



---

Pázmány Law Working Papers  
2013/10

# **Szalai Ákos: A szerződés léterjötte**

---

Pázmány Péter Katolikus Egyetem /  
Pázmány Péter Catholic University Budapest  
<http://www.plwp.jak.ppke.hu/>

Szalai Ákos<sup>+</sup>

## A szerződés létrejötte

### A magyar szerződési jog gazdasági elemzése 3.

A tanulmány a magyar szerződési jog közgazdaságtani elemzésének legfontosabb kérdéseit áttekintő négyrészes sorozat *harmadik* tagja.

Ez a rész a szerződés létrejöttét, megkötését meghatározó legfontosabb jogintézményeket, illetve elméleti kérdéseket veszi számba. Elsőként maga a szerződés létrejötte lesz a vizsgálat tárgya – arra az alapvető feltételezésre építve, hogy a szerződés létrejötte az a pillanat, amikor a közgazdaságtani tankönyvekben megismert piaci verseny (a partnerkeresés) megszűnik és a két felet a szerződés egymáshoz köti. Kisebb vagy nagyobb mértékben kétoldalú kiszolgáltatottságot (monopóliumot) teremtve. A hetedik fejezet azt keresi, hogy ezen kétoldalú kötöttség kialakulásához milyen formai és egyéb követelményeknek kell megfelelni – például beállnak-e bizonyos szerződéshez hasonló kötelmek már a tárgyalás idején (mondjuk az ajánlati kötöttségen keresztül). A nyolcadik és a kilencedik fejezet pedig a szerződés létrejötte körüli két talán legfontosabb korlát, procedurális szabály, az információhiány (tévedés, megtévesztés), illetve a kényszer (jogellenes fenyegetés, uzsora, objektív uzsora – feltűnő értékaránytalanság) vizsgálatával folytatja az elemzést.

---

<sup>+</sup> docens, Pázmány Péter Katolikus Egyetem Jog- és Államtudományi Kar, Heller farkas Közgazdaságtudományi Intézet. [szalai.akos@jak.ppke.hu](mailto:szalai.akos@jak.ppke.hu)

A szöveg korábbi változataihoz fűzött megjegyzéseikért, illetve a korábbi közös munkánk során kapott inputokért köszönet illeti Mike Károlyt, cserne Pétert és Menyhárd Attilát, valamint azokat a diákokat, akik az évek során – a Budapesti Corvinus Egyetemen és a Széchenyi István Szakkollégiumban – hallgatták a szerződési jogról szóló tárgyaimat és megjegyzéseikkel segítettek az anyag folyamatos javulását.

Természetesen, minden a szövegben maradt hiba azonban csakis a szerző felelőssége.

## **A magyar szerződési jog gazdasági elemzése**

### **(A sorozat szerkezete)**

#### **1. A szerződési jog gazdasági elemzésének közgazdaságtani és jogi alapjai**

I. fejezet: A szerződések közgazdaságtani elmélete

II. fejezet: A magyar szerződési jog alapjai

#### **2. Kikényszerítés a magyar szerződési jogban**

III. fejezet: A szerződés kikényszerítése – elméleti alapok

IV. fejezet: Pacta sunt servanda

V. fejezet: Kártérítés

VI. fejezet: Szerződés-biztosítékok

#### **3. A szerződés létrejötte**

VII. fejezet: Szerződéskötés: A nagy átalakulás

VIII. fejezet: Információ

IX. fejezet: Az önkéntesség hiánya, a kényszer formái

#### **4. A szerződés tartalma**

X. fejezet: Szerződés tartalma, értelmezése

XI. fejezet: Speciális szerződések

## A szerződés létrejötte

VII. fejezet: Szerződéskötés: A nagy átalakulás .....	5
1 Szerződéskötés: foglyul ejtés .....	5
1.1 Joggazdasági probléma.....	6
1.2. Jogi válaszok .....	10
2 A szerződéskötés: ajánlat, és elfogadás.....	14
2.1 Jogi megoldások.....	15
2.2 Joggazdasági alapproblémák: beruházás és keresés.....	19
2.3 Joggazdasági elemzés: a felelősség beállta .....	22
2.4 Magyar jogi problémák .....	27
3 Ellenszolgáltatás – ajándékozási szerződés.....	31
3.1 Jogi megoldások.....	31
3.2 Joggazdasági elemzés.....	34
3.3 Magyar jogi problémák .....	39
4 Formai követelmények .....	41
4.1. Magyar jog .....	41
4.2 Joggazdasági elemzés: bírósági költségek csökkentése és ösztönzők.....	42
4.2 Magyar jogi problémák: önkéntesség.....	44
5 Képviselés.....	44
5.1 Jogi megoldás .....	44
5.2. Joggazdasági elemzés: másért viselt felelősség, a képviselés hatásköre .....	46
5.3 Magyar jogi problémák .....	47
6 Összefoglalás.....	48
Irodalomjegyzék.....	49
VIII. fejezet: Információ.....	51
1 Joggazdaságtani problémák az információ.....	51
1.1 Az információ értéke .....	52
1.2 Ösztönzési problémák .....	53
1.3 Az információfeldolgozás problémája .....	59
1.4 Bizonyíthatóság problémája .....	60
2. Tévedés.....	62
2.1 Jogi szabályozás .....	62
2.2 Magyar jogi problémák: alapkérdések, definíciók .....	69
2.3 Magyar jogi problémák: további kérdések .....	79
3 Megtévesztés .....	82
3.1. Jogi szabályozás .....	82
3.2. Joggazdasági elemzés: a szándékosság .....	84

3.3. Magyar jogi problémák .....	88
4. Összefoglaló .....	90
Irodalomjegyzék .....	91
IX. fejezet: Az önkéntesség hiánya, a kényszer formái .....	93
1. Jogellenes fenyegetés .....	93
1.1 Magyar jog .....	94
1.2 Joggazdaságtani elemzés: jogellenesség .....	96
1.3 Joggazdaságtani elemzés: járadékvadászat .....	103
1.4 Magyar jogi problémák .....	104
2. Uzsorás szerződés.....	107
2.1. Magyar jog .....	107
2.2 Joggazdaságtani elemzés: értékegyensúly visszaállításának ösztönző hatásai.....	111
2.3 Joggazdaságtani elemzés: szükséghelyzet.....	118
2.4 Magyar jogi problémák .....	120
3 Feltűnő értékaránytalanság, objektív uzsora .....	123
3.1 Magyar szabályozás.....	123
3.2 Joggazdasági elemzés: ösztöntő hatások .....	126
4. Összefoglalás.....	130
Irodalomjegyzék.....	131

## VII. fejezet: Szerződés-kötés: A nagy átalakulás

O.E. Williamson úgy fogalmaz, hogy a szerződés megkötésével „nagy átalakulás” (*great transformation*) következik be. Szerződés-kötés előtt a különböző vevők versenyeznek egymással azért, hogy ki kössön közülük szerződést a szolgáltatóval; és fordítva: a különböző szolgáltatók is versenyeznek egymással a vevők, a megrendelők kegyeiért. A szerződés megkötésével azonban a piaci verseny eltűnik és a két fél között – közgazdasági kifejezéssel – kétoldalú monopólium alakul ki. Ha szerződés kötelez minket arra, hogy valakitől meghatározott árért egy szolgáltatást átvegyünk, akkor ezt követően hiába találunk olyan partnert, aki jobb kondíciókat kínál. Ha nem lenne szerződés, ha még tiszta piaci verseny lenne, versenyeznének egymással a szolgáltatók, akkor nyilvánvalóan az új partnert választanánk. Azonban ha szerződés köt minket, akkor ezt nem tehetjük – csak akkor, ha a másik hozzájárul a szerződésbontáshoz, kifizetjük a kárát.

Más ismert modellel is elmondhatjuk, hogy a szerződés-kötés miatt „nagy átalakulás”: szerződés-kötés után más eszközeink vannak arra, hogy kifejezzük az elégedetlenségünket. Hirschman [1970/1995] szerint a partnerével elégedetlen fél két dolgot tehet: kivonul vagy tiltakozik. A kivonulás a szerződés előtt, a szerződésen kívül, versenyszituációban elérhető eszköz, a tiltakozás a szerződéses viszonyok jellemzője. *Kivonulás* esetén otthagyjuk az adott partnert, átmegyünk a versenytársához. *Tiltakozáskor* kapcsolatban maradunk vele, de megpróbáljuk elérni, hogy eltűnjenek a problémák: javuljon a kapott szolgáltatás minősége, csökkenjen az általunk adott ellenszolgáltatás. Mindemellett, mint arra Hirschman utal is, a két alternatíva ki is egészítheti, erősítheti is egymást – pontosabban: a kivonulás, a további kereséssel való fenyegetés emeli a tárgyalási erőt, a tiltakozás hatásosságát.

Közgazdasági értelemben, amikor szerződés-kötésről beszélünk, akkor – egyebek mellett – azt kérdezzük, hogy mikor és milyen feltételek között jön létre a szerződés kötőereje, mikor emeli ki az a feleket a piaci viszonyok közül, mikor lép a kivonulás helyébe a tiltakozás. Mindenekelőtt tehát azt kell áttekinteni, hogy milyen hátrányokkal jár az, hogy a szerződő felek megkötik egymás kezét, korlátozzák a versenyt. Ezzel foglalkozik az első rész. Ez erősen elméleti fejezet, ezért ebben nem a mai magyar gyakorlat, hanem a joggazdaságtan által felvetett különböző tesztek vizsgáljuk: mikor kelljen valakinek felelősséget vállalnia az ígéretéért, mikor kelljen egy ajánlat módosításáért, visszavonásáért valamiféle következménnyel számolnia.

A szerződés létrejötte, érvényessége utólag több ok miatt vonható kétségbe. Ezeket az okokat formai, procedurális és szubsztantív kategóriákba sorolhatjuk (Hermalin et al. [2007] pp. 48-57). Formai okok az ajánlat és az elfogadás eltérése, az ellenszolgáltatás hiánya, az írásbeliség követelményének sérelme, a képviselő problémái. Ezekkel az okokkal foglalkozik a fejezet további része. (A következő két fejezetben a procedurális érvénytelenségi okok legfontosabbjaival foglalkozunk majd, míg a szubsztantív okokkal az azt követő kettőben találkozhatunk.)

### 1 Szerződés-kötés: foglyul ejtés

A szerződések versenykorlátozó jellege vitathatatlan. Napjainkban ez a probléma sok éles közgazdasági, versenyjogi vitát szül. Megengedhető-e, hogy a bankok magas előtörlesztési díjakat rójanak a hitelüket – például egy más banktól kapott kölcsönből – előbb törlesztő ügyfeleikre? Megengedhető-e, hogy a repülőárságok olyan szerződési ajánlatokat tegyenek, amely szerint, ha valaki sokat utazik velük, akkor egy idő után különböző

kedvezményekben részesül?<sup>1</sup> Megengedhető-e, hogy ún. kizárólagos szerződések jöjjenek létre, amelyben valamelyik fél vállalja, hogy hasonló szerződést csak a partnerével köt (például ez a helyzet, amikor egy gyártó kizárólagos kereskedelmi jogot ad egyes kereskedőknek)? Megengedhető-e az ún. legnagyobb kedvezmény elve, amikor a szerződés ugyan nem korlátozza azt, hogy a felek kivel és milyen feltételekkel szerződhetnek, de kiköti, hogy amennyiben egy másik szerződésben az aktuális feltételeknél kedvezőbb szerepelne, akkor az automatikusan ennek is részévé válik? Azonban természetesen adódik az ellenérv is: miért kellene fennmaradnia a versenynek azután, ha valaki már elkötelezte magát valamelyik szolgáltató mellett? Miért kellene szabaddá tenni a versenyt, magyaráz a kilépést, ha valaki felvállalta a szerződéssel járó korlátozásokat (például azt, hogy nem mással köt szerződést) – vélhetően a kapott ellenszolgáltatásokért (például az alacsonyabb árért) cserébe?

A szerződések létrejöttékor az egyik legfontosabb probléma, mint az első fejezetben már láttuk, az idioszinkratikus beruházások ösztönzése, illetve az ezek visszatartásából fakadó, ún. *akadályozási probléma (hold up)*. Amikortól a szerződés kötőerejét elismeri a jog, onnantól elviekben védi, ösztönzi (de, mint például a harmadik fejezetben láttuk, lehet, hogy túlzottan is ösztönzi) az ilyen beruházásokat. Szerződés nélkül ezek hozamát a másik fél mindig viszonylag könnyen megszerezheti: tudva, hogy partnerének most már többet ér a kapcsolat, módosítja az ajánlatát, csökkenti az általa kínált szolgáltatást, növeli a kért ellenszolgáltatást – a szerződéstől épp az idioszinkratikus beruházás miatt várt nagyobb relatív hozam (magasabb kvázijáradék) miatt ezt a partnere el is fogja fogadni. Ha már létezik a kötőerő, akkor a másik fél csak a szerződés megszegése vagy szerződésmódosítás révén szerezheti meg az ilyen hozam egy részét. Ezt az ösztönzési problémát a jog nem egyetlen intézménnyel kezeli – keverednek itt a polgári és a versenyjogi elemek is –, így szerencsés, ha ennek tárgyalását először a kezelendő joggazdaságtani probléma felírásával kezdjük, majd ezután térünk át az arra adott jogi válaszokra.

### 1.1 Joggazdasági probléma

A szerződéskötés *szükséges és elégséges* az ígéret kikényszerítéséhez. Ha a szerződés létrejött, akkor onnantól azt ki is kényszerítik, vagyis onnantól a szerződés miatti beruházásainkat, a kvázijáradékot biztonságban tudjuk – nyugodtan beruházhatunk, a másik fél *opportunistá módon* nem veheti el tőlünk annak hasznát. Ha ez nem így lenne, akkor az ígéretben bízva beruházó, más lehetőségeket visszautasító fél komoly veszteséget szenvedne. De ha egy szerződést megkötöttünk, onnantól az nem csak a partnerünk köti, nemcsak a mi szerződés-specifikus beruházásaink vannak védve, hanem egyúttal a mi kezünk is meg van kötve. Hiába kapunk jobb ajánlatot mástól, nem fogadhatjuk azt el – vagy csak akkor, az aktuális szerződésünket felmondjuk (ha erre lehetőség van), és kifizetjük a másik kárát.

*A versenykorlátozás alapproblémája.* A piacszerkezeti irodalomban külön rész foglalkozik az ún. váltási költségek (*switching cost*) problémájával: ha valaki egy adott féllel már kapcsolatban áll, akkor a következő szerződés megkötésénél ez a fél újra előnyben lesz. Gondoljunk például arra, hogy ha partnert akarunk váltani, akkor az új szolgáltatás nem lesz teljesen kompatibilis az első szerződésből származóval. De a váltási költségek közül talán a leggyakoribb a tanulás: a régi partnerrel ismerjük egymást, míg az újjal új problémák merülnek fel, amelyeket közösen meg kell oldanunk, meg kell tanulnunk az együttműködés

---

<sup>1</sup> Ha sok utazás után akar valaki légitársaságot váltani, pontosabban az aktuális útjait más járatával megtenni, akkor ugyanúgy büntetéssel néz szembe, mintha a bank ügyfele akarna bankot váltani – a büntetés itt abban áll, hogy árkedvezménytől esik el.

módját vele. Az új szerződés az első érdekében felvállalt idioszinkratikus beruházásokat leértékeli.

A piacszerkezeti irodalom a váltási költségek problémáját általában olyan esetekre alkalmazza, amikor egy lejáró szerződést kell meghosszabbítani. Találkozhatunk azonban olyan elemzéssel is, amely a váltási költséget egy hosszabb távú szerződés esetére alkalmazza: ilyenkor a váltási költségek a hatékony szerződésszegést, és ezzel a hatékony partnerváltást akadályozhatja meg (Farell – Klemperer [2007]). Ez utóbbi az ún. *foglyul ejtés* (*lock-in*). Tipikus eszköze ennek az előző fejezetben elemzett, szerződésben kikötött kártérítés, a valós kárt meghaladó kötbér, vagyis büntetés. Mivel ezt már elemeztük, így most azt mutatjuk be, hogy ez a probléma „normális” – elvileg elmaradt haszon alapján megítélt, sőt attól elmaradó – kártérítés esetén is jelentkezik.

Lássuk újra a harmadik fejezetben látott példát: valaki száz darab gépet rendel darabonként 100-ért. Ezt követően kap egy másik ajánlatot, amelyben 20-at ajánlanak neki eladásra. A szerződés teljesítése érdekében a gyártó 1000 beruházást tett. Az egyes darabok legyártása ezek után 60-ba kerül. Ha a megrendelő lemondja a megrendelést 20 darabról, akkor a tökéletes kártérítés 800. Ebben az esetben a vevő a másik ajánlatot csak akkor fogadná el, ha egy-egy gép ára nem haladná meg a 60-at, hiszen éppen 60-nál lenne a teljes költsége pontosan 2.000, vagyis amennyibe az eredeti szerződés szerint a 20 darab kerülne. Az új árnak annyival kell elmaradnia az eredeti ártól, hogy abból a megtakarításból a 800 kártérítés is kifizethető legyen. ( $2.000 = 800 + 20 * 60$ )

Vegyük észre, hogy az új versenytárs csak akkor tud bennünket rávenni a szerződésszegésre, ha olcsóbb szerződést tud kínálni, mint a jelenlegi partnerünk mostani változó költsége (vagyis annyi, amennyit a beruházás után még egy-egy darab legyártására fordítani kell). Lássuk be: ha az új versenytárs azért nem olcsóbb, mint a mostani partnerünk, mert neki még ilyen beruházásra is szüksége van, akkor a szerződésszegés sem lehet mindenki (mind a három fél) számára előnyös. A hatékonyság tehát azt követeli, hogy ne is akarjuk leváltani, kiszorítani a jelenlegi partnerünket, megismételteni az újjal ugyanazt a beruházást – függetlenül attól, hogy az ár 100-ról, mondjuk, 70-re csökkenne. Persze ha az új partnernek ilyen beruházásra nincs szüksége vagy ő ezzel együtt is olcsóbb, akkor ez a hatékony szerződésszegés esete.

Nem nehéz azonban belátni, hogyha feladjuk a tökéletes kártérítés feltételezését, akkor a szerződés már túlzottan is elriaszthat a kilépéstől – ez a foglyul ejtés. Kezdjük azzal a helyzettel, amikor az elmaradt hasznot meghaladja a kötbér. Ez nehezíti a hatékony kilépést a szerződésből. Láttuk az előző fejezetben, hogy a valós kár feletti kötbér akadályozza a hatékony szerződésszegést – jelen esetben azt, hogy a vevő a mostani eladóról olyanra váltson, akinek a költsége alacsonyabb, mint a mostani változó költség. Például, ha a kötbér miatt húsz darab esetén 1000-et kellene fizetni, akkor a vevő már csak maximum 50-es árért kötné meg az új szerződést. A kötbéres szerződés tehát itt akadályozza a hatékony szolgáltatóváltást. A versenyjog úgy fogalmazna: akadályozza a piac hatékony működését.

Azonban nemcsak a túl magas, hanem a túl alacsony kártérítésnek is lehet versenykorlátozó szerepe – feltéve, hogy annak összegét a gyártó befolyásolni tudja. Ehhez csak annyi kell, hogy az idioszinkratikus beruházás nagysága a gyártó döntésétől függjön. Ha így van, és a szerződésszegésen ő veszít, akkor olyan stratégiai döntéseket fog hozni, amelyek növelik a kártérítés mértékét, és így csökkentik a szolgáltatóváltást, illetve az alternatív szolgáltató piacra lépési esélyét. Tegyük fel például, hogy a szállító két úton is elérheti a 70 átlagköltséget: (i) úgy, mint a fenti példában (1.000 beruházás és 60 egységköltség), illetve (ii) úgy, hogy kisebb beruházást tesz (mondjuk 500 értékben) és több munkással, alapanyaggal, nagyobb energiaigénnyel stb. dolgozik – nő a változó költsége (65 darabonként)! Amíg a gyártó megkapja a teljes kártérítést, addig mindegy számára, hogy melyik megoldást



választja – mindegy neki, hogy teljesítik vagy megszegik a szerződést. Amint azonban nem mindegy neki, hogy megszegik-e a szerződést, mert a kártérítés nem kompenzálja teljesen, akkor ő érdekelt lesz a kártérítés növelésében – hiszen ezzel csökkentheti a szerződésszegés esélyét. Ha feltesszük, hogy a kártérítés magasabb, ha magasabb a beruházási szint (de mindenképpen elmarad a valós kártól), akkor a fenti két alternatíva közül a magasabb idioszinkratikus beruházást fogja választani – ezzel ugyanis megnehezíti a kilépést, növeli annak költségét. A kilépés ára nő, vagyis partnere csak alacsonyabb új ajánlat mellett lép ki. Másképp: a nagyobb beruházás miatt magasabb a kártérítés, és emiatt csökken a szerződésszegés esélye – és ezzel nő azé, hogy megkapja a várt hasznot

*Fisher Body példája.* Amennyiben tehát túllépünk a tökéletes kompenzáció, a teljes kártérítés modelljén, akkor a szerződés könnyen túlzottan is versenykorlátozó lehet. Lássuk ezt a versenykorlátozó jelleget és a belőle fakadó problémát a jogi, joggazdaságtani irodalom állatorvosi lován, a General Motors és a Fisher Body közötti kapcsolaton! A Fisher Body, mint a Ford T-modelljének karosszériagyártója idioszinkratikus beruházásokat tett, hogy kielégíthesse a GM speciális igényeit. Mivel a beruházás, a szerződés sokat veszített volna az értékéből, ha árcsökkentés kizárolása érdekében a GM csökkenti a megrendeléseit, ezért a szerződés tartalmazta az ún. kizárolagossági feltételt és egy árképletet. A kizárolagosság azt jelentette, hogy tíz évig a GM csak a Fishertől szerezheti be a zárt kocsik karosszériáját. Ez védte a beszállítót a GM potenciális zsarolása ellen, hiszen az csak akkor csökkenthette volna le a megrendelést, ha cserébe a zárt karosszériával gyártott kocsik mennyiségét is csökkenti. A kizárolagosság miatt azonban a helyzet megfordult: mostantól a beszállító zsarolhatott volna. Ezért az árat is rögzítették, a gyártó változó költségeit 17,6 százalékkal meghaladó összegben. A problémát az okozta, hogy hirtelen megnőtt a zárt karosszériájú autók iránti kereslet. A megnövekedett keresletet a Fisher nem a leghatékonyabb módon, nem egyszeri eszközberuházással, hanem munkaerő-felvétellel elégítette ki. Ráadásul elköltöztette a gyárát a GM közeléből (a fejlesztéseket nem ott hajtotta végre), jelentős fuvarozási költséget okozva ezzel. Azért járt el így, mert az árképlet szerint a költségeinek növekedése biztosan megtérült – sőt minél nagyobb költséggel termelt, annál nagyobb összegre tehető rá a 17,6%-os profitot.

Vegyük észre, a probléma ugyan hasonló az előzőhöz, de nem a szerződésszegésből fakadt, hanem éppen abból, hogy az egyik fél nem volt hajlandó módosítani a szerződést! Egyes közgazdászok (pl. Klein [1999]) értékelése szerint ezzel a Fisher ugyanúgy elkövette a zsarolást, mintha valaki szerződésmódosítást kezdeményezne. A cél itt is ugyanaz: megszerezni a másik kvázijáradékát – a szerződés miatt a GM nem cserélhette le a Fisher Body-t egy hatékonyabb versenytársára. Emlékezzünk, közgazdasági szempontból egy szerződés akkor nem teljes, ha van olyan helyzet, amikor mindkét fél jobban járna, ha nem kényszerítenék ki azt! Itt ez a helyzet. A zsarolás abban állt, hogy a Fisher Body egy nem teljes és meglehetősen rugalmatlan szerződést kényszeríthet ki – egy olyan szerződést, amelyet a felek nem kötöttek volna meg, ha tisztában vannak a kereslet megugrásának lehetőségével.

*Foglyul ejtés technikái.* A Fisher Body esetében a gondot a kereslet hirtelen megugrása okozta – egy olyan körülmény, amelyre a felek a szerződéskötéskor láthatóan nem készültek fel. A probléma azonban tovább fokozható. Elképzelhető, hogy a szerződéskötéskor a felek valamelyike tudatosan számol valamilyen lehetőséggel, és tudatosan „bezárja” partnerét. Az egyik ilyen technika a magas kötbér. Hasonló a hatása annak, ha a partnerünket jelentős idioszinkratikus beruházásokra sikerül rávenni. A partnerváltás költsége nem csak annyi, hogy ki kell fizetni az eredeti szolgáltatónak a kártérítést, hanem ezen túl vélhetően egyéb költségekkel is számolni kell. A legfontosabb talán a tanulás, az információcsere: az eredeti partnerek valószínűleg olyan ismereteket szereztek már egymásról, amelyek a kilépéskor

elvesznek, és amelyeket a szerződésszegő félnek az új partnerétől ismételten be kell gyűjteni, illetve a saját magáról szólókat meg kell osztania vele. Amennyiben a gyártó rá tudja venni a vevőt, hogy túlzott idioszinkratikus beruházásokba fogjon, akkor azzal szintén foglyul ejtheti.

Ráadásul ez a foglyul ejtés – paradoxnak tűnő módon – időnként a foglyul ejtett félnek is érdeke. Induljunk ki abból a helyzetből, amikor a szerződést szegő félnek tökéletes kártérítést kell fizetnie! Tegyük fel, hogy ebben a helyzetben megjelenik egy másik szolgáltató, aki olcsóbban termel, mint az eddigi partner! Vagyis, ha olyan árat kér, amely mellett a megrendelő éppen váltana – fenti példánkban kicsit 60 alá megy –, akkor ezen neki gazdasági profitja keletkezik. Nem járna-e jobban a két eredeti szerződő fél, ha magasabb lenne a kötbér, a kilépési, a váltási költség? Ha az magasabb, akkor az újonnan belépő alacsonyabb árat kell, hogy kínáljon – amíg ez az ár magasabb, mint a költsége, addig ezt meg is tudja tenni. Igaz a profitja csökken. Amennyivel az ő profitja csökken, annyival nő a két eredeti szerződő fél haszna: a megrendelő az alacsonyabb ár, az eredeti szolgáltató pedig a magasabb kártérítési összeg miatt. Ebben az esetben tehát, bár az eredeti szerződésbe komoly kilépési korlátokat építettek, vagyis a megrendelőt az eredeti szolgáltató foglyul ejtette, de éppen ezzel hozta olyan helyzetbe, hogy nagyobb árengedményt érhetett el az új szerződésben. (A modellt részletesen lásd a 7.1 szövegdobozban!)

#### **7.1. szövegdoboz: Váltási költségek, kötbérikötések és a versenyhelyzet**

A kártérítések externális hatásairól először Diamond – Maskin [1979] és Aghion – Bolton [1987] írt. Modelljeikben a vevők valaminek az előállítására keresnek partnert és kötnek velük szerződést. A szerződéskötés után dönthetnek úgy, hogy megszegik a szerződést, és mégis inkább mástól vásárolnak. Mivel az új szerződés által elérhető többlet nagyban függ attól, hogy mekkora kártérítést kell fizetni, a kártérítés az új eladóra is hatással van. Ezáltal a szerződő felek kompenzáló általán-kártérítés kikötésével bizonyos fokú monopolerőt érvényesíthetnek a potenciális partnerekkel szemben. Egy olyan szerződés, amely tartalmazza a vételárat és a kártérítés nagyságát is „közös monopolerőt” biztosít az eredeti szerződést megkötő felek számára a potenciális belépőkkel, új ajánlatot tevőkkel szemben. A vevő nem fog szerződésszegést elkövetni és új belépővel szerződni, hacsak az utóbbi nem téríti meg neki azt a kártérítést, amellyel ő az eredeti eladónak tartozik. A kártérítés így egyfajta belépési díjként funkcionál, amely a szerződő feleknek juttatja a piacra belépő, hatékonyabb termelő többletének egy részét. Emiatt a belépési díj miatt elmaradhat a jólétnövelő belépés, és a szerződés társadalmi költséget jelent.

Chung [1992] és Spier – Whinston [1995] fejlesztette tovább a modellt. (Spier és Whinston modelljében a szerződésszegést a vevő követheti el, azzal, hogy új, olcsóbb partnertől vásárol – az idioszinkratikus beruházást pedig az eladó teszi; Chung modelljében a harmadik fél egy új vevő, aki az eredeti partnernél többre értékeli a jószágot.) Mindketten bemutatják, hogy amennyiben a beruházás nagysága adott, akkor a belépés korlátozásából fakadó hatékonyságvesztés kiküszöbölhető. Azonban, ha valamelyik fél dönt az idioszinkratikus beruházás nagyságáról, akkor túlságosan nagyra nő ennek szintje. Lássuk Spier és Whinston modelljét!

Abból indulnak ki, hogy az idioszinkratikus beruházás a közösség szempontjából csak akkor hasznos, ha a szerződést teljesítik. Azt a beruházást érdemes tehát megtenni, amelynek a határköltsége kisebb, mint annak várható határhaszna: a költségcsökkenés szorozva a szerződés teljesülésének valószínűségével. Ha a szerződést megszegik, akkor a beruházásnak társadalmi haszna nincs. Ez azonban nem jelenti azt, hogy ha előre tudnánk,

hogy a szerződést megszegik, akkor ne tennék ilyen beruházásokat. A beruházó számára ez ekkor is hasznos lehet, hiszen emiatt lehet, hogy nagyobb kártérítést kap. (Ezt láttuk már az első fejezetben is: ez volt a kompenzációs paradoxon alapja.) A mostani modellek újdonsága, hogy megmutatják: mindkét fél, vagyis nemcsak a beruházó, hanem maga a szerződészegő fél is nyerhet ezen.

Legyen  $r$  a beruházás szintje,  $c_s(r)$  a szolgáltató költség szintje  $r$  beruházás mellett (minél nagyobb  $r$ ,  $c_s$  annál kisebb)! Legyen  $F(x)$  annak a valószínűsége, hogy  $x$ -nél olcsóbban termelő új partner jelentkezik! Mivel az idioszinkratikus beruházásoknak csak akkor van haszna, ha a szerződés teljesül, így az ilyen beruházások társadalmilag optimális szintje azon  $r$  beruházási szint, amelynél

$$-c'_s(r)[1 - F(c_s(r))] = 1,$$

a jobb oldal a beruházás növelésének költsége, a bal oldal ugyanezen extra beruházás miatti várható költségcsökkenés, ahol a költségcsökkenést csak akkor vesszük figyelembe, ha a szerződést nem hatékony megszegni, vagyis aminek  $(1 - F(c_s))$  a valószínűsége.

Spier és Whinston modellje arra a feltevésre épül, hogy a játékosok azt a megoldást fogják választani, amelyből az összhasznuk maximális. Ilyen feltételek mellett könnyen belátható, hogy minden olyan esetben szerződést fognak szegni, amikor az új árajánlat ( $p_U$ ) alacsonyabb, mint az eredeti szolgáltató költsége – legyen ez  $c_E(r)$ . A két fél olyan szerződésmódosításban állapodik majd meg, amely szerint egy adott,  $t$  összeg megfizetése mellett a vevő az új szolgáltatót választja. Ennek összege nagyobb vagy egyenlő kell legyen, mint az a haszon, amit a szolgáltató a szerződés teljesítése esetén kapna, vagyis az ár,  $p_E$  és a költség  $c_E(r)$  különbsége, de kisebb vagy egyenlő, mint a két ár különbsége,  $p_E - p_U$ , amennyit a vevő az új szerződésen nyer. Vagyis  $p_E - c_E \leq t \leq p_E - p_U$ .

Vizsgáljuk meg ezek után, hogy mi a helyzet, ha az új ajánlatot tevő képes a költségeit meghaladó árat kérni! Egyrészt nyilvánvaló, hogy ha a költsége kisebb, mint a korábbi szerződés teljesítésének költsége, akkor megpróbálja az árat épp az eredeti költség szinthez kötni, pontosabban minimális mértékben az alatt maradni. Ez viszont azt jelenti, hogy a két eredeti szerződő fél haszna mindenképpen a vevő értékelése és az *eredeti szerződés* teljesítésének költsége közötti különbség. Ha teljesül a szerződés (nincs új ajánlat), akkor azért, mert a teljesítésnek ekkora a költsége. Ha jobb ajánlat érkezik, akkor pedig azért, mert az új ár megegyezik majd a korábbi szolgáltató költségével (minimálisan marad csak el tőle). A beruházás értékelésekor tehát a felek úgy számolhatnak, hogy annak hozama biztos. Vagyis a két fél összhasznát úgy tudjuk maximálni, ha minden olyan idioszinkratikus beruházást megtesz az erről döntő fél, amely jobban csökkenti a teljesítés költségét, mint amennyibe a beruházás kerül. Az optimum azon  $r$  idioszinkratikus beruházási szint lesz, ahol

$$-c'_s(r) = 1.$$

Vagyis az előzőhöz képest kiesik a szerződés teljesítésének valószínűsége, ezért az optimális beruházási szint – újratárgyalás mellett – mindig magasabb lesz, mint a társadalmilag optimális.

## 1.2. Jogi válaszok

A szerződés versenykorlátozó jellege a magyar jogban sem ismeretlen. A polgári jog is szembesül azzal, hogy a szerződésben a felek saját gazdasági szabadságukat korlátozzák – elvileg felmerülhet ennek kapcsán, hogy megengedhető-e ez vagy több más önkéntes jogkorlátozáshoz hasonlóan ezt is tiltani kellene.

*Polgári jogi alapelv.* Az, hogy egy szerződés valamelyik fél gazdasági cselekvési szabadságát korlátozza, önmagában nyilvánvalóan nem teszi azt érvénytelenné. Mindemellett majdnem minden jogrend – legalább – jóerkölcsbe, illetve közrendbe ütköző szerződésnek minősíti azokat a megállapodásokat, amelyeknél fennáll „a másik fél cselekvési szabadságának oly mértékű korlátozása, amely őt egzisztenciálisan ellehetetleníti vagy a gazdasági versenyben való részvételét kizárja, a köz számára hátrányos” (lásd Menyhárd [2004] p. 127). A német jog alapelve e tekintetben például az, hogy senki nem törekedhet a másik fél gazdasági egzisztenciájának megsemmisítésére, illetve nem köthető a közjóval ellentétes ügylet. Az angol jog híres esetében – az 1414-es Dyer’s case – a bíróság szintén (véltetően) azért minősítette azt a szerződést érvénytelenné, amelyben az egyik fél azt vállalta, hogy fél évig nem lesz kelmefestő egy bizonyos városban, mert ezzel gyakorlatilag a munkalehetőségtől fosztotta volna meg önmagát. (Ne feledjük, a céhrendszer idején vagyunk, amikor más foglalkoztatás folytatása képzettség hiányában lehetetlen volt számára!) Ezzel szemben például a XIX. században a szabadabb munkavállalás idején a hasonló kikötések már nem tesznek érvénytelenné egy szerződést.<sup>2</sup> Menyhárd idéz egy hasonló magyar esetet, amikor a szerződést, amelyben valaki azt vállalta, hogy Cegléden nem működik mészárosként, azért nem minősítette érvénytelenné a Curia, mert „az alperes a ki egyébként mészárszéki üzletet bárhol nyithatott és folytathatott, [csak] Cegléden gyakorolt mészáros iparának, vagyis kizárólag egy meghatározott iparágak abbahagyására kötelezte magát...”. (Menyhárd [2004] p. 167 – kiemelés Sz.Á)

A versenyt korlátozó hatás miatt – kartell-megállapodásokon kívül, amelyeket most nem tárgyalunk – a magánjog napjainkban elsősorban (i) az ún. versenykorlátozó kikötések, illetve (ii) a kizárólagos szerződési kikötések esetében tagadja meg ilyen okok miatt a jogi kikényszerítést.

*Versenykorlátozó kikötés és az ésszerűségi teszt.* Versenykorlátozó az a megállapodás, amikor valaki azt vállalja egy szerződésben, hogy szerződési partnere versenytársaként – általában meghatározott helyen, meghatározott ideig – nem lép fel. Ilyen eset az, amikor valaki elad egy társasági részesedést, ügyvédi, orvosi praxist, illetve menedzseri pozícióját, munkaviszonyát feladja, és ezzel egy időben vállalja, hogy nem indít a vevőjének, korábbi munkáltatójának konkurenciát jelentő vállalkozást, nem helyezkedik el a konkurenciánál.

*Versenykorlátozás és ésszerűség.* A *common law* döntési tesztje ebben a tekintetben az „ésszerűség”, amelyet az ún. Nordenfelt-ügyből<sup>3</sup> vezetnek le. Itt a felperes, aki fegyverek és hadianyagok gyártására vonatkozó szabadalmak birtokosa volt, és ezeket saját vállalkozásában hasznosította, a cég eladásakor azt vállalta, hogy huszonöt évig sem közvetlenül, sem közvetve nem fog a vevő versenytársaként megjelenni a fegyver- és hadianyag-kereskedelemben. Az ítéletben a House of Lords kimondta: az alapszabály az, hogy a versenytilalmi kikötések semmissek. Azonban: „A versenyt korlátozó kikötés jogszerűség[hez] elegendő [...], ha a korlátozás adott esetben ésszerű. A korlátozásnak *mind a felek érdekeinek* figyelembevételre, *mind pedig a közérdek szempontjából* ésszerűnek kell lennie, mégpedig akként, hogy megfelelő védelmet nyújtson annak a félnek, akinek az érdekében azt kikötik, ugyanakkor pedig nem sérelmes a közérdekre sem.” (Menyhárd [2004] p. 139 – kiemelés Sz.Á)<sup>4</sup>

<sup>2</sup> További német, svájci és angol példákért lásd Menyhárd [2004] pp. 128-137.

<sup>3</sup> Thorsten Nordenfelt v. The Maxim Nordenfelt Guns and Ammunition Company Ltd. [1894] AC 535.

<sup>4</sup> Adott ítélet megállapította, hogy a szerződésben foglalt versenykorlátozó kikötés – térbeli korlátlansága ellenére is – érvényes, hiszen a lehetséges szerződéses partnerek (nagyraoszt kormányok) korlátozott körére tekintettel ésszerű. Általában a térbeli és időbeli határ nélkül vállalt versenykorlátozást a legtöbb jogrendszer ésszerűtlennek és ezért – egyéb kikötés hiányában – a jóhiszeműség és tisztességesség követelményébe vagy jóerkölcsbe ütközőnek találja. (Menyhárd [2004] p. 138)

Az ésszerűségi teszt kezdetben viszonylag széles védelmet nyújtott az ilyen kikötéseknek. Trebilcock jellemzése szerint munkaszerződések esetén például kezdetben a munkaadó bármilyen kereskedelmi érdeke megalapozhatta ezt a korlátozást, azonban napjainkban már csak kifejezetten a tulajdoni jellegű (elsősorban információs, például *know-how*, üzleti titkot érintő) érdek lehet „ésszerű” (Trebilcock [1986] p. 67 – idézi Menyhárd [2004] pp. 159-160).

Érdemes kiemelni azt is, hogy, mint az talán várható is, az ilyen eseteket a versenyjog látszólag szigorúbban ítéli meg. A Európai Közösségek Bírósága egy ügyben<sup>5</sup> kimondta, hogy a vállalkozások átruházásakor kötött ilyen megállapodások kartelljogi szempontból relevánsak, és megítélésük során elsősorban azt kell vizsgálni, hogy a szerződő felek a kikötés nélkül egymás versenytársai lennének-e: minden olyan versenytársi kikötés érvénytelen, amikor azok lennének. A bíróság által követett gondolatmenet szerint azonban az ilyen kikötéseknek legitim célja lehet annak megakadályozása, hogy az eladó új vállalkozást indítva a vevő által most megvett vállalkozást kiszorítsa a piacról. Vagyis, a Bíróság érvelése szerint, az ilyen versenytársi kikötés paradox módon – amennyiben ezt a célt szolgálja – valójában nem korlátozza, hanem éppen élénkíti a versenyt.

Ezzel szemben létezik a korlátozással tökéletesen ellentétes jogi értelmezés is, amikor a versenytársi kikötést annak ellenére vélelmezi és védi a jog, hogy arról a felek nem is állapodtak meg. Ilyen a törvény erejénél fogva létező versenytársi tilalom, vagyis amikor az eladó nem léphet vissza az adott piacra. (A német jogban például kifejezetten ez az orvosi és az ügyvédi praxisok eladásakor elvárt magatartás. Más kérdés, hogy ilyenkor az ésszerűségi teszt második felét, vagyis a közérdekebe ütközést is figyelembe veszi a német jog is: így például azt, hogy az ügyvédek egyben az igazságszolgáltatás fontos szereplői is, vagy éppen azt, hogy az orvosi praxisok adás-vételével a betegekről érzékeny információk is gazdát cserélnek.) De törvényben kifejezetten engedélyezett versenytársi tilalmat ismer a magyar munkajog is, kimondja, hogy maximum kétéves időtartamra – és megfelelő ellentételezés fejében – kiköthető, hogy a munkavállaló „nem tanúsíthat olyan magatartást, amellyel munkáltatója jogos gazdasági érdekét sértené vagy veszélyeztetné” (2012. évi I. törvény 228.§ (1) bek.)

*Kizárólagosság.* Kizárólagos szerződésről akkor beszélünk, amikor az egyik fél szerződésben vállalja, hogy partnerén kívül mással nem üzletel, például másnak nem ad kereskedési jogot adott területen. A kizárólagos szerződések értékelése ma jelentős közgazdasági viták tárgya. Két fontos iskolát különböztethetünk meg: a chicagóit, amely az ilyen szerződésekben nem lát versenykorlátozást, illetve a poszt-chicagóit, amely bizonyos körülmények között igen. Sőt, a chicagói megközelítés szerint ezek a kizárólagos szerződések kifejezetten elő is segítik a hatékonyság kialakulását: jobb koordinációra, az ellenőrzési költségek csökkentésére adnak lehetőséget. Például, ha kizárólagos szerződéssel elérjük, hogy adott körzetben csak egyetlen kereskedő tevékenykedik, akkor annak teljesítménye viszonylag könnyen ellenőrizhető: ha rosszabbak az eladási adatok, mint máshol, akkor az bizonyosan neki köszönhető. Ezzel szemben, ha a kereskedési jog nem lenne kizárólagos, hanem több cég is lenne az adott régióban, akkor kevésbé lenne nyilvánvaló, hogy mennyire dolgozik jól egy-egy partner. Ilyenkor ugyanis, ha az egyikük valamilyen a fogyasztók számára kedvező szolgáltatást vezet be (tanácsadás, szerviz, stb.), akkor az a termék értékét megemeli, és ezért minden kereskedőnél, így azoknál is, akik ilyen lépést nem tettek, megemeli a keresletet. De a kizárólagos szerződések hatékonyság-javító hatása nemcsak a jobb ellenőrzésből származik, hanem – az előző érvelés fordítottjaként – abból is, hogy ilyenkor az ilyen fogyasztóbarát beruházásokra is nagyobb az ösztönzés: ha valaki ilyen beruházásokba fog, akkor annak hasznait nem viheti el a többi kereskedő. Tegyük hozzá, az ilyen szerződések esetén a

---

<sup>5</sup> *Remia BV and others v. Commission of the European Communities* (Case 42/84, ECR 1985, 2545)

chicagói iskola szerint fel sem merül a versenykorlátozás: nem akadályozzák, hogy más, versenytársak termékei piacra kerüljenek!

Ezzel szemben a poszt-chicagói iskola egyik érve éppen az, hogy az ilyen szerződések növelhetik a versenytársak költségét. Amennyiben a kizárólagosságért cserébe a kereskedő is kedvezményeket ad a cégnek, és az adott kereskedőn kívül nincs sok potenciális értékesítési lehetőség a piacon, akkor egy-egy ilyen szerződés igenis akár az egész helyi piactól is elzárhatja a többi szolgáltatót. Másik érvük az, hogy az ilyen szerződések növelik a horizontális kartellek kialakulásának esélyét is: ha a kizárólagos helyzetben levő kereskedő be is fogadja más versenytárs termelők termékeit, akkor is fennáll a veszély, hogy ennek révén olyan információkat szerezhet meg és oszthat meg a partnerével, amelyet a szolgáltató akár kartell szervezésére is használhat.

*Legnagyobb kedvezmények elvét garantáló szerződések.* A kizárólagos szerződésekkel kapcsolatos versenyjogi vitához hasonló zajlik egy másik gyakori szerződési kitéletről: a *legkedvezőbb feltételeket elvéről*. Az ilyen kikötések lényege, hogy a szerződő felek vállalják, hogy amennyiben az adott szerződésnél jobbat kötnek valaki mással, akkor az abban szereplő a mostaninál kedvezőbb pontok, feltételek automatikusan a mostani részévé is válnak. A foglyul ejtés, a versenykorlátozás azért jelentkezhethet, mert ezek révén szintén növelni lehet a versenytársak költségeit: amennyiben egy nagy vásárló köt ilyen szerződést, akkor ezzel gyakorlatilag kizárja, hogy az eladók a többi vevőnek ennél kedvezőbb feltételekkel ajánljanak szerződést. Ha megtenné, akkor ennek a nagy vevőnek is meg kellene adni ugyanazt a kedvezményt.

Az ilyen szerződések versenykorlátozó jellegét a chicagói iskola szintén vitatja, sőt ezek kapcsán is inkább a versenyerősítő, árcsökkenő hatásokat emeli ki: ha az eladó képes jobb feltételekre, akkor az automatikusan elérhetővé válik minden vevőnek, a vevők közötti versenypozíciót egy kedvezőbb szerződési kikötés révén nem tudja az eladó befolyásolni. Ezzel szemben a poszt-chicagói kritika a potenciális versenykorlátozó hatást emeli ki: amennyiben valamelyik fél árkedvezményt ajánl egy másik szerződésben, akkor ezt az adott partnerének is meg kell adnia, és emiatt lehet, hogy inkább nem is kínál jobb kondíciókat senkinek. Ráadásul a legkedvezőbb feltételeket garantáló szerződés a vevő oldalán is csökkenti az ösztönzést: nem kell a lehető legjobb feltételek eléréséig folytatni a keresést vagy a tárgyalást, hiszen azokat érvényesíteni lehet akkor is, ha valaki más harcolja ki azokat. Ez viszont a fent többször látott *kollektív cselekvési problémához*, potyázáshoz vezethet: minden vevő a másikkra várhat, és emiatt egyikük sem éri el a legkedvezőbb feltételt.

*Foglyul ejtés és a szerződésmódosítás.* A kizárólagos szerződésekkel és a legnagyobb kedvezmény elvével kapcsolatos fenti vita elsősorban a versenyjogi irodalomban jelenik meg. A klasszikus magánjogi irodalomban ennek közeli megfelelője a szerződésmódosítás problémája: milyen szerződésmódosításra kötelezhető a megváltozó körülmények miatt valamelyik fél. Tankönyvi példája ennek azon esetkör, amikor egy kezdő zenész és a kiadója, menedzsere szerződik egymással, de ebből a zenész, amikor sikeres lesz, és a kezdeti árnál, a kezdeti feltételeknél jobbat is el tudna már érni, megpróbál kilépni.<sup>6</sup>

Érdekes azonban felhívni a figyelmet arra is, hogy ezen esetek elbírálásakor, fenti érvelésünkkel szemben, a bíróság ritkán tér ki arra, hogy az ilyen korlátozások a harmadik

---

<sup>6</sup> A *common law*ban nagy viták folynak arról, hogy az ilyen szerződések tekinthetők-e versenykorlátozásnak (ellentétesek-e a *restraint of trade* tilalmával). Menyhárd [2004] idéz két gyakorlatilag egymás után született döntést, amelyek egyaránt a zenésznek adtak igazat, de az egyik (*Schroeder Music Publishing Co. Ltd. v. Macaulay* [1973] 3 All ER (HL) 616, vagy 1974 1 WLR (HL) 1308) kifejezetten a *restraint of trade* doktrína megsértését mondta ki, míg a másik (*Clifford Davis Management Ltd v. WEA Records Ltd. and another* [1975] 1 All ER (CA) 237) kifejezetten elutasította a versenykorlátozás-doktrína alkalmazását – viszont a felek „egyenlőtlen pozíciója” miatt a felperest felmentette a szerződésben vállalt kötelezettségei alól.

fél – vagyis a potenciális új menedzser, kiadó – érdekeit miképpen sértik. Általában a magánjog csak azt vizsgálja, hogy a szerződést vélhetően azért kötötte-e csak meg a felperes, mert (i) nem voltak kellő információi, vagy, mert (ii) túlzottan is gyenge alkupozícióban volt. Viszonylag gyakori, hogy nem is csak az alacsony díjazás, hanem bizonyos döntési jogok „egyenlőtlen” elosztása lesz a döntés indoka. Ilyen lehet az, ha a szerződésben a díjazás olyan módon határozódik meg, hogy a felperes (a zenész) bevétele a befolyó jogdíjaktól függ, de a menedzsernek, kiadónak joga van a kapott zenét visszatartani, ki sem adni.<sup>7</sup>

Bár a bírósági mérlegelésben a felperes és nem a harmadik fél érdekeinek védelme kerül előtérbe, de ez az esetek többségében téves érv. Kiindulópontként lássunk egy nagyon leegyszerűsített intuitív választ, amelyet a következő fejezetekben pontosítunk majd! Miért kötötte meg a felperes a szerződést? Két válasz lehetséges. Egyrészt elképzelhető, hogy *ex ante* a felperes a kockázatok ismeretében fogadta el az ajánlatot, vagyis *ex ante* számára elfogadható volt a szerződés. Tudta, felmérte, hogy a projekt sikeres is lehet – a sikertelenség esetén elérhető magasabb kifizetésért cserébe elfogadta, hogy ha *esetleg* sikeres lesz, akkor kevesebbet fog kapni, mint amennyit akkor kaphatna, ha nem köti le magát, nem biztosítja be magát hosszabb időre. Itt egyszerű kockázatmegosztásról van szó: a kiadó, a menedzser gyakorlatilag egy biztosítást nyújt a zenész számára – csökkenti a kockázatát. Másrészt persze lehetséges, hogy a felperes nem mérte fel, nem ismerte a potenciális nyereség lehetőségét (ami adott esetben elég furcsán hangzana). De ekkor a szerződés megtámadására a későbbiekben tárgyalt tévedés vagy megtévesztés doktrínája is kellő alapot nyújt.

Bár az előzőek alapján világos lehet, de nem árt kiemelni: a foglyul ejtés, ha valami miatt, akkor elsősorban a versenykorlátozás és nem a foglyul ejtett fél sérelmei miatt jelent hatékonysági problémát. A foglyul ejtés veszélyét ugyanis a bezárt fél érzékelheti a szerződés megkötésekor, és ezért kedvezőbb feltételeket (vevőként alacsonyabb árat) kérhet. De tovább is léphetünk: sok esetben nem is kell, hogy maga a későbbi fogoly érzékelje ezt a veszélyt: időnként maga a verseny kényszerítheti ki azt, hogy a partnere a későbbi magasabb váltási, kilépési költségekért más kondíciókban, például az árban kompenzálja. Amennyiben ugyanis ezt nem teszi meg, akkor azt veszélyezteti, hogy egyik versenytársa megteszi, csökkentve a kért árat, ellenszolgáltatást – elcsábítva ezzel a partnert előle. A szerződéskötés tehát – hacsak a piacszerkezet nem torz – *ex ante* nem hozza hátrányba a szerződésbe bezárt felet. (Lásd Farell – Klemperer [2007])

## 2 A szerződéskötés: ajánlat, és elfogadás

Az előző alfejezetben leegyszerűsítettük a helyzetet. A partnerek nem a szerződés jogi megkötésével ejtik foglyul egymást: az akadályozási probléma az idioszinkratikus beruházások megkötéséhez kötődik. Ha valamelyik fél ilyen beruházást tesz, akár a szerződést megelőző szakaszban, akkor a probléma már jelen lesz. Akkor jár többletköltséggel a partner elhagyása, ha ilyen beruházásokat tettünk – függetlenül attól, hogy ezt szerződéskötés után vagy előtt tettük. A joggazdaságtani irodalom gyakran épp ezért bírálja az angolszász (elsősorban angol) jogfelfogást. Aszerint ugyanis – bár egyre több kivétellel – a kikényszeríthetőség a szerződés formális megkötéséhez, az ajánlat elfogadásához, az akarategyezéshez kötődik. A joggazdaságtan ezzel szemben a kötőerőt nem az akarategyezésből vezeti le, hanem abból, hogy racionális felek tettek-e (kellott volna-e, hogy tegyenek) idioszinkratikus beruházásokat. Ha igen, akkor az egyik fél már foglyul ejtette a partnerét, ezért utóbbi védelme szükséges. Nem véletlenül a legtöbb jogrendszer a tárgyalás során elhangzott ígérteteket is hajlandó valamilyen formában kikényszeríteni,

<sup>7</sup> A problémáról részletesebben lásd Menyhárd [2004] pp. 141-146)

hiszen ilyen beruházásokat már azok is ösztönözhetnek – racionális lehet azokban bízva is ilyen beruházásokat tenni.

## 2.1 Jogi megoldások

A racionális idioszinkratikus beruházások védelmét a jog úgy oldja meg, hogy nem csupán a szerződés, hanem az ajánlat megszegéséhez is szankciókat fűz, részben azt is megpróbálja kikényszeríteni. Közgazdasági értelemben ezzel a kikényszerítést, vagyis a szerződés létrejöttét hozza előbbre. A kérdés az, hogy mely időpontban történjen ez, mikortól védje a jog a beruházót.

Az egyes jogrendszerek eltérő alapokról indulva próbálják kezelni a problémát. (A nagy jogrendszerek eltérő megközelítését mutatja be a 7.2. szövegdoz). Bár e doktrinális eltérések roppant fontosak, úgy tűnik, hogy nem magyarázzák meg, az egyes rendszerek miképpen ítélik meg a különböző jogeseteket. Egymástól eltérő alapról induló jogrendekben lehet ugyanaz a döntés kártérítés megítéléséről, de akár az összegéről is.<sup>8</sup> Illetve fordítva: ugyanolyan hivatkozási alapról induló rendszerek is ítélnének meg eltérően azonos eseteket<sup>9</sup> (Lásd Cartwright – Hesselink [2008])

### 7.2. A szerződéskötést megelőző magatartás: eltérő kiindulópontok – jogelméleti alternatívák

Az egyik végpontot az angol jog képezi, amelynek alapelve, hogy amíg nincs szerződés, addig a feleket semmiféle ígéretük nem köti. A szerződési szabadságból a szerződés „nem kötés” szabadsága is következik: amíg azt kölcsönösen el nem fogadták, addig abból szabadon vissza is lehet lépni, az ajánlatból alapesetben kötőerő nem származik. Kivétel ez alól, ha valamit a bíróság előzetes megállapodásnak (*preliminary agreement*) tekint: ez gyakorlatilag azt jelenti, hogy a felek a szerződést megelőzően rögzítik, mit tekintenek a maguk részéről kötelezőnek.<sup>10</sup> Tegyük persze hozzá, bár az angol jog a tárgyalások időszakára külön jogintézményt nem alkalmaz, de a szerződésen kívüli károkozás [tort] elvárásai, például a szándékos vagy a gondatlan károkozás esetén fizetendő kártérítés kötelessége erre is érvényesek.

Hasonlóképp az általános, szerződésen kívüli kártérítés alapján jár el ebben az esetben a francia jog is, azonban azzal a fontos különbséggel, hogy ott a tárgyalások kapcsán többletkövetelményeket fogalmaznak meg: a felek nemcsak akkor felelnek, ha az elvárható magatartást mulasztják el, mint más károkozás esetén, hanem ennél szigorúbb feltételek mellett.

<sup>8</sup> Persze a különböző jogrendek talán más hivatkozási alapokat találnak. Amit a német jogrend a jóhiszeműség és tisztességesség elve alapján oldana meg, ott az angol jogrend lehet, hogy jogalap nélküli gazdagodást, valamilyen kártérítési okot [tort], a *felek által kimondott* kötőerőt vagy éppen *promissory estoppel* lát.

<sup>9</sup> Talán a legélesebb ellentétek a házassági ígéret megszegése, illetve a földvásárlási, beruházási tárgyalás során tanúsított magatartás megítélésakor jelentkeznek. Az eltérés magyarázatát sokan (például Cartwright – Hesselink [ed. 2008]) abban látják, hogy a különböző társadalmak felfogása, és ezért a jogrend más pontjain létező szabályok is mások lehetnek: ha másképp tekint a jog és a társadalom a család intézményére vagy éppen a földtulajdonra, akkor az ilyen esetek magánjogi megítélése is (az egyébként közös magánjogi alapoktól függetlenül) eltérő lehet.

<sup>10</sup> Azonban az, hogy mit tekint a jog ilyen előzetes megegyezésnek, erősen vitatott. Például, egy nagy port felvert ügyben (*Empro v. Ball Co.*, [1989] 870 F 2d 423 U.S. App) a szándéknyilatkozat megsértése esetén sem volt hajlandó a bíróság kártérítést megítélni.



Ezen francia modellen némileg túllép az amerikai jog, amelynek alapelve – az előzetes megállapodások kikényszerítése mellett – a bizonyítási teher megnövelése bizonyos esetekben. Ez a *promissory estoppel* alapja<sup>11</sup>: ha valamelyik fél lépéseiből a tárgyalási partnere okkal következtethet arra, hogy a szerződés nagy valószínűséggel létrejön majd, és ezért ezen várakozás mellett racionális beruházásokat hajt végre, akkor a bíróság nem fogadja el azt az érvelést, hogy ő a szerződést nem is kívánta megkötöni. Ilyenkor is szabadulhat persze az ígértevé az idioszinkratikus beruházások megtérítése alól, de nem amiatt, mert a szerződés nem jött létre – más érvet kell keresnie.

A német jogrendszer alapelve ebben az esetben a *jóhiszeműség és tisztességesség* követelménye. Ennek lényege a joggazdaságtani elemzés szempontjából az, hogy a tárgyalások során a felek már nem idegenek egymás számára, mint egy egyszerű kártérítési (baleseti) esetben, ezért abból indul ki, hogy őket speciális bizalmi viszony fűzi össze. Emiatt egymásnak többel is tartoznak. Ennyiben tehát e megközelítés a francia rendszerrel rokon, hiszen többletkövetelményeket fogalmaz meg. Azonban azzal, hogy ezt kiemeli a kártérítési jogból, egyben olyan általános jogviszonyt is teremt, amelyet a szerződéseket előkészítő tárgyalásokon kívül is alkalmazni tud. A jóhiszeműség és tisztességesség követelménye megjelenik minden olyan helyzetben, amikor ilyen bizalmi viszonyt fel lehet tételezni: például az közigazgatási eljárás során, a büntetőperekben, vagy éppen az adózó és adóhatóság kapcsolatában (Hesselink [2004]).

*Magyar jog: együttműködési kötelezettség.* A magyar jogban több, a fentiekben bemutatott megoldás egyszerre van jelen. Egyrészt a magyar jog is a jóhiszeműség és tisztességesség általános elvárásán alapul – amelyet nagyrészt lefed az az elvárás, hogy úgy kell eljárni, ahogyan az az adott helyzetben elvárható (Vékás [2008] pp. 32-33). Ennek alapján a szerződési jog a tárgyalás időszakára külön is előírja a felek közötti együttműködés kötelezettségét. (Ennek az együttműködési kötelezettségnek az egyik legfontosabb eleme a tájékoztatási kötelezettség, de ezt nem itt, hanem a következő fejezetben tekintjük át.) Másrészt a szerződés szabályozásakor kifejezetten kitér az ajánlati kötöttség időtartamára, illetve az elfogadás módjára.

*A szerződés létrejötte.* A magyar jog szerint szerződés akkor jön létre, ha a felek a szerződés lényeges pontjaiban megegyeznek (205.§, 6:63.§ (1) bek.). Maga a törvény általánosságban nem határozza meg, hogy a szerződés mely eleme minősül lényegesnek. Odáig menően, hogy a felek bármilyen feltételt maguk is lényegesnek nyilváníthatnak (Benedek – Gárdos [2007] p. 751). A nem rendezett kérdéseket a diszpozitív szabályokkal vagy értelmezés során a bíróság maga tölti ki. (Lásd erről a szerződés tartalmával foglalkozó tizedik fejezetet.)

*Utaló magatartás – biztatási kár.* A magyar polgári jog általános elve, hogy mindenki köteles viselni a saját magatartásából származó kárát – feltéve, hogy azt sem a szerződéses szabályok alapján, sem a szerződésen kívüli károkozás szabályai szerint nem háríthatja másra. Ez az együttműködési kötelezettség egyik legfontosabb korlátja. (Vékás [2008] pp. 34-35) Ehhez képest jelent – meglehetősen szűk körben<sup>12</sup> – kivételt az utaló magatartás, a biztatási kár intézménye. Ez akkor ítélt meg, ha hat feltétel teljesül: (i) az előidéző magatartás

<sup>11</sup> Tegyük hozzá, hogy az *estoppel*, hosszas ellenállás után 2006-ban egy felsőházi döntés kapcsán megjelent az angol jogban is! (Lásd Cobbe v. Yeoman's Row Management Ltd [2006] 1 WLR 1752) Igaz, itt annak egy speciális, de a *promissory estoppel*hez roppant közel álló formájára, az ún. *proprietary estoppel*re hivatkozott a Lordok Háza.

<sup>12</sup> 1990 óta csak olyan bírósági ítéletek születtek e tekintetben, amelyek azt mondták ki, hogy mi *nem* alapozza meg a biztatási kárt.

szándékos<sup>13</sup>, (ii) amelyre a jóhiszemű károsodott személy (iii) alapos okkal, (iv) nem önhibájából, (v) olyan konkrét tevékenységgel reagál, amely miatt (vi) kár éri. (Vékás [2008] pp. 55-56) Nyilvánvaló azonban, ha tetszik egy hetedik szempont, hogy a biztatási kár és a megtévesztés (lényeges körülményekről valótlán adatok közlése) két külön doktrína. Megtévesztés címén biztatási kárt megítélni nem lehet.

A biztatási kár megítélésekor nem a kártérítési jog alapelvei szerint járnak el. Sőt, ebben az esetben a kár is csak megtéríthető, a bíróság diszkrecionális joga, hogy valóban megfizetteti-e azt

Benedek értékelése szerint, mint azt a jó- és rosszhiszemű álképviselő kártérítési kötelezettsége közötti különbségnél kifejti, a biztatási kár kifejezetten csak a *negatív* *interessét* foglalja magában, a szerződéskötés elmaradása miatt – akár más emiatt elmulasztott szerződés miatt – elmaradt hasznot nem (Benedek [2007] p. 839).

Fontos kiemelni, hogy a magyar bíróság e tekintetben nagyon visszafogott. Mindenképpen el akarja kerülni, hogy a biztatási kár (illetve az együttműködési kötelezettség) a szerződéskötési szabadság korlátozásához vezessen. Beleértve ebbe azt is, hogy egy szerződéskötés érdekében a felektől bizonyos lépéseket elvár – a szerződés megkötése miatt ezek költségét nem hajlandó a szerződéskötéstől végül elálló félre hárítani. (GK 14, BH 1996/11. – idézi Vékás [2008] p. 57)

*Ajánlati kötöttség a magyar jogban.* A megegyezés tipikus formája, hogy az egyik fél által tett ajánlatot (ajánlattétel) a másik elfogadja (elfogadás). Arról hogy mi tekinthető ajánlatnak a magyar joggyakorlat szerint csak annyit mondhatunk, hogy annak a szerződéskötési akaratot egyértelműen jeleznie, és a szerződésnek legalább a törvény szerint lényeges pontjait (láttuk azonban, hogy ez milyen keveset jelent) tartalmaznia kell. Az ajánlattétel következménye az, hogy amennyiben az ajánlatot a partner az ajánlati kötöttség idején belül elfogadja, akkor a szerződés létrejön. Benedek és Gárdos különbséget tesz az ajánlat és a nem kellően konkrét ajánlkozás között. Az utóbbiból még nem származik kötöttség – akkor sem, ha sokakhoz szól (mint például egy reklám vagy egy prospektus), de akkor sem, ha meghatározott címzettje van (Benedek – Gárdos [2007] p. 810). Más megfogalmazásban az ilyen „nem kellően konkrét” megfogalmazás ajánlattételi felhívás. A megkülönböztetés jogi alapja az, hogy az ajánlatnak minden lényeges elemet tartalmaznia kellene, holott ez a reklámról nem mondható el.<sup>14</sup> Ezek a hiányzó elemek azok, amely miatt a legtöbb jogrendben a reklámot nem tekinti olyan ajánlatnak, amelyből kötelező származna.<sup>15</sup>

Az *ajánlati kötöttség* szabálya a magyar jogban vegyes. Az ajánlati kötöttség kapcsán két nagy modellt ismerünk, a magyar jog különböző helyzetekre ugyan, de mind a kettőt átveszi. A német modell szerint az ajánlathoz az azt adó fél kötve marad, azt nem vonhatja vissza. A francia és angol hagyomány szerint a visszalépés lehetséges. A *common law* alapja például a szabad visszalépés joga: amíg a partner az ajánlatot nem fogadta el (az elfogadás postára adását érve ezen), addig az ajánlat „költségmentesen” visszavonható.<sup>16</sup> A francia jog is lehetővé teszi a visszalépést, de azt kártérítés fizetési kötelezettséghez köti, illetve adott esetben a bíróság is megállapíthatja az ajánlati kötöttséget idejét – a hivatkozás szerint azért,

---

<sup>13</sup> Tegyük hozzá viszont, hogy a tevékenység ugyan szándékos, de célja nem az, hogy a másikkal kárt okozzon, mert az kártérítési jogalap. (Vékás [2008] p. 56)

<sup>14</sup> Lásd például Bíró [1998] p. 259.

<sup>15</sup> A jogrendszer áttekintését lásd Graziano – Bóka [2010] pp. 139-142

<sup>16</sup> Sőt, a *common law* szerint – leszámítva az *estoppel*-t – magából a fél által felvállalt, kimondott ajánlati kötöttségből sem származik ilyen hatás. Ugyanis az ajánlati kötöttséget ugyanúgy vissza lehet vonni az ajánlat elfogadásáig, mint magát az ajánlatot. Az angol jogra lásd Cheshire, Fifoot and Furmston' Law of Contract, Oxford University Press 15. kiadás – idézi Graziano – Bóka [2010] p. 228) Az Egyesült Államokra ugyanezt mondja ki a Restatement of Contract Law (Second) 42§.

hogy ezzel csökkentsek az ajánlatot kapók bizonytalanságát. Érvelésük szerint ez szükséges ahhoz, hogy meglegyen a kellő gondolkodási ideje, ne kényszerüljön bele az ajánlat meggondolatlan elfogadásába.<sup>17</sup>

A 1959-es kódex vegyes rendszert tartalmazott. Alapesetben a német, míg gazdálkodó szervezetek közötti szerződés esetében a francia, angol rendszerhez állt közelebb. Alapesetben az ajánlattevő gyakorlatilag szabadon nyilatkozhat arról, hogy ajánlatát milyen hosszan tartja érvényesnek. Gazdálkodó szervezetek esetén az árajánlatot egészen a szerződés megkötéséig vissza lehet vonni, és ezzel a szerződést meg lehet hiúsítani. Más kérdés, hogy ebben az esetben a másik fél költségeit (*negatív interesse*) meg kell téríteni. A 2013-as törvénykönyv már nyilvánvalóan a francia, angol hagyományt követi: az ajánlat szabadon visszavonható.

Az ajánlati kötöttséget a magyar jog úgy szabályozza, hogy meghatározza, mennyi idő alatt érkező pozitív válasz jelent automatikusan szerződést. A jog jelenlévők között azonnali választ követel. Távollévők esetén az 1959-es kódex „az ajánlat megfontolásához” (és az ajánlat, illetve az elfogadás megérkezéséhez) szükséges idő elteltével felszámolja az ajánlati kötöttséget. A 2013-as törvénykönyv szerint az ajánlati kötöttség annyi idő eltelte után ér véget, „amelyen belül az ajánlattevő - az ajánlatban megjelölt szolgáltatás jellegére és az ajánlat megtételének módjára tekintettel - a válasz megérkezését rendes körülmények között várhatta” (6:65.§ (2) bek.) Ha a válasz ez után érkezik, akkor a szerződés nem jön létre. Más kérdés, hogy ilyen elkésztett elfogadó nyilatkozat esetén az ajánlattevőnek a szerződés létre nem jöttéről külön tájékoztatnia kell az ajánlatot (késve) elfogadó partnerét. (Benedek – Gárdos [2007] p. 811).

Az *elfogadás* következménye a szerződés létrejötte. Azonban, ha az ajánlatot nem teljes egészében fogadja el a másik fél, hanem egy-két lényeges ponton módosítást javasol, akkor az nem elfogadás és módosítási ajánlat egyszerre, hanem ellenajánlat, elfogadás nélkül. Ezzel az eredeti ajánlat hatályát is veszti, annak pontjaihoz a felek nincsenek kötve, azokat az eredeti ajánlattevő is módosíthatja. (Benedek – Gárdos [2007] p. 816).

*Ajánlat és elfogadás formái a magyar jogban.* Az ajánlat és az elfogadás is sokféle formában történhet: írásban, szóban, ráutaló magatartással, az elfogadás időnként hallgatással is – mindaddig, amíg a lényeges elemek érthetően kiderülnek, illetve nyilvánvaló az elfogadás és az elutasítás. Azonban, különösen a ráutaló magatartásnál gyakran nem egyértelmű, hogy az megtörtént-e: amennyiben ugyanis az ajánlattétel vagy az elfogadás ráutaló magatartással – esetleg passzivitást tanúsítva – történik, akkor szembe kell nézni azzal a problémával, hogy egy-egy tett (vagy éppen az attól való tartózkodás) sok mindent jelenthet, annak számos indoka lehet. A ráutaló magatartásból sokszor nem olvasható ki, hogy a felek miképpen is egyeztek meg a szerződés lényeges pontjaiban. Jog szerint azonban szerződés csak akkor jön létre, ha az egyik fél akarata az általános élettapasztalat szerint a másik fél számára felismerhető (Benedek – Gárdos [2007] p. 753). A ráutaló magatartás egyik legfontosabb esete, amikor az egyik fél teljesít, és azt a másik nem utasítja vissza (Benedek – Gárdos [2007] p. 754).

*Hallgatás, mint beleegyezés.* Az 1959-es Ptk. 216.§ (2) bekezdésének, illetve a 2013-as törvénykönyv 6:4.§ (4) bekezdésének rendelkezése szerint a hallgatást alapesetben elutasításként kell értékelni. Kivéve, ha az ráutaló magatartásnak tekinthető vagy ha jogszabály, illetve a felek megállapodása kifejezetten úgy rendelkezik, hogy azt elfogadásnak tekinti. (Benedek – Gárdos [2007] p. 825)

---

<sup>17</sup> Terré, Francois – Phillipe Simler – Yves Lequette: Droit civil, Les Obligations Paris, Dalloz, 2009 – idézi Graziano – Boka [2010] p.220

*Előszervezés.* Az ajánlati kötöttség speciális formájának tekinthető az előszervezés intézménye. Ha ilyen létrejön, az a felek szerződéskötési kötelezettségét jelenti. Azonban ez általában nem tartalmazza a szerződés minden elemét. Éppen azért szokták kötni, mert a szerződés végleges tartalmát a függőben levő kérdések, kockázatok miatt még nem tudják meghatározni (Benedek – Gárdos [2007] p. 785).

A 2013-as törvény változtat az előszervezés szabályozásán. Az 1959-es törvény alapján a bíróság is meghatározhatta a szerződés lényeges tartalmát, akár az előszervezésben szereplő feltételek módosításával is (208.§ (3)-(4) bek.). Bár ezzel a joggal a bírói gyakorlat egyre ritkábban élt, de 2013-as törvény expliciten ki is zárja ezt a lehetőséget: a bíróság csak a felek által meghatározott feltételekkel hozhatja létre a szerződést. (Erre akkor kerül sor, ha valamelyik fél ezt nem kívánja megtenni és partnere bírósághoz fordul.) A jog ismer azonban olyan esetet, amikor az előszervezésben vállalt szerződéskötést valaki megtagadhatja – a 2013-as kódexben ezek a bírósági szerződésmódosítás feltételeivel azonosak.

## 2.2 Joggazdasági alapproblémák: beruházás és keresés

Mint láttuk, a fő kérdés, hogy melyik időponttól korlátozza a jog a szerződésért folyó versenyt, a szerződéses partner keresését, és léptessen ennek helyébe valamiféle kötőerőt – ha csak korlátozottat is, hiszen, a legtöbb jogrendhez hasonlóan a magyar is alacsonyabb várható kártérítéssel fenyeget ilyen esetben, mint a már megkötött szerződés megszegése esetén. Ebben a pontban, az egyszerűség kedvéért, végig ajánlati kötöttségről fogunk beszélni, de természetesen vonatkozik ez arra az esetre is, ha ajánlati kötöttség ugyan nincs, de a biztatási kár megítélésén keresztül az adott „ajánlatért”, tettért mégis kártérítési felelősséggel tartozik az „ajánlattevő”.

*Alapdilemma: kompenzációs paradoxon.* Az idioszinkratikus beruházások és a foglyul ejtés alapproblémája a kompenzációs paradoxon feloldása. Ez a paradoxon, mint a kikényszerítés és a kártérítés kapcsán az első és a harmadik fejezetben is láttuk, azt jelenti, hogy nem lehet mindkét felet egyformán optimális döntésre ösztönözni. A beruházó oldalán azt kellene elérni, hogy optimális mértékű beruházást tegyen. Az ígérgetevő oldalán viszont az opportunistá viselkedés ellen kell tenni, vagyis meg kell akadályozni, hogy a másikat foglyul ejtse, visszaéljen a helyzetével – és emiatt a másik oldalon akadályozási probléma alakuljon ki. Ajánlati kötöttség nélkül – a nem jogi szankciókat leszámítva – erre korlátlan lehetősége lenne. Ezzel szemben ajánlati kötöttség mellett az első elvárást nem tudjuk teljesíteni: amennyiben biztosítjuk, hogy a beruházót idioszinkratikus kiadásai miatt kár nem érheti, akkor – mint többször láttuk – a beruházó túlzottan is az ígéretre hagyatkozhat, az ilyen, bizonyosan megtérülő beruházásait, túl nagyra növelheti.

*Időzítési probléma.* A tárgyalási időszakban a túlzott ígéretre hagyatkozás vagy éppen az akadályozási probléma a joggazdaságtani modellek szerint itt elsősorban az idioszinkratikus lépések *időzítésében* jelenik meg. A tárgyalás korai szakaszában tett lépések általában jobban növelik a szerződésből közösen elérhető hasznot. Azonban a korai beruházás kockázatosabb is, hiszen ekkor még nagyobb az esélye annak, hogy a szerződés végül nem is jön létre, vagyis a beruházás feleslegessé válik, elvész. A beruházás halogatásának haszna a szerződéssel kapcsolatos bizonytalanság csökkenése: ha későbbre toljuk a beruházást, akkor csökken az esélye annak, hogy egy végül majd megghiúsuló szerződésbe ruházunk be. Ezt a biztonsági hatást kell szembeállítani azzal, hogy egy korábbi beruházás – a szerződés létrejötte esetén – nagyobb hasznot hoz.

A probléma modellezésére egy egyszerű példát láthatunk az 7.1. táblázatban (Katz [1996] alapján). A táblázat abból az egyszerű feltételezésből indul ki, hogy a beruházás, amelynek

időpontjáról dönteni kell, minden időszakban 6.000. A szerződés teljesülésének esélye minden héten 5 százalékponttal nő. A siker esetén elérhető bruttó haszon viszont hetente 400-zal csökken. A beruházás várható hasznát úgy kapjuk meg, hogy a várható bruttó haszonból (a szerződéskötés valószínűsége szorozva a szerződés esetén elérhető bruttó haszonnal) kivonjuk a várható költséget (a költséget súlyozzuk a szerződés megkötésének esélyével). Az optimális beruházási időpont az, amikor ez a várható nettó haszon maximális – példánkban a harmadik hét. A jogrendszer akkor működne optimálisan, ha olyan szabályokat alakítana ki, hogy a beruházás éppen ekkor jöjjön létre.

7.1. táblázat: A beruházás időzítése

	a	b	c	d	E
hét	szerződés megkötésének esélye	a várhatóan elvesző befektetés	bruttó haszon, siker esetén	várható bruttó haszon	várható nettó haszon
1.	20%	1.200	2.000	1.600	400
2.	15%	900	1.600	1.360	460
3.	10%	600	1.200	1.080	480
4.	5%	300	800	760	460
5.	0%	0	400	400	400

Megjegyzés: 6.000 költségű befektetést teszünk, amely az *a* oszlopban szereplő eséllyel teljesen elvesz (mert nem jön létre a szerződés), viszont siker esetén a *c* oszlopban szereplő hasznot hozza  
Katz [1996] p. 1269 alapján

Az eddigiekben csak az idioszinkratikus beruházások szintjét, illetve időzítését vizsgáltuk. Azonban még legalább két, ezt némileg ellensúlyozó hatást is figyelembe kell venni: (i) milyen az exogén kockázat megosztása, (ii) optimális-e az ösztönzés az ajánlattételre.

*Exogén kockázatok megosztása.* A kockázat jó része exogén, a felek magatartásától független. Erről az exogén kockázatról elmondhatjuk egyrészt, hogy idővel csökken (ezt feltételeztük a táblázatban is), illetve, hogy a szerződéskötést megelőzően nagyobb, mint a szerződés megkötése után. Amikor a szerződési jog ajánlati kötöttségről rendelkezik, annak beálltát vagy be nem álltát kimondja, akkor ezt a kockázatot osztja meg a felek között. Az ajánlati kötöttség a kapcsolat veszteségessé válásának kockázatát az ajánlattevőre, míg a szabad visszalépés joga a beruházóra hárítja. (Persze – mivel ez csak diszpozitív szabály – csak akkor, ha a felek maguk a kockázatmegosztásról külön, előzetes megállapodásban másképp nem rendelkeztek.)

*Ajánlattételi készség.* Az előzőeket – a stratégiai beruházás problémáját, illetve a számára előnytelen kockázatmegosztást – látva az ígértetevő magatartása is megváltozhat: nőhet, vagy csökkenhet az általa tett ajánlatok száma. Új ösztönzési kérdéssel szembesülünk: az ajánlattevő dönt, hogy mikor és kikkel hajlandó egyáltalán kommunikációba, tárgyalásba kezdeni. Láttuk fenn a 7.2. szövegdobozban az angol jog szigorú álláspontját, ellenállását az ajánlati kötöttség kiterjesztett értelmezésével szemben. Ezt az angol jogi irodalom kifejezetten azzal magyarázza, hogy az ajánlati felelősség erősítése nagyon veszélyessé, költségessé tenné az ajánlattételt.

*Bonyolultabb modell: a kétoldalú beruházások problémája.* Eddig a legegyszerűbb helyzettel foglalkoztunk: az ajánlat hatására az azt kapó fél beruházásokba kezd. Mi a helyzet azonban akkor, ha a beruházás nem ilyen aszimmetrikus, ha a másik fél is megteszi a maga idioszinkratikus lépéseit? Az első fejezetben láttuk, hogy a kooperáció jogon kívüli kikényszerítésének egyik eszköze a kölcsönös „túszadás”, vagyis az, ha mind a két fél

idioszinkratikus beruházásokat tesz. Ha így tesznek, akkor a kapcsolat, a szerződés felbomlásának esélye csökken, nagyobb biztonságban tudhatják a saját beruházásukat. Azonban a kölcsönös beruházás arra még nem jelent garanciát, hogy ilyen esetben a beruházások szintje (és időzítése) is optimális lesz. Ennek oka, hogy mindkét félnek számolnia kell azzal, hogy az ő hozamát nemcsak az befolyásolja, hogy a kapcsolat fennmarad-e, hanem az is, hogy végül – a beruházás után – milyen szerződést kötnek. Ha bármilyen kis esélyét látja annak, hogy a tárgyalás során a partnere el tudja vonni tőle az adott beruházás hozamának egy részét (de a kapcsolat még fennmarad), akkor az ösztönzése a beruházásra máris csökken: miközben övé a beruházás teljes költsége, aközben a haszon egy része a partneréhez vándorol.

Sőt, a helyzet tovább bonyolódik akkor, ha az egyik fél beruházása befolyásolja a másik fél beruházásának hasznát. Ha a két beruházás egymás kiegészítője, vagyis az egyik megléte növeli a másik hozamát (például mivel gyorsabb, pontosabb, jobb, a másik elvárásainak jobban megfelelő teljesítést tesz lehetővé), akkor az ilyen beruházások szintje túl alacsony lesz. Ekkor ugyanis biztos, hogy a beruházás hozamának egy része a másikhoz jut – az ő beruházásának hozamaként jelentkezik. Amennyiben azonban a két lépés egymás helyettesítője, vagyis az egyik beruházás a másik hozamát csökkenti (például, mivel a beruházó alkuerejét növeli, és ezért a számára kedvezőbb szerződési feltételek kialakulását segíti elő), akkor épp fordítva: az ilyen beruházások szintje túl magas lesz.

*Partnerkeresési döntés.* Az eddig látott modellek végeredménye nagyon hasonlít ahhoz, amit az idioszinkratikus beruházások szerződéskötés utáni ösztönzői kapcsán mondtunk. Nem véletlenül, hiszen a joggazdaságtan állítása éppen az, hogy a szerződés kötőerejét az ilyen beruházások léte igazolja – azt éppen ezek miatt kell megteremteni, már ezek megtételének pillanatában, függetlenül attól, hogy maga a szerződés jogilag még nem jött létre.<sup>18</sup> A két beruházástípus (szerződéskötés előtti és szerződés alatti beruházás) között a különbség csak annyi, hogy mivel a jogi értelemben vett szerződéskötés előtt nagyobb a kockázat, ezért ekkor csak kisebb (vagy későbbi) beruházás indokolt. Azonban a szerződéskötés előtt megjelenik egy speciális beruházási fajta is, amely a szerződés megkötése után már nem: a partnerkeresésre fordított pénz, energia. Láttuk az első fejezetben, hogy ez maga az egyik legfontosabb olyan ösztönzési kérdés, amelyre a szerződési jog elemzésekor figyelniünk kell.

Láttuk az első és a harmadik fejezetben, hogy a partnerkeresésről döntő racionális szereplő azt veti egybe, hogy a további keresés, vagyis a szerződéskötés elhalasztása miatti költségei (ide értve a már megtalált partnerrel várhatóan megköthető szerződés elvesztésének az esélyét is), kisebbek vagy nagyobbak, mint a további keresés várható haszna. A keresés várható haszna két elem szorzata: (i) annak valószínűségéé, hogy sikerül jobb partnert találni és (ii) azért a haszoné, amit ekkor elérnénk (a talált új partnerrel és a már meglévő partnerrel kötött szerződés értéke közötti különbség). Ez az egyénileg optimális döntés azonban társadalmi szempontból nem biztos, hogy az.

Mint az előző alfejezetben láttuk, ha az újonnan talált partner többletre tenne szert a cseréből, de az a váltási költség miatt mégsem jönne létre vagy csak számára rosszabb feltételekkel (mert be kell kalkulálni az előző partnernek járó kártérítést), akkor az ő jóléte csökken. A jogilag védett ajánlat éppúgy, mint egy meglévő szerződés, költségeket róhat az ilyen új potenciális, később érkező partnerekre. Csökkenti a számukra elérhető alternatívák számát – megdrágítja azokat. Az, aki a maga számára a legjobb szerződést keresi, ezzel a vele egy

---

<sup>18</sup> Részleges kötöttséget jelent például az ajánlati kötöttség – feltéve, hogy annak megszegése a szerződésszegéshez képest alacsonyabb kártérítéssel jár vagy annak megsértéséért nehezebben mond ki felelősséget a bíróság, mint szerződésszegésért.

időben hasonló partnert keresőknek, vagyis a versenytársainak negatív externáliát okoz: csökkenti az esélyét annak, hogy ők találjanak rá az adott partnerre. Elviheti azt előlük.

Azonban a keresési ösztönző lehet túl gyenge is. Ne feledjük ugyanis, hogy egy adott tranzakció értékét, a belőle származó hasznot, értéktöbbletet úgy tudjuk megragadni, ha összehasonlítjuk a vevő maximális vételi árát (fizetési hajlandóság) és az eladó minimális eladási árát (elfogadási hajlandóság)! Azonban a keresést az egyéni haszon motiválja, vagyis az elérhető ár és a saját értékelés közötti különbség. Mi történik, ha a szerződésből eredő hasznok megosztása erősen egyenlőtlen, azok nagy része az egyik félhez jut, az ár a másik fél által még éppen elfogadható érték közelében alakul ki? Ilyenkor a másik fél annak ellenére sem sok értelmét látja majd a keresésnek, hogy annak nagy a társadalmi haszna, hiszen ennek nagy része a másíknak jutna. Mondhatjuk persze, hogy a másik annál inkább ösztönzött lesz. Ez igaz is, de ne feledjük, hogy a két fél keresését ez esetben az határozza meg, hogy mekkora a várható részesedésük a szerződési többletből, és nem az, hogy melyikük hatékonyabb a keresésben (Shavell [2004] pp. 325-327). Ha például az a fél lenne hatékonyabb a partnerkeresésben (például, mivel több információval rendelkezik), aki alig jut szerződési többletke, akkor az egyenlőtlen tárgyalási erő rombolja a hatékonyabb fél keresési ösztönzőjét.

Az ajánlati kötöttség ezt a keresési ösztönzőt módosítja. Erősebb kötöttség esetén az ajánlattevő keresési ösztönzői csökkennek, míg az ajánlatot kapóé nőnek. Az ajánlattevő ugyanis hiába talál a jelenleginél jobb partnert, azzal csak akkor szerződhet, ha a mostani partnere beruházásait kifizeti. Ezzel szemben partnere az ajánlat birtokában – első látásra talán paradoxnak tűnő módon – erősebben fogja keresni a még jobb lehetőségeket. Tudhatja ugyanis, hogy az ajánlat egy ideig áll, vagyis nem kell azt azonnal elfogadnia. Ajánlati kötöttség nélkül, az azonnali elfogadásra lenne ösztönözve.

### 2.3 Joggazdasági elemzés: a felelősség beállta

Mint a közgazdaságtan legtöbb ajánlásából, a fenti hatékonysági elemzésből is olyan kifinomult döntési modellek származnak, amelyek roppant magas információigényük miatt a bírósági munkában közvetlenül alkalmazhatatlanok. A joggazdaságtani elemzések fő kérdése ezért e területen is az, hogy tudunk-e olyan viszonylag egyszerűen alkalmazható szabályokat alkotni, amelyek kevesebb információval is többé-kevésbé garantálják a fenti ösztönzők kialakulását. Az elmúlt másfél évtizedben több ilyen javaslat is született. Ezek közül veszünk sorra most ötöt: (i) a beruházó gondossága, (ii) az *ex post* tárgyalási erő (vagy másképp az olcsóbb kockázatviselő), (iii) az *ex post* opportunizmus (vagyis többé-kevésbé az amerikai jogban alkalmazott jóhiszeműség), (iv) a visszalépés és (v) az ígértező *ex ante* érdekeltiségének tesztjét. (Előre kell bocsátani, hogy bár ezek a joggazdaságtani irodalomban egymás alternatíváiként jelennek meg, felfoghatók olyan egymást kiegészítő szempontokként is, amelyeket a bíróság mind vizsgálhat az ajánlati kötöttség beálltának vizsgálatakor.)

*A beruházó gondossága.* Craswell viszonylag egyszerű szabályt javasol: a bíróságnak az ajánlati kötöttség kimondásához, a bízattási kár megítéléséhez csak azt kell vizsgálnia, hogy a perben álló felperes, vagyis a beruházó fél lépése indokolható, *prudens* volt-e (Craswell [1996]). Az általa javasolt szabály gyakorlatilag a kártérítési jogból ismert szigorú felelősségi szabály kiegészítve a felperes közrehatásának vizsgálatával. Az ajánlattevő (alperes) köteles a beruházót (felperest) minden a szerződésből elérhető haszon növelés érdekében tett lépése miatt kártalanítani – feltéve, hogy a beruházások szintje nem haladja meg az adott helyzetben általában elvárható gondosság melletti szintet. Ha azon túllép, akkor viszont

nincs kártérítés. A szabály: mindent (teljes – igaz a modell szerint inkább csak a *negatív érdekéig* terjedő – kártérítést) vagy semmit.

Ezt a megoldást elsősorban azért kritizálják, mert

- (i) kérdéses, hogy a bíróság meg tudja-e ítélni a beruházó gondosságát (Katz [1996]), hiszen az elvárt gondosság tesztje elvileg pontosan azon elemzés elvégzését követelné, amit a fentiekben bemutatunk;<sup>19</sup>
- (ii) jogi értelemben nem foglalkozik azzal a kérdéssel, hogy mikor tekintünk valamit a szerződési ajánlat visszavonásának. Kostriksy arra hívja fel a figyelmet, hogy a szerződés tárgyalása, véglegesítése során az ígéretet tevő nem csak visszavonhatja az ajánlatát, hanem módosíthatja is azt: alacsonyabb ellenszolgáltatást ajánl, saját szolgáltatásáért magasabb árat kér (Kostriksy [2008]). Ezt a beruházás hozamának teljes elértéktelenedésétől féltő beruházó könnyen lehet, hogy el is fogadja (emlékszünk az első fejezetben látott házépítési példára!), a szerződés tehát létrejön – de az akadályozási probléma jelen lesz. Mindaddig, amíg a jog csak az ajánlat visszavonása vagy a tárgyalások megszakítása esetén lép, addig az ilyen beruházások védelme ezen szabály mellett is meglehetősen alacsony lesz.

*Az ex post tárgyalási erő (olcsóbb kockázatviselő).* Katz javaslata az, hogy a bíróság elsősorban arra figyeljen, milyen a két fél alkupozíciója. A gyengébb alkupozícióban levő felet kell védeni: ha ő az ajánlattevő, akkor nem kell ajánlati kötöttséget megállapítani; ha azonban nem, akkor igenis szükséges az ajánlati kötöttség a (közel) megfelelő ösztönzők kialakításához (Katz [1996]). A tárgyalási erő tesztje az, amit a keresési probléma kapcsán már láttunk: miképpen osztják meg a szerződési többletet a felek milyen árban állapotnak meg. E döntési elv hatékonyságát szélsőséges esetben könnyű belátni. Ha a teljes szerződési többlet az ajánlattevőhöz jutna, akkor a beruházó nem ruházna be, hiszen abból semmiféle haszonra nem számíthat. Fordított esetben, amikor a haszon ajánlati kötöttség nélkül is a beruházóhoz jut, sőt a kooperatív (mind a kettőjük hasznát növelő) beruházás esetén az ajánlattevő oldalán megjelenő hasznot is elvonhatja, akkor a másik fél ajánlattételi ösztönzése csökken, és vélhetően az utolsó pillanatig kivár annak megtételével. Ezzel szemben, amennyiben a haszon (ha nem is fele-fele arányban, de) megoszlik a két fél között, akkor a kompenzációs paradoxonnak megfelelően mindkét szabály az egyik oldalon túl erős, a másikon pedig túl gyenge ösztönzőket eredményez.

Sajnos azonban a tárgyalási erő tesztje időnként téves ösztönzőket teremt. Maga Katz is felhívja a figyelmet, hogy tisztán a tárgyalási erő tesztje csak akkor vezet hatékony eredményre, ha (i) egyik fél sincs információs előnyben (mindketten ugyanazt tudják), és (ii) a két fél kockázattűrő képessége azonos. Amennyiben ezekben eltérés van, akkor a tárgyalási erő tesztje mellett figyelembe kellene venni azt is, hogy az ajánlattevőé-e az információs előny, illetve ő-e a jobb kockázatviselő. Elképzelhető, hogy a három kérdés (tárgyalási erő, információ, kockázattűrés) másféle jogi választ követel. Mindenesetre Katz szerint ennek kicsi a valószínűsége, hiszen az informáltság és a kockázattűrés általában tükröződik a tárgyalási erőben. Többek között éppen ezért nevezi Katz ezt a megközelítést a jobb kockázatviselő tesztjének.<sup>20</sup>

---

<sup>19</sup> A Craswell által a gondosság vizsgálatára javasolt teszt az amerikai kártérítési jogban jól ismert *Hand-szabály*, ami éppen azt veti össze, hogy az adott beruházási szint növelésének vagy csökkentésének inkrementális költsége hogyan viszonyul a várható haszon emiatti növekedéséhez vagy csökkenéséhez.

<sup>20</sup> Tovább bonyolítja a képet, ha a tárgyalási erő az ajánlattevő oldalán van, és nem egyetlen beruházásról kell dönteni, hanem többről, úgy, hogy a hatékonyság ezek eltérő időzítését követelné meg: az egyiket korábban, a másikat később kellene megtenni. Láttuk, hogy ilyenkor a beruházónak a szerződés megkötése, illetve az ajánlati kötöttség beállta előtt nem lesz ösztönzője azok megtételére, viszont azután mindkét beruházásra azonnal sor kerül – függetlenül attól, hogy az egyikkel még esetleg várni kéne.



A másik problémája a tárgyalási erő tesztjének, hogy nehéz alkalmazni: nyilvánvalóan nem ítéltető meg, hogy a szerződési többletből melyik félnek (a beruházásról hozott döntés pillanatában) várhatóan mennyi jut, mekkora lesz a várható szerződési ár. Ez azonban nem jelenti azt, hogy két fél alkuerejét ne tudnánk becsülni. A gond inkább az, hogy ennek a becslésnek a során a tárgyalási erőt rosszul értelmezik. A tárgyalási erő ugyanis nem azonos azzal, hogy a két fél közül melyik a nagyobb és melyik a kisebb szereplő, melyik a nagyobb és melyik a kisebb vállalat. A tárgyalási erő becsléséhez Katz hat kérdés együttes vizsgálatát javasolja. A nagyobb tárgyalási erő annak az oldalán van,

- (i) akinek kevesebb *ex post*, vagyis a szerződéskötéskor elérhető helyettesítője van,
- (ii) akinek kevesebb idioszinkratikus beruházást kell tennie,
- (iii) aki jobban tolerálja azt, ha kivárnak a szerződés megkötésével,
- (iv) aki jobban viseli az adott üzleti meghíúsulásának kockázatát,
- (v) aki jobban ismeri a másik valós helyzetét és
- (vi) akinek kevésbé fontos a jó hírnév.

Ezek között van olyan szempont, amelynek egy nagyobb vállalat *általában* (de minden esetben) jobban megfelel – például a kockázatviselő képességük a nagyobb vagyon miatt általában jobb. De vannak olyan elemek is, amelyek *általában* (de szintén nem minden esetben) a kisebb vállalatok alkupozícióját erősítik – például vélhetően többet tudnak a nagyobb vállalatról, mint az róluk; vagy adott esetben a hírnevük is kevésbé fontos, mert túlzottan rossz reputáció esetén kisebb költséggel felszámolhatók és újraalapíthatók más néven, illetve a róluk szóló hírek is csak szűkebb körben, lassabban terjednek (például kisebb rajtuk a médiafigyelem)<sup>21</sup>.

Az *ex post* *opportunizmus* (a jóhiszeműség amerikai változata). Bebchuk és Ben-Shahar több lehetséges alternatívát<sup>22</sup> is felvillant – itt most csak az *ex post* *opportunizmus* vizsgálatának nevezett tesztet elemezzük. Eszerint az ajánlattevőt akkor kell kártérítésre kötelezni, ha a beruházás nyomán úgy módosítja az ajánlatát, hogy azzal a beruházás *összes hasznát* magához vonja, a partnerének nem marad haszon (Bebchuk – Ben-Shahar [2001]). Bizonyítják, hogy a teszt hatékony beruházási szintet eredményez. (Levezetésért lásd a 7.3. szövegdobozt!) Intuíciójuk arra épül, hogy amennyiben a beruházás költségeinek ugyanakkor része jut a beruházóhoz, mint amekkora rész annak hasznaiból, akkor hatékony döntéseket fog hozni. Állításuk szerint az *ex post* *opportunizmus* kizárása biztosítja, hogy a beruházás miatti költség- és haszonnövekményből ugyanolyan arányt (az alkuerejének megfelelő) arányt tudjon érvényesíteni az adott fél.

### 7.3. szövegdoboz Az *ex post* *opportunizmus* tesztjének beruházásösztönző hatása

Egy szerződésből származó haszon függ az előzetes beruházások mértékétől. Feltesszük, hogy a vevő beruházása,  $R_v$  és az eladó beruházása,  $R_e$  egyaránt emeli a vevő szerződésből származó hasznát  $V(R_v, R_e)$  és csökkenti az eladó költségeit  $C(R_v, R_e)$ . A beruházásokból származó haszon innen:

$$(1) \quad V(R_v, R_e) - C(R_v, R_e) - R_v - R_e = G(R_v, R_e) - R_v - R_e$$

ahol  $G(R_v, R_e)$  a szerződésből  $R_v$  és  $R_e$  mellett származó többlet.

<sup>21</sup> Hasonló érvelésért lásd Posner [2011] p. 140

<sup>22</sup> Ezek: a kártérítés hiánya, a költségmegosztási szabály (mindkét fél térítse meg a másik beruházási költségeinek valamekkora, de nem teljes részét – függetlenül attól, hogy ki miatt hiúsult meg a szerződés), a hatékony beruházás költségeit fedező objektív felelősség (mindkét fél megfizeti a másik költségeit addig a szintig, ameddig hatékony lett volna – ha annál kevesebb, akkor a teljesét).

Amennyiben igaz, hogy mind a két beruházás mind a két tényezőre a határon egyre kisebb mértékben hat, akkor azok optimális szintjét az (1) egyenlet  $R_v$  és  $R_e$  szerinti deriválásával kaphatjuk meg. Eszerint mindkettő optimális mértéke a

$$(ii) \quad G_i(R_v, R_e) = 1$$

egyenletből számolható, ahol  $G_i$  a szerződéses többlet  $R_v$  vagy  $R_e$  szerinti deriváltja.

Ahhoz, hogy belássuk, hogy az *ex post* oportunizmus kizárása ugyanezt az eredményt adja, meg kell határoznunk a két fél egyéni hasznait. Ez pedig a fizetési és az elfogadási hajlandóság, valamint az ár különbözete.

Az vevő fizetési hajlandósága:  $V(R_v, R_e) - R_v$

Az eladó elfogadási hajlandósága:  $C(R_v, R_e) + R_e$

Az ár pedig a szabály szerint valahol e két összeg között lesz.

$$(iii) \quad p = \theta[C(R_v, R_e) + R_e] + (1 - \theta) [V(R_v, R_e) - R_v]$$

ahol  $0 < \theta < 1$  jelzi, hogy az ár hogyan osztja meg a teljes szerződési többletet, pontosabban, hogy annak mekkora részét juttatja a vevőnek.

A vevő úgy választ beruházási szintet, hogy a maga nettó hasznát szeretné maximálni. Az ő haszna a beruházásból:  $V(R_v, R_e) - R_v - p = \theta[G(R_v, R_e) - R_v - R_e]$

Az eladó hasonlóképp a saját hasznát akarja maximálni, ami:  $p - [C(R_v, R_e) + R_e] = (1 - \theta)[G(R_v, R_e) - R_v - R_e]$

Mind a kettőről belátható, hogy az elsőrendű deriváltjuk a társadalmi optimumnak, vagyis (ii)-nek megfelelő eredményt hoz.

A szabály nagy előnye nem is annyira a hatékony ösztönzés, hanem az, hogy választ kínál a fenti kérdésre: mikor kötelezzünk valakit kártérítésre. A korábbi két szabály szerint a tárgyalások megszakítása esetén kell kártérítést fizetni. Nem feledhetjük azonban, hogy a tárgyalások megszakítását egy elfogadhatatlan ajánlattal ki is lehet kényszeríteni. Ez a szabály elsősorban arra ad választ, hogy mikor „elfogadhatatlan” az ajánlat.

A megoldás Achilles-pontja azonban az, hogy a bíróságnak meg kell ítélnie, mikor tekinthető egy ajánlat a másikat kisémmizőnek, vagyis adott esetben tudni kell, hogy az ajánlat valóban elvonná-e a másik teljes hasznát. A felperes természetesen mindig ezt fogja állítani, az alperes pedig tagadni fogja azt. Erre a bizonyítási nehézségre Bebchuk és Ben-Shahar is felhívják a figyelmet: az *ex post* oportunizmus tesztje akkor alkalmazható, ha viszonylag jól becsülhető a beruházó fizetési, vagy elfogadási hajlandósága.

A szabály módosított verziójának tekinthetjük az amerikai bírói gyakorlatban megjelenő *jóhiszeműség tesztet* (Ben-Shahar [2004]). Ez némileg enyhíti a bizonyítási problémát. Az elv szerint az ajánlati kötöttség megsértése miatt akkor kell kártérítést fizettetni, ha az új ajánlat rosszabb, (i) mint a korábbi és (ii) mint ami a beruházó számára (más partnerrel) eredetileg elérhető lett volna. A teszt tehát – a közgazdaságtan fogalmai szerint – megengedi a szerződésből származó járadék csökkentését, de annak teljes elvonása esetén fellép. Persze a bizonyítási problémát teljesen ez az elv sem számolja fel, de jelentősen csökkenti: itt nem azt kell bizonyítani, becsülni, hogy mekkora a beruházó fenyegetési értéke, hanem azt, hogy mástól eredetileg milyen ajánlat lett volna elérhető.

*A visszalépés tilalma.* Ben-Shahar másik javaslata szerint tiltani kell mindenféle, az eredeti ajánlattól történő visszalépést. Ez, szemben az előbb bemutatott amerikai jóhiszeműségi

tesztel, akkor is kártérítésre köteleznék az ajánlattevőt, ha új ajánlata nem rosszabb, mint az elérhető második legjobb (Ben-Shahar [2004]). Ennek előnye nyilvánvaló: a bizonyítás egyszerűsödik. Viszont, ha minden visszalépéskor meg kéne fizetni a másik fél beruházási költségeit (sőt a cikk értelmezésében inkább a szerződés meghiúsulása miatt elmaradt hasznát is magában foglaló kárt, vagyis a *pozitív interessét*), akkor az a szerződési ajánlatok számának csökkenését okozná. Éppen ezért maga Ben-Shahar sem tisztán a „visszalépés tilalmát” és ennek szankciójaként a teljes kártérítés elvét mondja ki<sup>23</sup> – a kártérítés összegének számításán keresztül próbálja csökkenteni ezt a negatív ösztönzőt. Azt javasolja, hogy az olyan tipikus ajánlatok esetén, amelyek nem terjednek ki minden olyan kérdésre, amelyre egy szerződés kiterjedne, (és tegyük hozzá: ezért nem is lennének alkalmasak az elmaradt haszon becslésére), a kártérítést úgy kell számolni, mintha olyan szerződés jött volna létre, amely ugyan az expliciten ajánlott pontokat tartalmazza, viszont minden más kérdésben az ajánlattevő számára legkedvezőbb feltételek szerepelnek. Vagyis ezen „hipotetikus szerződések” esetén minden tartalmi, értelmezési vitát az ajánlattevő számára legkedvezőbben kellene eldönteni.

*Az ajánlattevő ex ante érdekeltsége.* Már Craswell is azzal érvelt a maga megoldása mellett, hogy a hatékony idioszinkratikus beruházás *ex ante* az ajánlattevő érdeke is. Ez ugyanis – mint láttuk – emeli a szerződéskötés esetén elérhető hasznot. Vagyis, ha ilyen esetben kártérítést ítélünk meg, akkor azt a felet kötelezzük *ex post* ennek megfizetésére, aki *ex ante* maga is szívesen felvállalta volna ezt a kötelezettséget. A korábbi modellek is kimondva-kimondatlanul azt vizsgálták, hogy milyen szabályokkal lehet többé-kevésbé elkülöníteni az ilyen *ex ante* kölcsönösen előnyös beruházásokat.

Schwartz és Scott, illetve Kostritsky azonban az elv közvetlenebb alkalmazása mellett teszik le a voksukat. Megítélésük szerint van olyan viszonylag egyszerű teszt, amelyből tudható, hogy mely előzetes beruházás hatékony, mely beruházást fogadná el *ex ante* az ajánlattevő is – ebből következően azt is közvetlenül megállapíthatjuk, hogy az ajánlattevő mikor tesz „elfogadhatatlan”, opportunistá lépéseket. (Schwartz – Scott [2007], Kostritsky [1993, 2008])

Schwartz és Scott szerint az, hogy mi lett volna a hatékony megoldás, kiolvasható a felek előzetes kommunikációjából, megállapodásából. Elemzésük szerint a bíróságoknak csak olyan előzetes megállapodások esetén érdemes<sup>24</sup> fellépni, amikor a felek már egyértelműen meghatározták

- (i) a későbbi szerződés tárgyát,
- (ii) a szerződés megkötése érdekében teendő lépéseket (melyik fél mit köteles megtenni), és
- (iii) hogy ezeket egy időben, egymással párhuzamosan, szimultán módon kell-e megtenniük

Ha egymás utáni lépésekről állapodnak meg vagy csak egyik felet kötelezik „előkészületre”, akkor nincs szükség a kötöttségre, az idioszinkratikus beruházások védelmére. (Schwartz – Scott [2007])

Kostritsky ezzel szemben abból indul ki, hogy a felek nem mindig érhetnek el ilyen előzetes megállapodásig, éppen ezért a bíróságnak – mintegy diszpozitív szabályként – bizonyos esetekben fel kell tételnie, hogy a felek szimultán beruházásokban egyeztek volna meg. (Kostritsky [1993, 2008])

---

<sup>23</sup> Tegyük hozzá, hogy Ben-Shahar nem kötelezi el magát az elmaradt haszon alapján történő kártérítés mellett, sőt expliciten ki is mondja, hogy a javaslatával a költségalapú kártérítés is összefér. Am utóbbi esetben nem sok értelme lenne annak a kérdésnek, hogy a szerződés ajánlatba nem foglalt vagy éppen vitatott pontjait miképpen töltjük ki – hacsak nem annak alapján akarnánk eldönteni, hogy mekkora az idioszinkratikus beruházás *prudens* szintje. Ez esetben kis módosítással visszajutnánk a beruházó gondosságának tesztjéhez.

<sup>24</sup> Elemzésük szerint az amerikai bíróságok elsősorban (igaz nem kizárólagosan) az ilyen beruházások esetében ítélnék a felperes javára.

Mindkét modell egyetért abban, hogy az opportunist magatartást abban kell felfedezni, ha valaki az ilyen szimultán beruházást elhalasztja, a tőle várt párhuzamos lépést nem teszi meg, és ezzel partnerét, annak kifejezett akarata ellenére, foglyul ejti. A modell szerint ilyenkor nem is kell vizsgálni a módosított ajánlat tartalmát, maga a beruházás elhalasztása elegendő indok a kártérítés megítélésére.

A két modell abban tér el egymástól, hogy a bíróságra bízza-e annak megítélését, hogy mikor lett volna szükség (explicit megállapodás hiányában is) szimultán lépésekre, és mikor nem.<sup>25</sup> Kostritsky, aki szkeptikus abban, hogy a felek képesek-e minden fontos kérdésben előzetes megállapodásra jutni, elsősorban azt a kérdést vizsgáltná a bírósággal, hogy az adott szerződés esetén (i) indokolt lett volna-e a szimultán beruházás és (ii) ehhez képest az alperes valóban csak a felperes után tette-e meg a maga lépéseit. Az indokoltság megállapítása érdekében az alperes *ex ante* érdekelttségét kell csak vizsgálni: mikor lett volna maximális a szerződés értéke. Ha az egy időben (viszonylag gyorsan) tett lépések lettek volna hatékonyak, akkor azok elhalasztása indokolja a kártérítést. Nem minden szerződésnél ez a helyzet: például egy olyan információs aszimmetriával leírható szituációban, amilyen egy hitelszerződés, nem egyidejű lépésekre van szükség – a hitelfeltevőnek kell elől járnia, neki kell előbb a saját hitelképessége bizonyítása érdekében lépéseket tenni.

Vegyük észre, hogy ez a modell csak abban az esetben ítél meg bármilyen kártérítést, ha egyidejű, kölcsönös beruházásokra van szükség. Nem foglalkozik azokkal az esetekkel, amikor valamelyik félnek elől kell járnia vagy a beruházást csak az egyik félnek kell tennie. Ilyen esetekben két lehetséges válasz adódik. Vagy azt mondjuk – a *common law* alapelveinek megfelelően – hogy ezekben az esetekben ez a beruházó fél saját kockázata. Eszerint a szabad visszalépés elvét kell elfogadni; vagy alkalmazni kell valamelyik fenti hatékony beruházást ösztönző szabályt. Ezt az álláspontot azonban – mint láttuk – Craswell erősen vitatta. Az ő modellje expliciten abból indult ki, hogy a bíróságok előtt megjelent jogvitákban az idioszinkratikus beruházások általában egyoldalúak.

*Az ajánlati kedvől – még egyszer.* A megoldások lezárásaként érdemes visszatérni az egyik fő ösztönzőre: az ajánlatok számára. Láttuk, hogy többen – különösen az angol jogászok – attól tartanak, hogy az ajánlati kööttség kiterjesztése, megerősítése az ajánlatok csökkenéséhez vezet. Bebchuk és Ben-Shahar [2001] bizonyítja, hogy ez nem feltétlenül van így. Amennyiben az ilyen felelősség miatt több beruházásra kerül sor, akkor emiatt akár *nőhet* is az ajánlatok száma (Bebchuk – Ben-Shahar [2001]): több olyan üzlet, amely ilyen beruházások nélkül nem hozott volna hasznot a felek számára, a beruházás miatt hoz. Vagyis az ajánlattevőnek is érdeke ilyen idioszinkratikus beruházások megvalósítása, és ezért – mint az első fejezetben a szerződéskötés alapproblémájánál is láttuk – érdeke a kööttséget felvállalni.

#### 2.4 Magyar jogi problémák

Ha igaz, hogy a fenti tesztek mindegyike közvetlenebb vagy áttételesebb módon ugyan, de azt keresi, hogy az ajánlattevőnek érdeke-e *ex ante* az, hogy a másik fél jelentős idioszinkratikus beruházásokba fogjon, akkor érdemes megvizsgálni, hogy a gyakorlatban a bíróságok által vizsgált problémák összefüggenek-e ezzel. Az egyszerűség kedvéért irányítsuk figyelmünket öt, a magyar jogban is fontos kérdésre. Mekkora beruházást kell,

---

<sup>25</sup> Tegyük hozzá, hogy Schwartz és Scott is elismerik, hogy néha a megállapodás inkább csak hipotetikus, a bíróság által tételezett – vagyis ennyiben ők is elismerik, hogy időnként az adott tárgyalási viszonyok ismeretében a bíróságnak kell következtetnie arra, hogy a felek ilyen hallgatóságos megállapodás értelmében jártak el.

hogy kiváltson egy-egy ajánlat? Ajánlatnak tekinthető-e (mikor) egy hirdetés? Mi történjen, ha az ajánlatot a másik fél nem egy az egyben fogadja el, hanem néhány ponton módosítva küldi vissza? Mikor jelentsen elfogadást a hallgatás? Mit jelent az, hogy az ajánlatot valaki ráutaló magatartással fogadja el (mikor hatékony ez)?

Mielőtt továbblépnénk, tegyük hozzá: a magyar joggyakorlat, de az irodalom is csak nagyon ritkán bolygatják azt a kérdést, hogy az eredeti ajánlat módosítása tisztességes volt-e. Vagyis az esetek inkább a szerződés megkötéséről szólnak, arról nem, hogy valaki módosítja az ajánlatát, amelyet a másik elfogad. Éppen ezért az itt vizsgált eseteket is erre a helyzetre, a szerződés visszautasítására, a tárgyalás megszakítására írjuk fel. Azonban, mivel a magyar joggyakorlat válaszai nem mindig világosak, ezért nem a létező, hanem a lehetséges válaszok és azok hatásainak számbavételére fókuszálunk.

*A beruházások ésszerű szintje.* Amikor a sikeres üzlet létrejöttének esélye viszonylag kicsi, amikor éppen ezért az ajánlattevő nem akar túl magas beruházási szintet, akkor a legtöbb jogrendszer szinte soha nem ítél meg kártérítést. Ezzel szemben, ha a szerződésből származó haszon komolyan növelhető a beruházások révén, akkor a kártérítés is inkább indokolt. Lássunk erre két tipikus példát!

- (i) Egy beruházás fővállalkozója saját ajánlatának elkészítése során ajánlatot kér az alvállalkozójától, majd a maga ajánlatát ennek fényében készíti el. Miután a szerződést megkötötték vele, az alvállalkozójához fordul, de utóbbi kijelenti, hogy az ő ajánlata már nem áll.<sup>26</sup> A fővállalkozó beruházása, vagyis az általa beadott ajánlat elkészítése, a szerződéskötéssel járó költségei (ide értve a szerződés nem teljesítése esetére vállalt kötelezettségeit is) *ex ante* az alvállalkozó érdekét is szolgálja. Az általa tett ajánlatot a fővállalkozó nem igényelte volna, nem fogadta volna el, ha nincs esély arra, hogy elnyerje a megbízást.
- (ii) Egy ingatlankereskedő körlevelet küld ügyfeleinek, amelyben felhívja a figyelmüket az aktuálisan elérhető ingatlanokra. Az egyik ingatlan felkelti a felperes érdeklődését, aki a szükséges források megszerzése érdekében különböző tranzakciókba kezd. Mire azonban a pénz elérhető és az ingatlankereskedőhöz fordul, a telek már elkelt.<sup>27</sup> Itt az ajánlattevő nyilvánvalóan nem akarta a beruházót a megtett lépésekre ösztönözni.

A legtöbb európai jogrendszer a különböző jutalom vagy jutalékajánlatok között tesz (Gordley [2004] pp. 369-370). Eszerint általában kötelezőnek tekintik azt, ha valaki kifejezetten egy magánnyomozónak ajánl jutalmat arra az esetre, ha elveszett vagyontárgyát megtalálja; ezzel szemben, ha az ajánlatot nem kifejezetten egy személynek, hanem általánosságban (a „becsületes megtalálónak”) címzik, akkor az megfelelő (általában a közzétételre vonatkozó) feltételek mellett visszavonható. A két elem között az eltérés természetesen az, hogy a személyes ajánlat esetén nagyobb az esély arra, hogy a magánnyomozó lépéseket tesz, sőt az ajánlattevőnek vélhetően épp ez volt a célja. Az általános ajánlat azonban inkább egy „versenyfelhívásként” értékelhető: a különböző „versenyzők” (vagyis a vagyontárgyat keresők) még annyira sem lehetnek bizonyosak a sikerükben, mint a magánnyomozó. Tovább csökkenti a sikerük esélyét az is, hogy más – esetleg ugyanúgy a sikerdíj miatt megjelenő – kutató megelőzheti őket. Az elvet általánosíthatjuk is: a legtöbb jogrend a kizárólagos ajánlatokat erősebb védelemben részesíti, mint azt, ha valaki a csak egyike a sok potenciális „nyertesnek”.<sup>28</sup>

<sup>26</sup> Alapja: *Drennan v. Star Paving Co* [1958] 51 Cal.2d 409, 333 P.2d 757

<sup>27</sup> *Lonergan v. Scolnick* [1954] 129 Cal. App. 2d 179, 276 P.2d 8

<sup>28</sup> Az amerikai bíróság egy üzletkötő beruházásainak megtérítésére kötelezett egy tenger gyümölcseit forgalmazó céget, miután az visszavonta a kizárólagos forgalmazási jogra vonatkozó ajánlatát (*Malloy v. Coldwater Seafood Corp.* [1959] 338 Mass. 554). Ezzel szemben, ha valaki ingatlanközvetítőt kér meg az ingatlana értékesítésére, majd az ajánlatot visszavonja, akkor az ingatlankereskedő nem kérheti költségei megtérítését – csak ha nagyon speciális (és ezért speciális értékesítési költségeket kívánó) ingatlanról van szó. Az ingatlanértékesítési ajánlat

*Reklám, hirdetés.* Az előzőkhöz hasonló érvelés szerint az, ha valaki egy hirdetésben bízva a viszonylag messzi boltba utazik el, akkor az utazási költségét nem szerencsés megtéríttetni. Az ajánlat ugyanis versenyajánlat: mások is elvihetik a készleten lévő darabokat. Viszonylag kicsi a siker esélye, ezért nem hatékony (nem prudens), ha valaki ilyen túlzott beruházásokba veri magát – vélhetően az ajánlattevő sem akart ilyen beruházásokat kiváltani, az nem emeli a csere értékét.<sup>29</sup>

*Módosított elfogadás.* Hogyan értékeljük azt, ha valaki a kapott ajánlatot nem elfogadja, hanem módosítva küldi vissza? Elvileg, amennyiben egy ilyen „elfogadás” érkezik vissza, három lehetőség között választhat a jog.

- (i) Tekinthesi ügy, hogy az eredeti ajánlat érvényét veszítette, mivel „új ajánlat érkezett” – ezzel az előző ajánlat megszűnik, a korábbi ajánlatnak a nem módosított („elfogadott”) pontjai sem kötik a korábbi ajánlattevőt. (A magyar Ptk. álláspontja elvileg ez, de a joggyakorlat ettől eltér.)
- (ii) Tekinthesi ügy, mint az eredeti ajánlat feltételes elfogadását, megkötvé ezzel az eredeti ajánlattevőt a nem vitatott pontokon, de a szerződés csak akkor jön létre, ha a vitatott pontokban közös álláspontra jutnak – vagy ha a szerződés a vitatott pontok nélkül is érvényes.
- (iii) Végül tekinthesi ügy, mint egyszerű érdeklődést, amely mellett az eredeti ajánlat fennmarad, de lehetővé válik annak módosítása, és majd a tárgyalások fényében döntenek a felek az eredeti ajánlat elfogadásáról vagy elutasításról – vagyis itt az ajánlati kööttség fennmarad.<sup>30</sup>

Az „ellenajánlatot” tevő fél érdekei nyilvánvalók (Eisenberg [1994]): az első megoldás semmiképpen nem szolgálja azokat. Ha ugyanis az eredeti ajánlathoz kötni akarja az ajánlattevőt, akkor a második megoldás kedvezőbb számára, mint az első. Ha viszont nem akarja ahhoz kötni, akkor az elsőhöz képest a harmadik értelmezés áll inkább az ő érdekében, hiszen így később még – egyet nem értés esetén – visszautasíthatja azt.

Az eredeti ajánlattevő érdekeit miképpen vegye figyelembe a jog? Craswell értékelése szerint ennek is a beruházások hatékony nagyságától kell függenie. Ha az ajánlattevő érdeke az ajánlat megtételekor az, hogy az ajánlatában bízva komoly idioszinkratikus beruházások valósuljanak meg, akkor az ajánlatot az ellenajánlat beérkezése esetén is fenn kell tartani. Ha ilyen beruházásokra nincs szükség, akkor érdemes az eredeti ajánlatot az ellenajánlat beérkezésével egy időben megszüntetnek tekinteni.

Tegyük hozzá, hogy az ajánlat fennmaradása mellett ettől függetlenül is komoly érvek szólnak. Ez ugyanis a második fejezetben megismert büntető diszpozitív szabályként fogható fel. Az ajánlattevőnek az ilyen problémák megelőzésére komoly eszközök vannak a kezében. Például általában az ajánlatban maga is korlátozhatja az ajánlati kööttség időtartamát vagy maga vonhatja azt egészében vissza az ellenajánlat megérkezése után.

---

ugyanis versenyajánlat: az ingatlankereskedő tudhatja, hogy az adott ingatlant esetleg más közvetítőnél is meghirdethetik, és ezért annak esélye, hogy ő jár sikerrel viszonylag alacsony. (Idézi Craswell [1996] pp. 527-528)

<sup>29</sup> Fontos kiemelni, hogy itt az eset tényállása nem az a fogyasztóvédelmi ügyekben gyakori ügy, hogy a cég (némileg opportunistá módon) úgy hirdet meg valamit, hogy abból nincs raktáron megfelelő mennyiség. Tegyük hozzá: az, hogy ilyen esetben indokolt-e a kártérítés vagy éppen a cég elleni versenyjogi, fogyasztóvédelmi eljárás indítása, a joggazdaságtani elemzés számára szintén nem világos. Ezzel a fogyasztói szerződéseket is tárgyaló tizenegyedik fejezetben foglalkozunk majd.

<sup>30</sup> A klasszikus *common law* a problémát a meglehetősen szigorú, ún. tükör-szabállyal kezelte. Eszerint egy nyilatkozat csak akkor „elfogadás”, vagyis akkor eredményez szerződést, ha ugyanabban a formában tartalmazza az összes fontosabb pontot, ahogyan az az ajánlatban szerepelt. Több, egymással versengő ajánlat (ajánlat és ellenajánlatok sorozata esetén) pedig az „utolsó lövés” szabályt (*last-shot rule*) alkalmazta: ha valamelyik fél elkezdte teljesíteni a szerződést, akkor a szerződés tartalmát az azt megelőző utolsó általa kapott ajánlat alapján határozzák meg: úgy veszik, mintha azt fogadta volna el.

Ezekkel a nem túl költséges eszközökkel feltárhat magáról és az ajánlatáról bizonyos (a másik szemében nem feltétlenül pozitív) információkat – mivel neki viszonylag egyszerű információt adnia, így érdemes lehet őt, számára hátrányos szabályokkal, információadásra ösztönözni.

*Hallgatás mint elfogadás.* Tekinthető-e a hallgatás beleegyezésnek? A legtöbb jogrendszerhez hasonlóan, a magyar ezt alapesetben nem fogadja el: az ajánlat elfogadásához kifejezett, explicit beleegyezés kell. A joggazdaságtani elemzés szerint ennek elsődleges oka a nem kívánatos ösztönző hatások elkerülése. Amennyiben ugyanis megengednénk, hogy a hallgatás beleegyezés legyen, akkor megérné a tömeges személyes ajánlattétel stratégiáját alkalmazni. Ha csak egy-két figyelmetlen ügyfél is akad, ha csak egy-két ügyfelet tart is vissza a negatív válasz visszaküldésétől annak költsége (idő, posta, stb.), akkor is létrejön egy-két olyan, az ajánlattevő számára előnyös (és a partnere számára káros) szerződés, amely e nélkül nem. (R. Posner [2011] p. 128)

Kevésbé nyilvánvaló, de az esetek többségében szintén az explicit elfogadás mellett szólhat a tranzakciós költségek minimalizálásának érve is. Amennyiben az ajánlattétel elfogadása megkívántatik, akkor egy elfogadott szerződéshez két akció szükséges (egy ajánlattétel és egy elfogadás), míg egy létre nem jött szerződéshez, eredménytelen ajánlattételhez csak egy (maga az ajánlattétel). Ezzel szemben, ha a hallgatást beleegyezésnek ismernék el, akkor a viszony megfordulna: a szerződéskötéshez kellene egy, míg a szerződés létre nem jöttéhez két lépés. Mindazokban az esetekben, amikor a visszautasítás valószínűbb, mint az elfogadás, akkor nyilvánvaló, hogy az első megoldás, vagyis az explicit elfogadás megkövetelése jár kevesebb költséggel. Persze a kérdés a priori nem dönthető el: szerződésről-szerződésre változik, hogy az elfogadások és az elutasítások aránya mekkora R. Posner (a *common law* bírói gyakorlata alapján) javasolja is ennek esetenkénti vizsgálatát (R. Posner [2011] p. 128)

Az elfogadások és az elutasítások várható arányát persze időnként nehéz becsülni. Azonban ennek kapcsán is kiindulhatunk a felek *ex ante* érdekeiből. Lássunk erre két egymással ellentétes példát! Mindkettő ugyanabból az alaphelyzetből indul ki: a két fél korábban már üzletelt egymással, és akkor annak ellenére az ajánlatnak megfelelően jártak el, hogy arra a másik nem reagált. Kezdjük azzal a példával, amikor szerencsés a hallgatást elfogadásnak tekinteni! A megbízó korábban már többször adott el ingatlant ugyanazon ingatlanügynökség segítségével, és korábban az ügynökség mindig beleegyezett a megadott 10%-os jutalék csökkentésébe. Az adott esetben a megbízó ismét kéri a jutalék csökkentését, de az ügynökség nem válaszol.<sup>31</sup> A másik esetben szerencsésebb, ha a hallgatást nem tekinti beleegyezésnek a bíróság. Egy biztosítási ügynök ajánlatot küld a biztosítás meghosszabbítására az ügyfelének, azzal, hogy a választ küldje vissza. Korábban itt is többször megtörtént, hogy az ügyfél ilyenkor nem reagált, de a szerződést az ügynök meghosszabbította, és ezt a biztosított is üdvözölte. Most azonban az ügyfél nemcsak, hogy nem küldi vissza a beleegyezését, hanem más biztosítónál szerződést is köt.<sup>32</sup> A különbség, Craswell elemzése szerint, itt is az idioszinkratikus beruházások *ex ante* optimális szintjében keresendő. Az ingatlant értékesíteni kívánó fél nem adott volna megbízást, ha tudja, hogy most nem csökken a jutalék – az ügylet érdekében jelentős kiadásokba verte magát (beleértve azt is, hogy kereshetett volna más ügynököt is, de azt nem tette). A második esetben ilyen jelentős beruházásra az ajánlattevő, a biztosítási ügynök részéről nem volt szükség.<sup>33</sup>

<sup>31</sup> Az eset alapja: *Ganley v. G & W Ltd. Partnership* [1980]44 *Md. App.* 568 (1980)

<sup>32</sup> Az eset alapja: *Roberts v. Buske* [1973] 12 *Ill. App.3d* 630

<sup>33</sup> Ezen kívül emellett szóló érvekkel szolgál a korlátozott racionalitás irodalma is. Ezekkel szintén a fogyasztói szerződésekkel foglalkozó, tizenegyedik fejezetben találkozunk majd.

*Ráutaló magatartás.* Létrejöhet szerződés az ajánlat explicit elfogadása nélkül is – ún. ráutaló magatartással. Emiatt az ajánlati kötöttség kimondása sokszor nem pusztán azt eredményezi, hogy az ajánlatot később visszavonó vagy módosító félnek meg kell térítenie a bízattási kárt. Előfordulhat ugyanis, hogy az ajánlatot a másik fél az ajánlattevő tudta nélkül fogadja el, létrehozva ezzel a szerződést. Márpedig, ha a szerződés – akár az ajánlattevő tudta nélkül – létrejön, akkor abból az ajánlattevő is már csak az előző fejezetekben bemutatott módon szabadulhat: teljesít vagy abból a lehetetlenülés bizonyítása után (tipikusan a *pozitív interessé*-t megtérítve) kilép. Az ajánlati kötöttség kimondása, ha nem követelünk explicit elfogadást is a szerződési kötöttség beálltához, annak a veszélyét is magában hordja, hogy emiatt megnő a nem teljesítés, a visszalépés, az „ajánlatmódosítás” szankciója is.

Láttuk, hogy a magyar jog szerint a ráutaló magatartásnak világosnak kell lennie. A világosság és a kár mérése azonban erősen összekapcsolódik: az ajánlattevő számára nem lényeges, hogy a bíróság a szerződés létre nem jöttét mondja ki vagy a szankciótól tekint el (azt szabja meg roppant alacsonyan). Lássuk ismét Craswell egyik esetét! Egy vállalkozó belső asztalosmunkákra kap ajánlatot. Ő ezt expliciten nem fogadja el, de a szükséges anyagokat megvásárolja. Azonban még mielőtt a munkát meg kellene kezdeni, a megrendelő visszavonja az ajánlatát. A vállalkozó bírósághoz fordul, a szerződés létrejöttének kimondását, illetve a költségeinek megtérítését kéri.<sup>34</sup> Craswell fenti érvelése szerint egy ilyen kereset elutasítása azért indokolt, mert a beruházás nem volt idioszinkratikus: a vállalkozó a beszerzett faanyagot más munkáknál is felhasználhatja, vagyis a megbízás visszamondása miatt jelentős kár őt nem érte.<sup>35</sup>

### **3 Ellenszolgáltatás – ajándékozási szerződés**

A magyar szerződési jog szerint a szerződésben szabott szolgáltatásért alapesetben ellenszolgáltatás jár. Amennyiben a szerződés maga nem vagy nem világosan rendelkezik erről, akkor az ellenszolgáltatás (tipikusan az ár) megállapítására a bíróság – a piaci ár figyelembevételével maga is vállalkozik.

#### **3.1 Jogi megoldások**

A magyar jogban a nem ajándékozási szerződés mindig feltételezi az ellentételezést. Ha ezt nem határozza meg a szerződés szövege, a bíróság akkor is megállapíthatja vagy éppen az ellenszolgáltatás hiánya miatt kimondhatja, hogy a szerződés nem is létezik. Az 1959-es Ptk. 201.§ (1) bekezdése, illetve a 2013-as törvénykönyv 6:61.§ értelmében a szerződéses szolgáltatásért, hacsak nem ingyenesen nyújtotta azt a fél, akkor ellentételezés jár. A megfogalmazás nem tautológia: a bíróságok, gyakorlatilag az ajándékozási és a családon belüli szolgáltatások kivételével a szerződések döntő többségénél feltételezik az ellentételezést – sőt a nem feltűnően nagy aránytalanságot okozó ellentételezést. A magyar bírói gyakorlatban több olyan esetet is találunk, amikor a bíróság az ellentételezésről való pontos megállapodás hiányában maga pótolta ki a szerződést, és követelte meg a forgalmi érték megfizetését.<sup>36</sup>

<sup>34</sup> Az eset alapja: *White v. Corlies* [1871] 46 N.Y. 467

<sup>35</sup> Persze nem mindig egyszerű annak megítélése, hogy az adott beruházás idioszinkratikus-e. Különösen, ha figyelembe vesszük, hogy ez a legtöbbször nem egyszerűen igen-nem kérdés, hanem például csak annyi történik, hogy egy másik felhasználás esetén az adott beruházás kevesebbet ér.

<sup>36</sup> Ilyen eseteket találunk a Legfelsőbb Bíróság gyakorlatában – például BH 1995/2: „Ha a felek a szerződéskötéskor az árban ugyan kifejezetten nem állapodnak meg, de egyetértenek abban, hogy ettől függetlenül a szállító a gyártást kezdje meg, mert a megrendelő a terméket átveszi, a bírói gyakorlat szerint ez a szerződéskötéskor ismert, az adott szolgáltatással arányos piaci ár hallgatóságos elfogadását jelenti.” Hasonló



*Ellenzolgáltatás elv – nemzetközi összehasonlítás.* A magyar jog megközelítése nagyon hasonlít a *common law*-ban ismert ellenzolgáltatás (*consideration*) fogalmához. Az *ellenzolgáltatás elvét* Hermalin, Katz és Craswell értelmezése szerint úgy ragadhatjuk meg, hogy a bíróság ennek vizsgálatakor azt keresi, hogy a szerződést valóban mindkét fél csereként fogta-e fel – a szerződés alapja ugyanis a csere (Hermalin et. al. [2007] p. 50).

Az angolszász jogot meghatározó alkuelmélet szerint *egy ígéret jogi úton csak akkor kényszeríthető ki, ha egy alku részét képezi.* Egy ajánlat akkor lesz alku része, ha van (i) ajánlattétel, (ii) elfogadás és (iii) ellenzolgáltatás. Az ellenzolgáltatás lényege a *common law*-ban az, hogy az ígéret kedvezményezettje valamilyen eszközzel ösztönzi az ígéret megtételét. Amit a kedvezményezett cserébe ad, az az ellenzolgáltatás. Az angolszász jog éppen ezért meglehetősen szkeptikus az ilyen nem tartalmazó szerződésekkel szemben: az ajándékozást csak speciális esetekben, illetve más egyoldalú ígéreteket csak az ellenzolgáltatás-elv alól adott explicit mentesítések esetén hajlandó bírói úton kikényszeríteni. (Graziano – Bóka [2010] pp. 170-180)

Mindemellett az ellenzolgáltatás elméletet sok kemény kritika éri. Egyrészt sokak szerint oly mértékben megragadhatatlan, hogy napjainkban elfogadott definíciója már egyszerű tautológia: (i) szerződés az, ahol van ellenzolgáltatás, (ii) ellenzolgáltatásnak viszont mindazt el kell fogadni, ami az egyszerű ígéretet kikényszeríthető ígéretté (szerződéssé) teszi (Cooter – Ulen [2005] pp. 207-208). Másrészt az elmélet erősen kritizálható a joggazdaságtan első fejezetben és az előző alfejezetben megismert elvárásainak szempontjából is: erre hivatkozva ugyanis meg lehet tagadni olyan ígéreteket kikényszerítését is, amelyek ugyan *ex ante* mindkét fél szeretne kikényszeríthetővé tenni, de amelyeket nem egy alku részeként fogalmaztak meg. Ezért is megfigyelhető az a tendencia a *common law*-ban is, hogy az ellenzolgáltatás hiánya egyre kevésbé fontos bírói hivatkozás, és azokat az eseteket, amiket régen ennek alapján ítélték meg<sup>37</sup>, ma már más jogi doktrínák, például a kényszer, a jogellenes fenyegetés alapeseteiként tárgyalják.

*Az ajándékozás jogi megítélése – lehetséges eszközök.* Az ellenérték hiánya leginkább az ajándékozás és az egyéb egyoldalú ígérek esetén feltűnő (lásd Gordley [ed. 2004]). Ajándékozási szerződést sok országban csak akkor hajlandó a bíróság kikényszeríteni, ha azt ügyvéd ellenjegyzi; sőt egyes országokban közjegyző előtt kell róla nyilatkozni. Azonban a legtöbb országban kivételes helyzetben vannak az adományok (*ad pias causas*), illetve a házassághoz kötődő (például hozomány-) ígérek, amelyeket könnyebben kényszerít ki a jog.

Sok országban marad azonban kibúvó: az ajándékozási ígérek alól, még, ha ki is kényszeríthetők, a kötelezett könnyebben kap felmentést, mint egy „normális szerződés” alól. Például alacsonyabb szinten állapítják meg a tőle elvárt gondosságot, ezért ritkábban, például csak súlyos gondatlanság esetén követelhet tőle kártérítést az ígéret kapója.

*Ajándékozás szabályozása a magyar jogban.* Amennyiben a bíróság ajándékozásnak minősít egy szerződést akkor arra a magyar jog szerint is speciális szabályok vonatkoznak. Ajándékozás esetén nem merül fel az ellentételezés bírói megállapítása; ezért nem érvényteleníthető a szerződés feltűnő értékaránytalanság miatt sem. Könnyebb azonban menekülni alóla tévedés, megtévesztés, avagy éppen fenyegetés címén.

---

döntés vállalkozási szerződés esetén: BH. 1996/11 (ott a bíróság kifejezetten úgy fogalmaz, hogy az árbeli megállapodás „ráutaló magatartással is történhet”).

Tegyük hozzá: más jogrendszerekkel szemben a magyar bíróság az értékkel, mivel a feltűnő értékaránytalanság megítélése eleve hatáskörébe tartozik, viszonylag sokat foglalkozik, ezért más jogrendszerek bíróságaihoz képest vélhetően nagyobb gyakorlatra tett szert a méltányos, fair ellenérték megtalálása terén!

<sup>37</sup> A legismertebb ezek közül a később – a majd a fenyegetés kérdésénél bemutatandó – ún. *Alaska Packers' Association v. Domenico* ([1902] 117 F. 99 9th.Cir) ügy.

Az ajándékozási ígéret (szerződés) alóli szabadulást, a lehetetlenülést a magyar jog is egyszerűbbé teszi a normális szerződésekhez képest: azt kell bizonyítani ehhez, hogy az (i) ajánlattétel után az (ii) ajándékozó körülményeiben (iii) lényeges változás áll be. Ennyiben a szabályozás nem tér el jelentősen az egyéb szerződések (gazdasági) lehetetlenülés miatti megtámadási jogától, de abban mindenképpen, hogy ajándékozás esetén az ajándékozó és a megajándékozott viszonyában beálló változás is lényeges körülmény lehet – tegyük hozzá csak akkor, ha ez a viszonyromlás *olyan fokú*, amely nyomán „társadalmi megítélés szerint már nem várható el” az ígéret teljesítése. (Zoltán [2007] p. 2069) Ha a helyzet már az ajándékozási ígéret megtételekor is fennállt, akkor csak a „normális” tévedésre, megtévesztésre stb. hivatkozhat az ajándékozó

Az ajándékozás talán legfontosabb megkülönböztető jegye az ajándék visszakövetelésének joga. Ennek három esetben van helye:

- (1) a még meglevő ajándékot vissza lehet követelni, ha az *ajándékozó létfenntartása érdekében* szükséges az – viszont a visszaszolgáltatás a megajándékozott létfenntartását nem veszélyezteti (ilyenkor, ha az ajándék már nincs meg, az a visszakövetelést alapesetben kizárja<sup>38</sup>) (Zoltán [2007] p. 2072);
- (2) amennyiben a megajándékozott (vagy hozzátartozója) az ajándékozó (vagy hozzátartozója) rovására súlyos jogsértést követ el, akkor nemcsak magát az ajándékot, hanem a helyébe lépett értéket is követelheti az ajándékozó (vagyis ilyenkor, ha nincs is meg maga az ajándéktárgy, az nem zárja ki az érték visszakövetelését) (Zoltán [2007] pp. 2074-2075);
- (3) amennyiben az ajándékozás oka (az a feltevés, amelyre figyelemmel az ajándékot adta) megghiúsult, akkor szintén visszakövetelheti akár az ajándékot, akár a helyébe lépő értéket (Zoltán [2007] p. 2075).

Az első esetben – amikor az ajándékozó a létfenntartás veszélyeztetésére hivatkozik – a vagyoni, jövedelmi viszonyokban bekövetkező kedvezőtlen változás önmagában nem ok a visszakövetelésre, csak a létfenntartás veszélybe kerülése. (Hasonlóképpen szűken értelmezendő a másik oldalon a kizáró feltétel is: csak a megajándékozott létfenntartásának veszélyeztetése zárja ki a visszakövetelési jogot.) (Zoltán [2007] p. 2080).

A második esetben, tehát amikor az ajándék visszakövetelése súlyos jogsértésre hivatkozva történik, az erre lehetőséget adó esetek köre szűk. A magatartás csak akkor vezet az ajándék visszaszolgáltatásához, ha az egyben jogsértésnek is minősül, vagyis jogszabályban védett érdeket sért. Minden esetben fennáll ez akkor, ha büntettről vagy vétségről van szó, de ha tág értelemben vett polgári jogi szabályok megszegéséről van szó, akkor nem feltétlenül. Nem indok a visszakövetelésre a tiszteletlenség sem (Zoltán [2007] p. 2075). Érdemes felhívni a figyelmet arra is, hogy ha a sérelmet szenvedő fél azt megbocsátotta, akkor már nincs mód a visszakövetelésre. Sőt, a törvény szerint megbocsátásnak számít az is, ha kellő ok nélkül hosszabb időn át nem követeli vissza az ajándékot (Zoltán [2007] p. 2080).

A harmadik esetben, vagyis az ajándékozás okának megghiúsulása miatt, a bírói gyakorlat szerint visszakövetelés csak akkor lehetséges, ha a feltételt az ajándékozáskor az ajándékozó kifejezetten vagy legalábbis a megajándékozott számára – kétséget kizáróan – felismerhetően kinyilvánította (Zoltán [2007] p. 2078). Másrészt a feltevésnek olyan lényegesnek is kell lennie, amely „a közfelfogás és a megajándékozott méltányos érdekei” szerint indokolja a visszaszolgáltatást. Azonban nem feltétele a visszakövetelésnek, hogy a feltevés a

---

<sup>38</sup> Nincs jelentősége annak, hogy miért nincs meg. Ha nem kifejezetten a visszakövetelés megakadályozása miatt idegenítik el, akkor az ajándékozottnak felróható okból eredő hiány is kizárja a visszakövetelést.

megajándékozottnak felróható okból hiúsuljon meg. (Ez a visszakövetelési jog is elévül, ha azt az ajándékozó megfelelő ok nélkül huzamosabb időn nem át kéri.)

*Ajándékozási szerződés elkülönítése.* Mivel az ajándékozás jogkövetkezményei eltérnek a többi szerződéstől, ajánlattól, ezért a magyar jogban is roppant fontos, hogy az ajándékozási szerződéseket, ígéreteket meg tudjuk különböztetni a többitől. A magyar jog – ha úgy tetszik – megdönthető vélelmet állít az ajándékozással szemben. Az ajándékozási akaratnak „egyértelműen és aggálytalanul” ki kell tűnnie, de például az ajándékozási szerződésnek nem érvényességi feltétele az „ajándékozom” és „elfogadom” kifejezések használata. Ezzel az „egyértelmű és aggálytalan” teszttel próbálja a jog elhatárolni az ajándékozást azoktól az esetektől, amikor egyszerűen jelentős az értékkülönbség a szolgáltatás és ellenszolgáltatás között. (Zoltán [2007] p. 2066)

*Alakosság.* A magyar jogban az ajándékozás – általában – nincs alaki szabályhoz kötve. Ahol ilyen előírás mégis létezik, ott általában a „normális” szerződéseknél is erősebb formai követelmények érvényesülnek. Így például az ingatlan ajándékozásához a szerződést írásba kell foglalni, sőt – nyilvánvalóan – a tulajdonjog bejegyzéséhez az okiratnak meg kell felelnie az ingatlan-nyilvántartási törvényben meghatározott alaki és tartalmi előírásoknak is. (Zoltán [2007] p. 2067-2068)

### 3.2 Joggazdasági elemzés

A joggazdaságtani irodalom jó néhány érvet hoz fel az egyoldalú ígéret, az ajándékok kikényszerítése mellett és ellen. A kikényszerítés melletti érvek közül elemezzük itt: (i) az időleges (anyagi) problémák áthidalását, (ii) a tervezhetőséget, (iii) az ösztönző-információs hatást és (iv) az extern hasznok kérdését. Az ellenérvek közül számba vesszük: (a) a meggondolatlanosság veszélyét, (b) a kikényszerítés költségét, (c) a bírói tévedés kockázatát és (d) a bizalmat rongáló hatást.<sup>39</sup> Mielőtt azonban ezekre rátérnénk, érdemes számba venni az ajándékozás okait. Láttuk az első fejezetben: ha a szerződés, az ígéret nem kikényszeríthető, akkor a kooperáció elmaradhat. Ugyanez igaz lehet ajándékozás esetén is: jogi védelem hiányában könnyen lehet, hogy visszaesne az ajándékok száma. Végig szem előtt kell tehát tartani, hogy mit is nyer a társadalom az ajándékokkal, mit is veszítene azok csökkenése esetén.

*Ajándék indokai.* Először is le kell szögezni: az ajándékozás, függetlenül attól, hogy materiális értelemben nem kap cserébe semmit az ajándékozó, nem veszteség a számára. Ha így lenne, akkor nem is adnánk ajándékot.

Az egyik legfontosabb indok az *altruizmus*: azért adunk ajándékot, mert a másik jóléte fontos nekünk – vagyunk csökkenése kevésbé fáj, mint amennyire a másik boldogságának vagy esetleg jólétnövekedésének örülünk. Speciális formája az altruizmusnak, amikor az ajándék célja, hogy olyan dolgokkal lássuk el a megajándékozottat, amelyet az a maga akaratából nem szerezne meg – például mivel nincs tisztában azzal, hogy arra szüksége van. Ez a motiváció természetesen abból indul ki, hogy az ajándékozó szerint ő jobban ismeri a megajándékozott érdekeit, mint az saját maga. Vigyázni kell persze ezzel az indoklással (saját magunk előtt is): amennyiben a megajándékozott valóban nem tudja, miért és mennyire fontos a tőlünk kapott dolog, akkor azt megpróbálhatja a maga szemében értékesebb dologra cserélni, pénzzé tenni.<sup>40</sup>

<sup>39</sup> Az itt felsorolt érvek részletesebb kifejtéséért lásd Prentice [2007], Shavell [2004] pp. 380-385.

<sup>40</sup> Érdemes idézni, hogy a francia jog, amely elvileg a szerződések esetén mindig keresi a kauzát – mondhatnánk a francia jogban a szerződés kikényszerítéséhez elég a két fél megegyezése, hanem valamilyen elismert

Fontos oka lehet az ajándékozásnak a „*elismerés-vásárlás*”: adhatunk ajándékot azért, mert ajándékozóként, adományozóként valamiféle társadalmi reputációra, hírnévre tehetünk szert. Ilyenkor nem a másik jóléte a fontos számunkra, hanem az, hogy a többiek – nagylelkűségünkről tudva – valamiféleképpen magasabb erkölcsi státuszt tulajdonítanak nekünk. Emiatt akár materiális, anyagi céljainkat is könnyebben érhetjük el. Ennek az elismerési váagnak egy speciális esete az, amikor valaki nem mások, hanem a saját maga szemében „nő meg” egy-egy nemes gesztus következtében.<sup>41</sup>

Roppant fontos motívum a *bizalomépítés*. Az ajándékozás nem csak általában a többiekből vagy saját magunkból, hanem az ajándékot kapóból is kiválthat számunkra kedvező érzelmeket. Az ajándék hozzájárulhat ahhoz hogy kialakuljon a bizalom irántunk. Ennek (akár üzleti) fontosságát a tranzakciós költségek csökkentése kapcsán már többször láttuk. Ide sorolható érv az is, hogy az ajándékért cserébe, ha nem is a szerződésben megszokott explicit módon kimondva, de ellenszolgáltatást várunk: viszontajándékot vagy például azt, hogy a másik lekötöztetett lesz nekünk.<sup>42</sup>

*Időleges (anyagi) problémák áthidalása.* A kikényszerítés nem amiatt fontos, hogy ajándékot tudjunk adni. A kikényszeríthetőség kérdése ekkor fel sem merül: az ajándék azonnal átkerül a megajándékozotthoz (bár például a visszakövetelés kapcsán – még itt is lehetnek jogi problémák). A kikényszerítés problémája elsősorban akkor merül fel, ha az ígélet és a teljesítés között idő telik el. Vagyis a kikényszerítés kapcsán elsősorban azt kell megérteni, hogy miért van szükség *ígéletre*, miért kell előre elköteleznünk magunkat olyan ajándék adására, amelyek az adott pillanatban az előbb látott jogon kívüli ösztönzők úgysis motiválnak.

Tipikus példája az ilyen ígéletnek a járadékígélet. Ekkor az ajándékot nem egy összegben adjuk, hanem arra teszünk ígéletet, hogy folyamatosan, időről-időre fizetendő járadékot juttatunk valaki másnak. Nyilvánvaló, hogy így lényegesen nagyobb összeget tudunk

---

jogalap is kell – az ajándékozást azért tartja kikényszeríthetőnek, mert „a kötelezett fél kötelezettségvállalásának alapja valamilyen ésszerű *ok*, például a nyújtott szolgáltatás, vagy az ajándékozott más érdeme vagy a jótétemény pusztá öröme” Terré, Francois – Phillipe Simler – Yves Lequette: Droit civil, Les Obligations Paris, Dalloz, 2009 – idézi Graziano – Bóka [2010] p. 162

<sup>41</sup> A *common law*ban nagy viták tárgya, hogy az erkölcsi kötelezettség elfogadható *consideration*-e. Az angol jog híres esete erre az Eastwood v. Kenyon [1840] eset, amelyben egy árva lány, illetve annak férje tett utólag (a lány felnőtt korában) ígéletet arra, hogy a lány nevelése, illetve örökségének fejlesztése érdekében felvett kölcsön összegét megfizetik a lány nevelőjének, a hagyaték gondnokának. Amikor mégsem fizettek, és ezért per indult, akkor a bíróság a keresetet elutasította, mondván, hogy az ígélettel szemben nem állt ellenszolgáltatás. A múltbeli segítség, amit a lány kapott, nem állt szemben a konkrét ígélettel. Lord Mansfield, a Kings Bench XVIII. századi főbírója, aki a *consideration* elméletét és a *consideration* megkövetelését erősen ellenezte, fogalmazta meg kritikául azt, hogy a *consideration*-elmélet értelmében az előzetesen fennálló erkölcsi kötelezettség teljesítését is megfelelő *consideration*-nek kellene tekinteni. Az Eastwood v. Kenyon ügy volt az, amely ezzel az erkölcsi kötelezettség modellel véglegesen szakított. A magyarázat szerint kifejezetten azért, mert ha elfogadnák az erkölcsi kötelezettséget *consideration*nek, azzal megszűnne a *consideration* értelme: minden a felek által tudatosan felvállalt kötelezettség automatikusan magával hozná a *consideration* is. (Lásd Cheshire, Fifoot and Furmston' Law of Contract, Oxford University Press 15. kiadás – idézi Graziano – Bóka [2010] p. 176)

Kizárja az Egyesült Államokban a Restatement of Contract Law (Second) 86.§ is, hogy a „múltbeli ellenszolgáltatás”, illetve az „erkölcsi kötelezettség” önmagában elégséges legyen. A megfogalmazás szerint ezen túl arra is szükség van, hogy ezzel igazságtalan helyzetet számoljanak fel.

<sup>42</sup> Ilyen eset az ún. munkaerőpiaci ajándékcseré modellje (Akerlof [1982]): a munkaadó és a munkavállaló nem ír elő a szerződésben magasabb teljesítményt, de a munkavállaló mégis teljesíti azt. Cserébe a munkaadó az egyensúlyinál magasabb bért fizet. (Magyarul erről Miller [2002] pp. 316-318)

ajándékként ígérni, mintha a járadék teljes összegét (annak jelenértékét) adott pillanatban egy összegben ki kellene fizetnie.<sup>43</sup>

Az egyik legfontosabb előnye az ígéletnek, hogy az ajándékozó áthidalhatja ezzel az aktuális és a várható helyzete közötti különbséget. Ha például valaki a jövőben nagyobb bevételt vár, akkor számára kifejezetten előnyös, ha már most megteheti azt a hihető ígéletét, hogy abból valakinek valamennyit adni fog. Az ajándékozáshoz fűződő előbb bemutatott hasznok általában már az ígélettelkor, a bejelentéskor, vagyis már most, pénzsűkékben is elérhetővé válnak.

*Tervezhetőség.* Az ajándék értékét a megajándékozott számára emeli az, ha korábban tud róla, fel tud rá készülni. Ugyanaz a hatás érvényesül itt, mint a fent már gyakran tárgyalt idioszinkratikus beruházások esetén: a korai beruházások miatt nő az ajándék értéke. Amennyiben pedig a megajándékozott haszna nagyobb, akkor a fenti, az ajándékozó oldalán jelentkező hasznok is nőnek.

Ide sorolhatjuk a tervezés azon speciális esetét is, amikor az adományozó attól tart, hogy a megajándékozott esetleg felelőtlenül bánna a hirtelen kapott adománnyal. Félhetünk például attól, hogyha azt minden korábbi értesítés nélkül kapná meg, akkor felelőtlenül, gyorsan el is herdálná, kevésbé gondolná át annak felhasználását.

*Ösztönző és információs rendszer.* Az időben előrehozott ígélet az ajándékozó hasznát azért is növelheti, mert az ajándék átadásáig terjedő időszakban egyrészt megfigyelheti, másrészt befolyásolhatja az ajándékozott magatartását. Amennyiben nála valamilyen magatartást el szeretne érni vagy amennyiben az ígélet pillanatában nem biztos benne, hogy az ajándékozott valóban „méltó” arra, akkor a köztes időben ellenőrizheti azt. Explicit vagy implicit magatartási előírásokkal élhet, információt gyűjthet arról, hogy a partnere valóban megérdemli-e az ajándékot. Az információgyűjtés vélhetően lényegesen egyszerűbb, ha azok megszerzésében és átadásában az ígért ajándék reményében a partner is érdekelt. (Persze felmerülhet ilyenkor az is, hogy a potenciális megajándékozott éppen az ígélet miatt fog torz információkat adni – hiszen tudja, hogy a partnere mit vár el tőle. Ezzel a problémával a következő fejezetben, a megtévesztés kapcsán foglalkozunk.)

*Extern hasznok – evolúciós magyarázat.* Az ún. *evolúciós közgazdaságtan (evolutionary economics)* részletesen foglalkozik azzal, hogy az ajándékok elterjedése milyen pozitív hatással van a társadalom egészére. Ahogyan egy-egy ajándék miatt kiépülhet, megerősödhet az ajándékozó és a megajándékozott közötti bizalom, ugyanígy az ajándékok általános terjedése a társadalomban meglévő általános bizalmat is erősíti. A közgazdaságtan – egyebek mellett – ezen általános bizalmi szintet nevezi társadalmi tőkének. A *társadalmi tőke* magas szintje, az általános bizalom légköre, a tranzakciós költségeket csökkenti, és ezzel hozzájárul a munkamegosztáshoz, a kooperációhoz, így a gazdasági, társadalmi jólét kialakulásához.

*Korlátozott racionalitás: a meggondolatlanság veszélye.* A kikényszerítés melletti érvek után térjünk át az ellenérvekre!<sup>44</sup> Az ajándékígéretetek kikényszerítésével szembeni (vagy éppen a

---

<sup>43</sup> Az időbeli problémák két speciális formájára hívja fel a figyelmet Eisenberg [1997]. Az egyik az, ha az ajándékozó időközben meghalna.

A másik az ún. akaratgyengeség: a rövid távú kiadásokat az emberek akkor is hajlamosak halogatni, ha tudják, hogy azokból hosszabb távon nagyobb hasznuk lenne. Elster [2001] példája szerint hiába tudjuk, hogy rendszeres fogorvosi kontrollra van szükségünk, amikor annak eljön az ideje, hajlamosak vagyunk azt elhalasztani. Azok, akik ezzel a gyengeségükkel, gyenge önkontrolljukkal tisztában vannak (márpedig ez a gyengeség nem csak fogorvos, hanem minden halasztható költség esetén mindannyiunk jellemzője), azok előrelátóan megkötik a „jövőbeni önmaguk” kezét, és kikényszeríthető ígéreteket tesznek.

<sup>44</sup> Ajándékozási szerződések kikényszerítése ellen Cooter és Ulen értelmezése szerint három fontos okot lehet felhozni. (1) Nehezen bizonyítható, hogy tényleg megtörtént-e az ajándékozási ígélet (illetve, hogy az ajándékozó komolyan gondolta-e vagy csak színlelte). (2) Az ajándékozási ígéretetek gyakran meggondolatlanok:

formalizmus – ügyvédi ellenjegyzés, közjegyző bevonásának – megkövetelése melletti) leggyakoribb érv az, hogy az ajándékozás sokszor hirtelen felindulásból, megfontolatlanul történik. Az érvelés szerint az ajándékok esetében sokkal könnyebben előállhat olyan eset, amikor az ígértező utólag ébred csak rá: ígérete számára hátrányos.<sup>45</sup>

A közgazdaságtan, különösen a *viselkedési közgazdaságtan* (*behavioral economics*) bőségesen tárt fel olyan anomáliákat, amelyek arra utalnak, hogy a döntéshozók általában nem megfontoltan, hanem a saját maguk számára is károsan döntenek bizonyos helyzetekben. Az ajándékozási ígéretnek nehezebb kikényszerítése mellett érvelők szerint, ha az ajándékokat nem vagy csak speciális esetekben (megfelelő formai követelmények megléte esetén) kényszerítenénk ki, akkor ezzel csökkenteni lehetne az ilyen figyelmen kívül hagyásból fakadó károkat. Azonban az ellenérvek<sup>46</sup> szerint ezek az anomáliák nem csak ajándékozás esetén jelentkeznek. Egy „normális” szerződés esetén is előfordulhat, hogy az egyik fél hirtelen felindulásában túlértékeli a várható hasznot. Gondoljunk csak a fogyasztói döntésekre, fogyasztói szerződésekre, amelyeket sokszor éppen ezért részesít különös védelemben a bíróság! (A kérdésre visszatérünk az utolsó, tizenegyedik fejezetben.)

A másik fontos kritika ezen ellenérvvel szemben a beruházások kérdésére, az akadályozási problémára hivatkozik. Amennyiben igaz is, hogy a megfontolatlan ígéretet tevőt védeni kell saját döntésének következményétől, akkor is meg kell válaszolni, hogy mindezt miért annak kárára tesszük, aki esetleg az ígéretre hagyatkozva már lépéseket tett, beruházásokat kezdett. Ez a probléma körben forgó érveléshez vezethet: (i) a megfontolatlan döntést kikényszerítjük, ha a másik arra ráhagyatkozva idioszinkratikus lépéseket tett, (ii) azonban nem szívesen fogadjuk el, hogy kikényszerítsenek ígéreteket vagy megítéljenek kártérítéseket csak azért, mert a megfontolatlan döntésekre beruházásokat alapoztak. Úgy tűnik (Gordley [ed. 2004]), hogy a jogrendszer ajándékozás esetében kevésbé védi a beruházásokat – mintegy elvárja a megajándékozotttól, hogy számoljon az ígéret megalapozatlanságával. Más kérdés, hogy ezzel a megalapozatlan ígéret tételét is ösztönözzük.<sup>47</sup>

Ehhez az érveléshez társítható az ajándékozás kikényszerítését ellenzők azon érve is, amely szerint az ajándékozási szerződések elutasítása révén megnehezíthető a csalás vagy erőszak révén elért ígéret kikényszerítése. Az érveléssel természetesen az a baj, mint az előbb: a jogrendszer más elemei (például a megtévesztés, a jogellenes fenyegetés, az uzsora, végső soron pedig a jóerkölcsbe ütköző szerződések semmissége) alkalmasak ezeknek a kezelésére, azokhoz ez nem sokat tesz hozzá.

A megfontoltság tehát önmagában nem tekinthető döntő érvnek a kikényszerítéssel szemben, de Gordley szerint mégis érdemes figyelembe venni úgy, ahogyan a legtöbb

---

az ilyen ígéret többségét érzelmi felindulásból teszik. (3) A legtöbb ajándékozási ígéretből fakadó haszon olyan csekély, hogy nem sokat veszünk, ha tévesen nem kényszerítjük ki (Cooter – Ulen [2005] pp. 243-244). Most egy kicsit más csoportosításban – és kicsit bővebben – tekintjük át az érveket.

<sup>45</sup> Érdemes itt kiemelni, hogy amikor az Európai Kötelmi Jogi Bizottság Az európai szerződési jog alapelveiben kimondta az ingyenes kötelezettségvállalás kötelező voltát, akkor kifejezetten védekeztek ez ellen az érv ellen. A kommentárban kifejezetten arra utalnak, hogy „a szellemi képességeik teljes birtokában lévő személyek olyan ritkán tesznek komolytalan ígéreteket, hogy ez a lehetőség elhanyagolható, míg az alakítás vagy az ellenszolgáltatás megkövetelése sem garantálja a szerződés ésszerűségét.” (Idézi Graziano – Bóka [2010] p. 187)

<sup>46</sup> Például R. Posner [2011] pp. 123-125, Prentice [2007]

<sup>47</sup> Ajándékok kapcsán gyakran emlegetik, hogy az ígértező nem veszi figyelembe azt, hogy ígéretével saját maga és a megajándékozni szándékozott félén kívül másoknak is költséget okoz – például a családjának, akinek a vagyonát csökkenti. Az érv szerint ez a figyelmen kívül hagyás a „hirtelen felindulásból” hozott ajándékozási döntések esetén gyakoribb, mint a tipikus szerződéseknél. Ez az érv persze inkább csak tesztelendő (és nem túl hihető) hipotézisként fogadható el: ha valaki ellentételezés fejében köthet szerződést a családi vagyoni terhére, akkor ajándékot miért ne adhatna? Miért gondoljuk, hogy itt a többiek érdeke kevésbé vevődik figyelembe, mint például egy-egy vásárlási döntés során? (Prentice [2007])

jogrendszer is megteszi: az ajándék kikényszeríthetősége, pontosabban a figyelembe vett szempontok változnak attól függően, hogy az ajándék és az ígértevé vagyona milyen viszonyban áll egymással. Minél nagyobb az ajándék a teljes vagyonhoz képest, vagyis egy-egy megfontolatlan döntés minél nagyobb kárt okozna az ígértevének, *ceteris paribus*, annál szigorúbb tesztel vizsgálja a bíróság, hogy az adott ígértevé kikényszeríthető-e. (Gordley [2004] p. 381)

*A kikényszerítés költsége: adminisztráció.* Az ajándékozás kikényszerítése, az ajándékok körüli jogviták bíróságra terelése jó néhány bagatell baráti, családi ígértevé körüli vitával terhelné meg a bíróságokat. Az ellenszolgáltatás-elvet szigorúan megkövetelők (az ellenszolgáltatást nem tartalmazó szerződések kiegészítése vagy ki nem kényszerítése mellett kiállók) szerint az ajándékozási szerződések kikényszerítése jelentős növeli az adminisztrációs költségeket. Az ajándékozási szerződés kikényszerítése mellett ezzel szemben azzal lehet érvelni, hogy az adminisztrációs költségeket másképp is lehet csökkenteni, nem szükséges ehhez az ellenszolgáltatás elve. Ilyen alternatív megoldás például az, ha egyszerűen a felekre hárítják a bírósági eljárás költségeit. Ez azt jelenti, hogy a társadalom számára az ilyen eljárások költsége (nagyreszt<sup>48</sup>) megtérül, illetve, hogy a bagatell ügyeket a felek sem akarják majd elindítani. A probléma kezelésére ráadásul nem is az ajándékozási, illetve az ellenszolgáltatást tartalmazó szerződések megkülönböztetése a legalkalmasabb. Amennyiben a bagatell ügyektől akarjuk védeni a bíróságokat, akkor sokkal szerencsésebb megoldás lenne a perelhetőség értékhatárhoz kötése.

*A bírói tévedés veszélye.* Az ajándékozás és az egyéb „normális” szerződések megkülönböztetése lényegesen megalapozottabbnak látszik akkor, ha az ígértevé motivációit vesszük számba. Az érvelés szerint a bíróságok tudása általában a normális szerződésekre terjed ki – azokra, amikor a két fél „idegen”, nincs közöttük speciális viszony. A bíróságok kevésbé alkalmasak azon viszonyok megítélésére, amikor a felek egymással bonyolult, általában hosszú távú, a bíróság előtt nem bizonyítható elemekkel átszőtt kapcsolatban vannak, mint amilyen egy-egy ajándékozási szerződés. Az ajándékozás – az első fejezetben megismert terminológia szerint – általában *relációs, kapcsolati szerződés*. Tudjuk, ilyenkor nehéz azt vizsgálni, hogy a megajándékozott tett-e idioszinkratikus lépéseket az ígértevé következtében. Amennyiben ugyanis az ígértevé valamilyen, a két fél által ismert, de a bíróság előtt nem bizonyítható implicit feltételeken alapult, akkor a beruházások megalapozottsága sem mérlegelhető kellő bizonyossággal.

Gordley érvelése szerint például nem véletlenül képez kivételt az ajándékozási szerződések jogi kikényszerítésének megtagadása alól két viszony: az adományozás, és a hozományígértevé. Amellett ugyanis, hogy ezek általában megfontoltabb döntéseken alapulnak, mint a tipikus ajándékozási döntések, ilyen implicit feltételek is kevésbé jellemzőek rájuk.<sup>49</sup> (Gordley [2004] p. 380)

Nem feledkezhetünk el ugyanakkor arról sem, hogy az egyoldalú – ellentételezés nélküli – ajánlatok időnként a bírósági munkát, bizonyítást is könnyítik. Ilyen például a tartozáselismerés, amely után éppen, hogy egyszerűbb lesz a bizonyítás. Áttételesen épp a bizonyítási problémát oldják meg azok a nyilatkozatok, amikor valaki bírósági úton ki nem kényszeríthető, de önkéntesen teljesíthető szolgáltatások, tartozások megtérítésére tesz ígértevé. Például csőd vagy elévülés miatt követelhetlenné vált szolgáltatás teljesítését vállalja. Gordley érvelése szerint ilyenkor az történik, hogy egy, a jogban bevett vélelmet dönt meg az ígértevé (Gordley [2004] p. 385). A vélelem a csőd esetén az, hogy a csődbe

<sup>48</sup> Ugyanis a költségáthárítás soha nem teljes: az időt – sem a bíróságét, sem a partnerét – általában nem szokták költségként kimutatni.

<sup>49</sup> Érvelése szerint a hozományígértevéknél azért nem jelentősek ezek, mert azok lényege éppen az, hogy megalapozzák a házasulók önállóságát, az adományozótól – például a szülőktől való – függetlenségét.

ment vállalat újrakezdését akadályozná a tartozás megfizetése, és az ígérettel az adós bizonyítja, hogy ez a vélelem az ő esetében nem valós, nem akadályozza az újrakezdését az adott adósság rendezése. A vélelem az elévülés esetén pedig az, hogy egyrészt az ügylet környezetének változása, másrészt a bizonyítási nehézségek miatt a bíróság nem lenne képes meggyőzően megítélni, hogy a szolgáltatás teljesítése jogos-e (vagy közgazdasági értelemben: hatékony-e). Az ilyen tartozás elismerése épp azt bizonyítja, hogy a tartozás igenis fennáll, teljesíthető.<sup>50</sup>

*A bizalmat rongáló hatás.* A felek közötti speciális viszony nemcsak azért fontos, mert sok külső szereplő számára nem látható kapcsolat lehet közöttük, hanem azért is, mert ezt a viszonyt bizonyos esetekben éppen a kikényszerítés, vagyis a bírósági beavatkozás lehetősége gyengíti meg. Általában azt láttuk, hogy egy-egy szerződés létrejöttét, az ígélet megtételét elősegíti, ha a jogi kikényszerítés hihetővé teszi a vállalások teljesítését. Azonban ismerünk olyan viszonyokat, amelyek sokkal jobban működnek, ha a jogrendszert, a jogi (más esetekben a piaci, monetáris) ösztönzőket távol tartjuk tőlük. Tipikus (és a populáris kultúrában is gyakran felbukkanó) példája ennek a házassági szerződés problémája: éppen maga a szerződés, a viszony „jogiasítása” az, amelyet egyik vagy másik fél gyakran a kettejük közötti bizalmi viszony kétségbevonásaként él meg.

A jelenség kiterjeszhető nagyobb mértekre is: léteznek olyan társadalmi viszonyok, amelyek sokkal jobban „teljesítenek”, ha a jog nem avatkozik be ott.<sup>51</sup> Ezzel a paradoxonnal érvel az ajándékígéretet kikényszerítése ellen Eisenberg: az ilyen ígéreteket, az ilyen tranzakciókat, kapcsolatokat nem jelentéktelenségük, hanem éppen túlzott fontosságuk miatt nem szabad jogilag kikényszeríteni (Eisenberg [1997]). Cross elhatárolása szerint, míg a „normális” szerződések esetén – mint az első fejezetben bemutattuk – a jog segít a bizalom megteremtésében, pótolja a felek között esetleg kezdetben hiányzó bizalmat, hihetővé teszi az ígéretet, addig az ajándékozás esetén a jog éppen hogy „kiszorítja” a bizalmat a kapcsolatból, rongálja a fent bemutatott társadalmi tőkét (Cross [2005]).

### 3.3 Magyar jogi problémák

Az előzőekben azt láttuk, hogy mind az ajándékozás kikényszerítését elutasító, mind az ajándékozási ígéretnek nagyobb jogi védelmet kérő modellek egyetértenek abban, hogy az ilyen ígéreteket a jog csak speciális körülmények esetén kikényszerítsen ki. A feladat tehát az lenne, hogy meghatározzuk, hogy mely viszonyok azok, amelyekről jobb a bíróságot távol tartani. Most ennek során a magyar jog két speciális esetére térünk csak ki – mivel maga az ajándékozás definíciója alapesetben kevés problémát okoz – (i) az ellenszolgáltatást nem rendező szerződések problémájára és (ii) a visszakövetelés jogára.

*Ellenszolgáltatás szerződésben rendezése.* Ha az ajándékozási ígélet kikényszerítése nehezebb, akkor a feleket ez erősebben ösztönzi, hogy az ellenszolgáltatást a szerződésben rendezzék. (R. Posner [2011] p. 124). Ellenszolgáltatás nélküli szerződés esetén *ex post* mindig vita tárgya lehet, hogy ajándékozásról volt szó vagy egyszerűen egy, az árat nem tartalmazó

---

<sup>50</sup> Természetesen ezek esetében különösen élesen merül fel a kényszer problémája. Az ilyen, egyébként ki nem kényszeríthető ígéretet teljesítésére vállalt kötelezettségnél (vagy éppen az önkéntes teljesítésnél) különösen figyelnie kell a jognak arra, hogy az ígéretet a jogosult nem kényszer révén szerezte-e meg. A kényszer problémájával a kilencedik fejezetben találkozunk részletesen – egyelőre feltételezzük, hogy az a doktrína megoldja a problémát.

<sup>51</sup> Kísérleti eredmények közül hadd emeljük ki egyedül Gneezy és Rustichini vizsgálatát (idézi Prentice [2007] p. 927). Három csoportnak adták ugyanazt a feladatot: pénzt kellett gyűjteniük valamilyen jótékony célra. A három csoport közül az egyiknek 10%, a másikkal 1% jutalék járt – a harmadiknak semmiféle jutalmat nem ígértek. Az utóbbi csoport gyűjtötte a legnagyobb összeget.



szerződésről, amelyben az árat a bíróságnak kellene pótolni. Ha az ajándékozás könnyen kikényszeríthető, akkor a felek tudhatják, hogy a szerződést kikényszerítik – csak az a kérdés, hogy a (forgalmi) árat meg kell-e majd fizetni. Ha viszont az ajándékozás nem kikényszeríthető ki, akkor a két lehetséges alternatíva, hogy a szerződés kikényszeríthetetlen lesz, illetve hogy kiegészül az árral. Ez utóbbi erősebben ösztönöz arra, hogy a felek az egyik legfontosabb kérdést, az ellenszolgáltatás nagyságát a szerződésben rendezzék. Láttuk, a magyar jog azzal, hogy megfogalmazza az ajándékozással szembeni vélelmet ez utóbbi utat preferálja.

Mivel a bíróság az ellentételezés megállapításához kevesebb információval rendelkezik, mint a szerződő felek, így ez szerencsés is lehet. Ez az érvelés természetesen féloldalas: éppen mivel a felek több információval rendelkeznek, így nem is igazán életszerű, hogy *tudatosan* a bíróságra akarnak hagyni a kérdés *ex post* tisztázását. Az ilyen típusú perek inkább abból alakulnak ki, hogy a felek figyelmen kívül hagyják azt, hogy rendelkeztek az ellenszolgáltatásról, de utólag kiderül, hogy félreértették egymást, a megfogalmazáson nem ugyanazt értették, vagy egyszerűen téved a bíróság, és nem ismeri fel a szerződésben az ellenszolgáltatást.

*Visszakövetelés joga.* Külön kell szólni az ajándék visszakövetelhetőségéről. Láttuk, hogy a magyar jog három ok (a létfeltételek ellehetetlenülése, a megajándékozottak jogsértő lépései, illetve a jelentős téves feltevés) miatt ad lehetőséget a visszakövetelésre. Az első kettő kevésbé érdekes – a létfenntartás a lehetetlenülés általános elvének alkalmazása; a második pedig az ajándékozás fenti motívumaira könnyedén visszavezethető tétel. Igazán a harmadik helyzet izgalmas: ez gyakorlatilag bármilyen, az ajándékozás esetén fontos, a másik által is ismert és a bíróság előtt bizonyítható feltétel megváltozása esetén visszakövetelhetővé teszi az ajándékot – és nem csak fizikai valójában, hanem, ha az nincs meg, akkor értékben is. Ez a szabály a lehetetlenülés szabályozásától két kérdésben tér el. Egyrészt, ezt a „lehetetlenülést” a szerződés teljesítése után is ki lehet mondani. Másrészt, nem alkalmazza az ott bemutatott érdekösszemérést, hanem – a feltételek megléte esetén – automatikusan a megajándékozottra telepíti a fontos feltételek megváltozásának kockázatát. Persze ez az egyoldalú szemlélet a jogban is csak a kiindulópont. (Hosszasan érvel az ajándékozás kétoldalúsága mellett – és nem csak az ajándék elfogadásának lépése miatt – Zoltán [2007] pp. 2065-2067.) A megajándékozott védelmében jó néhány procedurális szabályt beemel a rendszer – így például azt, hogy a feltevésnek ismertnek kell lennie; illetve azt, hogy a visszakövetelés joga eleve kizárt „normális mértékű” ajándékozás esetén (Zoltán [2007] p. 2072).

A joggazdaságtan a szerződés alóli menekülés vagy éppen a lehetetlenülés kérdése kapcsán mindig a két fél helyzetének, a rájuk ható ösztönzőknek, illetve kockázatviselő képességüknek az összemérését javasolja: meg kell vizsgálni, hogy a két fél közül ki volt a jobb kockázatviselő, kinek kellett volna az adott kockázatot viselnie. Az ajándékozás esetén hatékonysági szempontból a jogban a két fél helyzetének összevetését gyakorlatilag egy egyszerű vélelem helyettesíti: a megajándékozottat tekinti jobb kockázatviselőnek.<sup>52</sup> Nyilvánvaló ennek hátránya, vagyis, hogy a megajándékozotton olyan kockázatok vannak, amelyek viselésére nem biztos, hogy ő az alkalmasabb – ez szintén csökkenti az ajándék hatékony felhasználásának esélyét. A kockázaton túl a meglehetősen hosszú visszakövetelési jog is torzíthatja a megajándékozott döntéseit, az ajándékkal kapcsolatos beruházásait.

Azonban az, hogy az ajándékozás esetén a visszakövetelést nem a lehetetlenülés elvei szerint ítéli meg a jog, csökkenti a bizonyítási problémát. Ha ajándékozáskor is ugyanazt várnánk el, mint egy normális szerződés lehetetlenülése esetén, akkor számolni kellene azzal, hogy

---

<sup>52</sup> Maga a szabály akkor is ezzel a hatással jár, ha a jogirodalomban, illetve a jogi gyakorlatban a visszatérítés korlátozása központi szerepet játszik. Lásd erről Zoltán [2007] pp. 2075-2081)

ajándékozáskor az ehhez szükséges információk nehezebben szerezhetőek meg, nehezebben bizonyíthatók a bíróság előtt. Az ajándékozás relációs jellege miatt az implicit feltételek nyilvánvalóan fontosabbak, mint a normális szerződések esetén. Ráadásul, ha a felek akarják, akkor a szerződésben könnyedén el is térhetnek ezen kockázatmegosztástól. Ha máshogy nem, úgy, hogy valamilyen ellenszolgáltatást eleve kikötnek a szerződésben (például az ajándék értékét is megnövelve ennyivel), és ezzel azt ajándékozási helyett normális adásvételi szerződéssé alakítják.

*Kapcsolata procedurális kérdésekkel.* Az ajándékozásról szóló alfejezet lezárásaként fel kell hívni a figyelmet arra, hogy a téma – sokkal érdekesebb – formában tér vissza nemsokára. Ajándékozás kapcsán az igazán izgalmas kérdés ugyanis nem a szerződés létrejötte, hanem az, amikor a vélt vagy valós ajándékozási elem más tényállásokkal találkozunk. Látjuk majd, hogy a szerződések érvénytelensége például megtévesztés, fenyegetés vagy uzsora miatt időnként másként alakul akkor, ha a szerződést a bíróság ajándékozási vagy ajándékozási elemeket is tartalmazónak minősíti. Azt vizsgáljuk majd, hogy az ajándékozási szerződések, illetve ajándékozási elemet is tartalmazó jogviszonyok kivételt jelentenek-e ezen procedurális szabályok alól, illetve, ha igen, akkor ezekben az esetekben mit szerencsés ajándékozásnak tekinteni.

#### **4 Formai követelmények**

Láttuk az előző alfejezetben, hogy az ajándékozás esetén sok jogrend – bár a magyar éppen nem – előír valamilyen speciális formát (írásba foglalást, ügyvédi ellenjegyzést vagy éppen közjegyző előtti nyilatkozatot). Azzal indokoltuk ezt, hogy a jog így akar védeni a nem megfontolt döntésektől: ha nehezebb ilyen nyilatkozatokat tenni, akkor talán jobban megfontolják azokat az ígérettevők. Csakhogy, míg az ajándékozás esetén esetleg érthető ez a megközelítés, addig első ránézésre nincs komoly érv arra, hogy tisztán üzleti jellegű szerződések esetén miért ír elő a jog formai követelményeket. Miért kell a magyar jog szerint írásban megtenni a kezességvállalásról szóló ajánlatot vagy miért csak írásban lehet kötbért kikötni?<sup>53</sup> Különösebb elemzés nélkül is nyilvánvaló, hogy a szerződéskötéssel járó formai követelmények emelik a gazdasági tranzakciók költségét.

##### **4.1. Magyar jog**

A Ptk. 216.§ (1) bekezdése főszabályként a formátlanság elvét fogadja el, azaz szerződést kötni bármilyen formában lehet. Így ráutaló magatartással is. A szerződéssel kapcsolatos jogviták azonban sokszor abból erednek, hogy a két fél nem ért egyet abban, hogy létrejött-e egyáltalán megállapodás, illetve, milyen tartalommal. Bizonyos szerződések esetén a jog formakényszert ír elő. Amennyiben ezt az alaki előírást (például írásbeliséget) jog írja elő, akkor e nélkül a szerződés semmis.

*Törvényi kényszer.* Bizonyos szerződések csak írásban jöhetnek létre (például a kezességi szerződés), bizonyos szerződéshez tartozó nyilatkozatok csak írásban tehetőek (például

---

<sup>53</sup> Tegyük hozzá, hogy a magyar jog (és általában a kontinentálisnak nevezett jog) kevésbé formalista, mint amilyen a klasszikus *common law* volt. Nagy-Britanniában sokáig fennállt, illetve az amerikai jogban ma is ismert a Statute of Frauds. Eszerint bizonyos szerződések csak írásban köthetőek meg. A *common law* ezen szerződéstípusokat a MY LEGS rövidítéssel írja le. Ugyanis eszerint csak írásba foglalás esetén érvényesek az M, mint *marriage* – vagyis házassági; az Y, mint *years* – vagyis több mint egy évre szóló; az L, mint *land* – vagyis földértékesítési, bérbeadási; az E, mint *executory* – vagyis végrendeleti; a G, mint *guarantee* – vagyis garancia, kezességvállalási; és az S, mint *sale* – pontosabban bizonyos értékhatár feletti, nagy összegű adásvételi szerződések.

általános meghatalmazás), bizonyos szerződési pontok csak írásban érvényesek (például a kötbérkikötés).<sup>54</sup> Időnként még ehhez képest is többletelőírásokkal találkozunk – például ügyvédi ellenjegyzéshez kötött szerződések esetén (ingatlanvásárláskor, társasági szerződés esetén) (Benedek – Gárdos [2007] p. 827).

*Önkéntesen vállalt formakényszer.* A ráutaló magatartásból és a hallgatásból (illetve részben a szóbeli megállapodás esetén nagyobb eséllyel bekövetkező félreértésből) származó problémák miatt a magyar jog lehetőséget ad a feleknek, hogy maguk is formakényszert alakítsanak ki. A felek által előírt ilyen formai követelmény elmulasztása azonban nem feltétlenül teszi a szerződést semmissé: ha valamelyikük anélkül is elfogadja a teljesítést vagy annak egy részét, akkor ezzel a szerződés érvényessé válik.

*Formakényszer jelentése.* Az írásbeliség követelménye, ha azt a jog, vagy a felek előírják, közel sem olyan kemény szabály, mint elsőre tűnik. Például: az ugyan igaz, hogy amennyiben az írásbeliséget előírják, akkor ugyanez az elvárás vonatkozik a szerződés módosítására, kiegészítésére is, de annak megszüntetése és felbontása anélkül is megtörténhet – ha a felek akarata egyértelmű. Amennyiben az írásbeliséget törvény írja elő, akkor a magyar joggyakorlat szerint csak a törvény által lényegesnek minősített elemeket kell írásba foglalni.

*Jogkövetkezmény.* A törvény által előírt formakényszert megsértő szerződések semmissék, de az ilyen semmis szerződéseket utóbb a felek „korlátozottan érvényessé tehetik”: ha azt később a megkívánt alakban rögzítik, akkor elvileg a szerződés írásba foglalás időpontjától mint új megállapodás érvényes. Azonban a bíróság is megteheti, hogy az érvénytelenségi ok megszüntetésére hivatkozva a megállapodást érvényessé nyilvánítja. (Benedek – Gárdos [2007] p. 828.)

#### 4.2 Joggazdasági elemzés: bírósági költségek csökkentése és ösztönzők

Induljunk ki abból, hogy a szerződés létrejöttének, vagyis az ígéret kikényszerítésének a feltétele ugyan jogilag valóban az akarategyezés, de ez inkább azt jelenti, hogy a felek akarata egy *kívülálló harmadik szereplő* – tipikusan a bíróság – *előtt is egyezőnek kell, hogy tűnjön.* A formalizmus melletti klasszikus érvelés többek között éppen ebből, vagyis a bíróság munkájának megkönnyítéséből indul ki. Fuller érvei szerint az írásbeliség (vagy más formai előírás – például ellenjegyzéshez kötés) megkövetelése *időnként*, bizonyos szerződések esetében azért hasznos, mert (i) megkönnyíti *ex post* a bizonyítást, (ii) az ajándékozásnál látott hatásokhoz hasonlóan véd a nem szándékolt, nem tudatos szerződések ellen, és (iii) támogatja a tervezést.<sup>55</sup> Mivel az ajándékozás kapcsán a második pontot már elemeztük, lássuk itt csak az elsőt és a harmadikat!

*Csökkenő bizonyítási költségek.* A formai követelmények csökkentik az *ex post* kikényszerítési költséget – vagyis, ha vita keletkezik a felek között, akkor azt egyszerűbben, alacsonyabb költséggel lehet rendezni. A formai követelmények lehetővé teszik, hogy a bírósági eljárás viszonylag egyszerű legyen.

Az irodalom általában felteszi, hogy a formai követelmények segítenek kihasználni a bírósági eljárásban megnyilvánuló méretgazdaságosságot, illetve hálózati externáliát. Induljunk ki abból, hogy az írásbeliség megkövetelése egyben azt is jelenti, hogy a szerződések azonos jogi kifejezéseket fognak használni! Az azonos nyelv miatt a bíróság sok

<sup>54</sup> Bővebb listáért lásd Benedek – Gárdos [2007] p. 826.

<sup>55</sup> A forma fontosságát Benedek és Gárdos is a bizonyításból vezetik le: „Legegyszerűbb a bizonyítás akkor, ha a megállapodás tartalmát írásban rögzítették. A fontosabb szerződéseket ezért rendszerint akkor is írásba foglalják, ha jogszabály erre nem kötelez. Különösen jellemző ez a gazdasági forgalomban.” (Benedek – Gárdos [2007] p. 823.)

hasonló problémával találkozunk. Ezekkel ő könnyebben megbirkózik, mintha minden szerződés esetében más-más probléma megfogalmazást használnának. Ez a *méretgazdaságossági érv*: jobb gyakrabban alkalmazott fogalmakat értelmezni, mintha sok különböző ritka fogalmat alkalmaznánk ugyanazok helyzetek leírására – vagyis valamiféle egyértelmű nyelvet teremtünk. A bíróságok „értelmezési szolgáltatása” miatt azok alkalmazása is terjedhet, kizoríthatja a nem standard jogi fogalmakat. Az utóbbi az ún. *hálózati externália*: ha valamit (adott esetben a jogi nyelvet) sokan használják, akkor érdemes másoknak is megtanulni azt. Egyrészt könnyebben kommunikálhatnak a többiekkel, másrészt tudhatják, hogy az adott dolog elomlása esetén (esetünkben egy kifejezés nem tiszta értelmezésekor, a felek közötti vita kirobbanásakor) hozzáférhet egy viszonylag egyszerű, a hálózatot kiszolgáló infrastruktúrához – itt: a bíróságok „értelmezési szolgáltatásához”.

Külön ki kell térni arra, hogy a bírósági eljárás és bizonyítás egyik fontos célja az ún. *opportunist* (vagy *zsaroló*) *perek* kiszűrése. Ezek olyan perek, amikor a felperes maga is tudja, hogy nincs igaza, a szerződés, amelyre hivatkozik, nem is létezik, avagy a szerződéskötéskor meglévő akaratgyezés ellenére később letagadja azt. A legtöbb írásbeliséghez kötött szerződés (kezeségvállalás, zálog, nagy értékű dolgok adásvétele, hosszú távú megállapodás) esetén a bírósági bizonyítás még a szokásos szerződésekhez képest is drágább, a nagy érték, illetve az emiatt is fokozott opportunizmus-veszély miatt.

Másik oldalról viszont látjuk, hogy a formai előírások fokozatosan kikerülnek a jogrendszerből. Ennek oka, hogy a bíróságok bizonyítási lehetősége jelentősen átalakul, egyre kevésbé követeli meg ezen formai követelmények betartását. Ma már az írásbeli bizonyítékokkal alá nem támasztott állításokat is könnyebben megítélhetnek, mint régebben.

*Tervezés ösztönzése*. A formai követelmények a szerződésből való kilépést is megnehezíthetik. Formai követelményei vannak annak is, hogy miképpen lehet a szerződést felszámolni. Nehezíti, költségesebbé teszi ez a kilépést. A nehezen megszüntethető szerződés kiszámíthatóbbá, tervezhetőbbé teszi a körülményeket – tervezésre, idioszinkratikus beruházásokra ösztönöz.

*Opportunizmus: a visszaélés lehetősége*. Mint minden szabály, a formalizmus is megteremti a visszaélés lehetőségét. Jelen esetben ez elsősorban az opportunizmus új formájának megjelenését jelenti. Az eddigiekben arról a fajta opportunizmusról beszéltünk csak, amikor a partnerünk letagad a bíróságon valamit, amiről valójában megállapodtunk, vagy ránk akarja bizonyítani egy olyan köteleességet, amit nem vállaltunk fel. Ezek ellen véd a világos, írásba foglalt szerződés. Csakhogy az írásba foglalással vissza is lehet élni. Amennyiben ugyanis valamit elfelejtünk írásba foglalni, vagy nem olyan formában tesszük ezt, ahogyan azt a jog megköveteli, vagy olyan szavakat használunk, amelyeket a bíróság másképpen értelmez, mint mi, akkor az írásba foglaláson kifejezetten veszíthetünk is. Úgy gondoljuk, hogy valamit rendeztünk a szerződésben, valamihez annak alapján jogunk van, de a bíróság épp a formai hibák miatt megtagadja azt tőlünk. Ha ezzel a lehetőséggel a partnerünk tisztában van, akkor vissza is élhet vele: olyan írásbeli szerződést fogadtathat el velünk, amelyben valójában nincs benne a bíróság által elvárt módon az, amit szerettünk volna. A joggazdasági irodalomban (pl. Hermalin et al [2007] p. 51, Johnston [1999]) éppen ezért a formai előírásokat röviden úgy szokták jellemezni, mint amelyek nem azt garantálják, hogy mit kényszeríthetünk ki (mert azt formai tévedések miatt esetleg mégsem tehetjük meg), hanem csak azt, hogy mire nem vagyunk kötelesek (mert, ami nincs írásba foglalva, azt nem is követelhetik tőlünk). Az írásba foglalás, illetve az egyéb formai követelmények inkább negatív, semmint pozitív garanciát jelentenek.

#### 4.2 Magyar jogi problémák: önkéntesség

Az eddigi érveink nagyrészt amellet szoltak, hogy az irásbeliség sokszor maguknak az erre kényszerített feleknek is jó. Éppen ezért a magyar jog kapcsán az önkéntesség kérdésre érdemes kitérni. A felek kógens előírások nélkül is speciális formai követelményeket kereshetnek – maguk kötik ki például, hogy a kommunikáció csak írásban folyhat, hogy a szerződést írásba kell foglalni.

*Önkéntes formakényszerek: tájékoztatási ösztönző.* Az ilyen korlátozások nagyrészt azt szolgálja, hogy a felek biztonságban érezhessék magukat, pontosan tudhassák, hogy a szerződés mit is tartalmaz (illetve mit nem). Védik a feleket attól, hogy később egy bírósági vita során váratlan érvek, bizonyítékok bukkanhassanak fel – kiszámíthatóbbá teszi a bírósági szerződésértelmezést. Ez információs ösztönző. Ugyanis amennyiben a formai követelményeknek meg nem felelő formában tett kijelentésekre is hivatkozni lehet, akkor a felek tartózkodnának a szerződés értékét a másik fél szemében növelő információk átadásától. A probléma akkor jelentkezik, ha kiderül, hogy az optimista információk később nem igazolódnak be. Ha ez nincs írásba foglalva, akkor ezt a bírósági szerződésértelmezés során nem használhatják fel. Ha felhasználhatnák, akkor a szerződést elkészítő tárgyalások során a felek kevésbé osztanák meg egymással ezeket.<sup>56</sup>

*Önkéntes formakényszer: morális kockázat.* A nagy cégek – a méretgazdaságosság mellett – az ügynökprobléma miatt majd mindig írásban szerződnek.<sup>57</sup> Ügynökprobléma jelentkezne ugyanis, ha a cég képviselőjében fellépő üzletkötő olyan szóbeli engedményeket tenne, amelyek megbízója, a vállalat érdekeit nem szolgálják. Az ügynökök ellenőrzésének legegyszerűbb módja, ha a szerződés csakis az írásba foglalt, és ezért a megbízó, a cég számára mindig könnyen megismerhető elemeket tartalmazza. (A problémára a következő alfejezetben, a képviselő kapcsán visszatérünk.)

### 5 Képviselő

A magyar jogban – csekély kivételtől eltekintve – majd mindig, így a szerződéskötéskor, a szerződési tárgyaláskor is elképzelhető a képviselő. Sőt, a képviselő többlépcsős is lehet: törvényi rendelkezés vagy ügyleti kikötés hiányában a képviselő a jogát harmadik személyre is átruházhatja. Mielőtt az elemzéshez fogunk, ismerjük fel, hogy a képviselő nagyon hasonlít a teljesítési segédért, közreműködőért viselt felelősséghez, amelyet az ötödik fejezetben elemeztünk: ez is a másért viselt, mögöttes felelősség egyik esete.

#### 5.1 Jogi megoldás

A képviselő által kötött szerződés a megbízót köti, a képviselői joggal nem rendelkező (álszervező) által kötött szerződés azonban nem – kivéve, ha azt a megbízó utólag jóváhagyja. Az álszervező által kötött szerződés esetén az álszervező kártérítéssel tartozhat a szerződést kötő félnek. Amennyiben az álszervező jóhiszemű volt, akkor a *negatív interesse*, amennyiben nem, akkor a szerződésből várt haszon (*pozitív interesse*) megtérítésével tartozik. Ez lenne az alapszabály, de ezt több elem egészíti ki.

---

<sup>56</sup> Az információátadással részletesebben a következő fejezetben foglalkozunk.

<sup>57</sup> A méretgazdaságosság átvezet az általános szerződési feltételek problémájához, ezért részletesebben majd ott tárgyaljuk. Itt csak az intuiciónak helyet: a cégnek jobb, ha azonos tartalmú szerződéseket köt, mert akkor azok előállítás, értelmezés, módosításuk fajlagosan olcsóbb számára, mintha minden ügyféllel eltérő szóbeli elemeket tartalmazó megállapodások alapján kellene együttműködni.

*Vélelmek.* Az alapelvvel szemben köti a megbízót azon „képviselő” által kötött szerződés, akivel kapcsolatban a törvény a képviselet vélelmét, illetve a bírósági gyakorlat a képviselet látszatát kimondja. A képviseletet akkor *vélelmezi* a magyar jog, ha négy feltétel egyszerre fennáll (220.§, illetve 6:18.§):

1. Áru adásvételével vagy egyéb szolgáltatás nyújtásával rendszeresen foglalkozó személlyel kötünk szerződést ...
2. ...az ő ügyfélforgalom számára nyitva álló helyiségében, az ott dolgozó alkalmazottal... (a helyiség fogalmát a bírói gyakorlat megszorítóan, ezzel szemben az alkalmazottét kiterjesztően értelmezi: csak olyan területet ért ilyen helyiségen, ahová a működés ideje alatt minden megkötöttség nélkül bárki bemehet és kiszolgálják, viszont az alkalmazotti viszony nem fontos, mert például a megbízás alapján eljáró személyt is képviselőnek tekinti, ha a többi feltétel teljesül)
3. ...az ott szokásos szerződést kötünk,... (ezen azokat az ügyleteket értve, amelyek mindenki számára elérhetőek az adott helyen)
4. ...feltéve, hogy a jogszabály másként nem rendelkezik, illetve a körülményekből más nem következik. (Benedek [2007] p. 834)

Fontos kiemelni, hogy bár a törvény szövegéből ez csak áttételesen következik, de a bírói gyakorlat jóhiszemű harmadik személyek irányában elismeri – az előző törvényi vélelem mellett – az ún. *látszaton alapuló* képviseletet is. Ez olyan alkalmazottak, dolgozók tekintetében áll fenn, akik beosztásuknál fogva rendszeresen tárgyalásokat folytatnak, és akik esetén a munkaadó, illetve a „mögöttük álló” szervezet eljárásából a jóhiszemű felek alapos okkal következtetnek arra, hogy az illető személynek képviseleti joga is van. Ilyen például, ha a munkaadó maga küldi a tárgyalásra a dolgozóját, és annak eljárását már más alkalommal is jóváhagyta. (BH1994. 96) A vélelmezett, illetve a látszaton alapuló képviselet esetén a képviselő által kötött szerződéseket úgy kell tekinteni, mintha azt a képviselt kötötte volna.

*Képviseleti jog korlátozása.* Bár jogilag nem látszaton alapuló képviselet, de a megbízó szempontjából ahhoz nagyon hasonló az, ha a képviselője jogát korlátozza<sup>58</sup>, de erre a partner figyelmét külön nem hívják fel. Ilyenkor a képviseleti jog korlátlan marad, a megkötött szerződés érvényes.

*A képviselő, álképviselő felelőssége.* Amennyiben a képviselő vagy álképviselő tettei a megbízó számára kárt okoznak (kedvezőtlen szerződést köt, kártérítést kell a lépései miatt fizetni, stb.), akkor vele szemben a megbízó a közöttük fennálló szerződés vagy más jogviszony alapján léphet fel. Ennek alapján követelheti a kár megtérítését, indíthat ellene fegyelmi eljárást, bocsáthatja el, stb.

Összefoglalva: a nem a megbízója érdekében eljáró ügynök által okozott kárt valamilyen formában meg kell osztani a „megbízó”, az álképviselő és a vele szerződő partner között. A magyar jog a kockázat és kármegosztásnak legalább négy formáját ismeri:

- (i) a szerződést érvényesnek nyilváníthatja – ilyenkor a költséget a „megbízó” viseli, de azt megpróbálhatja behajtani az álképviselőn;
- (ii) a szerződést ugyan nem tekinti érvényesnek, de a partner megkapja a szerződésből várt hasznát – ilyenkor őt csak akkora kár éri, amennyivel a bíróság alábecsli ezt az összeget, ő csak a bírósági tévedés kockázatát viseli; a kárt az álképviselő fizeti;
- (iii) a szerződést nem tekinti ugyan érvényesnek, és a szerződési partnernek csak a költségeit térítik meg kártérítésként – ebben az esetben az ő ösztönzői és kockázata az ötödik fejezetben megismert költségalapú kártérítéssel azonosak; a kárt az álképviselő fizeti;

---

<sup>58</sup> Kérdés persze, hogy mihez képest. Szladits érvelése tisztább: „amikor a meghatalmazás terjedelme nincs határozottan körülírva, különösen az ún. hallgatólagos meghatalmazás esetében, a meghatalmazottat minden olyan ügylet megkötésére jogosítottak kell tekinteni, amely az alapul fekvő jogviszonnyal rendszerint kapcsolatos.” (Szladits [1941] p. 334)

- (iv) nincs szerződés, de kártérítés sincs – a teljes kárt és kockázatot a szerződési partnerre terheljük.

## 5.2. Joggazdasági elemzés: másért viselt felelősség, a képviselő hatásköre

A joggazdaságtan számára a képviselő az ügynökprobléma egyik megjelenési formája, értékelésekor érdemes a kártérítési jogból ismert másért viselt felelősségből kiindulni. Azt, hogy mikor érdemes a megbízót felelőssé tenni a képviselő lépéseiről, és meddig terjedjen a képviselő, ennek alapján érthetjük meg. A képviselő szabályozása közgazdaságilag nem azért érdekes, mert lehetővé teszi, hogy mások eljárjanak, tárgyaljanak, ajánlatokat, elfogadó nyilatkozatokat tegyenek. Az érdekes kérdést a morális kockázat, az ügynökprobléma megjelenése veti fel: mi történjen, ha a képviselő nem a megbízója érdekében jár el? Kik, milyen arányban viseljék ennek a következményeit?

*Kármegosztás a három fél között.* Láttuk az első és a harmadik fejezetben a jobb kockázatviselő tesztet, illetve a kockázatmegosztás optimális mértékét. A joggazdaságtan a három fél közötti kár- és kockázatmegosztáskor itt is erre figyel. Lássuk a három elemet: az információt, a megelőzést és a biztosítási lehetőséget (a kockázattűrést).

- *Információk:* A kockázat ismerete talán leginkább az álképviselőre telepített kár mellett szól: ő az, aki legkönnyebben felismerheti, hogy megbízása mire terjed ki, hogy – általa jól ismert – tettei mennyire szolgálják a megbízója érdekeit. (Ez utóbbi azért fontos, mert ha álképviselőként is jár el, a megbízó utólag „jóváhagyhatja” a számára kedvező szerződéseket.)
- *Megelőzés– ösztönzés, ellenőrzés, kiválasztás:* A megelőzés kérdésében ismét – igaz, csak elvileg – az álképviselő felelőssége a legkézenfekvőbb válasz: ő az, aki felhagyhat ezzel a tevékenységgel. A megbízónak ahhoz, hogy megakadályozza a kárt, ellenőriznie kell, hogy ki jár el a nevében, illetve valamilyen módon meg kell akadályoznia (szankcionálnia kell) a nem megfelelő képviselők működését. Megteheti ezt közvetlenül szankciókkal is, de megteheti úgy is, ha az ügynökök, munkatársai, alvállalkozói kiválasztásánál jár el gondosabban. Végsőül nem feledkezhetünk el a partnerről sem, aki kellő elővigyázatossággal felismerheti a partnere képviselői jogának hiányát. Dari-Mattiacci – Parisi [2003] éppen ezért a másért való felelősség legfontosabb kérdésének azt tekinti, hogy a megbízó ellenőrzési képességét kell-e jobban ösztönözni vagy a károsult elővigyázatosságát. Erre *a priori* válasz természetesen sincs. Sőt, esetenként is elég nehéz megvizsgálni, hogy melyik fél védekezhetne hatékonyabban, olcsóbban. A másért viselt felelősség rendszere – itt is, mint a teljesítési segéd esetén – implicite azt feltételezi, hogy nem a közvetlen kártérítés fenyegetésével, hanem más eszközökkel lehet jobban ösztönözni a munkavállalókat, illetve mindazokat, akikért a megbízó felelősséggel tartozik. Például, nem szabad elfelejteni, hogy ha a kárt a megbízóra is hárítjuk (például érvényes lesz a szerződés), akkor ő a közte és a „képviselő” között fennálló kapcsolatra hivatkozva mindig felléphet az utóbbival szemben, vagyis kérheti a költségének vagy annak egy részének megtérítését.
- *Kockázattűrés és vagyoni helyzet:* Ha az ellenőrzés nem is dönti el, hogy inkább a megbízónak vagy inkább a szerződési partnernek kell-e viselnie az álképviselő működésének kockázatát, akkor még mindig fennmarad a kockázattűrés érve. Mint a teljesítési segéd felelőssége kapcsán is láttuk, túlzott leegyszerűsítés abból kiindulni, hogy a megbízó általában nagyobb vagyonnal rendelkezik, és ezért kockázattűrési-képessége is nagyobb. Amennyiben tehát az első két szempont (az információs különbség, illetve az ellenőrzési, ösztönzési lehetőségek) szerint nincs lényeges eltérés, akkor ez a harmadik érv gyakorlatilag nem támogatja a képviselő semmilyen általános vélelmét: a kockázattűrési képességet csak a konkrét ügyben szereplő felek ismeretében, őket összevetve, tehát minden előzetes vélelemtől függetlenül lehet eldönteni.

*Adminisztratív egyszerűség.* A mögöttes felelősséget (és az abból következő elszámolási rendszert megbízó és megbízott között) számos kritika éri a magas adminisztrációs terhei miatt. Ez ugyanis megduplázza az eljárások számát: miközben végül (nagy részt) az álképviselőnek kell megfizetnie a kárt, aközben ezt „felesleges” kerülő úton érjük el: az

ügyfélnek a megbízót kell perelnie (vagy vele kell peren kívüli megegyezésre jutnia), majd a megbízónak fel kell lépnie az őt nem megfelelően képviselő féllel szemben.

### 5.3 Magyar jogi problémák

A magyar jogi megoldások közül kettő érdemes kicsit szemügyre venni. Az egyik a megbízó objektív felelőssége, vagyis, hogy egyedül a közvetlen károkozó, vagyis az ügynök magatartását vizsgáljuk. Ha ő nem járt el elég gondosan, akkor a megbízó viselkedésétől függetlenül minimum kártérítést ítél meg a magyar jog. A másik, hogy a vélelmek megfogalmazásával a rendszer meglehetősen kevés figyelmet vár el a partnertől is – a kártérítésnél bevezetett fogalmakkal: meglehetősen ritkán fog a közrehatás miatt eltekinteni a szerződés érvényességétől vagy a kár megtérítésétől. Mindez roppant hasonló az ötödik fejezetben látott közreműködőért vállalt felelősséghez – bár vannak olyan elemek (mindenekelőtt az, hogy a közvetlen károkozó ismert a partner előtt, és a magatartását vagy megbízatásának valódiságát is könnyebben ellenőrizheti), amely miatt – szemben a közreműködőért vállalt felelősséggel – felmerülhetne a megbízó, illetve a károsult vétkességét is vizsgáló felelősségi rendszer kialakítása. (Részletesebb áttekintésért lásd Kraakman [2009]).

*Vétkességi felelősség képviselő esetén?* A megbízó legtöbbször dönthet arról, milyen mértékben folyjon bele közvetlenül a tárgyalásokba. Amennyiben őt csak akkor érintené a számára hátrányos szerződés – csak akkor lenne az érvényes, hatályos –, ha a megbízó kiválasztásakor, munkájának szabályozása vagy felügyelete során felrőhatóan járt el, akkor ez csökkentené a képviselők útján kötött ügyletek várható költségét. A megbízó csak a bíróság által vizsgált szempontokra, például a megfelelő ellenőrzésre figyelne, elkerülve így a nem vágyott szerződéseket. Megnézne a képviselők útján kötött szerződések, illetve az ügynökök száma is. Amennyiben a bíróság a vétkesség vizsgálata során nem tudja megfelelően értékelni a kiválasztási folyamatot, akkor nagyobb az esélye annak, hogy több (és több megbízhatatlan) ügynök lesz.

*Közrehatás vizsgálata.* Kiindulópontként érdemes felidézni, hogy a második világháború előtti magyar magánjogban Szladits szerint a partner közrehatásának vizsgálata kiemelt jelentőségű volt: „Ha azonban a másik fél is<sup>59</sup> gondatlanul járt el, vagyis tudhatta, hogy az álképviselő túllépte képviselői hatalma körét, akkor az utóbbi [álképviselő] ellen sem fordulhat az ügylet alapján, és kártérítésre sincsen joga.” (Szladits [1941] p. 337) (Jegyezzük meg, hogy a szövegből nem egyértelmű, hogy aktuális tudásról, vagy elvárható tudásról beszél-e!) Hogyan értékelhetjük, hogy a partner gondosságának vizsgálata kikerült az álképviselő esetén vizsgálandó tényezők közül?

Először is szögezzük le: mindenképpen marad rajta kár, hiszen – mint az ötödik fejezetben láttuk – a jog nem hajlandó minden veszteséget, jogi értelemben kárnak elismerni. A közrehatás létének vagy hiányának elemzésekor tehát nem az a kérdés, hogy vagy vizsgáljuk a károsult közrehatását és akkor nem kap semmiféle kompenzációt, vagy nem vizsgáljuk, és akkor a teljes kárát megtérítik (vagyis minden elővigyázatossági ösztönzője elvész). A kérdés az, hogy semmiféle kompenzációt nem kap (közrehatás vizsgálata), vagy csak részlegest (nem vizsgáljuk a közrehatását). Milyen változást hozna ez? A részleges kárviselés esetén a károsult is védekezik – legalábbis annyiban amennyire a várhatóan rá eső kár erre ösztönzi. A közrehatás vizsgálata ehhez képest vélhetően növelné a gondosságát, vagyis a bíróság által is megfigyelhető elővigyázatossága. Emiatt viszont (mivel a kettő között helyettesítő

---

<sup>59</sup> Azért „is”, mert a korszak még nem ismerte az alkalmazottért, megbízóért való objektív megbízói felelősség intézményét, a megbízó is minden esetben vétkességi felelősség alapján felelt.



viszony van, vagyis, ha az egyik magasabb, akkor a másikból kevesebbre van szükség) vélhetően csökkenne az ösztönzése a meg nem figyelt tevékenységekre. Összességében azonban növelné az elővigyázatosságát, csökkentené az álképviselők által okozott kárt.

## 6 Összefoglalás

A szerződési kötelelem foglyul ejti a feleket, nem válthatják le olyan egyszerűen a partnerüket, mint e nélkül. Éppen ezért roppant fontos annak vizsgálata, hogy mikor és mennyiben jön létre ez a kötöttség. Láttuk, hogy az ajánlattevő oldalán igazából egy kétszintű rendszer létezik, először az ajánlati kötöttség áll be, majd annak elfogadásával jön létre a szerződési kötelelem. Mikor kezdődjön az ajánlati kötöttség? Mire terjedjen ki? Itt a joggazdaságtan az idioszinkratikus beruházások létéből indul ki – pontosabban abból, hogy ilyen előzetes beruházások kiváltása az „ajánlattevőnek” érdeke volt-e. Ha igen, akkor hatékony, ha az ajánlatához köti a jog. Az ajánlati kötöttség időszaka alatt a két fél helyzete aszimmetrikus: az ajánlattevő már kötve van (bár láttuk, hogy a magyar jogrend sem sokáig, és sok esetben viszonylag könnyen visszavonható módon tartja fenn ezt a kötöttséget), ezzel is biztosítást nyújtva a másik fél ez idő alatt tett beruházásaira. Ez teszi lehetővé azt is, hogy a másik fél tovább kereshesse a megfelelő partnert.

Az ajánlatban, illetve a szerződésben kötelezően szabályozandó elemek közvetlenül hatnak a szerződés pontosságára, tartalmára. Azonban láttuk, hogy ezek szabályozása sem túl erős a magyar jogban – alapesetben. Láttuk, a legtöbb jogrendhez hasonlóan a magyar sem foglalkozik azzal, hogy mit érthetünk az ajánlat visszavonásán, tisztességtelen (a jóhízeműség és tisztességesség elvébe ütköző) módosításán.

Az ajánlattételből fakadó kötöttség sok jogrendszerben kifejezetten enyhe: épp az aszimmetrikus foglyul ejtés elkerülésével érvelnek e mellett. Az ajánlattétel és az ajándékozás gyakran igen közel kerül egymáshoz, hiszen mindkettő egyoldalú jognyilatkozatnak tekinthető. Az ajándékozási ígéret kikényszerítését sok országban igen komoly, elsősorban formai feltételekhez kötik. Ezek a formai követelmények elsősorban a szerződéskötés pontosságára hatnak, igaz egyben a tranzakciós költségeket is növelik. Könnyebbé teszik a bizonyítást, ösztönzik a hosszabb távú tervezést, viszont mivel a szerződéskötés újabb szabályával állunk szemben, így egyben bizonytalansági tényezőt is jelentenek (betartottak-e a felek minden elvárt formai követelményt – mert e nélkül a megállapodásukból nem származik kötőerő). A szerződéskötés gyakran nem közvetlenül a két szerződő fél, hanem képviselők révén jön létre. Itt hatékonysági szempontból az alapkérdés az álképviselő által okozott károk kockázatának megosztása a két tisztességes fél (a megbízó és az ügyfél) között.

Természetesen a szerződéskötés szabályozása közvetlenül elsősorban a partnerkeresésre és a szerződés megfogalmazására hat. De a többi ösztönzőt is érintik áttételesen. Ne feledjük ugyanis, hogy a szerződéskötés körüli bonyodalmak egyben azt is jelentik, hogy a szerződés körüli jogviták esetén egy újabb bizonytalansággal, kockázattal kell szembenéznünk. Elképzelhető ugyanis, hogy a bíróság tévesen ítéli meg a kérdést, és olyan szerződés nem lesz emiatt kikényszeríthető, amelyben pedig bíztunk. Ez a tévedési esély azt jelenti, hogy csökken az a várható kártérítés, illetve büntetés, amelyet a másiknak akkor kell fizetnie, ha nem akarja teljesíteni a szerződést. Elképzelhető, hogy ő ilyenkor sikeresen győzi meg a bíróságot arról, hogy a szerződés létre sem jött, ezért egyszerűen az eredeti állapot helyreállításával a felek viszonyát fel lehet számolni. Az eredeti állapot helyreállításával, amely a legenyhébb szankció. A szerződéskötés körüli bizonytalanság tehát ugyanúgy hat, mintha csökkenne a kártérítés mértéke – maga után vonva mindazokat a hatásokat, amelyeket ennek kapcsán a harmadik és az ötödik fejezetben láttunk.

## *Irodalomjegyzék*

- Aghion P. and P. Bolton [1987], Contracts as a barrier to entry. *American Economic Review* 77, 388-401.
- Akerlof, George [1982]: Labour Contracts as a Partial Gift Exchange. *97 Quarterly Journal of Economics*, pp. 543-569
- Bebchuk, L.A. and O. Ben-Shahar [2001] Precontractual Reliance, *Journal of Legal Studies* 30, 424
- Benedek Károly - Gárdos Péter [2007]: XVIII. fejezet: A szerződés megkötése. in: Gellért György: A Polgári Törvénykönyv magyarázata I. kötet, Complex, Budapest
- Benedek Károly [2007]: XIX. fejezet: A képviselő. in: Gellért György: A Polgári Törvénykönyv magyarázata I. kötet, Complex, Budapest
- Ben-Shahar, O. [2004] Contracts Without Consent, *University of Pennsylvania Law Review* 152, 1829
- Cartwright J. and M. Hesselink [ed. 2008], Precontractual Liability in European Private Law. Cambridge: Cambridge University Press
- Chung, T.Y. [1992], On Social Optimality of Liquidated Damages Clause: An Economic Analysis. *Journal of Law, Economics, and Organisation* 8, 280-305
- Cooter, Robert - Thomas Ulen [2005]: Jog és közgazdaságtan. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest
- Craswell, R. [1996], Offer, Acceptance, and Efficient Reliance, *Stanford Law Review*, 48, 481-553.
- Cross, F.B. [2005], Law and Trust, *Georgia Law Review*, 93. 1457
- Diamond, P. and E. Maskin [1979], An equilibrium analysis of search and breach of contract I: Steady states. *Bell Journal of Economics* 10, 282-316.
- Eisenberg, M.A. [1994], Expression Rules in Contract law and Problems of Offer and Acceptance. *California Law Review* 82, 1127
- Elster, J. [2001]: A társadalom fogaskerekei. Budapest, Osiris
- Farell J. and P. Klemperer [2007], Coordination and Lock-in: Competition with Switching Costs and Network Effects. in: M. Armstrong and R. Porter (ed.), *Handbook of Industrial Organization, Volume 3*. Elsevier
- Gordley, J. [2004], Comparisons. in: Gordley [ed. 2004]
- Gordley, J. [ed. 2004], The Enforceability of Promises in European Contract Law. Cambridge: Cambridge University Press
- Hermalin, B.E., A.W. Katz, and R. Craswell [2007], The Law and Economics of Contracts. in: M. Polinsky and S. Shavell (eds.), *Handbook of Law and Economics*, Vol. 1, A., Amsterdam: Elsevier, 3-138.
- Hesselink M. [2004], The Concept of Good Faith. in: A.S. Hartkamp, E.H. Hondius, M.W. Hesselink, C.E. du Perron & M. Veldman, (eds), *Towards a European Civil Code*, The Hague, Boston & London: Kluwer Law International, pp. 471-498,
- Hirschman, A.O. [1970/1995] *Kivonulás, tiltakozás, hűség*. Budapest: Osiris, 1995.

- Johnston, J.S. [1999], Statute of Frauds. in: Newman (ed.), *New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*. London: Macmillan Press
- Katz, A.W. [1996], When Should an Offer Stick? The Economics of Promissory Estoppel in Preliminary Negotiations, *Yale Law Journal*, 105, 1249–1309.
- Kemenes István – Vékás Lajos [2008]: Ötödik könyv második rész: A szerződések általános szabályai. in: Vékás Lajos (szerk): *Szakértői javaslat az új Polgári Törvénykönyv tervezetéhez*. Budapest, Complex
- Klein, B. [1999], Hold-up Problem. in: Newman (ed.), *New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*. London: Macmillan Press
- Kostritsky, J. [1993], Bargaining With Uncertainty, Moral Hazard and Sunk Costs: A Default Rule for Prescontractual Negotiations. *Hastings Law Journal* 44, 621
- Kostritsky, J. [2008], Uncertainty, Reliance, Preliminary Negotiations. *SMU Law Review*
- Kraakman, R.H. [2009], Vicarious and corporate civil liability.
- Mattiacci, G.D. and F. Parisi [2003], The Cost of Delegated Control: Vicarious Liability, Secondary Liability and Mandatory Insurance', *International Review of Law and Economics*, 23, 453–75.
- Menyhárd A. [2004]: *A jóerkölcsbe ütköző szerződések*. Gondolat, Budapest
- Miller, Gary J. [2002]: *Menedzserdilemmák*. Aula – Széchenyi István Kollégium, Budapest
- Posner, R.A. [1998], *Economic Analysis of Law*, New York: Aspen Law and Business
- Prentice, R.A. [2007], Law and Gratuitous Promises. *University of Illinois Law Review*. 881-938
- Schwartz, A. and R. Scott [2007], Precontractual Liability and Preliminary Agreements, *Harvard Law Review* 120 661-675
- Spier – Whinston [1995] On the Efficiency of Privately Stipulated Damages for Breach of Contract: Entry Barriers, reliance, and Renegotiation. *The Rand Journal of Economics* 26, 180-202
- Trebilcock, M.J. [1986], *The Common Law of Restraint of Trade*. Toronto – London – Sydney. Carswell – Sweet&Maxwell – The Law Book Company Ltd.
- Trebilcock, M.J. [1993], *The limits of freedom of contract*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- Vékás Lajos [2008]: Első könyv: Bevezető rendelkezések. in: Vékás Lajos (szerk): *Szakértői javaslat az új Polgári Törvénykönyv tervezetéhez*. Budapest, Complex
- Zoltán Ödön [2007]: XLVIII. fejezet: Az ajándékozás. in: Gellért György: *A Polgári Törvénykönyv magyarázata II. kötet*, Complex, Budapest

## VIII. fejezet: Információ

Az előző fejezet bevezetőjében azt láttuk, hogy a szerződés kikényszerítő ereje, léte, érvényessége formai, procedurális és szubsztantív okoktól függ. Ebben a fejezetben a procedurális okok első csoportjával: az információs helyzet elemzésével foglalkozunk. Az információ kapcsán a legegyszerűbb joggazdaságtani megközelítés két célt fogalmaz meg. Egyrészt azt, hogy ösztönözze új, hasznos információk felszínre kerülését és terjedését. Másrészt, mint Cooter és Ulen fogalmaz, segítse elő azt, hogy az információ és a tulajdon egy kézbe kerüljön (Cooter – Ulen [2005] p. 305). Utóbbi garantálhatja ugyanis az erőforrások technológiai értelemben leghatékonyabb felhasználását.

A nemzetközi összehasonlító jogi irodalom általában három információs elvet különít el: a tévedést, a megtévesztést és a kötelező tájékoztatást (illetve az tájékoztatás elmulasztását). Amelyik jogrendszerben létezik külön elv a szerződéskötést megelőző magatartás szabályozására, ott általában ebből (például a jóhiszeműség és tisztesség követelményéből) közvetlenül is levezethető, hogy a felek milyen információk átadásával tartoznak egymásnak, illetve, hogy mi a teendő, ha valamely lényeges információ a szerződéskötéskor egyikük vagy másikuk számára nem volt felismerhető.

A megoldást a magyar jog is a jóhiszeműség és tisztességesség követelményéből vezeti le. Már annak definíciójakor kimondja, hogy a felek a tárgyalás során is együttműködni kötelesek. Külön is kiemeli ezt a szerződés létrejöttének általános szabályozásakor: a felek együttműködni kötelesek, tájékoztatási kötelezettségük van minden lényeges kérdésben (Ptk. 205.§ (3) bekezdés). A biztatási kár (6.§) is nyilvánvalóan a tájékoztatással kapcsolatos: ha a másik (jóhiszemű és racionális) fél azt az információt szűrheti le a tetteinkből, hogy a szerződés nagy valószínűséggel létrejön, akkor az ebből eredő károkat megtéríteni tartozunk. Azonban polgári jogi alapelvek specifikus szabályokban is megjelennek. A Ptk. 210.§ szerint a szerződés megtámadható, és ezért érvénytelen, (i) ha valamelyik fél tévedésben volt, (ii) ha a szerződés közös téves feltevésen alapult, illetve (iii) ha az egyik fél megtévesztéssel vette rá a partnerét a szerződés megkötésére.

A fejezetben először a tájékoztatás, az információhiány jogi szabályozásának lényeges joggazdaságtani problémáit vesszük számba. Ezt követően a kétféle tévedést – az egyoldalút és a közöset – együtt tárgyaljuk. A harmadik alfejezetben tárgyalt megtévesztés ezektől főként a szándékosságban tér el – ott elsősorban azt láthatjuk majd, hogy a szándékos megtévesztés megítélése miért kell, hogy eltérjen a nem szándékostól, amely az egyoldalú tévedés alapesete a magyar jogban.

### *1 Joggazdaságtani problémák az információ*

Az információt a közgazdaságtan általában olyan jószágként kezeli, amelynek megismerése költséges, viszont amelynek terjesztése költségmentes. Az információ megszerzése, megismerése (az arra elsőként szert tevő számára) költségekkel jár, az információ keresése beruházási döntés. Ezzel szemben, ha valaki már ismeri az információt, akkor sokszor majdhogynem költségmentesen terjesztheti azt: az információt sokszorosításának és továbbadásának költsége elenyésző – és az Internet, az elektronikus adathordozók terjedésével még csökken is. Ezek a joggazdaságtan klasszikus feltételezései, ezek alapján azonosíthatjuk a szerződési jog információs szabályainak ösztönzési hatásait. Elsősorban ezen ösztönzők, vagyis az információgyűjtési és a tájékoztatási ösztönzők alapján próbálhatjuk megragadni az információs szabályozás értelmes terjedelmét is.

## 1.1 Az információ értéke

Mielőtt hozzáfognánk az információ polgári jogi doktrínáinak elemzéséhez érdemes felidézni, hogy miért is gyűjtünk információt. Megkülönböztetjük az információk kétféle hasznát: az információt megszerző fél hasznát és azt a pozitív hatást, amelyet az információ a piaci versenyre gyakorol. (Ebben a pontban nem foglalkozunk azzal, hogy ezen információk megszerzése milyen költségekkel jár<sup>60</sup>)

*Az információszerzés egyéni haszna.* Az információszerzés egyéni hasznát a harmadik fejezetben az opciós érték kapcsán láttuk. Idézzük fel! Tegyük fel, hogy a harmadik fejezetben megismert szituációhoz hasonló áll fenn: egy adott munka kapcsán azt tudjuk, hogy annak költsége 0 és 1.000 között lesz valahol! Feltesszük, hogy ezen belül minden lehetséges összeg ugyanakkora eséllyel következhet be – az eloszlás egyenletes. A vevő a munkáért 600-at ígér. Elvállalhatjuk a munkát információgyűjtés nélkül is. Akkor, mivel a munka várható költsége 500, a várható hasznunk 100 lesz. De a konkrét hasznunk lehet negatív is, vagyis lehet veszteségünk is, ennek esélye 40%. Ha információt gyűjtünk, és ennek révén kideríthetjük, hogy a munka pontosan mennyibe is fog kerülni, és csak akkor fogjuk elvállalni, ha abból nyereségünk lehet. Vagyis az eseteknek csak 60%-ában kötünk szerződést, akkor, amikor a költség maximum az árnak, 600-nak megfelelő. Ekkor viszont a megkötött szerződések esetén a várható hasznunk 300 lesz, hiszen a 600 alatti esetekben a várható költség 300. Információgyűjtés esetén tehát kevesebb szerződést kötünk, de azokon nagyobb a hasznunk. Összességében – figyelembe véve azt is, hogy az esetek 40%-ában viszont nem szerződünk, várhatóan 180 hasznunk lesz ( $180 = 60\% * 300$ , hiszen 60% a szerződéskötés esélye és ebben az esetben átlagosan 300 hasznunk lesz). Az információgyűjtés tehát 80-nal növeli az információgyűjtés nélkül várható hasznot. (Ez persze még nem jelenti azt, hogy érdemes is információt gyűjteni, mert nem feledkezhetünk el annak költségéről sem.)

*Az információ hatása a piaci versenyre.* Az információgyűjtés hat a piaci versenyre is. Lássunk erre egy másik példát. Tegyük fel, hogy egy hiteltermék kapcsán az ügyfelek csak az induló törlesztőrészletre figyelnek (rövid távra kalkulálnak). Ekkor a piaci versenyben részt vevő hitelnyújtók arra lesznek ösztönözve, hogy minél alacsonyabb törlesztőrészletet kínáljanak. (Utóbbit megtehetik úgy, hogy hosszabb időre adnak kölcsönt, vagy úgy, hogy a kezdeti időszakra kedvezményes törlesztést engednek.) A verseny azokban a dimenziókban indul meg, amelyet a fogyasztók figyelnek. Ezzel szemben a meg nem figyelt tulajdonságokban vélhetően ez „visszaüthet”. Tegyük fel, hogy a hitelezők ugyanazt a hitelt alacsony induló és magasabb későbbi törlesztéssel is tudják kínálni! Ebben érdekeltek is lesznek. Vagyis azokban a dimenziókban, amelyekről a fogyasztók tájékozatlanok, inkább egy minőségrontó, káros verseny indul: minél magasabbra tudja emelni valaki a hitelfelvevők által nem figyelt későbbi kamatot, annál valószínűbb, hogy a rövidtávút csökkenteni tudja, és ezzel versenyelőnybe kerülhet.

Fel kell azonban hívni a figyelmet arra, hogy ilyen tájékozatlan fogyasztók esetén időnként a verseny az tájékoztatást is kikényszerítheti. Például, ha van olyan versenyző a piacon, aki ezekben a megfigyelt dimenziókban rosszabb ajánlatot tud csak tenni, viszont a meg nem figyelt jót, akkor ő érdekelt lesz abban, hogy tájékoztassa az ügyfeleket ennek fontosságától. Tegyük fel, például, hogy a devizahitel kamata alacsonyabb, és ezért az árfolyamkockázatra sem figyelő fogyasztók előnyben részesítik azt! Viszont, ha van olyan hitelező, amely valamiért kevésbé fér hozzá devizához, akkor ő ebben a versenyben hátrányban lesz – csak a hazai valutában, magasabb kamatért tud hitelt adni. Ő érdekelt

---

<sup>60</sup> A későbbiekben látunk majd sok példát arra, hogy az itt megismert hasznok elmaradnak a költségektől, vagyis az információgyűjtés egyéni vagy társadalmi szinten nem hatékony.

lehet abban, hogy tájékoztassa a fogyasztókat a devizahitelek veszélyeiről. Ezzel ráadásul pozitív reputációt is szerezhethet magának – túl azon, hogy a saját versenyhelyzetét is javította.

Az persze, hogy ez a folyamat beindul-e és sikeres lesz-e sok dologtól függ: mindenekelőtt attól, hogy a fogyasztók meggyőzése, informálása milyen nehéz. De attól is, hogy kell-e ennek a cégnek félnie attól, hogy miután ő felvállalta a tájékoztatás költségeit, mások az új minőségi dimenzióban legyőzik. Attól, hogy a többiek eddig elhanyagolták ezeket a dimenziókat, nem következik az, hogy ott ne tudnák megnyerni a versenyt – különösen, hogy a tájékoztatást elvégző banknak, vélhetően sok erejébe, erőforrásába kerül a fogyasztók tájékoztatása, ezért kevesebb erőforrása marad ezen újonnan fontossá váló dimenziók további fejlesztésére. Ezekkel az akadályokkal, amelyek egyben a jogi szabályozás melletti érveket is szolgáltatják, a fejezet későbbi részében találkozhatunk.

## 1.2 Ösztönzési problémák

Láttuk az előbb, hogy az információ kapcsán két ösztönzőt kell mindig szem előtt tartani: megéri-e megszerzeni azt, és (ha már ismerjük) megéri-e tájékoztatni a többieket, konkrétan a szerződési partnerünket. Az információszerezés egyéni beruházás. Mint minden beruházásnál, így itt is ugyanazt az alapmodellt kell szem előtt tartani: legegyszerűbb megközelítésben az erőfeszítés, pontosabban az annak nagyságáról hozott döntés akkor optimális, ha az kapja a teljes hasznot, aki a teljes költséget viseli. Ha a jog azt követeli, hogy az információgyűjtő a megszerzett információját ossza meg másokkal, akkor a haszon egy része másokhoz jut. Azonban, mivel a terjesztés költsége elenyésző, így az információterjesztés akkor lenne társadalmilag optimális, ha az a lehető leggyorsabban megtörténne: amint megismerünk egy új információt, azt azonnal el is jutna mindenkinek. A beruházási ösztönző tehát csak akkor lehet hatékony, ha az információ terjedését akadályozzuk. Ez minden információval foglalkozó szabályozás alapdilemmája; legyen szó a polgári jog tévedés doktrínájáról, a fogyasztóvédelem információs, tájékoztatási elvárásairól, avagy éppen a szellemi alkotásokhoz fűződő jogok (a szabadság, a szerzői jog) szabályozásáról<sup>61</sup>.

*Információszerezés ösztönzői.* A szerződési jog leginkább a tévedés doktrínájával hat az információszerezésre. Ennek első, legismertebb elemzése Kronman [1978]: ha a szerződési jog a tévedésben lévő felet felmenti, felmentheti a szerződés teljesítése, illetve a kártérítés alól, akkor ezzel a tájékozott felet az általa ismert információk, az ún. *magáninformációi*) megosztására ösztönzi. Ennek kétségtelen előnye, hogy ezzel nyilvános, vagy közös tudást képező információvá válik a már ismert információ: mindenkinek eljuthat. Azonban emiatt csökken az ösztönzés arra, hogy új információkat szerezzünk. Amíg az információs előnyünket kihasználva a magunk számára előnyösebb (partnerünk számára pedig – az adott információ ismeretéhez képest – hátrányosabb<sup>62</sup>) pozíciót érhetünk el, addig erősebb az információszerezési ösztönzőnk. Kornman szerint tehát, ha az információszerezést akarjuk ösztönözni, akkor egyoldalú tévedés esetén nem szabad érvényteleníteni a szerződést.

<sup>61</sup> Erről lásd: Cooter – Ulen [2005] pp. 132-149, Gordon – Bone [2000], Menell [2000], R. Posner [2011] pp. 48-59, Shavell [2004] pp. 137-174

<sup>62</sup> Tegyük hozzá: az információgyűjtésből a tévedésben tartott félnek is előnye származhat! Elképzelhető, hogy a szerződés számára előnyös, hiszen magasabb ellenszolgáltatást kap, mint amennyit az általa kínált szolgáltatás szerinte ér – viszont a partnere az adott szerződést nem kötötte volna meg az adott információ nélkül.

Elképzelhető az is, hogy bár a másik fél információ híján is megadná az általa kért árat, de információ birtokában magasabb ellenszolgáltatást ajánl – félve például, hogy mással köt a tévedésben levő fél szerződést. Vagyis bár ő közvetlenül nem részesedik az információ miatt előnyökben, de a magasabb ellenszolgáltatás miatt közvetetten mégis részesül annak hozamából.

Gondoljunk az előző példára, amikor azért gyűjtöttünk információt, hogy eldöntsük, hogy 600-ért megéri-e megkötni a szerződést. Ott az ösztönzött információszerzésre, hogy csak az ennél olcsóbban elvégezhető munkákat vállaltuk el. Ha a másik fél a maga tévedésére hivatkozva megtámadhatná utólag a szerződést, hivatkozva arra, hogy tudtuk, hogy a munka olcsóbban is ellátható, akkor kénytelenek lennénk csökkenteni az árat. Az információ hasznának egy része tehát a nem informálódó félhez jutna, a beruházás hozama pedig csökkenne.

*Kritika: védekezés?* A Kronman-modell leegyszerűsített következtetését több kritika is érte. Az egyik ilyen az, hogy a másik (a szerződésbe tájékoztatlanul „bennragadó”) fél információszerzési ösztönzőit is meg kell fontolni. Az ő oldalán ugyanis a túlzott védekezés problémája jelentkezik: amennyiben minden információ magáninformáció maradhat, akkor mindenki minden információt maga akar majd begyűjteni – akkor is, ha azt mások már megszerezték, akkor is, ha egyszerűbb, olcsóbb lenne a másiktól információt kapnia, mint újra megszerezni azt. Amennyiben nincs tévedésre alapozott megtámadás, akkor mindenki jobban fog félni a szerződéskötéstől, inkább előzetesen próbálja bebiztosítani magát.

*További kritikák: az információszerzés egyéb ösztönzői?* A Kronman-modell egyik kritikája arra hívja fel a figyelmet, hogy a tévedés doktrínája csak az információk bizonyos csoportjának megszerzésére hat. Kronman ugyanis azt feltételezi, hogy azért gyűjtünk információt, mert abból hasznot akarunk. Ha egy információnak nincs – a költségét meghaladó – haszna, akkor azt nem is szerezzük meg. Vannak olyan információk, amelyeket ilyen haszon nélkül is megszerzünk. Vagyis ezek megszerzésére nem hat az sem, ha a tévedést érvénytelenségi okként ismeri el a jog. Ilyen információk azok, amelyeket gyakorlatilag véletlenül (közgazdasági kifejezéssel: költségmentesen) ismerünk meg, illetve azok, amelyeket más okok miatt amúgy is megszereznénk.

- (i) Véletlen információszerzés: Nem minden információszerzés tudatos kutatás eredménye. Információhoz juthat valaki *aktív* módon, vagyis úgy, hogy erőforrásokat ruház be a tájékoztatás érdekében, de *véletlenül* is. Ösztönözni csak a tudatos döntés alapján megszerzett információkat lehet – véletlenül (vagyis keresés, erőfeszítés nélkül) akkor sem fogunk több vagy kevesebb információt találni, ha arra erősebben ösztönöznek minket.
- (ii) Más előny: Az információ beszerzésére nem biztos, hogy csak azért kerül sor, hogy az adott szerződést minél kedvezőbb feltételekkel köthessék meg. Napjaink szerzői jogi vitái mutatnak erre jó példát: a szerzői jogok gyengébb védelme (illetve a szabad letöltés, szabad használat – az amerikai jogban az ún. *fair use* – kiterjesztése) mellett érvelők hivatkoznak gyakran arra, hogy az információk, vagyis esetükben a szellemi alkotások haszna nem csak az, hogy a termékeket a vevőknek el tudják adni. Az is fontos (piaci) előny, hogy a szerzők ismertek lesznek, fellépésekre kérik őket, meghívásokat kapnak.<sup>63</sup> Hasonló hatások a szerződési jogban is megfigyelhetők: vannak olyan információk, amelyekre nem (csak) azért van szükségünk, hogy a partnerünkkel szemben az árat a magunk számára kedvezően alakíthassuk (olcsóbban vehessünk értékes dolgokat), hanem

---

<sup>63</sup> Hasonlóképp, a szabadalomról nemcsak az a haszon származik, hogy annak birtokában kizárhatjuk a versenytársakat (csak mi állíthatjuk elő az adott szabadalommal védett terméket, és ezért magasabb árat kérhetünk érte), hanem a gyorsaságból is származik előnyünk. Még ha az adott információt nem is védené a jog, addig, amíg mások le nem tudják másolni a terméket, egyedül leszünk a piacon, és ezalatt szerezhethetünk akkora hozamot, amely már önmagában – egyéb jogi védelem híján is – a kutatásra ösztönöz. Különösen fontos ez az előny ún. *hálózati externáliák* esetén. Például egy új kommunikációs csatorna bevezetése, amelyhez a többi versenytárs megjelenése előtt sok felhasználó csatlakozik, komoly előnyökkel jár: az újakhoz nem azért fognak kevesebben csatlakozni, nem azért fognak kevesen átváltani rájuk, mert rosszabb minőségűek, drágábbak, hanem azért, mert ezzel a korábbi hálózatot, annak sok ügyfelével el kell hagyni. (Hálózati hatásokról, hálózati externáliákról lásd Page – Lopatka [2000].)

azért is, hogy a versenytársainkkal szemben előnybe kerülhessünk (Groskopp – Medina [2006]).

Érdeemes tehát különbséget tenni aszerint, hogy a (potenciálisan) tájékozott felet mi ösztönzi információszerzésre. Azonban az ösztönző okát, erősségét nehéz értékelni. Sokak szerint (például Shavell [2004] pp. 333-334, vagy R. Posner [2011] p. 129) erre közvetlenül nincs is szükség: viszonylag jó becslése ennek az, hogy a vevő vagy az eladó-e a tájékozatlan fél. Az eladótól a legtöbb jogrendhez hasonlóan a magyar is magasabb informáltságot vár el – ritkábban lesz eredményes az eladó, ha tévedésre hivatkozva megtámadja a szerződést. A modell alapján ez jól magyarázható: az eladó általában könnyebben, olcsóbban – ha tetszik, véletlenül – is megtudhat bizonyos információt (hiszen ő birtokon belül volt korábban), ráadásul őt sok egyéb tényező is információszerzésre ösztönzi, nem csak az, hogy az adott üzletből nagyobb haszonra tehesen szert. Ő csere nélkül is jobban kihasználhatja a rendelkezésére álló erőforrásokat, ha jobban ismeri azokat. Az eladót tehát kevésbé kell a hallgatás lehetőségével ösztönözni az információszerzésre.

*Produktív és redisztributív információk: az információszerzés mindig hasznos?* Egyes információk megszerzését tehát nem kell a tévedés miatti érvénytelenség kiiktatásával (vagy legalábbis a doktrína meglehetősen szűk alkalmazásával) ösztönözni: azok anélkül is előállnak. Más információk megszerzését pedig azért nem kell az egyoldalú tévedésen alapuló szerződések érvényességével ösztönözni, mert nincs társadalmi hasznuk. Ide tartoznak az ún. redisztributív, illetve a már meglévő információk.

Cooter és Ulen nyomán érdemes két információtípust elkülöníteni: a produktív és a redisztributív információkat (Cooter – Ulen [2005] pp. 307-310). *Produktív* vagy *jólétnövelő* egy információ, ha lehetővé teszi, hogy a létező erőforrásokat eredményesebben használjuk fel. Ha kiderül, hogy az adott erőforrás értékesebb, mint azt a tulajdonosa korábban gondolta (a festmény egy híres festő elveszettnek hitt műve, a föld alatt ásványkincs van, stb.), akkor ez produktív információ, mert az adott erőforrást most már ennek tudatában használhatjuk. A *redisztributív* vagy *újraelosztási* célú információk, ezzel szemben nem hoznak létre új értéket. Ezek előnye a megszerzőjük számára csak az, hogy az elérhető szerződéses többletből nagyobb részt szerezhethet meg. Ha például valaki mindenki másnál előbb tudja meg egy nagyberuházás tervét, és felvásárolja az ottani földeket, akkor ezzel nem hoz létre új értéket. A földek ára az információ nyilvánosságra kerülése után mindenképpen megnőtt volna – csakhogy ez az áremelkedés innentől az ő zsebébe, vagyis az információt korábban megismerő fél és nem az információ hiányában neki a földeket eladó, korábbi tulajdonosába vándorol.

Az újraelosztási célú információszerzés kapcsán a hatékonysági probléma nem az, hogy emiatt máshoz kerül a haszon, hanem a *járadékvadászat*: ezen redisztributív információk megszerzése érdekében erőforrásokat használnak fel. Olyan erőforrásokat, amelyeket produktív információszerzés vagy valamilyen más hasznos tevékenység elől vonnak el. A járadékvadászat következménye ráadásul káros versenyt hoz: a másik fél viszont védekezni fog – ami az erőforrás-felhasználást tovább fokozza.

A produktív és a redisztributív információk elhatárolása azonban nem egyszerű: a legtöbb információ ún. kevert információ. (Lásd ennek a talán legélesebb példáját a bennfentes információk problémáját a 8.1. szövegdobozban!) Ha megpróbáljuk szétválasztani a két információtípust, akkor érdemes egy viszonylag egyszerű tesztből kiindulni, amely Hirshleifer [1971] megkülönböztetésén alapul. (Sokak, például Zhou szerint Cooter és Ulen modellje erre épül. Lásd Zhou [2011] pp. 34-35) Az információ lehet egyszerű előzetes tudás (*foreknowledge*) vagy felfedezés (*discovery*). *Előzetes tudásról* akkor beszélünk, ha idővel a „természet” automatikusan – vagyis más tudatos kutatása nélkül is – feltárná azt. A *felfedezés* ezzel szemben olyan információ, amelyre a többiek később is csak beruházások révén



jöhetnek rá. Előzetes tudás esetén az egyéni haszon csak abból fakad, hogy mi előbb ismerjük azt meg, mint mások. A társadalmi haszon nem a teljes értéknövekedés, hanem csak az, hogy az korábban lesz ismert, kiaknázható.

Az előzetes tudás, vagyis az információk *korábbi* megszerzése is hasznos, produktív – csak a hozam kisebb. Ezen a ponton visszaértünk a hatékonyság kérdéséhez: a redisztributív információkkal a baj az, hogy társadalmi szempontból felesleges kiadásokra ösztönöznek. Nem az tehát a kérdés, hogy van-e társadalmi haszon (mint Cooter és Ulen modelljében), mert mindig van, hanem az, hogy a *beruházásokhoz képest* mekkora az. A teszt tehát így szólna: ha az információ korábbi megszerzéséből származó várható összes (tehát nem csak az információszerző félénél jelentkező) haszon kisebb, mint az annak érdekében felhasznált erőforrás, akkor redisztributív információról van szó. Társadalmi szempontból az információszerzést egész addig kell ösztönözni, amíg az információgyűjtésből várható hozam nagyobb, mint a többletköltség, az ennek érdekében feláldozott erőforrások értéke.

Persze ez a tesztet túl nem lehet (nehezen lehetne) a bírósági munkában alkalmazni. Mindig össze kéne mérni a meglehetősen nehezen bizonyítható várható hasznot a valós információszerzési kiadással. A bíróság ilyen kemény tesztet nehezen alkalmazna, ezért a gyakorlatban nem egyszerűen az lesz a kérdés, hogy a beruházás kisebb vagy nagyobb volt-e, mint az abban a pillanatban (*ex ante*) várható haszon, hanem az, hogy a költséghez képest a várható haszon *elenyésző* volt-e, a költség *jelentősen* nagyobb-e a várható haszonnál. Egyfajta vélelmet jelent ez a produktivitás mellett. Cooter és Ulen, illetve R. Posner is emellett érvel: kétséges esetben a produktív elem a fontosabb, vagyis a szerződési jognak, a bíróságnak ki kell kényszerítenie a legtöbb olyan egyezséget, amely információs aszimmetrián alapult. (Cooter – Ulen [2005] p. 309, R. Posner [2011] pp. 138-142) Különösen így van ez, ha a vevő az informáltabb fél. Cooter és Ulen érvelése szerint ekkor ugyanis az információt és az eszköz feletti rendelkezést is egyesítjük, és az információk felkutatását is ösztönözzük. Fordított helyzetben, amikor az információ az eladónál volt, és ő hallgatta el, hogy amit elad, nem olyan minőségű, mint amilyennek a vevő hitte, akkor az információ titokban tartása kevésbé igazolható. Az eladó oldalán – mint láttuk – a produktív információk megszerzését eleve kevésbé kell ösztönözni. Ráadásul, ekkor nem is az információ és a tulajdon egyesítése, hanem kifejezetten azok szétválasztása következik be: az informált fél, vagyis az eladó átadja a dolgot annak, aki információhiányban szenved.

*Biztonsági információk.* Cooter és Ulen megkülönböztet egy harmadik információtípust is, az ún. biztonsági információt. (Cooter – Ulen [2005] pp. 210-213). Érvelésük szerint ezeket az információkat azért kell átadni, mert ezek ismeretében a másik fél egyrészt megspórolhatja az információszerzés költségét, másrészt korábban megkezdheti a védekezést a biztonsági információ által jelzett veszély ellen. Ha pedig a védekezés elmarad, akkor a tájékozatlan felet nem csak amiatt éri hátrány, mert kevesebbet nyer a szerződésen (ez volt az előző eset), hanem kifejezetten veszít is azon: rosszabb helyzetbe kerül, mint szerződés nélkül lett volna.

Ilyen esetben keményebb információs elvárást fogalmaznak meg: nemcsak a már megismert információk átadását várjuk el (mint a redisztributív információk esetén), hanem azt is, hogy az ilyen információkat szerezzé is be az adott fél. Joggazdasági szempontból ilyen keményebb feltételt állít a tájékoztatási kötelezettség, például azok a fogyasztóvédelemből ismert szabályok, amelyek adott termék összetételének vagy esetleges káros hatásainak közzétételét követelik – ennek elmulasztása esetére büntetést helyezve kilátásba. De, mint majd látjuk, ilyen kemény tájékoztatási kötelezettséget jelent a közös tévedés szabálya is. Ekkor ugyanis a szerződés csak akkor nem lesz érvényteleníthető, ha az információt begyűjtjük, és át is adjuk a partnerünknek – ha a másik fél bármilyen ok miatt tájékozatlan (akár azért, mert mi is azok vagyunk, akár azért, mert nem mondjuk el, amit tudunk), akkor a szerződés eséllyel megtámadható.

A definíció ugyan nagyon tetszetős, de mint ahogy többen<sup>64</sup> is jelzik, meglehetősen elnagyolt, nem teszi lehetővé a gyakorlati elhatárolást. Ha az ismételt információszerzés igényét vagy a gyors reagálás lehetőségét, hasznát tekintjük kulcskérdésnek, mint ahogyan azt Cooter és Ulen tették, akkor az információs aszimmetria esetén majdnem mindig kimutathatjuk, hogy ott biztonsági információról volt szó: majdnem mindig felvethető ugyanis, az, hogy az információ magáninformációként tartása a másik felet védekezésre ösztönözi.

Biztonsági információk kapcsán is fennmarad tehát az alapkérdés: az információgyűjtés megkettőzésétől kell jobban félni vagy az eredeti információgyűjtés elhanyagolásától tartunk inkább. Ha az első a nagyobb veszély, akkor érdemes biztonsági információként kezelni a helyzetet; ha a második, akkor jobb az információt produktívként kezelni, és érvényben tartani az egyoldalú tévedésen alapuló szerződéseket.

8.1. táblázat: Ösztönzési célok az egyes információs kategóriáknál és az azokhoz szükséges jogi megoldások egyoldalú és közös tévedés esetén

	Ösztönözni kell	Egyoldalú tévedés	Közös tévedés
<b>Produktív információ</b>	információgyűjtést	Érvényes	???
<b>Redisztributív információ</b>		Érvénytelen	Érvényes
<b>Biztonsági információ</b>	információgyűjtést és tájékoztatást	Érvénytelen	Érvénytelen

Érvényes: a szerződést ki kell kényszeríteni

Érvénytelen: a szerződést tévedés miatt nem szabad kikényszeríteni

??? nincs konkrét válasz

*Ösztönzési sémák.* Miután láttuk, hogy milyen ösztönzők megteremtése lenne a cél, érdemes áttekinteni, hogy a különböző ösztönzési célok miképpen állíthatóak elő. (8.1. táblázat) Három fontosabb célt láttunk: a produktív információk esetében azt, hogy az információszerzést ösztönözzük; a redisztributív információk esetén a cél, hogy a gyűjtést ellenöztönözzük; míg a tájékoztatási kötelezettséget követelő „biztonsági információk” esetén a cél az, hogy (i) gyűjtse is és (ii) ossza is meg. Miképpen érhetők el ezek az ösztönzők a bírósági eljárás során? (Induljunk ki abból, hogy az alperes a szerződés érvényben tartásában érdekelt! Ha nem így lenne, vagyis ő sem akarná a szerződés kikényszerítését, vagyis nem lenne per.)

- A produktív információ esetéről, tehát, amikor az információszerzést akarjuk ösztönözni, egy dolgot mondhatunk: az egyoldalú tévedés esetén ne legyen érvénytelenség. (A közös tévedés esetén elvileg mindegy mi történik, hiszen a kérdés csak az, hogy erősebb az ösztönző az információ megszerzésére, ha nem kell azt megosztani a másikkal. Azonban erősebb lesz ez a hatás, ha a közös tévedés esetén a szerződés érvénytelen lesz.)
- A redisztributív információk gyűjtése ellen úgy tudunk ösztönözni, ha kölcsönös információhiány (tévedés) esetén a szerződés érvényes lesz, de egyoldalú tévedésnél érvénytelenné nyilvánítjuk. Ha ilyenkor információt gyűjt valaki (és ezzel a közös tévedésből egyoldalúvá alakítja a szituációt), akkor ezzel a tévedés alapú sikeres megtámadásra ad alkalmat.
- A biztonsági információk esetén tehát tájékoztatási kötelezettséget szeretnénk előírni. Ezt elérhetjük úgy, ha sem kölcsönös, sem egyoldalú tévedés esetén nem kényszerítjük ki a szerződést. Ilyenkor egyedül úgy biztosíthatjuk előre a kikényszerítést, ha információt is gyűjtünk (ha nem, akkor kölcsönös tévedés miatt érvénytelen lesz a szerződés) és azt át is adjuk (ha nem, akkor egyoldalú tévedés miatt lesz az érvénytelen). Érdemes összevetni a

<sup>64</sup> Például Zhou [2011] p. 35

produktív és a biztonsági információkat: a két modell egyoldalú tévedésnél éppen ellentétes következtetésre vezet.<sup>65</sup>

### 8.1. szövegdoz: Bennfentes információk – bennfentes kereskedelem

A bennfentes információ szabályozása azt jelenti, hogy amennyiben valaki (tipikusan egy vállalat menedzsmentje vagy tőle információkhoz jutó személy) olyan magáninformációval rendelkezik, amely alapján befolyásolhatja egy üzlet értékét, akkor egész addig nem kötheti azt meg, amíg az információt nyilvánosságra nem hozza (vagy más úton az nyilvánossá nem válik). A szabályozás általában az, hogy aki olyan korlátozott hozzáférésű információkat tud, amelyet a partnerének nincs esélye megszerezni – a legismertebb példa egy vállalat belső pénzügyi információit ismerő alkalmazott – nem köthet üzletet, csak akkor, ha az információ már nyilvános. Vagyis a legtöbb jogrendszer a bennfentes információkat redisztributív információként kezeli, és gyakorlati tájékoztatási kötelezettséget ír elő.

A probléma az, hogy az ilyen információkkal rendelkező fél ismeri az üzlet fontos körülményeit, így például a szerződés tárgyának valós minőségét, értékét, ezért az információelőnyt kihasználva jelentős előnyöket, például árelőnyöket érhet el *ahhoz képest*, mint ha partnere informált lenne.

Ez a szabályozás azonban tipikusan nem tájékoztatáshoz, hanem az üzlet elmaradásához vezet. Erre ugyan mondhatjuk, hogy az a konkrét partner számára jobb, mint a számára veszteséges üzlet létrejötte, de a többiek számára kifejezetten hátrányos. A bennfentes kereskedelem ugyanis információkkal látja el a piacot. Ha olyan közérdeklődésre számot tartó információról van szó, amelyet más üzletek értékelésekor is használni lehetne, akkor az a tudat, hogy a bennfentes információk birtokosa valamiért az aktuális piaci ár alatt vagy felett köt üzleteket, jelzi, hogy olyan információ áll már rendelkezésre (csak még titkos), amely ismeretében a piaci ár nem annyi lenne, mint az aktuális. Ez az információ pedig már produktív.

Lássuk egy példán: ha annak az olajcégnek valamely fontos alkalmazottja, amely felfedezi az olajmezőt, még azelőtt elkezdi telkeket vásárolni a piaci ár felett adott területen, akkor ez a telektulajdonosok számára jelezheti, hogy vélhetően valamilyen olajjal kapcsolatos jelentős információ áll rendelkezésre. Emiatt tudhatják, hogy az ő telkük is vélhetően többet ér, mint azt gondolták. Ráadásul ez a bennfentes információn alapuló felvásárlás megóvja a piacot attól, hogy az információ nyilvánosságra kerülésekor hirtelen nagyot változzon az ár – közelíti a piaci árat a „valós értékhez”, így annak nyilvánosságra kerülése esetén kisebb lesz az árkorrekció. Ez kiszámíthatóbbá, kevésbé kockázatosá teszi a kereskedelmet, amely a kicsit is kockázatkerülő üzletfelek esetén mindenképpen előnyös.<sup>66</sup>

További érv lehet, hogy az bennfentes üzletek (az ilyen információ) hozama segíthet az ilyen információkhoz hozzáférő kulcspozícióban levő alkalmazottak ösztönzésében is: a vállalat számára kedvező innovációk vagy a más információk hozamából maguk is részesednek, ezért azok előállításában inkább érdekeltek. Ebben az értelemben az információk kifejezetten produktívak. (Tegyük hozzá: ez az ösztönzési érv elég gyenge lábakon áll! Ugyanis egyrészt bennfentes kereskedelemre nemcsak az képes, aki ezeket a cég számára hasznos lépéseket valóban megtette, hanem a cég más alkalmazottjai is, akik egyszerűen az információról

<sup>65</sup> Mint majd látjuk a későbbi elemzésben a kétoldalú tévedésnél az eltérés nem jelentős.

<sup>66</sup> Tegyük hozzá, hogy az empirikus vizsgálatok szerint a bennfentes kereskedelem ilyen árhatása minimális. (Lásd Bainbridge [2000].)

tudomást szerezhettek. Másrészt, az információ előny nemcsak akkor használható ki, ha valaki a cég számára kedvező lépéseket tett, hanem akkor is, ha károsakat – a cég, információhiányból fakadó, felülértékeltségét is ki tudja használni a tájékozott fél. Ráadásul viszonylag egyszerű belátni, hogy amennyiben az ösztönzendő alkalmazott kicsit is kockázatkerülő, akkor sokkal hatásosabb fix összegű „jutalmat” adni neki, mint kitenni a piaci kockázatnak. Sőt, ez azért is előnyösebb a bennfentes kereskedelemnél, mert ennek összegét nem korlátozza az, hogy mennyi üzletet tud megkötni az általa javasolt áron az illető.)

A bennfentes kereskedelem kapcsán persze hangsúlyozni kell a különbséget is a fejezetben látott érveléstől. Itt ugyanis fontos érv az is, hogy az üzleti partnernek okozott (esetleges) károkon túl, az üzlet a megbízó, a vállalat érdekeit is sértheti. Egyrészt, a bennfentes kereskedelem lehetősége miatt változnak az ösztönzők: az alkalmazottak az információ vállalaton belüli terjedését akadályozhatják – minél később juttatják el felfedezéseiket a vállalat megfelelő döntéshozóihoz, annál több bennfentes üzletet köthetnek. Másrészt, a bennfentes kereskedelem növeli az esélyét annak, hogy a vállalat tulajdonát képező információk (üzleti titkok) kiszivárognak: a piac az ilyen üzletek létéből következtethet annak léte, tartalmára.

(A bennfentes kereskedelem melletti és elleni érvek áttekintéséért lásd Bainbridge [2000].)

### 1.3 Az információfeldolgozás problémája

Az eddigiekben a legtöbb joggazdasági elemzéshez hasonlóan azt feltételeztük, hogy az átadott információk feldolgozása költségmentes. Éppen ezért az információt kapó fél helyzetén az informálással mindig javítunk. Holott ez nem biztos: az információfeldolgozás költséges. Különösen a kockázatok közlése, megértése az. Például: mit kezdene a legtöbbször azzal az információval, amit e fejezet elején (az 1.1 pontban) láttunk: a program költsége nulla és 1.000 között bármennyi lehet, és a valószínűségi eloszlása egyenletes? Mit értenénk abból, hogy a program várható költsége ötszáz? És abból, ha mindehhez hozzátennénk, hogy a szórása 250? És míg – vélhetően – már ezeknek az egyébként a helyzetet helyesen leíró információknak a megértése is nehézségeket okozna sokunknak, ezt még tetézi az első fejezetben látott racionalitási probléma is: az adott információkat megértve sem biztos, hogy racionális döntéseket hozunk.<sup>67</sup>

*A tájékoztatás veszélye.* Időnként az információszolgáltatás ront is a tájékoztatott fél helyzetén.<sup>68</sup> A sok információból ki kell válogatnia a valóban fontosakat – ehhez azonban a többit is át kell tekintenie, legalább minimális szinten értelmeznie kell. Amikor valaki csak részleges információkkal rendelkezik vagy az információknak csak egy részét érti meg, akkor azokból téves következtetésekre juthat. Mint mindjárt látjuk, találhatunk olyan példákat, amikor a tájékoztatlanabb fél jobban becsli egy szerződés várható hasznát és kockázatait, mint egy olyan, aki ilyen részinformációk birtokában van. (Hermalin – Katz [2006])

<sup>67</sup> A valószínűségi, matematikai statisztikai kifejezésekkel tisztában levő személyek is gyakorta inkonzisztens (nem racionális) döntéseket hoznak akkor, ha kockázatos – és nem biztos végeredményt hozó – programokat kell összevetniük. A fogadó fél információfeldolgozó-képességének problémái komoly jogi anomáliákat okozhatnak. A problémát majd a fogyasztói szerződésekkel foglalkozó fejezetben elemezzük részletesen.

<sup>68</sup> Hasonló problémát a joggazdaságtan általában a bírósági eljárások kapcsán azonosít. Például, az egyik fél tudatosan halmozza el a másikat olyan információkkal, bizonyítékokkal, amelyeket igazából ő maga sem akar használni, viszont ezzel az ellenérdekű felet, a feldolgozási költségek miatt, nehéz helyzetbe tudja hozni, összezavarhatja. (Lásd például Cooter – Ulen [2005] p. 452, Shavell [2004] p. 426-428).

*Az információk tartalma: abszolút vagy relatív információk.* Igazán élesen merül fel a részinformációk problémája az abszolút és a relatív információk közötti választáskor. Ha azt közöljük, hogy az adott autó mennyi benzint, az adott elektronikai cikk mennyi áramot fogyaszt, akkor *abszolút információt* adunk. Ha ezzel szemben azt, hogy a piaci átlaghoz képest alacsony átlagos vagy magas (nagyon alacsony vagy nagyon magas) fogyasztású termékről van-e szó, akkor *relatív információval* van dolgunk.

Mind a kettő részinformáció. Abszolút információ esetén a vevő nem fogja tudni, hogy az adott szolgáltatás annak versenytársaihoz képest mennyivel jobb vagy rosszabb. Ráadásul ez az információ nem is lesz „igaz” – például az autó fogyasztása annak használatától, a vezetési stílustól, stb. függ. Ha a vevő ezzel nincs tisztában, illetve, ha nem tudja, hogy az átlagos fogyasztást hogyan fordítsa le a saját speciális helyzetére, akkor az abszolút „átlagos” információ félrevezető lehet.

A relatív információ kapcsán a legélesebb, leggyakrabban felbukkanó vita a dohánytermékek reklámozása. Állíthatjuk-e egy cigarettáról, hogy kevesebb kátrányt tartalmaz, mondhatjuk-e, hogy egészségesebb, mint a legtöbb, ha tetszik „átlagos” cigaretta? A legtöbb jogrendszer tiltja ezt. A tipikus érvelés szerint: azért nem adhatunk ilyen relatív információt, mert félő, hogy a vevő – mivel itt viszont az abszolút értéket nem ismeri – túlzottan optimista lesz a vásárláskor, szerződésalkotéskor. Az ilyen információk tiltása azonban a versenyt erősen, és nem biztos, hogy jó irányban befolyásolja. Láttuk fenn: ha a vevő nem ismerhet meg egy információt, akkor arra nem is fog figyelni, a kereskedők, gyártók pedig nem fogják a terméket fejleszteni.

*Információ formája.* Az információfeldolgozási problémák miatt lett egyre fontosabb, különösen a fogyasztóvédelemben, hogy ne csak az átadandó információ tartalmát, hanem formáját is szabályozzák. Gondoljunk például a cigarettán levő egészségügyi figyelmeztetés nagyságát, formáját szabályozó előírásokra! De ide sorolhatók azok a kezdeményezések is, amelyeket *információsűritésnek* nevezünk. Ezek esetében a szabályozó megpróbálja a sok információt leszűkíteni egy viszonylag egyszerűen érthető, összehasonlítható mutatóra. Ilyen a teljeshiteldíj-mutató vagy az elektromos gépek energiafogyasztás szerinti osztályozása. Az előny kézenfekvő: egyszerűsítjük az információ feldolgozását. Csakhogy a veszély is nyilvánvaló: a vevők túlzottan is megbízhatnak ezekben a mutatókban, olyan szempontokat, amelyeket ezek hiányában maguk ellenőriznének, ezek után figyelmen kívül hagynak. Például, ha a THM nem tartalmaz (tegyük hozzá, nem is tartalmazhat) minden díjat, kockázatot, fontos szempontot, akkor a vevők esetleg túlzottan is erre hagyatkoznak a hitelfelvételnél, elfeledkezve – mondjuk – az árfolyamkockázatról, a kamatemelés kockázatáról vagy éppen arról, hogy két bank THM-je közötti különbség még nem tartalmazza a közjegyzői, kötelező biztosítási díjak vagy az esetleges előtörlesztés költségei közötti különbséget.

#### 1.4 Bizonyíthatóság problémája

Az információs szabályozásnak az ösztönzés mellett a másik fő problémája a bizonyíthatóság kérdése. Ennek áttekintése azért különösen fontos, mert segítségével felismerhetjük azon alternatív jogi és nem jogi megoldások nagy részét, amelyek az ösztönzési problémákat kezelni tudják. Szögezzük le jó előre, ezek nem feltétlenül a polgári jogi információs szabályozás helyett szükségesek – sokszor egymás mellett léteznek, egymást kiegészítve hatásosabbak!

*Tapasztalati és bizalmi javak.* Induljunk ki Nelson [1970, 1974] híres modelljének némiképp módosított változatából! Eszerint információs szempontból háromféle jószágtypust

különböztethetünk meg: a keresési, a tapasztalati és a bizalmi (vagy tapasztalat utáni) javakat.<sup>69</sup> Most az utóbbi kettő érdekesebb. *Tapasztalati javak* azok, amelyek minősége (hatásai) a vevő számára a vásárláskor ugyan nem ismert, de utólag felismerhető, és a bíróság előtt bizonyítható is. Ezzel szemben *bizalmi javaknál* vagy később sem ismeri fel a tévedésben levő fél a valóságot (például nem jön rá, hogy valamilyen kár az adott szolgáltatás következménye), vagy hiába ismeri fel, a bíróság előtt nem tudja azt bizonyítani. Bizalmi javak esetén, amikor a tulajdonság nem bizonyítható, a tévedés doktrínája hatástalan.

*Az információs szabályozás alternatívái: többlétszavatosság, jótállás.* Tapasztalati javak esetén a közgazdasági irodalom általában az önkéntes jótállás kérdését tárgyalja. Ennek lényege az, mint az első és a negyedik fejezetben is láttuk, hogy az eladó valamilyen többlétszavatossággal vállal fel, mintegy bizonyítandó azt, hogy az áru jó minőségű. Ezzel a jó minőségű szolgáltatás nyújtója, a jó minőségű termék eladója megkülönböztetheti magát a rosszabb minőségű versenytársától. A jótállás, az önkéntesen felvállalt többlétszavatosság jelzés: a szolgáltató hihetően kommunikálhatja, hogy terméke jó. Láttuk, hogy ez segít felszámolni a fent már látott *kontrasztelekciót*. Viszonylag egyszerű információsűritési eszköz is. Mivel a jótállás, az önkéntes többlétszavatosság tartalma többé-kevésbé ugyanaz a különböző egymással versengő eladók esetén, így itt elég, ha egyetlen roppant egyszerűen kommunikálható információra koncentrálna a tájékozatlan fél: a szavatosság, a jótállás hosszára.

Mint ez a példa is mutatja az információs doktrínák, különösen a tévedés erősen kapcsolódik a szerződésteljesítés – még pontosabban az önkéntes többlétszavatosság, a jótállás – szabályaihoz. Rossz minőségű szolgáltatás esetén a vevő majdnem mindig választhat a szavatosság érvényesítése, illetve a tévedésen alapuló megtámadás között.<sup>70</sup> Természetesen, a helyettesítés nem tökéletes: vannak olyan tévedések, amelyeknél a szavatosság, a jótállás nem jelent megoldást – például, ha nem a dolog minőségével kapcsolatos tévedésekről van szó. A két rendszer között azonban a különbség elsősorban az, hogy míg a tévedés miatt az eredeti állapot helyreállítását lehet kérni, addig szavatossági igény vagy jótállás esetén elsősorban kijavítást, kicserélést, másodsorban pedig árleszállítást vagy kártérítést. Speciális esetektől eltekintve tehát a szavatosság, jótállás nagyobb megtérülést biztosít, így a minőségi tévedések esetében viszonylag ritka lesz a tévedésre hivatkozás.

*Az információs szabályozás alternatívái: megfontolt partnerkeresés.* Míg tapasztalati javaknál az információs előírások – sokszor szerencsésebb – alternatívája az önkéntes többlétszavatosság, addig a bizalmi javaknál nemcsak a tévedés doktrínája, hanem a szavatosság, a jótállás sem működőképes. Az ugyanis szintén feltételezi, hogy a hiba, a kár bizonyítható. Bizalmi javak esetén a közgazdaságtan inkább olyan intézményi megoldásokat tár fel, amelyek miatt az eladó kevésbé lesz érdekelt a minőségromlásban. Itt a tájékozatlan fél inkább partnere ösztönzőire és nem a termékre figyel. Ez például a non-profit szervezetek létezése melletti egyik leggyakrabban felhozott érv: ha az eladó nem tarthatja meg a minőségromlás miatti költségmegtakarítással elért nyereségét, akkor a minőségromlásban is kevésbé lesz érdekelt. Bizalmi javak esetén ezért nagyobb a kereslet (a „bizalom”) a non-profit szervezetek iránt, mint a profitérdekelt szervezetekkel szemben. De vigyázni kell, mert ez a bizalom gyakran túlzott lehet. Sőt sokszor nyilvánvaló félreértésen alapul: a non-profit szervezet döntéshozóinak ösztönzése azért még nem feltétlenül változik, hogy nem oszthatnak profitot. Ha a profitkivétel helyett más csatornákat használva ugyanúgy megszerezhetik

<sup>69</sup> Az eredeti modell szerint keresési javak azok, amelyek tulajdonságai az üzletkötéskor ismertek – itt csak a legjobb ár-minőség kombinációt kínáló szerződési partner megtalálása a kérdés. Tapasztalati javaknál a szolgáltatás, illetve a partner minősége csak a szolgáltatás igénybevétele után ismerhető meg – de akkor megismerhető, felismerhetjük a tévedésünket. A bizalmi (vagy tapasztalat utáni) javaknál ezzel szemben még a fogyasztás, igénybevétel után sem derül ki az – az alapmodell szerint általában csak lényegesen később.

<sup>70</sup> A magyar jog kifejezetten ki is mondja, hogy amennyiben az adott termék tulajdonságai a szerződéskötéskor ismertek voltak – vagyis tévedés nem állt fenn –, akkor nem is lehet a szavatossági jogokkal élni.

maguknak azt a hozamot, amelyet a rosszabb minőség miatti költségmegtakarításon érnek el, akkor a velük szembeni többletbizalom kifejezetten káros is lehet.

*Az információs szabályozás alternatívái: erősebb szabályozás.* Mivel ez a túlzott bizalom komoly gondokat okozhat, így gyakori, hogy a bizalmi javak esetén a kormányzat még erősebb eszközökkel él: közvetlenül beavatkozik ezeken a piacokon, például a piacra lépő szereplőktől olyan minőségi előírásokat kér, amelyek – megítélése szerint – jelentősen csökkentik a későbbi, esetleg nem is bizonyítható károk esélyét.

Tegyük persze hozzá, hogy itt sincs garancia arra, hogy a döntéshozók egyéni ösztönzői nem lesznek torzák, hogy az általuk hozott döntések valóban a tájékozatlan fogyasztók érdekeit védik majd. De ha még így is lenne, akkor is utalni kell arra a hatásra, amelyet fent az információsúrités kapcsán már láttunk: a túlzott bizalomra. Ez minden kormányzati szabályozás esetén kialakulhat. Ha a szabályozó azt ígéri, hogy nem enged káros terméket forgalomba hozni, akkor a vevő elfeledkezhet olyan információk begyűjtéséről, amelyre a szabályozás nélkül figyelemmel lenne.

## 2. Tévedés

A magyar polgári jog, mint fent is láttuk, kétféle információs helyzetet különít el: a tévedést és a megtévesztést. Mi is ezzel a kettővel foglalkozunk a fejezet hátralévő részében. A legtöbb polgári joghoz hasonlóan a magyar jogban sincs kifejezett tájékoztatási kötelezettség. Indirekten azonban jelen van. Egyrészt levezethető a felek együttműködési kötelezettségéből (Vékás [2008] pp. 36-37), másrészt a közös tévedés miatti érvénytelenség hatása nagyon hasonló hozzá.<sup>71</sup>

### 2.1 Jogi szabályozás

A magyar polgári jog kiindulópontja a „forgalom biztonsága”, vagyis a szerződések kikényszerítése. Ez alól az egyik legfontosabb kivétel az, hogy a szerződés megtámadható a felek tévedése okán. Az, hogy ez kivétel, nem magából a Ptk-ból derül ki, de annak – korlátozott – alkalmazásából nyilvánvaló.

*Egyoldalú tévedés alapszabálya.* A törvény szövege szerint tévedésre hivatkozva akkor támadhatja meg valaki a szerződést, ha három feltétel egyszerre áll fenn: (1) a szerződés megkötésekor (2) lényeges körülmény tekintetében volt tévedésben, és (3) tévedését a másik fél okozta *vagy* felismerhette volna. Ehhez a bírói gyakorlat – a jóhiszeműség és tisztesség követelményéből levezethető módon – azonban hozzáfűzi negyedik követelményként az önhiba tesztjét is: ha valaki maga is felismerhette volna a saját hibáját, akkor a forgalom biztonsága miatt nem hivatkozhat tévedésre. (Kemenes – Vékás [2008] p. 778) A 2013-as kódex ezt az önhiba-tesztet már a törvény szövegébe is beemeli.

*Közös téves feltevés.* Közös tévedés címen érvénytelenségre csak a felek azonos tartalmú, közös téves feltevése vezethet. Az 1959-es Ptk. szerint bármilyen körülmény vagy tény téves ismerete elég ehhez. A törvény betűje szerint még lényegesnek sem kell ennek lennie – de ez

---

<sup>71</sup> Ezzel szemben például Menyhárd a tájékoztatási kötelezettséget a hallgatással történő megtévesztésbe olvasztja be. Logikája szerint: az együttműködési kötelezettség miatt információgyűjtési kötelezettség – ha az információ megszerzése elvárható volt – eleve létezik, így ha az információ nem jut el a másik félhez, akkor annak oka az elhallgatása. (Menyhárd [2000] p. 185) Az itteni modelltől ez annyiban tér el, hogy itt nem feltételezzük, hogy az információszerzési kötelezettséget az együttműködési kötelezettségből kellene levezetni. Ha pedig az információ nem áll rendelkezésre, akkor annak elhallgatása sem történhet meg.

a lényegesség-teszt a bírói gyakorlatban mégis érvényesül (Benedek – Gárdos [2007b] p. 806). A 2013-as kódex szintén beemeli ezt a bírói gyakorlatban kialakult többletelvárást a törvényszövegbe.

Mielőtt továbblépünk, ismerjük fel, hogy a közös tévedés sokban hasonlít a lehetetlenülés tényállásához: ott is valamilyen a szerződéskötéskor nem ismert problémára hivatkozva kéri valamelyik fél a szerződés alóli mentesítést.

Ha a két jogintézményt, a tévedést és a közös téves feltevést hasonlítjuk össze, akkor látható, hogy logikailag az egyoldalú tévedés is a kölcsönösből indul: ha valaki egy fontos kérdésben való tévedése miatt megtámad egy szerződést, akkor is az első kérdés az, hogy az adott információt a másik fél ismerte-e. Ha nem, akkor a tévedés kölcsönös, a szerződés közös téves feltevés címén érvényteleníthető. Ha ismerte, akkor fennállhat – de nem biztos, hogy fennáll – az egyoldalú tévedés esete. Két kérdést kell ekkor feltenni: (i) elvárható lett volna-e a tévedésben levő féltől, hogy az információt maga gyűjtse be; és (ii) tudnia (sejtenie) kellett volna-e a partnerének az ő tévedését, esetleg ő maga okozta-e? Ha e kettő közül csak egyre is nemleges válasz születik, akkor a szerződés nem támadható meg. Ha mindkettőre igen a válasz, akkor egyszerű, egyoldalú tévedés miatt érvényteleníthető a szerződés.

Azonban fontos különbség az egy- és a kétoldalú tévedés között, hogy egyoldalú tévedésre hivatkozva a szerződést csak olyan ok miatt lehet megtámadni, amely már a szerződéskötéskor is fennállott. (BH 1984/32) Ezzel szemben a közös téves feltevés alapján akkor is, ha olyan körülményről van szó, amely nem állt fenn, de amelynek jövőbeni bekövetkezésével a felek a szerződés megkötésekor kölcsönösen számoltak. (BH 1976/23.) Menyhárd szerint ebből az is következik, hogy olyan esetben, ha valamit a szerződés megkötésekor bizonytalannak tartottak, és később (valamelyik fél – pontosabban a tévedésre hivatkozó felperes – számára) a rosszabbik, kedvezőtlenebb lehetőség valósul meg, akkor erre hivatkozva a szerződést nem lehet tévedés címén eredménnyel támadni.<sup>72</sup> (Menyhárd [2000] p.181)

*Lényegesség.* Más jogrendszerek megkülönböztetik azt, hogy a tévedés a szerződés melyik elemére (tárgyára, a szolgáltatás minőségére, a szolgáltatás értékére, jogi kérdésre, avagy éppen a szerződéskötés ismert vagy rejtett indokára) vonatkozik. (Lásd erről a 8.2 szövegdobozt!) Az 1959-es Ptk. nem határozza meg pontosan, hogy a tévedés mikor releváns, nem nevesíti ezeket az eseteket külön. A bírói gyakorlat lényegesnek azokat a körülményeket tekinti, amelyek vagy a közfelfogás szerint lényegesek, vagy amelyeket a felek bármelyike felismerhetően lényegesnek tartott – vagyis amelyeknek az ismeretében a szerződést valamelyik fél nem vagy csak más tartalommal kötötte volna meg. (Benedek – Gárdos [2007b] pp.801-802). A 2013-as kódex ezen definíció egy részét beemeli a törvénybe: lényeges a körülmény, „ha annak ismeretében a fél nem vagy más tartalommal kötötte volna meg a szerződést”.

Láttuk, hogy a szerződéskötéskor bizonytalannak tartott körülmény miatt kölcsönös tévedésre hivatkozva Menyhárd szerint a szerződést eredményesen nem lehet megtámadni. Hasonlóképp, egyéni tévedéskor nem lesz releváns a tévedés, ha a fél ugyan a konkrét tényről nem tudott, azonban annak alapjait ismerte. Például nem volt érvénytelen az a szerződés, amelyben az egyik fél a másikkal szemben indított felszámolási eljárásról ugyan nem tudott, de partnere rossz gazdasági helyzetével tisztában volt.<sup>73</sup>

---

<sup>72</sup> „A felperesek tehát tudták, hogy az I.r. alperes csak akkor tud fizetni, ha a remélt hitelt megkapja. Ily módon vállalták egy jövőbeni hitelfelvétel bizonytalanságának kockázatát is, amikor az I.r. alperes tulajdonjogának bejegyzéséhez feltétel nélkül hozzájárultak. A tévedés megállapításához megkívánt feltételek tehát nem állnak fenn.” Pfv.V.20.410/1997/10.

<sup>73</sup> Gf.II.31.038/1997/3.



## 8.2. szövegdoz: A tévedés típusai különböző jogrendszerekben

A legtöbb jog különbséget tesz a szerződés tartalmában, az abban lekötött szolgáltatás minőségében, illetve a szerződéskötés indokában való tévedés között. A tartalmi tévedést általában szigorúbban veszik, ilyenkor könnyebben tekintik a szerződést érvénytelennek. (A szövegdoz témájáról bővebben lásd Menyhárd [2000] és (Sefton-Green [2005].)

*Tartalmi tévedés.* A német BGB külön kezeli a szerződés tartalmában, személy vagy dolog tulajdonságában fennálló, valamint az egyéb tévedést. A 119.§ (1) bekezdése a tartalmi tévedés esetén biztosítja a megtámadási jogot. A megtámadási jog korlátozott abban az esetben, ha a tévedés tulajdonságban áll fenn – mint majd látjuk, itt csak a forgalomban lényeges tulajdonság jöhet szóba. A *common law* kiindulópontja is az, hogy a tévedésnek, ahhoz, hogy releváns legyen, a szerződés tartalmára kell vonatkoznia. Ha a tévedés például csak a szerződés tárgyának minőségére vonatkozik, ez nem érinti a szerződés érvényességét<sup>74</sup>. A francia jog is elkülöníti a szerződés tartalmát – pontosabban a római jog régi elvének megfelelően a tárgyi lényegét, szubsztanciáját – a szolgáltatás minőségének kérdésétől. Az előbbi esetben a tévedés mindig releváns.

A különböző jogok tartalmi tévedésen általában a szerződés tárgyában (*error in corpore*), az ügylet természetében (*error in negotio*) vagy a jogban (*error iusris*) való tévedést, illetve a számítási hibát értik.

*Minőségi tévedés.* Míg a tartalmi tévedés definíció szerint releváns, addig a minőségi tévedésnél külön tesztelni kell annak fontosságát. A német jog szerint az ilyen tévedés csak akkor vezet érvénytelenséghez, ha a fogalomban lényegesnek tekintett tulajdonságra vonatkozik. (Például a német bírósági gyakorlat szerint hitelszerződések esetén az adós fizetőképessége mindenképpen releváns – azonban egy egyszerű adásvételnél már inkább nem lényeges.) De a jog nem elégszik meg ennyivel: ha egy tévedés annak „általános fontossága” alapján fontosnak minősül, még mindig bizonyítani kell annak „okozatosságát” is, vagyis azt, hogy a konkrét esetben befolyásolta a tévedésben levő fél akaratát: tévedés híján nem kötötte volna meg a szerződést.

A francia jog a szubsztancia és a minőség között tesz különbséget. A szubsztancia és a minőség között az tesz különbséget, hogy a szubsztancia olyan tulajdonság, amely megváltozása esetén a szerződést a tévedő fél nem kötötte volna meg, míg a minőség olyan, amely mellett megkötötte volna – igaz más feltételekkel.

Az angol jog minőségi tévedésnél azt vizsgálja, hogy az a dolgot „lényegesen mássá teszi-e”. Igen közel kerül ezzel a francia jog szubsztancia fogalmához, igaz annak teszteléséhez nem dolgoz ki a franciához hasonló átfogó tesztet. Az angol jog ilyen visszafogottsága nagyrészt annak is betudható, hogy a jogrendszer más intézményeivel viszonylag könnyű a szerződésszegést indokolni, ezért a felek kevésbé vannak rászorulva a tévedés miatti érvénytelenítésre.

*Személyben való tévedés.* A személyben való tévedést (*error in persona*) a jogi irodalom (például Menyhárd [2000] pp. 64-67) ugyan általában a tartalmi és nem a minőségi tévedés közé sorolja, tesztje mégis erősen hasonlít a minőségi tévedéshez, hiszen a személyben való tévedés egyetlen jogban sem eleve releváns. A német jog szerint csak akkor az, ha a nyilatkozat tartalmához a partner identitása hozzátartozik. Az angol jog pedig – a tartalom-

<sup>74</sup> Chitty On Contracts 354

minőség megkülönböztetéshez híven – elvileg azt vizsgálja, hogy a személyben vagy annak tulajdonságaiban tévedett-e a felperes.

*Tartalom és minőség elhatárolása.* A tartalom és a minőség elkülönítése egyetlen jogban sem egyszerű. Lássuk erre példaként egy angol ügyet (*Nicholson & Venn v. Smith-Marriott* [1947])! A felperes asztalterítőket vásárolt 780 fontért, abban a hitben, hogy azok eredetileg I. Károly tulajdonát képezték. Később kiderült, hogy valójában későbbi eredetűek, és alig érnek többet száz fontnál. A döntés során a bíróság rámutatott, hogy a tévedés relevanciája attól függ, hogy a szerződést hogyan értik. Annak tartalma antik asztalterítők vásárlása vagy I. Károlyhoz kötődő relikviák megszerzőse volt? Előbbi esetben a pontos korra, értékre és származásra vonatkozó feltevés irreleváns, utóbbi esetben azonban a szerződést érvénytelenné teszi.<sup>75</sup>

Miközben tehát a szubsztancia és a minőség között nem könnyű különbséget tenni, aközben találunk olyan eseteket, amikor ezt a megkülönböztetést mintha más motiválná. Lássunk másik két angol típusesetet! A *Cundy v. Lindsay* ügyben [1878]<sup>76</sup> egy csaló árut rendelt a felperestől s megrendelését megtévesztő módon egy, a felperes által ismertén fizetőképessé, *Blenkiron & Co.* nevű cégre emlékeztető módon írta alá. A House of Lords a szerződést érvénytelennek nyilvánította megállapítva, hogy a felperes a vele szerződő fél személyében tévedésben volt. Ezzel szemben, amikor egy csaló egy kitalált cég nevében szerződött (*King's Norton Metal Co. v. Eldridge, Merrett & Co. Ltd* [1897]<sup>77</sup>), akkor a megtámadást elutasították. Nem szabadulhatunk a gondolattól, hogy ezekben az esetekben az információ relevanciáját vagy irrelevanciáját az dönti el, hogy a tévedő fél milyen óvintézkedéseket tett, vagyis az önhiba mértéke.

Lássunk példát kölcsönös tévedésre is – az ún. nyersvas ügyet! Ebben a német ügyben nyersvasat vásárolt a vevő, a vásárlás mértékegysége a „kupac” volt. A felek elismerten úgy becsülték, hogy egy „kupac” körülbelül negyven vagonnyi nyersvas. Utóbb azonban kiderült, hogy egy „kupac” nyolcvan vagon. A német bíróság itt érvénytelenítette a szerződést.<sup>78</sup>

*Indokbeli tévedés.* A legtöbb jog különbséget tesz az egyoldalú és a kétoldalú indokbeli tévedés között. Egyoldalú indokbeli tévedést általában nem fogadják el érvénytelenségi okként. Különösen nem, ha az a másik fél számára nem lehetett ismert (ez a titkos fenntartás doktrínája). Azonban kétoldalú tévedés esetén a legtöbb jogban szóba jöhet az érvénytelenség, amennyiben olyan közösen igaznak gondolt, elfogadott indokról van szó, amely nélkül a szerződést mindkét fél által tudottan nem kötötték volna meg.

A francia jog a minőségi és az indokbeli tévedés között nem tesz különbséget: láttuk, a minőségi tévedés relevanciáját éppen az adja, hogy a szerződéskötés indoka teljesül-e. Minőségi tévedés nélkül indokbeli tévedés sem lehet releváns. A német bírói gyakorlat indokbeli, ezért a szerződés érvényességét nem érintő tévedésnek minősíti az árban

<sup>75</sup> Chitty On Contracts 354 267.o.

<sup>76</sup> Chitty On Contracts 357

<sup>77</sup> Hasonló különbség mutatkozik a *Phillips v. Brooks* [1919] (Chitty On Contracts. 358) és az *Ingram v. Little* [1960] (Chitty On Contracts 359) ügy között. Az elsőben az alperes az ékszerüzletben olyan személyként mutatkozott be (álnéven), akit a felperes köztisztviselőként álló hitelképes vásárlónak ismert, és fedezetlen csekkel fizetett. (Majd az ékszereket a per előtt még, harmadik jóhiszemű személynek kézizálogba adta.) A felperes keresetét elutasító döntés indoklása szerint a felperes nem lehetett tévedésben, hiszen azzal a személlyel akart szerződni, aki a boltban jelen volt. Ezzel szemben a második esetben egy csaló az eladásra kínált autót más nevére kiállított csekkel akarta kifizetni. Ezt ugyan az eladók először visszautasították, de miután egy telefonkönyvből megállapították, hogy a csaló által megadott lakcímen tényleg él egy ilyen nevű személy megkötötték a szerződést. Ebben az esetben a tévedés miatti érvénytelenséget megállapította a bíróság.

<sup>78</sup> Tegyük hozzá, hogy mivel a német jog nem különíti el a közös és az egyoldalú tévedés jogintézményét, csak (az egyoldalú) tévedést vizsgálja, így ezt a közös tévedési esetet is ennek alapján bírálták el.

(értékben), a szerződés tárgyának gazdasági hasznosíthatóságában való, a pénz értékének jövőbeli alakulására vonatkozó tévedést és a számítási hibát. Menyhárd szerint az angol jogban a máig ható *caveat emptor* elv alapja kifejezetten az, hogy a vevő indokbeli tévedése ne vezethessen a szerződés érvénytelenítéséhez. Azonban, ha a szerződésből vagy annak körülményeiből megállapítható, hogy a felek megállapodása bizonyos feltevésen alapult, és ez a feltevés hamis, akkor a szerződés már megtámadható. (Menyhárd [2000] p. 93)

*Jogi tévedés.* Az angol jog alapelve az, hogy a jogi tévedés releváns nem lehet – kivéve, ha a tévedés az, hogy valaki a már tulajdonában álló dolgot akarja megvásárolni. (Igaz, ez nem csak tévedésen alapuló, hanem egyben lehetetlen szolgáltatásra irányuló szerződés is, és ez utóbbi is elvezet az érvénytelenségéhez).<sup>79</sup>

A jogban való tévedés kapcsán a német bírói gyakorlat aszerint tesz különbséget a szerződés érvénytelenségéhez vezető releváns és az ahhoz nem vezető irreleváns tévedés között, hogy az olyan jogkövetkezményre vonatkozott-e, amely a felek akaratától függően (ekkor releváns) vagy attól függetlenül állt be. Menyhárd példája szerint, ha a vendéglős üzletét eladva azt hiszi, hogy az abban foglalt „tartozékok” kifejezés alatt a jog csak a beépített eszközöket érti, akkor – mivel a tartozékok szerződésbe foglalása a felek akaratától függött – a tévedés releváns. Ezzel szemben, ha azt hiszi, hogy mivel erről külön nem nyilatkozott, így nem is terheli őt felelősség az eladott dolog hibájáért, akkor a tévedése nem lesz releváns. A jogszabályok téves ismerete releváns tévedés nem lehet. (Menyhárd [2000] p. 67)

*Közös tévedés.* A három nagy, befolyásos jogrendszer közül kettő a német és a francia nem különbözteti meg a közös tévedést az egyoldalútól. Ezzel szemben, *common law* kiindulópontja éppen ez a különbségtől volt: az alapvető feltételezésben való közös tévedés érvénytelenséghez vezethetett, az egyoldalú soha.

Ezen eltérés azonban közel sem olyan fontos, mint amilyennek tűnik. A német és az angol jog például egymáshoz nagyon közelálló tesztekkel dolgozott ki a közös tévedés vizsgálatára. A BGB az ilyen eseteket az ún. *subjektive Geschäftsgrundlage* alapján kezeli. Ennek alapja az a BGB rendelkezés (779.§), amely ugyan kifejezetten az egyezsége vonatkozik, de a szerződések esetén is alkalmazza a joggyakorlat: érvénytelen az, ha tartalmából megállapítható, hogy (i) annak alapjául szolgáló tény a valóságot nem fedi, és (ii) a vita vagy a bizonytalanság e tény ismeretében nem állt volna elő. Úgy tűnik a mértékadó értelmezése ennek az, hogy a *Geschäftsgrundlage* olyan feltevés, amely a szerződés megkötésekor felmerült, és amelyre az üzleti akarat épült. A *subjektive Geschäftsgrundlage* az, amelyet a felek tudatosan megállapodásuk alapjává tettek<sup>80</sup>: olyan közös feltevés vagy várákozás, amely mindkettejüket a szerződés megkötésére indította. Ha bármelyikük a feltevés vagy várákozás valótlanágáról tudott volna, a szerződést nem ezzel a tartalommal kötötte volna meg. Ennek alapján, az érvénytelenséget tehát csak konkrét feltevés vagy várákozás alapozhatja meg: ha valamire a felek egyáltalán nem gondoltak, akkor az nem vezethet érvénytelenséghez. Érdemes külön is kiemelni, hogy a *subjektive Geschäftsgrundlage* tana közös tévedés esetén erősen „húz” a szerződés érvényben tartása felé: érvénytelenséghez csak akkor vezethet, ha (i) a tévedés kockázatát sem a törvényi szabályozás, sem maga a szerződés nem telepíti valamelyik félre, és (ii) a szerződés módosításával a szerződést nem lehet a valósághoz igazítani.

Közel van ez az értékelés ahhoz, amit a *common law* a szerződésben benne rejlő feltételnek, kikötésnek nevez (*implied term, implied condition*). A közös tévedés miatti érvénytelenséget ott

<sup>79</sup> Ez az elv lazulni látszik. A *Kleinwort Benson Ltd. v. Lincoln C.C.* ügyben (1998) a House of Lords elfogadta a jogban való tévedésre hivatkozást, és emiatt egy kifizetett összeg visszakövetelhető volt.

<sup>80</sup> Ezzel szemben az objektív *Geschäftsgrundlage* hiányáról vagy megszűnéséről beszélnek akkor, ha a szerződést kötő felek által számításba nem vett körülmény miatt a szerződés értelmét veszti.

az alapozza meg, ha a szerződésben benne rejlő feltétel (*implied condition*) nem valósult meg. Tipikus példája ennek a koronázási menet-ügy<sup>81</sup>, amelyben a szerződés érvénytelenségéhez (angol terminológia szerint: *frustration* – magyarul nagyjából a „cél meghiúsulása”) az vezetett, hogy miközben mindkét fél tudta: a perben érintett szobákat a király koronázási menetének megtekintése miatt vették ki, de a király betegsége miatt a koronázást elhalasztották.

*Tévedés tárgya: jogi kérdés.* Miközben a magyar jog alapesetben nem tesz különbséget a tévedés tárgya szerint, hanem csak annak relevanciáját, akaratbefolyásoló szerepét vizsgálja, aközben az 1959-es kódex egy területet mégis kiemel, és ott lényegesen nehezíti az érvénytelenítést – ez a tévedés a jogi kérdésben. Itt az érvénytelenséghez azonban nem elég, hogy a tévedés lényeges (akaratbefolyásoló) legyen, ezen kívül feltétel, hogy (i) a tévedés okozója munkakörében eljáró jogi szakértő legyen, aki (ii) a feleknek együttesen adott téves információt. Vagyis, az ilyen tévedés feltétele, hogy közösen és ne külön-külön más-más szakértőtől kérjenek tanácsot.<sup>82</sup> (210.§ (2) bek.). A sikeres megtámadás esélyét ez a szabály erősen csökkenti. Mindezt Benedek és Gárdos a „törvényesség követelményéből” vezeti le: „a szabályszerűen kihirdetett jogszabály általánosan kötelező erejű, és annak nem tudásával senki sem védekezhet.” (Benedek – Gárdos [2007b] p. 805) A 2013-as kódex azonban a jogi tévedés külön kategóriáját megszünteti.

*Tévedés az árban .* Fontossága miatt emeljük ki egy tévedési fajtát: az árban való tévedést. Nem minden jogrendszer érvényteleníti a szerződést önmagában amiatt, mert a felek valamelyike téved az árban – általában más mögöttes okot is bizonyítani kell ehhez, például a tévedést a tartalomban. A német bírói gyakorlat szerint az ár, illetve a gazdasági hasznosíthatóság és a továbbértékesítés esélye nem a „forgalomban lényegesnek tekintett tulajdonság”. A francia bírói gyakorlat, úgy tűnik, arra hajlik, hogy a tévedést az árban csak akkor tekintse relevánsnak, ha a mögött egyúttal a dolog lényeges tulajdonságára (szubsztanciára) vonatkozó tévedés is meghúzódik.<sup>83</sup>

A magyar jog elviekben hajlik arra, hogy ezt elfogadja érvénytelenségi okként. Azért érdekes ez, mert a magyar polgári jog – a franciához hasonlóan – ismeri a szolgáltatás és ellenszolgáltatás feltűnő értékaránytalansága miatti érvénytelenséget is (Ptk. 201.§ (2) bekezdés). A két jogintézmény erősen átfedi egymást, ezért a joggazdaságtani elemzésük is nagyrészt azonos. Három lényeges eltérés van közöttük. Egyrészt, a feltűnő értékaránytalanság lényegesen könnyebb útnak tűnik a szerződés alól menekülni akaró fél számára: nem kell ugyanis bizonyítania a saját tévedését (illetve azt, hogy a másiknak azt fel kellett volna ismernie). Másrészt, nem feledkezhettünk el arról sem, hogy a két érvénytelenségi indok más időtávon belül érvényesíthető: feltűnő értékaránytalanság esetén a megtámadási határidő a teljesítéssel kezdődik, míg tévedés esetén a határidő kezdete a tévedés felismerése – vagyis, ha az később ismerhető csak fel, akkor egy idő után már csak ez az út, a tévedés alapján történő megtámadás járható. Végül, tévedés esetén elvileg nem a feltűnő értékaránytalanságot kell bizonyítani, hanem csak az értékeltérést. Utóbbi kapcsán azonban jelezni kell, hogy a magyar bírósági gyakorlat mintha hajlana arra, hogy a tévedés megítélésékor az írott jogban alkalmazott tesztnél erősebbet alkalmazzon: ezt is csak feltűnő eltérés esetén tekinti relevánsnak. (Menyhárd [2000] pp. 169-172)

<sup>81</sup> *Krell v Henry* [1903] 2 KB 740

<sup>82</sup> Azonban azt nem követeli meg a jog, hogy a felek azonos tévedésben legyenek az elhangzottak nyomán. Elképzelhető, hogy ugyanazt az információt másként, de egyaránt tévesen értelmezik.

<sup>83</sup> Nem feledkezhettünk el persze arról, hogy a francia jog – bizonyos esetekben – a szolgáltatás és ellenszolgáltatás értékkülönbsége alapján is érvényteleníteni tud szerződéseket. Az árbeli tévedés tehát elsősorban csak az ebbe a körbe bele nem férő esetekben jön szóba.

*A tévedésben levőtől elvárt magatartás.* Mint láttuk az 1959-es polgári törvénykönyv tévedésről szóló rendelkezései ugyan nem említik, de a bírói gyakorlat a törvény általános rendelkezései alapján mégis mérlegeli a tévedés menthetőségét. Ez a megoldás teljes mértékben összhangban van a jogalkotó szándékával is: a Ptk. miniszteri indokolása külön kiemeli, hogy ezt azért nem szükséges külön megemlíteni itt, mert ebben az esetben a megtámadási jogot az elvárható gondosságnak, illetve a saját felróható magatartásra előnszerzés érdekében történő hivatkozás tilalmának elve (Ptk. 4.§ (4) bek.) amúgy is kizárja. Azonban, ha mindkét fél hibás volt, akkor az önhiba nem kizáró, csak a szankciót befolyásoló ok: „aki maga sem úgy járt el, ahogy az az adott helyzetben általában elvárható, a másik fél felróható magatartására hivatkozhat.” Ezt az állapotot kodifikálta a 2013-as kódex: „nem támadhatja meg a szerződést az, aki a tévedést felismerhette vagy a tévedés kockázatát vállalta. (6:90.§ (3) bek.)

*A partnertől elvárt magatartás.* A magyar jog a tévedés szubjektív doktrínáját tartalmazza, vagyis maga a tévedés nem elég az érvénytelenítéshez, amellel szükséges a „megtévesztő” fél magatartása is: a törvény betűje szerint az érvénytelenség kimondásához vagy az kell, hogy (i) a másik fél okozza azt, vagy (ii) felismerhette a tévedést.<sup>84</sup> Az utóbbinál akkor lesz a szerződés érvénytelen, ha a másik félnek, amennyiben elvárható módon járt volna el, ismernie kellett volna az adott információt és – például a másik fél által kért árból – arra is következtetnie kellett volna, hogy azzal a partnere nincsen tisztában. Ez végső soron egy felróhatósági teszt. Ezzel szemben az okozás igazából objektív felelősség: ha valaki tévedést okoz, akkor a jog nem kérdezi, hogy elvárható módon járt-e el, megfelelő tájékoztatást adott-e – amíg a tévedést nem a másik önhibája okozta, addig minden (nem szándékos) megtévesztő lépés ebbe ütközik majd. A bíróságok számára bizonyítási okok miatt egyszerűbb az okozatosságra és nem a vétkességre alapozni a tévedés megítélésekor. (Menyhárd [2000] pp. 177-178)

*Egyezség.* A mai írott magyar jogban a tévedés szabályozása eltér akkor, ha a felek a szerződést nem létrehozzák, hanem csak módosítják – feltéve, hogy azt egyezséggel teszik. Az ilyen szerződésmódosítás, egyezség nehezebben támadható meg, mint az eredeti szerződéskötés: nem lehet ok ugyanis erre olyan körülményre vonatkozó tévedés, amely közöttük vitás volt vagy amelyet bizonytalannak tartottak.<sup>85</sup> Vagyis, ha az igazság utólag ki is derül, attól az egyezség még érvényes marad.<sup>86</sup>

---

<sup>84</sup> Ez nem minden jogban van így. A francia jog például kifejezetten a tévedés objektív doktrínájából indul ki: ha a fél tévedésben van, akkor lényegtelen, hogy ehhez a másik hozzájárult-e, felismerhette-e, felszámolhatta volna-e. Elvileg a német jog is objektív módon szemléli a tévedést, vagyis nem szükséges a szerződés érvénytelenítéséhez a másik szerepe, de a másik fél szerepe annyiban mégis vizsgálendő, hogy a kártérítés nagysága ezen múlik. Aki a másik tévedését vétkesen maga okozta, nem kapja meg a szerződés miatt felvállalt költségeinek akkora részét, mint az, aki abban vétlen volt. Az angol jog viszont kifejezetten szubjektív tévedési doktrínát alkalmaz: csak akkor érvénytelen a szerződés, ha (i) a tévedést a másik fél okozta, (ii) a tévedésről a másik fél a szerződés időpontjában tudott, vagy (iii) legalábbis a magatartása miatt méltánytalan lenne a szerződés fenntartása (ANSON's Law of Contract).

<sup>85</sup> Az egyezség problémája megjelenik a háború előtti magyar magánjogban is, de ott az egyezséget tágabban értelmezik. Szladits szerint ugyanis az ún. *megállapító ügyletek* esetében kizárt a tévedésre hivatkozás. Ezek olyan jogi lépések, amelyekben a cél a felek közötti viták lezárása. Érvélese szerint: „Ha ilyen ügyleteknél a fél utóbb tévedésre hivatkozva a megállapodás felborításával a tisztázni kívánt anyagi jogi helyzetre visszatérhetne annak újbóli megállapítását kívánhatná, a jóhiszeműséggel és a deklaratív (megállapító) ügylet céljával kerülne ellentétbe. Éppen ezért ilyen ügyleteket csak oly körülményekre vonatkozó tévedés címén lehet megtámadni, amelyeket a fél mint biztosakat és nem mint vitásakat az ügylet megkötésénél alapul vett. De nem érinti az ügylet érvényességét az oly körülményekben való tévedés, amelyre a vita vagy bizonytalanság kiterjedt.” (Szladits [1941] p. 323)

<sup>86</sup> Tegyük hozzá: az egyezség a szolgáltatás és ellenszolgáltatás feltűnő aránytalanságára hivatkozással sem támadható meg: nem hivatkozhat senki pusztán arra, hogy ő a partneréhez képest feltűnően nagy engedményt tett

Az egyezség fogalma azonban módosul. Míg az 1959-es törvény szerint egyezségről csak akkor beszélhettünk, ha a felek kölcsönösen engedtek, ezzel szemben az új 2013-as kódex egyezségnek tekinti azt is, ha csak az egyik fél enged.

*Jogkövetkezmények.* Minden eddig tárgyalt tévedés a szerződés érvénytelenségéhez vezet. Az 1959-es törvény szerint ilyenkor alapesetben mindkét fél, ha az lehetséges, visszaszolgáltatja a másiknak a teljesítés során kapott javakat – az ötödik fejezetben látott elnevezéseknek megfelelően restitúció történik. A 2013-as szöveg elkülöníti azt az esetet, ha az érvénytelenség valamelyik félnek „betudható”, ha magatartását kimenteni nem tudja. Ilyenkor neki a másik teljes kárát meg kell téríteni. Különben csak – az ötödik fejezetben bemutatott terminológiával élve – a költségeket kell megtéríteni. (6:115.§ (2) bek.). A restitúció azonban mindenképpen terheli a feleket (6:115.§ (1) bek.).

## 2.2 Magyar jogi problémák: alapkérdések, definíciók

Az általános joggazdasági problémák és a magyar jogi helyzet ismeretében láthatjuk, hogy ezen a területen a magyar jog és a joggazdaságtan nyelve, fogalmi rendszere erősen eltér. A jog nem aszerint tesz különbséget a tévedés esetei között, hogy az produktív vagy redisztributív információkat, véletlenül (más célra) vagy tudatosan szerzett információkat; illetve, hogy könnyen feldolgozható vagy éppen a felet összezavaró információkat érint-e. Ezek helyett relevanciáról és gondosságról beszél. A jogi döntések során azt kell megválaszolni, hogy

- (i) mit jelent az, hogy valaki informált, illetve *tévedésben van*;
- (ii) mikor *releváns* egy információ;
- (iii) *menthetetlen-e a tévedés*, mit várunk el a saját tévedésére hivatkozó féltől;
- (iv) mit jelent az, hogy a másik fél (az alperes) *okozta* a tévedést;
- (v) milyen *magatartást várunk el* a másik féltől, mit jelent az, hogy felismerhette volna a hibát.

Arra teszünk itt kísérletet, hogy ezekre a kérdésekre a joggazdaságtan ösztönzési modelljével összhangban levő válaszokat adjunk – előrebocsátva, hogy mivel modelltől (és csak az ösztönzési szempontokra figyelő modelltől) van szó, így ez nem is kíván kimerítő választ adni a definíciós problémákra.

Ebben a fejezetben néhány a nemzetközi irodalomban gyakran hivatkozott esetre fogunk időről-időre utalni. Ezek, számunkra releváns tényállását a 8.3. szövegdoboz foglalja össze.

### 8.3. szövegdoboz: Tévedés típusesetei

A fejezetben négy esetre fogunk viszonylag gyakran utalni. Az első három francia, a negyedik amerikai jogeset. (Az első három jogeset forrása: Mackaay [2011].)

*Poussin-eset.* Egy XVI. századi kép vevője a Nemzeti Múzeumi Szövetség (egy állami szerv) volt. Az eladáskor a képről az eladó és a vevő is úgy tudta, hogy valószínűleg nem Poussin festette, hanem iskolája valamely másik tagja. Az adásvétel után nem sokkal azonban a kép Poussin képeként megjelent a Louvre egyik kiállításán. (A mi szempontunkból érdektelen, de azért említjük meg, hogy a legtöbb szakértő akkor is nevetségesnek találta, hogy a képet

---

(BH 1997/3, idézi: Benedek – Gárdos [2007a] p. 728). Ezzel szemben, mint láttuk, szerződéskötéskor, ha valamelyik fél téved az árban, vagy, ha az értékaránytalanság feltűnő, az érvénytelenséghez vezet.

neki tulajdonítják.) A szerződést több évtizedes jogi vita után az eladó tévedése miatt érvénytelenítették.

*Fragonard-eset.* Az előzőhöz nagyon hasonló eset, amikor a vevő egy magán-műkincsszakértő volt, aki a képet 55.000 frankért vette. A vevő tudta, hogy egy szakértő úgy véli, hogy a kép Jean-Honoré Fragonard-é, de a vélemény nem zárt ki minden kétséget – a vevő a vásárlás után bizonyosodott meg róla. A képet később 5.150.000 frankért adta el a Louvre-nak. A szerződést itt is érvénytelenítették, viszont az eladót jelentős jutalom megfizetésére is kötelezték: másfélmillió frankot kellett az eredeti vevőnek fizetnie. A jogi érvelés szerint azért, mert jogalap nélkül gazdagodott a szakértő információgyűjtése miatt.

*Baldus-eset.* Az eladó tudta, hogy kinek a fotóit adja el, de azt nem tudta, hogy Baldus híres fotóművész, és ezért a képek piaci értéke lényegesen magasabb, mint amennyire ő értékeli azokat. Az eladó semmiféle árkorrekciót, kártérítést nem kapott. Ezt az esetet nem csak az különbözteti meg az előző kettőtől, hogy a műkincs fizikai minőségét (a szerzőt) itt ismerte az eladó, hanem az is, hogy – szemben az előző esetekkel – itt a vevőn nem volt kockázat: pontosan tudta, hogy mit vesz. Az előző kettő értékelhető úgy, mint kockázatos döntés a vevő részéről.

*Red Owl-eset.* Az alperes egy *franchise*-ként működő élelmiszerlánc volt. (Hoffman v. Red Owl Stores, Inc., 26 Wis.2d 683, 133 n.w.2d 267 [1965]). A felperes ehhez a lánchoz szeretett volna csatlakozni, ennek lehetőségeiről szóltak a tárgyalások. A Red Owl munkatársa többször jelezte a felperesnek, hogy a *franchise*-jogot várhatóan elnyeri – kérdéseire válaszul többször kijelentve, hogy „minden megy a maga útján”, „nincs probléma”. Ebben bízva a felperes eladta korábbi üzletét, átköltözött a másik városba, hasonló üzletben kezdett dolgozni, hogy gyakorlatot szerezzen. Amikor ezek után a Red Owl nem adta meg a *franchise*-t a felperesnek, akkor ő *promissory estoppel* címén perelt. Ugyan az esetet általában a szerződés kötőerejének (*promissory estoppel*) tesztjeként idézi az irodalom, de többen (pl. Craswell [2006]) inkább a félretájékoztatás, megtévesztés példájaként írják le: a kártérítést ugyanis az alperes kommunikációja miatt ítélik meg. A per fő kérdése az volt, hogy az alperes tévedésbe ejtette-e a felperest.

*Tudás és tévedés.* A tévedés fogalma látszólag egyszerű: valaki vagy ismer bizonyos tényeket a szerződéskötés pillanatában, vagy nem. De csak látszólag! A tudás vagy tévedés kérdése meglehetősen bonyolulttá válik, ha egy jövőbeni lehetőségről, kockázatról van szó: a Poussin és a Fragonard (8.3. szövegdoboz) esetben az eladó tudta, hogy van esély arra, hogy a kép a híres festőtől származik. Utólag az derült csak ki, hogy az valóban az övé – az eladáskor ez csak egy lehetőség, közgazdasági értelemben kockázat volt.

Lássunk egy magyar jogesetet – didaktikai okok miatt kicsit módosítva! Egy vasútvonal mellett közvetlenül telket vásárlók annak megvételekor úgy tudták, hogy a vasutat valószínűleg kilométerekkel arrébb fogják helyezni. A vásárlás után húsz évvel a vasút még mindig a régi nyomvonalán halad, ezért a vevők pert indítanak tévedés, illetve megtévesztés címén.<sup>87</sup> Mondhatjuk-e azt, hogy a vevők információhiányban, tévedésben voltak? Ha igen, akkor mit kellett volna tudniuk ahhoz, hogy a tévedés ne álljon fenn?

Az eladáskor nem lehetett biztosan tudni, hogy a vasutat helyben hagyják-e vagy arrébb helyezik. Mindkettőre volt esély, ezért használt az eladó a szerződéskötés pillanatában feltételes módot, ezért mondta, hogy „valószínű”. A probléma a bizonyíthatatlanságból

<sup>87</sup> Az eset ugyan megtévesztésként került bíróság elé, de a mostani problémánkra is kiváló: mondhatjuk-e, hogy a vevő nem volt a megfelelő információ birtokában – az már mellékes, hogy az esetleges tévedését a másik fél megtévesztő információja okozta-e.

fakad. A vevő *ex ante*, vagyis a szerződés megkötésekor tévedésben volt, ha a valóságosnál valószínűbbnek vagy éppen kevésbé valószínűnek tartotta az áthelyezést. *Ex post*, vagyis most, amikor a bíróságnak a tévedésről dönteni kell, azt kell megítélni, hogy (i) húsz éve valójában mekkora volt az esélye (a húsz éven belüli) az áthelyezésnek, (ii) hogyan számolt, mekkora esélyt látott erre a vevő. Tegyük fel, hogy húsz éve annak az esélye, hogy a nyomvonalat húsz éven belül módosítják 70% volt. Ha a vevő az áthelyezés esélyét 70% helyett 90%-nak hitte, akkor valóban tévedésben volt – túlzottan optimista volt. (Tegyük hozzá, az is lehet, hogy csak 60%-nyi esélyt látott, vagyis túlzottan pesszimista volt – most vélhetően mégis perelni fog.) Mindezt hogyan fogjuk bizonyítani? A tévedés a kockázatban bizonyíthatatlan.

A bizonyíthatatlanságot tetézi a bírói tévedés veszélye. Ez abból fakad, hogy a bíróságok gyakran<sup>88</sup> úgy próbálják áthidalni a bizonyítási problémát, hogy *ex post*, a valóban bekövetkező állapotból következtetnek az *ex ante* sejtések téves voltára: *mivel* a vasutat nem helyezték át, így azok, akik annak tulajdonítottak nagyobb esélyt, hogy áthelyezik, tévedtek. Nyilvánvaló ennek a következtetésnek a hibája: még ha *ex ante* 99% volt is az áthelyezés valószínűsége, akkor is volt egy százaléknyi esély arra, hogy az nem történik meg. A nyomvonal helyben maradása, nem cáfolja a 99%-os várakozást, nem jelenti azt, hogy 99%-os becslés téves volt.

Könnyű megoldásnak tűnne, ha a jog a valós kockázat nem ismerését egyszerűen (mint pl. „szerencseelemet”) negligálná. Menyhárd gyakorlatilag valami hasonlóra tesz javaslatot: érvelése szerint, a szerződéskötéskor bizonytalannak (közgazdasági néven kockázatosnak) tekintett körülmények esetén nem lehet alkalmazni a tévedés doktrínáját. (Menyhárd [2000] p. 181) Ne feledjük azonban, hogy a szerződések legfontosabb eleme mindig a kockázatmegosztás! Ha a bizonytalanság eleve kizárná a tévedés lehetőségét, akkor a kockázatmegosztás válna lehetetlenné. Ekkor ugyanis semmi jelentősége nem lenne annak, ha valaki információkat adna egy esemény bekövetkezési valószínűségéről. A másik fél úgysem hinne neki, hiszen nem kérheti azt számon rajta. Nem lehetne az ilyen információkat átadni, nem lehetne a kockázatokat hihetően közölni egymással, éppen ezért nem is lehetne a kockázatot megosztani.<sup>89</sup> Vagyis nem lenne szerencsés, ha a kockázatokról szóló információkat eleve kizárnánk a tévedés köréből.

Fennmarad azonban a probléma: hogyan ítéljük meg a kockázatot leíró információ igazságtartalmát? Úgy tűnik az előzőből, hogy a „valószínűleg” kifejezés soha nem lesz ellentétben a valósággal. Ha a partnerünknek elmondjuk, hogy valami valószínűleg bekövetkezik (de lehet, hogy nem), akkor ezzel feloldottuk a tévedését? Ha így lenne, akkor ez arra ösztönözné, hogy mindenki csakis a számára kedvező (a másik fél fizetési hajlandóságát növelő) lehetőségekről szóljon, bármilyen kicsi is azok esélye. Mindegyikről elmondva persze, hogy az csak „valószínűleg”, de „nem biztosan” következik be.

Érdemes itt felhívni a figyelmet a *warranty* eredeti jelentésére, és az ezen alapuló rendszerre.<sup>90</sup> A kockázattal kapcsolatos információs problémákat teljesen kiiktathatjuk a rendszerből, ha a *caveat emptor* elvére helyezkedünk és az eladótól „garanciát” kérünk

<sup>88</sup> Nem csak a magyar bíróságok, hanem minden bíróság – az amerikai gyakorlat hasonló kritikájáért lásd Craswell [2006].

<sup>89</sup> Az amerikai jogi irodalomban gyakran idézett Scheppele [1988] például kifejezetten a kockázat alapján definiálja a tévedést. Szerinte mindig az a fő kérdés, hogy a teljesítés valószínűségéről (tegyük hozzá: a megfelelő minőségű teljesítés valószínűségéről) mit tud a vevő. *Mély tévedésnek* azt tekinti, amikor a vevőnek nincs is oka gondolni erre – például, ha egy ingatlanra vonatkozó rendezési terv teljesen új, precedens ilyen szabályozásra nincs. *Sekély tévedésről* van csak szó, ha maga a lehetőség ismert (van máshol is hasonló övezeti szabályozás), de az eladó jobban ismerheti az információt – például mert jó kapcsolatokkal rendelkezik az önkormányzatnál.

<sup>90</sup> Köszönet az ötletért Menyhárd Attilának.



bizonyos tulajdonságokra. Ez úgy működne, hogy alapesetben a vevő tévedésre hivatkozva soha nem támadhatná meg a szerződést csak akkor, ha valamire garanciát kapott. A vevőnek kérnie kell, hogy bizonyos dolgokról az eladó világos kijelentéseket tegyen. Mondja azt, hogy húsz éven belül megszűnik, öt éven belül nem törik össze, stb.! Tegyen egyértelmű kijelentéseket, ne valószínűségeket! Azt nem mondhatja, hogy valószínűleg, avagy hogy 80% valószínűséggel bekövetkezik valami. Mit jelent ez? Az eladó magára vállalja bizonyos események kockázatát. Azok, amelyekkel kapcsolatban nem tett ilyen kijelentéseket, ha tetszik diszpozitív szabályként, a vevő kockázatai. A megoldás a tévedés definiálását megoldja, de mint a kockázatmegosztás elemzésekor – a harmadik fejezetben a kockázatoptimalizálás modelljekor – láttuk, azzal, hogy igen-nem döntést vár el, nem biztos, hogy hatékony megoldáshoz vezet, nem engedi meg az egyes kockázatok megosztását, csak a teljes egészében egyik vagy másik félre terhelését.

*Relevancia, lényegesség.* A tévedés miatt a megtámadás csak akkor vezet a szerződés érvénytelenítéséhez, ha az elmulasztott információ fontos volt.<sup>91</sup> A magyar jog szerint a tévedés lényeges, ha annak birtokában a tévedő fél nem vagy *csak más tartalommal* kötött volna szerződést. E teszt hatása attól függ, hogyan értelmezzük a „csak más tartalommal” kifejezést – ha megszorítóan, akkor közel kerülhetünk a hatékonysághoz. A nemzetközi gyakorlat ebben sem egységes. A francia szabályozás kifejezetten kemény tesztet alkalmaz: ott a tévedés csak akkor vezet érvénytelenségre, ha tévedés nélkül a fél egyáltalán nem kötött volna szerződést – ha más feltételekkel megkötötte volna, akkor a tévedés nem releváns, nem vezet érvénytelenséghez. Ezzel szemben a német gyakorlat megelégszik azzal, hogy az *adott* szerződést nem kötötte volna meg, de mást igen.

Hatékonysági szempontból a relevancia vizsgálatának két célja lehet. Az egyik – mint láttuk –, hogy az információ és a tulajdon egy kézbe kerüljön, a második a hatékony csere ösztönzése. Kezdjük az előbbivel, bár ebből sajnos nem jutunk egyértelmű relevancia-fogalomhoz! Tegyük fel ugyanis, hogy a vevő az informált fél! Ebben az esetben ugyanúgy egy kézbe kerül a tulajdon és az információ akkor is, ha (i) a szerződés érvényes és ezért az informált vevő megtartja annak tárgyát, de akkor is, ha (ii) érvényteleníteni lehet a szerződést. Utóbbi esetben ugyanis elképzelhető, hogy a szerződés létrejöttében érdekelt vevő átadja az információt. Az információ birtokában az eladó eldöntheti, hogy a korábbinál értékesebbnek bizonyuló szolgáltatását, vagyontárgyát eladja-e vagy inkább megtartja. Bármelyik megoldás mellett dönt is a jogrendszer, az informált félnél lesz a tulajdon, hiszen most már mindketten informáltak. (Tegyük persze hozzá, hogy az érvénytelenítés azért veszélyesebb megoldás, mert ott a vevő – mivel a tájékoztatás miatt kisebb hozamot várhat – könnyen lehet, hogy inkább meg sem kezdi a tárgyalásokat, kísérletet sem tesz a tulajdon megszerzésére, tehát az információ nem jut el a tulajdonoshoz.)

A hatékony csere tesztje ezzel szemben jobb eredményre vezet, bár a bíróságtól nagy munkát követel. Eszerint: akkor szerencsés tévedés miatt egy szerződést érvényteleníteni, vagyis a tévedést relevánsnak minősíteni, ha az információhiány miatt nem hatékony csere jön létre. Nem hatékony a csere, ha két informált fél között az nem jöhetett volna létre, vagyis az eladónak, a szolgáltatónak, ha informált lett volna, többet ért volna a szerződés tárgya, mint a vevőnek. A bíróság által megítélendő kérdés, tehát itt az lenne: informált felek között létrejött volna *valamilyen* szerződés?

---

<sup>91</sup> Láthattuk a 8.2 szövegdobozban, a nemzetközi gyakorlat tárgyalásakor is, hogy a relevancia általában meglehetősen nyitott, rugalmas kategória. Sokszor használja ezt a jog azoknak a szerződéseknek a „megvédésére”, amelyeknél ugyan a szűk értelemben vett relevancia nem lenne kétségbe vonható, de például a tévedő fél önhibája miatt az érvénytelenséget sem kívánják kimondani – inkább irrelevánsnak minősítve a tévedést. Most a két elemet kettéválasztjuk, és csak a szűk értelemben vett relevancia definícióját elemezzük.

Ez a teszt ugyan a cserék hatékonysága alapján állapítaná meg a relevanciát, de a tényállást elég nehéz bizonyítani: mind a két fél hipotetikus (informált állapotban vett) értékelését ismerni kellene. Azt is, hogy a vevő minimum mennyit kért volna, és azt is, hogy az eladó maximum mennyit ajánlott volna. A legtöbb jogrendszer ezért nem ezt, hanem egy egyszerűsített tesztet alkalmaz, amely csak a tévedésben levő félre figyel. Azt kérdezi, hogy ha informált, akkor ő az *adott* szerződésen nyert volna-e.

A két teszt különbségét jól érzékeltethetjük egyszerű matematikával! Legyen  $V$  az vevő maximális fizetési hajlandósága,  $E$  az informált eladó által minimálisan kért ár (vagyis ennyit kérne, ha tudná, hogy mit ad el),  $P$  a vizsgált (vagyis az eladó által tévedésben aláírt) szerződésben szereplő ár, míg  $P_i$  az az ár, amiben akkor állapotok voltak volna meg, ha az eladó tudja mit ad el! Az első, *teljes hatékonysági teszt* szerint a szerződés csak akkor lesz érvénytelen, ha

$$E > V$$

vagyis az informált eladónak már többet érne a szerződés tárgya, mint a vevőnek. A most bevezetett *leegyszerűsített hatékonysági teszt* szerint akkor érvénytelen, ha

$$E > P$$

vagyis adott áron informált eladó nem kötötte volna meg a szerződést. Látszik ez utóbbi előfordulhat akkor is, ha a vevő számára a szerződés még mindig többet ér, mint az eladónak, csak az ár túl alacsony.

A két teszt különbségére lássuk a fenti *Fragonard*-esetet (8.3 szövegdoz)! A *teljes hatékonysági teszt* szerint azt kell megvizsgálni, hogy ha mindketten tudták volna, hogy kié a kép, vajon akkor is megkötötték volna a szerződést – valamilyen áron. Ha az eladó tudná, hogy az egy *Fragonard*-kép, akkor is többet érne-e az a vevőnek, mint neki? Ha igen, akkor az első teszt szerint a tévedés nem releváns: lett volna olyan szerződés, amely mellett az eladó eladta volna a festményt. Magasabb lett volna az ár, de ezzel ez a teszt nem foglalkozik – ne feledjük, hogy láttuk az első fejezetben: közgazdasági értelemben az árváltozás egyszerű transzfer a két fél között, az alkudozás nem növeli a hatékonyságot: az árváltozáson az egyik fél éppen annyit nyer, mint amennyit a másik veszít. A *leegyszerűsített hatékonysági teszt* szerint a kérdés az, hogy a mostani ár alacsonyabb-e, mint amit az eladó akkor kért volna, ha tudja, hogy kié a kép. Elképzelhető, hogy a vevőnek ugyan többet ér a festmény, de a tévedésben levő fél kevesebbet kér, mint amennyit akkor kérne, ha tudna a festőről. Ekkor a csere tehát hatékony (a magasabbra értékelőhöz kerül a festmény), de ezen a második teszten elbukik.

Harmadikként meg kell vizsgálnunk a „*csak más tartalommal*” kifejezés értelmezési lehetőségeit is. Ezt lehet szűken és tágan értelmezni. A tág értelmezés gyakorlatilag minden olyan szerződést, ami valamilyen ponton eltér az eredetitől, másnak tekint. Például, ha a most tévedésben lévő fél az információ birtokában javíthatna alkuerején, akkor növelhetné az árat. Ez a teszt (nevezzük ezt *tág tartalmi tesztnek*) már akkor is érvénytelennek tekintene egy szerződést, ha

$$P < P_i.$$

Nyilvánvaló, hogy az eddig látott három teszt közül ekkor a legkönnyebb a tévedés relevanciáját bizonyítani. Azonban létezhet a tartalom fogalomnak egy szigorúbb felfogása is, amely a szerződés egyes elemei között különbséget tesz: létezik a szerződés tartalma és az abban kikötött szolgáltatás minősége. (Mint a 8.2. szövegdozban láttuk, a legtöbb európai jogrend a tartalmat élesen el is különíti a szolgáltatás minőségének fogalmától – ezt azonban a magyar jog expliciten nem teszi meg.) Ez a – nevezzük így – *szűk tartalmi teszt*, azt

követelné, hogy csak a szerződés legfontosabb pontjait vizsgáljuk a relevanciához, vagyis igen közel kerülhetünk a francia modellhez.

Ez a *szűk tartalmi teszt* és a francia jog relevancia-fogalma közel áll az első *teljes hatékonysági teszt*hez: nem releváns a tévedés, ha az adott szerződést módosított formában elfogadná a tévedő fél. Mindkettő azt mondja ki, hogy önmagában az ár változása ne legyen releváns kérdés: a szerződés – valamilyen ár mellett – informált esetben is létrejönne. Ezen teszt alkalmazása azonban azt követeli, hogy el tudjuk különíteni az árat a szerződés többi elemétől. Vannak esetek, amikor ez könnyű. A fenti példákban, amikor a vevő festményt, fotókat vásárolt az ár definíciója látszólag nem nehéz: ha minden más változatlan, de a fizetendő összeg változik, az árváltozás. Mi a helyzet azonban, ha abban a szerződésben, amelyet már elfogadott volna, nemcsak az összeg, hanem más tényezők is változnának? Például, ha a magasabb összeget csak részletekben fizetné meg a vevő, és emiatt valamilyen kamatban is megállapodnának? Mi a helyzet, ha a szállítási határidő vagy a szállítási feltételek is változnak (például korábban az eladó feladata volt a szállítás, de ha tudja, hogy a festmény értékesebb, akkor ezt már nem vállalja)? A teszt alkalmazásához ezekben az esetekben el kell döntenünk, hogy ugyanarról a szerződésről van-e szó, amelyben csak az ár és egy-két (kisebb) feltétel változott vagy ez már másik szerződés.<sup>92</sup>

*Tájékoztatói kötelezettség, önhiba.* A tévedés doktrínájának talán legfontosabb eleme, még ha az 1959-es Ptk. kifejezetten a tévedésről szóló passzusa nem is érinti, az önhiba tesztje: ha a saját tájékozatlanságára hivatkozó felperestől elvárható lett volna az információgyűjtés, akkor nem tudja sikeresen megtámadni a szerződést. Ha az „elvárhatóságot” úgy értelmezzük, hogy akkor elvárható valami, ha annak költsége kisebb, mint a társadalmi (és nem csak egyéni) haszna, akkor a teszt alkalmas arra, hogy elhatárolja egymástól a produktív és a redisztributív információgyűjtést. Láttuk ugyanis az első alfejezetben, hogy épp az az információ produktív, amelynek felkutatása olcsó az abból várható társadalmi haszonhoz képest – redisztributív pedig az, amelynél a viszony fordított. Az ilyen formán felfogott teszt tehát érvényben tartja azt a szerződést, amelyben az alperes produktív információt tudott – amit a felperes nem szerzett be. Ezzel szemben érvénytelen, ha redisztributív információ kapcsán áll fenn a tévedés; olyan információt nem szerzett be a felperes, amelyet hatékonysági szempontból nem is lenne szerencsés, ha kutatna

Mielőtt továbblépünk az alperessel szembeni elvárásokra, érdemes felhívni a figyelmet az önhiba és a relevancia teszt közötti összefüggésre. Önhibát vét (gondatlan) az, aki olyan információt nem szerez meg, amelynek a várható hozama meghaladja az információszerezés költségét. Viszont minél fontosabb egy információ, annál nagyobb az annak megszerzéséből várható haszon, vagyis annál valószínűbb, hogy meg kellett volna azt szerezni. Ha az információ valóban fontos, és a tévedés mégis fennáll, akkor nagyobb valószínűséggel okozta önhiba a tévedést. Tegyük hozzá, ezzel nagyon közel kerültünk a *common law* klasszikus gyakorlatához, amely csak speciális esetekben engedi meg a szerződés érvénytelenítését tévedésre alapítva – kivéve, ha azt megtévesztés okozta (de ez egy másik doktrína).

*Elvárt gondosság.* Mint láttuk a magyar jog az alperestől két dolgot vár el. Az egyik, hogy a felperes tévedését ne maga okozza, a másik pedig, hogy amennyiben a felperes tévedéséről tudnia kellene, akkor ezt számolja fel. Kezdjük ezen utóbbival!

---

<sup>92</sup> Mint a 8.2. szövegdobozban láttuk, a francia jogban a megoldás elvileg annyival egyszerűbb, hogy a tévedés értékelésekor eleve elkülöníti a szerződés lényegét (szubsztanciáját), illetve járulékos, minőségi elemeit. Az utóbbiak természetesen a szolgáltatás és ellenszolgáltatás értékét módosítják – de csak módosítják, még mindig az eredeti szerződésről beszélünk. (Más kérdés, hogy, mint láttuk, a két dimenzió elhatárolásakor viszont éppen a relevancia fogalmára hivatkoznak.)

Joggazdaságtani szempontból az alperessel szembeni ezen elvárás a gyakorlatban a tájékoztatási kötelezettség kimondásával egyenértékű. Amennyiben ugyanis a jog úgy ítéli meg, hogy az alperesnek fel kellett volna ismernie a másik fél hibáját, akkor a szerződést egy módon menthette volna meg: ha információt gyűjt, és azt meg is osztja partnerével. A kulcskérdés természetesen az, hogy fel kellett-e ismernie a másik fél tájékoztatatlanságát. Ez a kérdés azonban nagyrészt az előző önhiba teszt fordítottja. Ha a másik önhibát vét, akkor nyilvánvalóan annak felismerése nem várható el az alperestől – sőt, ha mégis rájön a partnere tévedésére, akkor is biztonságban tudhatja a szerződést: az önhiba teszt miatt az úgysis érvényes marad. Érdekesebb a kérdés, ha a felperes nem önhiba miatt tájékoztatlan. Ekkor a kérdés az, hogy (i) az információt az alperes ismerte-e, elvárható volt-e tőle, hogy ismerje, (ii) tudnia kellett-e arról, hogy a másiktól annak ismerete nem elvárható. A továbbiakban arra az – életszerűnek tűnő – feltevésre építjük a modellt, hogy amennyiben az alperes ismeri, ismerné az információt, akkor ezzel arról is tudomást szerezne, hogy a partnerétől annak megszerzése elvárható-e.

A két teszt – az önhiba és a tévedés elvárható felismerése – együttes elemzéséhez érdemes három esetet elválasztani:

- amikor mindkét féltől elvárható az információszerzés (vagyis, aki tévedésre hivatkozik, az biztos önhibát vétett),
- amikor az egyikőtől elvárható, de a másiktól nem, illetve,
- amikor egyiküktől sem elvárható.

A kétoldalú elvárás esete nem túl izgalmas. A helyzet gyakorlatilag azt jelenti, hogy tévedés miatt nem lehet megtámadni a szerződést. Ezért, az első alfejezetben látott modell szerint fog mindkét fél az információszerzésről dönteni: az információszerzés haszna az, hogy elkerülheti a számára később veszteségesnek bizonyuló üzleteket. Ráadásul, ha a partnere nem gyűjt, akkor megosztania sem érdemes azt: nagyobb haszonra tehet szert, ha megtartja (ez hozza a legnagyobb hasznot), és azzal a veszéllyel sem kell számolnia, hogy a szerződést a másik fél tévedése miatt érvénytelenítik. Vegyük észre, ebben az esetben a megoldás információgyűjtésre ösztönöz: az információt nem kell átadni! Mint az első alfejezetben láttuk, optimális ez az ösztönző, ha produktív információról van szó.

Annak az esetnek a vizsgálatát, amikor csak az egyik félnek kellene információt gyűjteni, kezdjük azon fél döntésének elemzésével, aki számára az információszerzés olcsó! Belátható, hogy az ő ún. *domináns stratégiája* az, hogy begyűjti az információt és át is adja azt. (Az a stratégia domináns, amely mindig jobb eredményt ad – függetlenül attól, hogy mit csinál a másik fél.)

- (i) Ha a másik – függetlenül attól, hogy tőle nem várnák el – információt gyűjt, akkor az információszerzés hozama az, hogy csak a számára kedvező szerződéseket köti meg. Ezzel elkerülheti, hogy a másik fél kihasználja a tudatlanságát, olyan szerződésre vegye rá, amely számára hátrányos. Mivel az ő tévedését a bíróság önhibának minősítené, így arra nem várhat, hogy az ilyen káros szerződésekből a bíróság kimenti. (Az információ értéke itt ugyanaz, mint az előző pontban.)
- (ii) Ha a partnere tájékoztatlan marad, akkor az információszerzés hozama némileg változik. Egyrészt, az információgyűjtés kizárja a veszteséges üzleteket. Ezen felül azonban itt az információgyűjtés még nagyobb előnnyel kecsegtet: ha nem szerez információt, akkor szinte biztos, hogy veszteséget szenved, mert a számára nyereséges üzletek jó részét a másik tévedés miatt meg fogja támadni. Ha információt gyűjt, akkor tehát a veszteség esélyét kizárhatja (vagy legalábbis csökkentheti). De a nyereség csak akkor biztos, ha a másikat is tájékoztatja: anélkül a tévedés egyoldalú lesz, a szerződést érvényteleníteni fogják, ha partnere azt kéri. Tájékoztatás nélkül az információgyűjtés haszna csak az, hogy elkerüljük a veszteséget.

A rendszer tehát őt információgyűjtésre és tájékoztatásra is ösztönzi. Ezt nevezzük tájékoztatási kötelezettségnek. Láttuk fenn, hogy ez a megoldás a biztonsági információk esetén hatékony.

A másik felet az információgyűjtés ellen ösztönzi a rendszer: nem éri meg, drágább, mint ha a bíróságot hívná segítségül. Felesleges informálódnia, mert *ex post*, amikor kiderült, hogy veszteséges az üzlet, egyszerűen bírósághoz fordulhat. Ha feltesszük, hogy a bírósági fellépés költsége kisebb, mint az *ex ante* információszerzése, akkor jobb inkább erre várni. Ez az információgyűjtés elleni ösztönzés, mint láttuk, a redisztributív információk esetén hatékony<sup>93</sup>.

Ha *egyik féltől sem elvárható* a tájékozódás, akkor a jogrendszer hatása attól függ, hogy mit tesz akkor, ha mindkét fél az elvárt módon jár el, és egyik fél sem gyűjt információt. Láttuk, hogy Menyhárd szerint ekkor a szerződés – kockázati információkról lévén szó – érvényben kell, hogy maradjon. Ezzel szemben a törvény szövegéből úgy tűnik, hogy amennyiben az adott információ releváns, akkor amiatt a szerződés sikerrel megtámadható.

Kezdjük Menyhárd modelljével! Ekkor a jog kifejezetten az információgyűjtés ellen ösztönöz. Ilyenkor, ha nem gyűjt valaki információt, akkor a szerződésen nyerhet is, veszthet is. Amennyiben bármelyik fél egyoldalúan információt gyűjt, akkor ezt a közös téves feltevés helyzetet egyoldalú tévedéssé alakítja. Ez költséggel jár, amelynek haszna azonban nincs. Sőt, inkább veszteséget okoz: hiába szűri ki a számára előnyös szerződéseket, ezeket a másik nagy eséllyel megtámadhatja. Vegyük észre, ha végül a szerződés információ nélkül is hasznot hozna, az információgyűjtés nélkül megtartható lenne! (Tegyük hozzá: akkor sem érdemes tájékozódni, ha a másiktól tudjuk, hogy információt gyűjt! A számunka veszteséges szerződéseket ugyanis itt is megtámadhatjuk *ex post* a bíróságon – nincs értelme nagyobb költséget szánni arra, hogy *ex ante* kiszűrjük őket.) Ez a modell erősen az információgyűjtés ellen ösztönöz – ezt az ösztönzőt a redisztributív információknál láttuk hatékonyak.

Amennyiben a közös tévedés is érvénytelenséghez vezet, akkor az információgyűjtés elleni ösztönző csökken. Mi történik, ha elkezdünk információt gyűjteni, miközben a másik tévedésben marad? A kétoldalú tévedés egyoldalúvá alakul. A különbség az, hogy itt a szerződés kétoldalú tévedés esetén is sikerrel megtámadható, vagyis akkor is, amikor nem gyűjtünk információt. Itt tehát az információmentes helyzetben szinte biztos (ha a perlés költségétől, a tranzakciós költségektől eltekinthetünk, akkor biztos), hogy a szerződést érvényteleníteni fogják. Ezzel szemben, ha a szerződés érvényes maradna, az aláíró várható haszna pozitív lenne. (Ha – a kockázattal is számolva – a várható haszon nem lenne pozitív, alá sem írná a szerződést.) Hogyan lehet ezt a pozitív várható hasznot megvédeni, ha a közös tévedés érvénytelenítéshez vezet? Úgy, ha...

- (i) információt gyűjtünk – ezzel kiszűrhetjük a veszteséges szerződéseket (vagy legalábbis csökkentjük a valószínűségüket); és ha az adott szerződés számunkra hasznosnak, megkötendőnek tűnik, akkor...
- (ii) át is adjuk azt az információt a másikatnak.

Vegyük észre, a Poussin-esethez (8.3. szövegdoz) hasonlóknál a felek (nem csak a vevő!) a várhatóan hasznos üzleteket csak úgy védhetik meg, ha információt gyűjtenek és át is adják azt. Vagyis ez a rendszer a felekkel szemben implicit tájékoztatási kötelezettséget fogalmaz meg. Erős információszerzési ösztönző épül be a rendszerbe – holott épp abból indulunk ki, hogy nem elvárható a felektől az információgyűjtés.

---

<sup>93</sup> Vegyük észre, hogy amennyiben valamelyik fél oldalán biztonsági információval van dolgunk (és ezért tájékoztatási kötelezettséget írunk elő), akkor ez azt jelenti, hogy a másik oldalon az információgyűjtést ellenősztönözni kell – különben felesleges kiadásokat okozunk! A másik fél információszerzése felesleges, neki várnia kell, hogy az információt megkapja. Mivel őt az információgyűjtés ellen akarjuk ösztönözni, így az ő oldalán az információ redisztributív.

A vétkekesség tesztjének lezárásaként érdemes kiemelni, hogy a kétoldalú tévedés problémája joggazdaságtani szempontból közel áll a lehetetlenüléshez. A fenti elemzésünkben ez ki is olvasható: amennyiben valamelyik féltől elvárható, hogy információt szerezzen (vagyis ő a jobb kockázatviselő), akkor őt erre is ösztönzi a jog. A jobb kockázatviselő tesztje szerint, amennyiben *ex ante* a tájékozási lehetőségben nincs különbség, akkor tovább kell lépni: vizsgálni azt, hogy (i) a szerződéskötés után ki gyűjthet olcsóbban, (ii) ki védekezhet olcsóbban, illetve, (iii) ki viseli el jobban a kockázatot. Amennyiben kétoldalú (*ex ante*) tévedés miatt érvénytelenítjük a szerződést, akkor – azon túl, hogy felesleges információgyűjtésre ösztönzünk – ezen utóbbi ösztönzőkkel kapcsolatos kérdéseket a lehetetlenülés kapcsán fel sem tudjuk tenni. Menyhárd fent látott modellje közel áll ehhez a megoldáshoz: mivel az *ex ante* információhiány miatt nem érvényteleníti eleve a szerződést lehetőséget ad arra, hogy a lehetetlenülést megvizsgáljuk.

*Okozatosság.* Az okozatossági teszt azt vizsgálja, hogy amennyiben a tájékozott fél mást tett volna, akkor ezzel kizárhatta volna-e a tévedés esélyét. Itt a nem szándékosan elkövetett megtévesztést vizsgáljuk; a szándékos megtévesztés külön jogintézmény – ezzel a következő alfejezetben foglalkozunk.<sup>94</sup>

A tévedés oka általában vagy téves (nem kellően ellenőrzött) információk átadása vagy rendelkezésre álló információk elhallgatása. Vegyük a Red Owl esetet (8.3. szövegdoz)! Craswell [2006] elemzése szerint a cég munkatársa két módszerrel előzhetne volna meg a másik tévedését: megtehetné volna, hogy több információt közöl (és ennek érdekében természetesen több információt is gyűjt) például a szerződéskötés valószínűségéről; de ugyanígy elkerülhetné volna a tévedést, ha elhallgatja azt, amit tudott. Az elhallgatással nyilvánvalóan az a gond, hogy ilyenkor fontos információk maradhatnak rejtve. Ebben az esetben például az, hogy viszonylag magas a szerződéskötés valószínűsége. A több információ gyűjtése és átadása pedig, mint láttuk, egyrészt nem költségmentes, másrészt az információfeldolgozás fent látott problémái miatt, lehet, hogy nem csökkenti, hanem növeli a tévedés, félreértés valószínűségét.

Craswell [2006] elemzése szerint a tévedés jogi és klasszikus joggazdaságtani modelljének legfőbb hibája, hogy abból indul ki: egy-egy közlés mindig felbontható olyan kisebb egységekre (ha tetszik: bitekre), amelyekről már biztosan eldönthetjük, hogy igazak-e vagy sem. Ha ez így lenne, akkor a tévedés megelőzése egyszerű lenne: az igaz biteket kell átadni, a hamisakat pedig nem. Sajnos azonban ez a felbontás nem lehetséges. Lássunk Craswell példáját! Valaki megállít az utcán és arra kíváncsi, hogy van-e a közelben benzinkút. Ugyan nem teszi hozzá, de nagyon valószínű, hogy azt szeretné tudni, hogy van-e *nyitva tartó* benzinkút erre felé. Tévedést okozunk-e, ha tudjuk, hogy van egy kút egy kilométerre az

---

<sup>94</sup> Az okozatosság tesztelésére, vagyis annak megállapítására, hogy az egyik fél *okozta-e* a másik kárát, két fő módszert különít el a joggazdaságtan: a tényellentétes és a valószínűségi tesztet. A magyar jogi gondolkodásban inkább a tényellentétes elemzés, a *conditio sine qua non* tesztje (*but for test*) terjedt el: okozásról akkor beszélünk, ha más lett volna az eredmény, amennyiben mást tesz az adott személy. Ezt elemizzük most.

A valószínűségi teszt (*proximate causation*) ezzel szemben azt vizsgálja, hogy *ex ante*, amikor az információgyűjtésről, információátadásról a döntés megszületett, akkor mekkora volt az adott tévedés esélye, és mennyivel lehetett volna annak a tévedésnek az esélyét csökkenteni. A valószínűségi teszt azt keresi, hogy volt-e olyan lépés, amely *jelentősen* csökkentette volna a tévedés esélyét.

A két módszer között a különbség akkor nyilvánvaló, ha a másik fél tévedésének esélye *ex ante* roppant alacsony. (Nem nulla, mert ne feledjük, mindig van esély arra, hogy a másik fél nem tud valamilyen releváns információt!) Tényellentétes tesztnél ki tudunk mutatni okozatosságot (véltetően van olyan lépés, amely megtételével vagy elmulasztásával a tévedést el lehetett volna tüntetni). Ezzel szemben ilyenkor a valószínűségi teszt esetén az okozatosság nem áll meg: nem lehet jelentősen csökkenteni az amúgy is alacsony tévedési esélyt. Bármelyik tesztet is alkalmazzuk azonban, az nem lesz tekintettel arra, hogy a tévedés esélyének csökkentése milyen költségekkel járt volna. (Az okozatosság joggazdaságtani elemzéséről bővebben lásd: Ben-Shahar [2009].)

egyik irányba, és ezt meg is mondjuk neki? Tévedést okozunk-e, ha ezt úgy mondjuk, de nem tudjuk (fogalmunk sincs róla), hogy az nyitva van-e? Tévedést okozunk-e, ha tudjuk, hogy *lehet, hogy* be van zárva? Tévedést okozunk-e, ha inkább azt válaszoljuk, hogy nem tudjuk? Tévedést okozunk-e, ha ismerünk más benzinkutakat is, de azokról nem szólunk? Csak akkor nem okozunk tévedést, ha felsoroljuk az összes általunk ismert benzinkutat és mindegyikhez hozzátesszük, hogy ismereteink szerint bizonyosan vagy milyen valószínűséggel van nyitva? Ha esetleg valaki az utóbbira hajlana, akkor vegyük észre, hogy még ezzel sem biztos, hogy átmegyünk a fenti okozatossági teszten: ahogyan hallgatólagosan feltettük, hogy a kérdezőt a nyitva lévő benzinkutak érdeklik, ugyanúgy feltehetjük, hogy fontos számára az is, hogy melyiknél mennyi a benzin ára vagy melyik kút melyik társasághoz tartozik. Nyilvánvaló, hogy amennyiben a tévedés elkerülése érdekében mindezeknek az információknak az összegyűjtését, majd átadását (és a másik oldalon a feldolgozását) megkövetelnénk, akkor a gyűjtés (és a másik oldalon a feldolgozás) költségei roppant magasak lennének.<sup>95</sup> (Érdeemes utalni arra, hogy hasonló problémák a fogyasztóvédelemben is megjelennek. Ezt mutatja be a 8.4. szövegdoz.)

#### 8.4. szövegdoz: Tájékoztatás új szabályozása a fogyasztóvédelemben

A fogyasztóvédelemben a klasszikus kérdés a kötelezően átadandó információk köre: meg kell határozni, hogy mit és milyen formában kell közölni a fogyasztóval. Történhet ez előírással, amikor a szabályozó megmondja, mely információkat kell közölni. Ez a klasszikus szabályozás közel áll a vétkekességhez: egy kívülálló fél méri össze az adott tájékoztatás költségeit és hasznait, ő írja elő, mit és milyen formában kell közzétenni, ő határozza meg mi az „elvárható” magatartás.

Ezzel szemben az utóbbi időben – éppen az információfeldolgozás fent elemzett problémáit felismerve – megjelent egyfajta objektív felelősségi szabály is. A fogyasztóvédelem nem annak alapján szankcionál, hogy az adott információt közzétették-e, megfelelő formában közölték-e a fogyasztókkal, hanem egyszerűen aszerint, hogy a fogyasztók tisztában vannak-e az adott információval. Ennél a megoldásnál hiába érvel azzal a kereskedő, gyártó, hogy ő az információt közölte: ha az a vevőkben nem tudatosult, akkor ezt nem tekintik megfelelő tájékoztatásnak. Természetesen, itt komoly bizonyítási problémák merülhetnek fel, de egyes fontosabb termékek esetében már megéri a fogyasztók körében végzett felméréssel igazolni a tájékoztatási politika sikerességét. (Az amerikai fogyasztóvédelem ilyen gyakorlatáról lásd Craswell [2006].)

Nyilvánvaló, hogy ez az objektív felelősség felel meg a magánjogban az egyszerű okozatossági tesztnek. Van azonban egy fontos különbség is: a fogyasztóvédelmi alkalmazásnál a gyártónak figyelembe kell vennie a fogyasztó racionalitási problémáit is.

<sup>95</sup> Bár úgy tűnik a példa légből kapott, de az amerikai bírósági gyakorlatból Craswell (2006) bőségesen hoz példákat ezekre a dilemmákra – a Red Owl eseten kívül is. Például a Johnson v. Hewlett Packard (2002 wl 1050426, Minn. App. 2002) ügyben, az alperes nyomtatókat hirdetett és árult azzal, hogy ingyen „gazdaságos” (*economy*) töltőpatron is jár hozzá. A vita abból keletkezett, hogy a „gazdaságos” patron nem volt teljesen tele, hanem csak feleannyi tintát tartalmazott, mint egy teljesen töltött. A kérdés ebben az esetben az, hogy a tévedés okozásának elkerülése mit követel a tájékoztatást adó féltől – itt a gyártótól? Azt, hogy a „gazdaságos” patron összes, esetleg a vevő számára lényegesnek bizonyuló tulajdonságát feltüntessék a reklámban? Ez nyilvánvalóan lehetetlen. Ha az okozatosság vizsgálatakor e tesztet alkalmazzuk, akkor a megtévesztéstől való félelmében az eladó inkább nem fogja közzétenni az extra patron létét. Ez nyilvánvalóan nem hatékony megoldás – már csak azért sem, mert akkor a vevő nem tud róla, és ezért a gyártó sem fogja fog ilyen szolgáltatást nyújtani.

Hiába adja át az információt, ha azt az információfeldolgozás problémái miatt a másik fél nem érti meg.

Mint majd az utolsó fejezetben látni fogjuk, a fogyasztóvédelem és a klasszikus szerződési jog közötti egyik legfontosabb különbség éppen ez. A fogyasztóvédelem a fogyasztóról több információs és racionalitási problémát tételez. Ráadásul, mivel a fogyasztóvédelem általában standardizált termékek kereskedelmével foglalkozik, így a szerződéskötést megelőző tárgyalási, tájékoztatási folyamaton is kevesebb múlik.

### 2.3 Magyar jogi problémák: további kérdések

A magyar jogi problémák közül további három kiemelése fontos. Egyrészt a jogrendszerek információs szempontból gyakran különbséget tesznek aközött, hogy a két szerződő fél közül valamelyik foglalkozása körében, szakértőként lép-e fel egy laikussal szemben. Ilyenkor a legtöbb jogrendszer tágabb tájékoztatási és információszerzési kötelezettséget fogalmaz meg a szakértővel szemben. A második kérdés a talán legtöbb vitát kiváltó tévedési „forma”: a tévedés az árban. A harmadik kérdés pedig a szankcióké – pontosabban az, hogy az egyszerű bináris döntések helyett, amikor csak a szerződések érvényessége vagy érvénytelensége a két lehetőség, nem szerencsésebb-e egy finomabb, több megoldási lehetőséget kínáló formát kialakítani, például a *Fragonard*-esetben látott jogalap nélküli gazdagodás vagy a joggazdaságtani irodalomban gyakran előkerülő adóztatás segítségével.

*A szakértők tájékoztatási kötelezettsége: tanulási költségek.* Ismerünk bőségesen olyan eseteket, amikor az olcsóbb információgyűjtő kiléte látszólag könnyen megítélhető. Ilyen például, ha az egyik fél vevő, a másik eladó – láttuk, hogy a klasszikus joggazdaságtani tankönyvek mellett érvelnek, hogy az eladót kell olcsóbb információszerzőnek tételezni, tőle többet elvárni. (A magyar jog is így tesz, amikor elvárja, hogy a szerződő félnek ismernie kell saját szolgáltatásának tulajdonságait. Benedek – Gárdos [2007b] p. 803)

Léteznek azonban olyan esetek, amikor nem feltétlenül hatékony ez az információs elvárás. Mi történjen, ha az eladó laikus, a vevő pedig szakmájában jár el? Első ránézésre itt is világos, hogy utóbbi könnyebben szerez információt, mint a laikus fél – ráadásul az információszerzés vélhetően más előnyökkel is jár az ő számára. Vagyis mondhatnánk, hogy el kellene tőle várni az információ megszerzését és átadását. Csakhogy ez a válasz téves lehet.

Az olcsóbb információszerzés természetesen azt jelenti, hogy valamelyik fél kisebb költséggel tudja beszerezni az információt. Ne feledjük azonban, amit az első fejezetben láttunk: közgazdasági szempontból a költség mindig annak a (legjobb) alternatívának a haszna, amelyről lemondunk! A költséghez tehát alternatíva kell. Adott pillanatban, a szerződéskötéskor, azt közvetlenül megelőzően a szakértőnek valószínűleg kevesebbet kell áldoznia az információ megszerzése érdekében: rövidebb idő alatt, kevesebb erőforrást feláldozva, ezért kevesebb alternatíváról lemondva szerezheti meg az információt, mint partnere. (Azért mondjuk, hogy „valószínűleg”, mert lehet, hogy ő a rövidebb idő alatt, a kevesebb erőforrással is nagyobb értéket tudna magának és másoknak termelni, mint a másik lassabban és több erőforrás felhasználásával.) De ennek oka nem feltétlenül az, hogy neki az információ eleve olcsóbb (például mivel neki eleve „gyorsabban fog az agya”), hanem az, hogy ő a múltban már tett beruházásokat az információszerzés érdekében: megtanulta a szakmáját. Amikor valaki tanul, akkor komoly beruházásokat tesz. Ha a szakértőket az *aktuális* információszerzési hatékonyságuk miatt információadási kötelezettséggel „büntetjük”, ha az aktuális hatékonyságuk miatt többet várunk el tőlük, akkor ennek a beruházásnak, a tanulásnak a hozamát csökkentjük. A tanulás egyik



lehetséges hozama ugyanis éppen az, hogy a tudásunkat felhasználva előnybe jussunk a laikusokkal szemben.

A *Poussin*- és a *Fragonard*-eset (8.3. szövegdox) megítélése közötti különbség Mackaay [2011] szerint nagyrészt erre vezethető vissza. A két eset között – mostani szempontunkból – mindössze annyi az eltérés, hogy a *Poussin*-esetben a vevő egy állami szervezet volt, amelynél az ilyen tanulási, beruházási ösztönző kevésbé fontos. A *Fragonard*-esetben azonban az ilyen beruházásokat is meg kell téríteni. (Más kérdés, hogy utóbbi esetben a francia jog ezt nem a szerződés érvényességét kimondva akarta megoldani elérni, hanem egy alternatív eszközzel, amelyre később vissza kell térnünk: a jogalap nélküli gazdagodással.)

*Ár- és piaci információk.* Lehet-e fontos, ha valaki az árat nem ismeri? Az eddigiekben elsősorban azokat az információkat elemeztük, amelyek a termék minőségét, potenciális felhasználási lehetőségeit érintették. Mi történjen azonban akkor, ha valamelyik fél nem a termék minőségét, hanem annak (várható) piaci értékét, illetve a piac várható alakulását ismeri jobban? Érdemes-e az ilyen információk megosztását célul kitűzni, az egyoldalú tévedés esetén érvénytelenséget megállapítani?

Az előbb javasolt relevanciaszinten általában elbukna a tévedés az árban. Lássuk ennek magyarázataként a *Baldus*-esetet (8.3 szövegdox)! Az eladó ismeri a fotók szerzőjét. Tudja, hogy mekkora az az összeg, amelyért megválna tőlük. Az eladó ennél többet kínál. A csere tehát hatékony, a tévedés csak a többlet más elosztásához vezet.

Az esetek többségében a hatékonyság azt követeli, hogy árbeli tévedés miatt ne érvénytelenítsük a szerződést. Az árbeli tévedés esetén a várható egyéni haszonhoz képest elenyésző az információszerzés költsége. Sőt, az esetek többségében az is igaz, hogy a párhuzamos információszerzés is olcsóbb, mint a tájékoztatás – már csak azért is, mert az ilyen tájékoztatás vélhetően nem is lenne hihető, vagyis hiába adnánk át, a másik akkor is ellenőrizni akarná azt.

Persze csak az esetek többségében igaz ez, nem mindig. Lássuk erre példaként a jogirodalom talán legtöbbször hivatkozott, még Cicerótól származó esetét, az éhező Rodoszra búzát szállító, alexandriai kereskedő példáját! A kérdés az, hogy a kereskedőnek, aki kis idővel a többiek előtt érkezik, meg kell-e osztania a vevőivel azt az információt, hogy útközben más hajókat is látott közeledni. Közölnie kell-e a vevőivel, hogy kis várakozás után lényegesen olcsóbban lehet majd élelmiszerhez jutni? Ebben az esetben nem igaz, hogy a párhuzamos információszerzés olcsóbb, mint a tájékoztatás. Sőt, itt a Kronman-modell sem igaz: a tájékoztatás megkövetelése sem vezetne kevesebb információ összegyűjtéséhez. Ezt az információt a kereskedő nem azért ismerte meg, mert tudatos beruházásokat tett annak érdekében, hanem más tettek (a hajóút) melléktermékeként, vagyis véletlenül jutott a tudomására. Másrészt viszont mindenképpen mérlegelni kell, hogy a gyorsaság ebben az esetben fontos tényező: ha fontosnak tartjuk, hogy a hajók gyorsan odaérjenek, akkor a leggyorsabbat jutalmazni érdemes – például azzal, hogy magasabb árat kérhet.

Mint azt fent is láttuk, ahhoz, hogy azt mondhassuk, hogy nem lehet releváns a tévedés az árban, mindenképpen el kell határolni az árelemeket a többlettől. Lássuk ezeket a példákön! A *Baldus*-esetben például lehetne azt is állítani, hogy az eladó a minőséggel (vagyis, hogy a fotóművész híres) nem volt tisztában. A *Poussin*- vagy a *Fragonard*-ügyben pedig az érvénytelenítéskor ugyan értékében való tévedésre hivatkozott a döntés, de nem nehéz felismerni, hogy a mögött a festmények eredetére vonatkozó, vagyis legalábbis minőségi tévedés húzódott meg.<sup>96</sup> Viszont, ha figyelembe vesszük, hogy ezek a minőségi információk is igazából kockázatról szóló információk, akkor a szétválasztás még bonyolultabb.

---

<sup>96</sup> De a francia jog szerint lehet, hogy szubsztanciát is érintőnek minősülő tévedésről van szó.

Mielőtt továbblépünk, utalni kell arra, hogy az árban, értékben való tévedés kapcsán felvethető kérdések jó részét itt nem érintettük. Ennek elsősorban az az oka, hogy ez a tévedés és a feltűnő értékaránytalanságot tartalmazó szerződések érvénytelensége gyakorlatilag ugyanannak az esetkörnek, problémahalmaznak a kezelésére szolgál – a következő fejezetben a feltűnő értékaránytalanság tárgyalásakor térünk ki az itt nem említett kérdésekre részletesen.

*Szankciók: Jogalap nélküli gazdagodás.* Az információs ösztönzőket ugyan vélhetően legegyszerűbben valóban a tévedés megítélésével befolyásolhatja a polgári jog, de léteznek más megoldások is. Láttuk, hogy ilyen az önkéntes jótállás, ilyen a lehetetlenülés. Felmerült már a kapcsolata a fogyasztóvédelemmel is. Lássunk most azonban két további, egymással összekapcsolódó intézményt, az *adózást* és a *jutalmazást*!

A *Fragonard*-esetben a francia bíróság a produktív információk gyűjtését nem a tévedés elutasításával próbálta ösztönözni, hanem azzal, hogy az információ miatti – az érvénytelenség miatt az eladónak jutó – többlet egy részét a szakértőnek „jutalomként” megítélte. Ezzel a szakértő érdekelt marad az információszerzésben. Sőt, ha a jutalmat hatékony szinten állapítják meg, akkor ez az ösztönzése nem lesz túlzott. Amennyiben a szerződés érvényben marad, akkor nemcsak a társadalmi haszon jut neki (vagyis az, amennyivel neki többlet érne az adott dolog, mint a *tájékozott* partnerének), hanem a redisztribúciós többlet is (vagyis az az árkülönbség, amennyivel a partnere többlet fizet annál, mint amennyit tájékozott helyzetben maximálisan adna vagy amennyivel kevesebbet a partnere kap annál, mint amennyit tájékozott helyzetben minimum kérne.) A jutalom hatékony szintje csak az előbbit – a társadalmi hasznot – tartalmazná.

A joggazdaságtani irodalomban ismert ennek az ellenkezője is, sőt inkább ez az elterjedt javaslat: ne a produktív információ megszerzését jutalmazzuk, hanem a redisztributív információk gyűjtésének hasznát csökkentjük úgy, hogy megadóztatjuk azok hozamát (Hermalin et al [2007] p. 59). Lássunk erre példaként egy olyan egyoldalú tévedéses esetet, amikor a felperes olcsón megszerezhetné volna az információt, de nem tette (ezért perel tévedésre hivatkozva)! Ezzel szemben az alperesnek nem kellett volna azt megszereznie, mert neki lényegesen többbe került, mint amennyi társadalmi hasznot hozott – mégis megszerezte azt (azért, mert ennek révén kedvezőbb árat érhetett el). A tévedés megítélésekor ilyenkor azt kell mérlegelni, hogy az alperes túlzott információgyűjtését vagy a felperes önhibáját szankcionáljuk-e inkább. Az adózás leegyszerűsíti a kérdést: a szerződés érvényben maradhat – megteremtve az önhibát vétő fél kellő ösztönzőjét –, miközben adóztatással elvonhatjuk az alperes hasznát is. Az adózás révén felszámolható az első fejezetben látott kompenzációs paradoxon, vagyis mindkét fél ösztönzői optimálisan állíthatóak be.

A gondot természetesen itt is a jutalom, illetve az adó, büntetés mértékének megállapítása jelenti. Elégséges jutalmat kapott-e a szakértő a *Fragonard*-ügyben? A kérdéssel a következő fejezetben az uzsora kapcsán térünk majd ki részletesen. Látjuk majd, hogy (sajnos?) a válasz nem független attól, hogy miképpen történt az információszerzés. Amennyiben azonban a kutatás mértékéről, intenzitásáról, az annak érdekében felhasznált erőforrások nagyságáról is döntenünk kell (nem csak arról, hogy egyetlen lehetséges lépést megteszünk-e), akkor az ösztönzés csak akkor optimális, ha az információszerző fél megkapja a teljes társadalmi hozamot.

*Ajándékozás nagyobb védelme.* A magyar jog szerint ingyenes ügyletek esetében akkor is megállapítható a tévedés, ha a megajándékozottnak nem is kellett volna tudnia az ajándékozó tévedéséről, illetve nem is ő okozta. A fent látott öt kérdés közül tehát itt az okozatosság, illetve az alperes hibája kiesik – marad az ajándékozó önhibája, illetve a relevancia (erről az előző fejezetben szoltunk). Olyan ez, mint a kártérítési jogban ismert

objektív felelősség a közrehatás vizsgálatával: ha a felperes ajándékozó úgy járt el, ahogyan az adott helyzetben elvárható, akkor függetlenül a megajándékozott alperes lépéseitől mindenképpen érvényteleníteni lehet a szerződést. Ebben a helyzetben – mint az ötödik fejezetben láttuk – az a fél, akinek a felróhatóságát a bíróság vizsgálja, annak és csak annak a megtételére ösztönzött, amelyet a bíróság várhatóan elvár majd tőle. Ez a szereplő most az ajándékozó. A másik fél, vagyis jelen esetben a megajándékozott tudhatja, hogy mindazokat a lépéseket, amelyek elmaradása a bíróság előtt nem lesz bizonyítható, a partnere nem fogja megtenni, ezért neki erősebben kell védenie a szerződést – sok információt kell gyűjtenie, illetve ezt meg is kell osztania a partnerével. Ez a könnyebb érvényteleníthetőség tehát több kockázatot tol a megajándékozottra, és őt nagyobb elővigyázatosságra is ösztönzi.

Láttuk a hetedik fejezetben, hogy az ajándékozó és a megajándékozott között általában meglehetősen bonyolult viszony áll fenn – ezért azt, hogy az ajándékozó tévedését a másik fél okozta-e, általában a bíróság kevésbé tudná megítélni, mint egy „normális” szerződés esetén. Azt is láttuk, hogy az ajándékozás esetén fontos lehet, hogy amennyiben az ajándékozó az ajándék átadásáig (az ajándék visszakövetelése esetén azután is) rájön, hogy a megajándékozott nem méltó az ajándékra, akkor tévedés címén léphessen vissza.

Vegyük azonban észre, hogy a másik fél számára az ő lépéseitől teljesen független kilépési opció meglehetősen kockázatosá tesz mindenféle az ajándék létére alapozott döntést, idioszinkratikus beruházást. Ez az ajándék értékét az ajándékozó számára is erőteljesen csökkenti. Látni kell azonban, hogy ez a könnyű érvényteleníthetőség csak a tévedésre igaz. Ellensúlyozza ezt, hogy az ajándékozást más eszközökkel viszont nehezebb megtámadni, semmissé tenni – például az uzsora vagy a feltűnő értékaránytalanság jogintézménye alig alkalmazható ajándékozás esetén. Felfogható tehát a helyzet úgy, hogy mivel más okok miatt az ajándékozási szerződés, ígéret elől menekülni nehezebb, ezért a többi szerződéssel való – épp az idioszinkratikus beruházások miatt fontos – egyensúly biztosítása érdekében a tévedésben nyit tágabb kaput a jog az ígérete alól szabadulni kívánó ajándékozó számára.

### **3 Megtévesztés**

A tévedés alapesetéhez képest, amelyet az informált félnek „fel kellett volna ismernie”, ha „úgy járt volna el, ahogyan az adott helyzetben általában elvárható”, a legtöbb európai jogrend minőségileg másképp kezeli azt a helyzetet, amikor az információ is és a másik tévedése is ismert, de az informált fél szándékosan, tudatosan hallgat, vagy tudatosan mond, tesz olyat, ami félrevezeti a társát. Ilyenkor sok jogrendszer megtévesztés, hazugság címén érvényteleníti a szerződést.

A megtévesztés sok tekintetben roppant hasonló a tévedéshez – fő megkülönböztető jegye a szándékosság. Ez utóbbi azonban a fenyegetéshez viszi közel. A magyar (vagy éppen a német) jog első látásra talán furcsa megoldása, amely a két akaratbefolyásoló lépést együtt, egy törvényi passzusban kezeli, a joggazdaságtan számára természetesnek tűnik: mindkettő esetén ugyanazok az ösztönzők jelentkeznek.

#### **3.1. Jogi szabályozás**

A megtévesztés az egyoldalú információ speciális esete: az informált fél nem egyszerűen véletlenül vagy felróhatóan okozta a másik fél tévedését, hanem szándékosan ejtette tévedésbe a másikat. Valaki aktív tevékenységgel (hazugsággal) vagy passzív magatartással (elhallgatás) tudatosan okozza a felperes tévedését. Ez a „valaki” azonban nem feltétlenül a

szerződéses partnere, lehet harmadik fél is: a szerződés ekkor is érvénytelen lesz, ha a harmadik fél megtévesztő lépéseiről a másik tudott vagy tudnia kellett.

*A tévedésben levőtől elvárt magatartás hiánya.* Megtévesztés esetén az önhiba sem mentesíti az alperest. Ugyan a megtévesztés itt is csak akkor eredményezi a szerződés érvénytelenségét, ha az lényeges, vagyis a sérelmet szenvedett fél szerződéskötési szándékát befolyásolta, de a bírói gyakorlat a tévedésben levő oldalán az elvárható gondosságot nem vizsgálja. Persze ez így nem mindig igaz, csak a törvény betűjéből következik. Tegyük fel, hogy valaki kevésbé hihető tartalmú kijelentéseket tesz – például „feldicséri” az áruját! A törvény szerint hiába hivatkozna arra a hirdető, hogy nyilvánvaló volt, hogy a hirdetést nem kell szó szerint venni (nem kellett volna szárnyakat várni, ha a hirdetés szövege az, hogy „szárnyakat adunk vágyainak”), az önhibát a bíróság nem vizsgálja.

Ezt a nyilvánvalóan nem hatékony végeredményt a jogrendszer is el kívánja kerülni. A német bírói gyakorlat szerint például pusztán szubjektív értékítélet, amelynek általában senki sem tulajdonít szó szerinti, valós tartalmat, nem szolgálhat megtévesztésre alapított megtámadási okként. De ennek fő oka a bizonyíthatóság hiánya, amelyet a „megtévesztett” félnek is fel kellene ismerni – ezzel szemben ugyanis, ha olyan objektíve bizonyítható kijelentések hangzanak el, amelyek az árképzés jellegére irányulnak („baráti áron”, „akciós áron”, „rendes áron”), akkor azok már megtévesztőek lehetnek.

#### **8.5. szövegdoz: Megtévesztés a német és az angol jogban**

A német tételes jog a tévedést és a jogellenes fenyegetést együtt szabályozza. A BGB 123.§ (1) bekezdése értelmében az akaratnyilatkozat megtámadható, ha azt csalárd megtévesztéssel (*arglistige Täuschung*) vagy jogellenes fenyegetéssel idézték elő. A tévedéssel összevetve a megtévesztés kezelése több ponton tér el (lásd Menyhárd [2000] pp. 110-111). A három számunkra legfontosabb ezek közül, hogy (i) minden tévedés releváns lehet, így a tulajdonság, sőt az indok téves ismerete is; (ii) a bíróság nem vizsgálja a lényegességet, vagyis azt, hogy az adott lépés a közfelfogás szerint is tévedéshez kellett-e, hogy vezessen (vagy a tévedésben levő fél önhibája is hozzájárult a tévedéshez); (iii) hiányzik a megtévesztett fél kártérítési kötelezettsége (tévedés esetén alapesetben a felperes tartozna az alperesnek a tévedés miatti érvénytelenséggel okozott károk, pontosabban a *negatív interesse* megtérítésével). Ha annak feltételei fennállnak, a *culpa in contrahendo* szerint a megtévesztő fél felel a megtévesztéssel okozott kár megtérítéséért.

Az angol jogban a megtévesztéshez legközelebb a *misrepresentation* doktrínája áll. Ez csak akkor lehet érvénytelenség alapja, ha a megtévesztő kijelentés konkrét (*unambiguous*), lényeges (*material*) kérdésre vonatkozik, továbbá az okozott tévedés és a szerződéskötés között okozati összefüggés (*reliance*) áll fenn. Az csak látszólag ellentmondás, hogy itt a lényegességet vizsgálják, míg a német jogban nem. Lényegességen ugyanis itt az angol jog azt érti, amit a német jog okozatosságon: akkor lényeges egy tévedés, (i) ha azt a szerződéskötési szándéka és a szerződés tartalmának kialakítása során ésszerűen gondolkodó személy figyelembe venné vagy (ii) ha a megtévesztett fél bizonyítja, hogy azt *ténylegesen figyelembe vette* szerződéskötési szándéka kialakítása során. A két elem kapcsolata vagylagos, de inkább a második a fontos, hiszen első esetben, ha valós figyelembevétel nem történt, az okozati összefüggést nehéz lesz bizonyítani.

*Jogkövetkezmény.* A magyar polgári jogban a megtévesztés és a tévedés következménye nem tér el: a szerződés semmis lesz. Ez – mint láttuk a 2013-as kódexben átalakul: a megtévesztő

félnek (mivel ő magát kimenteni nem tudja) az elmaradt hasznot kell megfizetni, míg partnere csak restitúcióval tartozik.

Más európai jogrendszerekben más megoldások is ismertek. A legfontosabb különbség talán az, hogy a (tudatos) megtévesztés és az egyszerű tévedés polgári jogi jogkövetkezménye is eltér: a megtévesztés esetén nem csak a *negatív interesse*, hanem a *pozitív interesse*, vagyis a szerződésből várt haszon megtérítése is megtörténik. A német jogban például megtévesztés esetén a megtévesztő felet nem illeti meg a *negatív interesse*, amelyet tévedés miatti érvénytelenítéskor megkapna (kivéve, ha a tévedést nem az alperes, hanem harmadik fél okozta). Sőt, ha annak feltételei fennállnak, akkor a *culpa in contrahendo* szerint is felelhet a megtévesztő fél a megtévesztéssel okozott kárért. (Sefton-Green [2005] pp. 26-27)

### 3.2. Joggazdasági elemzés: a szándékosság

A tévedő fél oldalán a megtévesztés ugyanazokat a problémákat hozza magával, mint az egyoldalú információhiány. Az eltérés a megtévesztő oldalán, az ő ösztönzőinél jelentkezik: ő szándékosan tesz ilyen lépéseket.

*Önkéntes tájékoztatás: a megtévesztés tévedést kiváltó szerepe.* A megtévesztés témájának joggazdasági tárgyalását a szokásoktól eltérően nem a jogintézmény egyes elemeinek elemzésével kezdjük, hanem a fontosságának bemutatásával: a megtévesztés sok esetben egymagában is elég lehet, feleslegessé teheti a tévedés és a tájékoztatási kötelezettség intézményét is. A megtévesztés tilalma (az amiatti érvénytelenítés) ugyanis serkenti az önkéntes információadást. Ha a megtévesztést a bíróság felismeri és szankcionálja, akkor emiatt elindul az önkéntes tájékoztatás, és nincs is szükség egyéb információs szabályokra – azok csak felesleges adminisztrációs kiadáshoz (és esetleges téves ösztönzőkhöz) vezetnek.

Tegyük fel, hogy egy termék minősége a vevők számára a szerződéskötéskor nem ismert, az eladók viszont tisztában vannak azzal! A jog válasza erre általában a tévedésben tartást tiltása. Attól tartunk, hogy az eladók nem szólnának erről. Sőt, félhetünk a *kontraszelekción* is: a vevők csak az átlagos minőségnek megfelelő árat fogják felajánlani – viszont azok, akiknek a terméke, szolgáltatása jobb, nem lesznek hajlandók az átlagos áron eladni. Kivonulhatnak a piacról, ahol csak az átlagos, vagy annál rosszabb minőségűek maradnak.

Vegyük azonban észre, hogy az ilyen problémák ellen tévedés és tájékoztatási kötelezettség nélkül is van védelem: az önkéntes tájékoztatás! Kontraszelekción folyamat csak akkor indul, ha a jó minőségű szolgáltatók nem tudják, vagy nem akarják magukat megkülönböztetni a többiektől. De miért ne akarnák? Láttuk már, hogy ezt viszonylag egyszerűen megtehetik: kínálhatnak önkéntesen többletszavatosságot, jótállást. Mi történik ugyanis, ha a jó minőségű szolgáltatók elmondják a vevőknek, hogy az ő árujuk jó? Ha ez az információ hihető, akkor emiatt a vevők fizetési hajlandósága megnő. Az elvileg tájékozatlan vevők felismerhetik, hogy azok hallgatnak, akik rosszabb minőségű szolgáltatást kínálnak – ezért az ő szolgáltatásaikért csak kevesebbet lesznek hajlandók fizetni. Az árcsökkenéstől való félelem miatt azonban az információ-feltárás folytatódik: a korábban hallgató, rosszabb szolgáltatók közül a legjobbak hasonló okok miatt szólni fognak, megkülönböztetik magukat. Ad absurdum, amikor már csak a két legrosszabb minőségű nem nyilatkozott, akkor is igaz, hogy a közülük jobb (kevésbé rossz) többletszavatosság révén megpróbálja megkülönböztetni magát a legrosszabbtól. Az önkéntes tájékoztatás modellje azt mutatta, hogy az informált felek érdekeltek a tájékoztatásban.

A gond abból fakad, hogy ugyan érdekeltek a tájékoztatásban, de nem biztos, hogy képesek is rá. A folyamat csak akkor indul meg, ha az információk hihetők. Láttuk a negyedik

fejezetben, hogy a szavatosság például hihető, mert az ígéret kikényszeríthető, bíróság útján érvényesíthetjük.

A megtévesztés tilalma ugyanígy hat. A jó minőségű szolgáltatóknak most nem is szavatosságot kell vállalni (amelyről láttuk, hogy sokszor csak egy szükséges rossz: a vevőnek sem lenne szüksége rá, ha emiatt magasabb lesz a termék ára), elég, ha elmondja, hogy a terméke milyen minőségű. Ha a szolgáltatás minőségéről többet állítókról a megtévesztés kiderül, akkor ezért minimum a szerződés érvénytelenségével fizetnek.

Persze az önkéntes tájékoztatás csak akkor indul meg, ha az információk azon túl, hogy a szankciók miatt hihetők, bizonyíthatók is. Ha a vevő nem tudja bizonyítani a bíróság előtt, hogy rossz minőséget vett, vagy azt, hogy a partnere mit állított annak minőségéről, akkor a megtévesztés szankciója sem lép életbe. De emlékezzünk vissza: ha az információ nem bizonyítható, akkor a tévedés jogintézménye sem fog működni, nem csak a megtévesztés doktrínája, és az erre épülő önkéntes információ-feltárás!

A modell feltételez valamiféle „versenyt” is: (i) a vevőnek ismernie kell az átlagos minőséget, (ii) tudnia kell, hogy miképpen módosítsa a saját ajánlatát, ha hihetően jó minőségű szolgáltatóval találkozik, illetve (iii) mennyivel csökkentse a nem nyilatkozóknak tett ajánlata – ez talán még fontosabb is. Ha minderre nem képes, akkor a folyamat előbb-utóbb elakad. Például, ha – szélsőséges esetben – az átlagosnál jobb minőségű szolgáltatók nyilatkozata után is fenntartja a többieknek a korábbi ajánlatát, akkor az önkéntes tájékoztatásra csak az átlagosnál jobb minőségű szolgáltatók ösztönöztek. Ők megkapják a magasabb ellenértéket, de a többiek továbbra is az átlagosat – holott ők az átlagosnál rosszabbat szolgáltatást kínálnak. Ezzel a vevők nyilvánvalóan rosszul járnak, hiszen az átlagnál rosszabb termékeket vásárolnak a piaci átlagnak szánt áron. (Éppen ezért csak első látásra túl erős feltevés, hogy – legalábbis hosszabb távon – a jó szolgáltatók jelzése esetén a nem nyilatkozó szolgáltatóknak tett ajánlat csökkent.)

Fel kell azonban hívni a figyelmet arra is, hogy a joggazdaságtan szerint a minőségi információk átadása, illetve a kontraszelekció felszámolása azonban nem öncél. Sőt, időnként jobb, ha a vevő nem tudja megkülönböztetni a jót a rossztól. Ez a helyzet, ha a az információ, illetve a „megkülönböztetés” költsége nagyobb, mint az abból elérhető haszon. Az egyik legszebb példa erre a gyémántkereskedelemben ismert szabály (Milgrom – Roberts [2005] pp. 208-209). A kereskedők zárt csomagokban adják át a vevőknek az apró gyémántokat, és a vevőknek meg is tiltják, hogy azt megvizsgálják a vétel előtt. Közgazdasági racionalitása ennek az, hogy ilyenkor mindenki az átlagos minőséggel számolhat – nincs szükség mérésre, ellenőrzésre. A szerződéskötés körüli költségek csökkenthetők ezáltal. A rendszer feltételezi persze, hogy a kereskedő nem tudja befolyásolni az egyes csomagok összetételét, hogy véletlenül csoportosítja a köveket. (Ezt a gyémántpiacon a kereskedőket meglehetősen keményen ellenőrző – már-már maffia-szerűen működő – monopólium ellenőrzi, szankcionálja.)

*Szándékosság joggazdaságtani értelmezése.* A megtévesztés megkülönböztető jegye a szándékosság. Ennek legegyszerűbb értelmezése az, hogy akkor szándékos a megtévesztés, ha a másik fél tévedésbe ejtése, tévedésben tartása kifejezetten a megtévesztő fél céljai között szerepel. Ez a definíció azonban nem teljesen pontos. A vétkes magatartások nem szándékosak ugyan, mert közvetlen céljuk nem a károkozás, hanem az, hogy megspóroljuk a védekezésre költött kiadásainkat, de aki felrhatóan járt el, az is tisztában van ezzel, ha tetszik, tudatosan felvállalja annak esélyét, hogy másnak kárt okoz. Vegyük észre, hogy nem tehetünk különbséget aszerint sem a gondatlanság és a szándékos megtévesztés között, hogy utóbbi esetben biztos a károkozás, míg előbbi esetén csak egy lehetőség – a szándékos tett sem biztos, hogy eléri célját!

Pontosabban meghatározhatjuk a szándékosság jelentését, ha abból indulunk ki, hogy milyen viszonyban állnak a megtévesztő károkozó költségei és a tévedő fél kára. Gondatlanság esetén (vagyis a jog tévedés doktrínája alá tartozó esetekben) a kár esélye azért nő, mert a károkozó kevesebbet költ, spórol a megelőzésen, elővigyázatosságon. Szándékosság esetén a viszony éppen fordított: nem a károkozó megtakarítása növeli a kár valószínűségét, hanem kifejezetten a kiadásainak növelése, hiszen épp azért tesz lépéseket (ide értve az elhallgatást is), hogy a másik tévedésben kösse meg az üzletet.

A megtévesztés *járadékvadászat* – ugyanúgy, mint a redisztributív információk szerzése. A hatékonysági probléma itt sem az, hogy a megtévesztő fél megszerzi a másik hasznát, hanem az, hogy erőforrásokat szán arra, hogy a hazugsága a lehető legmeggyőzőbb, leginkább hihető legyen. Itt is jelentkezik a két fél közötti verseny: ha a felek tudják, hogy a megtévesztéssel, csalással tőlük megszerzett ígéreteket, szerződéseket nem kell megtartaniuk, akkor megtakaríthatják ennek a védekezésnek a költségét. Tudhatják, hogy ha csalóval akad dolguk, akkor *ex post* a bíróság felmenti őket a szerződéses kötelezettségeik alól. Ráadásul az alacsonyabb hozam miatt vélhetően kevesebb is lesz a csaló.

A joggazdaságtani modellben a megtévesztés és az egyoldalú tévedés közötti fő különbség tehát az, hogy megtévesztés esetén a tévedés esélyét úgy lehetne csökkenteni, ha csökkentenénk a „megtévesztő” fél kiadásait. Ennek a tesztnek a bírósági alkalmazása azonban elég nehéz lenne: megkövetelné a tájékozott fél költségfüggvényének ismeretét. A jog és a joggazdaságtan – a már megszokott módon – itt is közelítő változókat keres: olyan könnyebben felismerhető, bizonyítható jellemzőket, amelyek tipikusan akkor jelentkeznek, ha a meg nem figyelhető jellemző is jelen van. Olyan jeleket kell keresni, amelyek valószínűsítik, hogy a tévedés esélye és a megtévesztő fél költsége közötti pozitív összefüggés fennáll.<sup>97</sup> Ilyen teszt sok jogban az, hogy (i) a kár, a tévedés valószínűsége viszonylag magas vagy (ii) a védekezés költsége elenyésző a várható kárhoz képest. (Tegyük hozzá: ez a két helyzet nemcsak a szándékosságot foglalja magában, hanem inkább a súlyos gondatlanság valamiféle tesztjét jelentik – de egyben a szándékosság esetén is igaz lesz!)

*Hasznos „megtévesztés”:* ajánlattétel Az előző megtévesztési teszt is beleesik azonban abba a hibába, amelybe a fent látott tévedési alapmodellek: nem számol az információk összetett – igaz és hamis elemeket szétválaszthatatlanul magában foglaló – voltával. Lássuk ezt az egyik leggyakrabban felmerülő problémán! Lehet-e egy ajánlat megtévesztő?

Az előző fejezetben az ajánlati kötöttség kapcsán azt vizsgáltuk, hogy az ajánlatban bízva okkal ruházott-e be a felperes. Megtévesztés esetén a helyzet megfordul: az a kérdés, hogy az alperes szándékosan vezette-e őt félre. Azt már láttuk a tévedés fogalma, illetve az okozatosság kapcsán, hogy a tévedésbe ejtést, így a megtévesztést is (i) vagy további információgyűjtési, átadási és feldolgozási költségek árán, vagy (ii) az ismert igazságelemeket is tartalmazó információk elhallgatásával lehet csak megelőzni. Térjünk vissza most erre a második technikára, a hallgatásra! Láttuk, a magyar és a legtöbb jog szerint a tudatos elhallgatás megtévesztés. Csakhogy vannak olyan esetek, amelyek kifejezetten kötelezővé teszik a hallgatást – ha tetszik: a tudatos megtévesztést. Ilyen, amikor bizonyos információk nyilvánosságra hozatalát tiltjuk. Láttunk ilyet az abszolút és a relatív információk tárgyalása kapcsán: dohánytermékek esetén például nem hozható róluk nyilvánosságra az a relatív információ, hogy az egyik cigaretta egészségesebb („light” – kevésbé káros, kevesebb nikotint tartalmaz), mint a másik.

---

<sup>97</sup> A másik – pontatlanabb – teszt, vagyis az, hogy szándékosságról akkor beszéljünk, ha a megtévesztő célja kifejezetten a másik tévedésbe ejtése, szintén megköveteli a proxy-változók alkalmazását: itt a megtévesztő céljait, célfüggvényét kellene ismerni.

A megtévesztés tiltásának tehát olykor-olykor több a kára, mint a haszna. Jó példa erre a reklámok esete vagy a fent látott német példa a magunk, árunk, szolgáltatásunk feldicsérése. A reklám célja nyilvánvalóan az, hogy információkat jutasson el a fogyasztókhoz. Ezen információk egyik legfontosabbika, hogy a termék egyáltalán létezik. A nagyobb választék ismerete általában jó a vevőnek is, és fokozza a versenyt. Sok olyan közgazdasági elemzést ismerünk, amely bizonyítja, hogy a reklámozás – éppen a verseny fokozásán keresztül – csökkenti az árakat, a reklámozott dimenziókban jobb minőséghez vezet (lásd Rubin [2000, 2004]). A probléma tehát nem a reklám maga, a kérdés inkább az, hogy a termék létrehozására felhívhatjuk-e a figyelmet, a termék kipróbálására rávehetjük-e a fogyasztókat olyan „feldicsérő” információkkal, amelyek egyébként nem igazak. Mondhatja-e egy légitársaság, hogy „szárnyakat ad vágyainknak”, mondhatja-e egy kozmetikai cég, hogy az ő terméke a legjobb? Szükséges-e, hogy a jog fellépjen ezen kijelentések ellen?

A kérdés megválaszolásához három szempontot kell figyelembe venni, az egyik az „önhiba” – pontosabban annak a megtévesztés esetén létező „pótléka”, mint például, hogy a feldicsérés nem megtévesztés. Bizonyos esetekben elvárható a fogyasztótól, hogy az ilyen információkat „helyükön kezelje”. Azt kell itt összehasonlítani, hogy mi jár kisebb költséggel: a fogyasztók önvédelme, tanulása, a tévesen kötött szerződésekből származó kár vagy az, ha ilyen ügyeket bírósági eljárásokon keresztül akarunk megoldani. A másik szempont az, hogy a jogi fellépés alternatívái hatékonyak-e; esetleg hatékonyabbak-e, mint a jogi fellépés. Tudjuk például, hogy amennyiben egy cég megtévesztő információkat közöl a reklámban – és ezt a fogyasztók nem ismerik fel –, akkor a versenytársa érdekelt lehet a fogyasztók tájékoztatásában. Ez vezet az ún. reklámháborúhoz, amelyből Magyarországon is többet láttunk már. Ilyen, amikor egy cég a versenytársának termékéhez hasonlítja (burkoltan vagy nyíltan) a sajátját. Az ilyen „háborúk” eredménye pedig az, hogy a fogyasztók több (és igazabb) információhoz jutnak (Ekelund – Saurman [1988]). Igaz, de nem lenne olcsóbb, ha háborúra nem is lenne szükség, arra erőforrásokat sem pazarolnánk el, hanem megtiltanánk az ilyen megtévesztő összehasonlításokat? Lehet, hogy az lenne, hiszen nem kellene ellenreklámokra költeni. Csakhogy arra semmi garancia nincs, hogy a reklámháború miatt felszínre kerülő (például az árakról vagy a termékminőségéről szóló) információ anélkül, akár valamilyen kormányzati szabályozás révén nyilvánosságra kerülne. A harmadik szempont pedig ismét egy jogon kívüli alternatívára hívja fel a figyelmet: a reputációra. Ez a *tapasztalati javak esetén* (tehát épp akkor, amikor a tévedés, megtévesztés egyáltalán alkalmazható doktrína lenne) sokszor elég erős ösztönző. Ha a termék rossz minősége (a reklám hazug volta) viszonylag gyorsan ismert lesz, akkor az nem emeli, hanem éppen csökkenti az adott szolgáltatás keresletét: rontja a termék reputációját, a gyártó védjegyét.<sup>98</sup> A gyártónak általában nemcsak az az érdeke, hogy időlegesen egy-egy reklám révén feltornázza az eladásait, hanem azt a későbbiekben is meg akarja tartani. Sőt, maga az, hogy valaki reklámoz, már magában valamiféle minőségi garancia. A reklám ugyanis az eddigi fogalmaink szerint olyan kiadás, amit visszanyerni nem lehet: elsüllyedt költség. Ha a cégről, a termékről később a rossz minőségre fognak asszociálni (és ráadásul épp a reklám miatt ismert is lesz), akkor nem érdemes reklámra költeni. Visszafordítva: épp maga a reklám jelzi azt, hogy a termék, a termelő szerint, megéri az ilyen beruházást, tehát a termék jó minőségű.<sup>99</sup>

<sup>98</sup> Tegyük hozzá: ez az érv igaz arra az esetre is, amikor nem hazug, csak „megtévesztő” a reklám! Ha valami alacsony értékű, és gyakran vásárolják, akkor a tanulási folyamat gyors: egy-egy rossz döntés könnyen javítható.

<sup>99</sup> A reputáción, illetve a visszatérő vásárlókon alapuló érvelés Achilles-pontja, hogy a reputáció valóban erős ösztönző-e. Ha az információ csak lassan terjed, ha a fogyasztók nem vásárolják gyakran a terméket, vagy ha a cég a piac elhagyására készül, és ezért hosszú távban nem gondolkodik, akkor a reputációs hatás kifejezetten gyenge lesz. (Lásd részletesebben Budai et al. [2008])



### 3.3. Magyar jogi problémák

A megtévesztés tárgyalásakor, a szándékosság definícióján túl, három a jogi probléma vizsgálata fontos. Egyrészt, a magyar jog szerint a megtévesztés mindig jogellenes – ezzel szemben a fenyegetés lehet jogos. Mindemellett az előbb azt láttuk, hogy a megtévesztés olykor több haszonnal, mint kárral jár, vagyis akad olyan eset is, amikor kifejezetten szükséges, hogy a hazugságot megengedjük, sőt ösztönözzük is: ezt nevezhetjük jogos megtévesztésnek. Másrészt, bár az esetek túlnyomó többségben a megtévesztéstől el akarunk riasztani, a magyar jog (alapesetben) mégis csak a kártérítés szankcióját rendeli ehhez az esethez is. Harmadrészt, tárgyalnunk kellene a harmadik fél által okozott megtévesztés problémáját is. Ezt azonban itt most nem tesszük meg, hanem helytakarékosság okán a következő fejezetben, a harmadik fél részéről érkező fenyegetés kapcsán elemezzük majd – itt csak az alapintuíciót és a végkövetkeztetést előlegezzük meg.

*Jogos megtévesztés.* . Nem nehéz belátni, hogy van a megtévesztésnek is társadalmilag támogatható formája. Induljunk ki abból, hogy meg akarjuk akadályozni a politikai nézetek szerinti vagy a vallási, esetleg az egészségi állapot alapján történő diszkriminációt a munkaerőpiacon!<sup>100</sup> Vegyük észre, hogy a klasszikus (nem, faj, kor szerinti, stb.) diszkriminációs problémáktól ezek az esetek annyiban térnek el, hogy a diszkrimináció alapja itt nem „nyilvánvaló”: ha meg akarjuk tudni, hogy a jelentkező melyik kategóriába esik, akkor azt meg kell tőle kérdezni! A kézenfekvő jogi technika azonban nem nyújt elégséges védelmet: nem elég, ha az ilyen kérdések feltételét tiltjuk. Ha a jelentkezők tudják, hogy a munkaadó kiket részesít előnyben, akkor közülük azok, akik előnyös tulajdonsággal rendelkeznek, ezt önként közölni fogják – kérdés nélkül is.

A kívánt cél eléréséhez az kell, hogy ne lépjen fel a jog a megtévesztés ellen. Ha a hazugság, megtévesztés nem szankcionálható, akkor a felek tudhatják, hogy utólag emiatt az állítás miatt nem lehet megtévesztésre hivatkozni. Nyugodtan mondhatja, hazudhatja azt bárki, amit a partnere hallani akar. De mivel a hazugság nem szankcionálható, így az ilyen közlések már nem is lesznek hihetők: a munkaadó tudja, hogy mindenki ezt mondaná.

*Elrettentés modell: elég az érvénytelenítés?* Megtévesztés esetén tehát szándékos károkozással állunk szemben. Szándékos károkozás esetére pedig a kártérítés joggazdaságtana is keményebb következményeket javasol, nem egyszerűen a másik kárának megtérítését: az „elrettentéshez” ennél magasabb szankciókra van szükség.

Az ötödik fejezetben megismertük a büntető kártérítés modelljét. Eszerint a kellő elriasztáshoz a valós kár fölé kell emelni a megítélt kártérítést: azt kell elérni, hogy a kártérítés és a valós kár úgy viszonyuljon egymáshoz, mint a perre vitt és a valós káresemények száma. Ha például öt esetből csak négyszer perelnek, akkor a kártérítés és a kár viszonya is legyen öt a négyhez, vagyis a kártérítés legyen 25%-kal magasabb, mint a valós kár. Ha nem így teszünk, akkor a károkozás kifizetődő lesz: a perre vitt esetekben a károkozó megfizeti a kárt, a perre nem vitt eset viszont tiszta nyereség a számára. Éppen

---

<sup>100</sup> A közgazdaságtan, amely magát – okkal – a diszkrimináció tudományának nevezi, természetesen nem önmagában a diszkriminációt tekinti problémának. Maga a választás mindig diszkrimináció, és közgazdaságilag meglehetősen nehéz különbséget tenni aközött, hogy valaki a fehérbort diszkriminálja a vörössel szemben, a partnerválasztáskor előnyben részesíti a magyarokat a külföldiekkel szemben, vagy munkaadóként jobban szereti a nem cigány munkatársakat a cigányok helyett. Elvileg mindegyik a preferenciájának kifejeződése – amíg nem akarunk preferencia és preferencia között különbséget tenni (ha akarunk, azt közgazdaságilag indokolni nem tudjuk, hiszen a közgazdaságtan a preferenciákat adottnak veszi), addig nem mondhatjuk, hogy míg az egyik tolerálható, a másikkal szemben fel kell lépni. Azonban, amennyiben egyes preferenciák nagyon elterjedté válnak a társadalomban, annak komoly extern hatásai vannak, amelyek miatt a közgazdaságtan eszközeivel is igazolni tudunk bizonyos diszkriminációellenes politikákat – igaz közel sem annyit, mint amennyi az utóbbi évtizedekben megjelent. (A diszkrimináció káros hatásainak közgazdasági elemzéséért lásd Loury [2005].)

ezért büntető kártérítést elvileg minden olyan esetben (objektív vagy vétkességi felelősség alapján megítélt ügyben is) érdemes kivetni, amikor a látencia, a bíróság elé nem vitt esetek aránya jelentős. Szándékos károkozás esetén azonban különösen indokolt ez a többlétszankció. Egy károkozás szándékossága éppen azt valószínűsíti, hogy nagyobb lesz a látencia: az elkövető vélhetően tudatosan tesz lépéseket annak érdekében is, hogy csökkentse a károsult perlési kedvét, bizonyítási lehetőségeit.

Másrészt figyelembe kell venni, hogy míg gondatlan károkozás esetén a károkozó nem nyer abból, hogy a partnere kárt szenved (mint láttuk, nyeresége csak abból van, hogy az alacsonyabb gondosság miatt kisebb a kiadása), szándékosság esetén azonban igen. Ilyenkor, ha pusztán a másik kárát téríttetnénk meg, és számára megmaradhatna a haszon, akkor a megtévesztés egészen addig kifizetődő lesz, amíg a haszna nagyobb, mint a várható kártérítés. Ugyanaz a logika ez, mint amit fenn a haszonelvönés esetén láttunk: ha el akarunk rettenteni a tevékenységtől, akkor azt kell garantálni, hogy a várható kártérítés legalább akkora legyen, mint a megtévesztés révén elérhető várható haszon.

A magyar polgári jog elvileg ugyanazt a szankciót rendeli a tudatos megtévesztéshez, mint a vétlen vagy gondatlan tévedésbe ejtéshez, tévedésben tartáshoz (akaratlan megtévesztéshez): a szerződés érvénytelenítését és a *negatív interesse* kölcsönös megtérítését. A szándékossághoz tehát alapesetben nem tartozik többlétszankció, holott e joggazdaságtani modell szerint szerencsés lenne. Figyelembe kell ugyan venni, hogy a megtévesztés polgári jogi tényállásához kapcsolódnak, kapcsolódhatnak büntetőjogi következmények is, amely nyilvánvalóan növeli a szankciót, mégis felvethető a kérdés, hogy nem lenne-e szerencsés a polgári jogban is (legalább) keményebben eljárni a tudatos megtévesztővel szemben. Legalább a német megoldást átvenni: eleve, nem pedig a bíróság diszkrecionális döntésétől függően elengedni a megtévesztett fél oldalán az eredeti állapot helyreállításából fakadó kötelezettségeket. Természetesen ez a megoldás a bírósági döntések kellő pontosságát feltételezi, hiszen szét kell tudniuk választani a szándékos (megtévesztési) eseteket a nem szándékostól (tévedés). Ha attól tartunk, hogy erre a bíróságok nem képesek, akkor kisebb rossz lehet az azonos szankció – elfogadva ezzel, hogy a jogrendszer közvetetten ösztönzi (nem üldözi eléggé) a szándékos károkozást.

*Megtévesztés harmadik fél részéről.* A harmadik fél részéről érkező megtévesztés több jogrendben nem érvénytelenségi ok. Például a Code Civil csak abban az esetben teszi a megtévesztést relevánssá, ha az a másik féltől ered. A francia gyakorlat szerint például, ha a kezességet valaki azért vállalja el, mert az adós őt fizetőképessége kapcsán megtévesztette, akkor nem támadhatja meg megtévesztésre hivatkozva a banknak tett kezési nyilatkozatát, hiszen őt nem a hitelező tévesztette meg. A német jog szerint a harmadik személy részéről történő megtévesztés érvénytelenné tehet egy szerződést, de csak akkor, ha a szerződő partner a megtévesztésről tudott vagy arról tudnia kellett. A *misrepresentation* angol doktrínája szerint pedig az alapszabály az, hogy a megtévesztés általában csak akkor teszi a szerződést érvénytelenné, ha az a szerződő féltől vagy annak hatáskörében eljáró megbízottjától ered. Igaz, ez a szabály nem minden esetben érvényesül. Egy viszonylag híres esetben (Barclays Bank plc v. O'Brien [1993] UKHL 6 ) egy zálogszerződés azért lett érvénytelen, mert a férj az aláírása előtt valótlannul tájékoztatta a feleségét a zálogkötelezettség összegéről, ráadásul még azzal is „hitegette”, hogy azt röviddel a zálogszerződés aláírása után elfogják engedni. A *misrepresentation* doktrínája szerint a válasz itt az lett volna: a feleség és a bank közötti zálogszerződést tekintve a férj harmadik személynek minősült, ezért a szerződés nem támadható meg sikerrel megtévesztésre hivatkozva. A bíróság azonban mégis, a német gyakorlathoz hasonló elvet követve, helyt adott a feleség védekezésének. Azzal indokolta ezt, hogy a banknak adott helyzetben a „megtévesztés lehetőségével ésszerűen számolnia kellett”, ezért erre a feleség figyelmét fel

kellett volna hívnia, és javasolnia kellett volna, hogy forduljon független jogi szakértőhöz felvilágosításért.

A legtöbb vitát általában az áruvásárlási hitel azon formája generálja, amelyben az eladó és a hitelintézet együttműködik, az eladó közvetíti ki a vásárláskor a hitelt. Ha a vásárlás során az eladó a vevőt – tipikusan elhallgatással – megtevesztette, akkor a hitelszerződés a német jog szerint a harmadik féltől származó megtevesztés miatt eredménnyel támadható. A francia joggyakorlat sokáig az ilyen vásárlási kölcsönök esetén sem kapcsolta össze a kölcsönszerződést az adásvétellel. Mivel ez a gyakorlat az Európai Közösségek fogyasztói hitelekéről szóló szabályozásával ellentétes volt, így kifejezetten erre az esetre külön jogszabály mondja ki – nem érintve tehát a Code Civil általános szabályát, amely szerint harmadik fél részéről történő megtevesztés nem vezet érvénytelenségre –, hogy az eladót a hitelező bank megbízottjának kell tekinteni.

A válasz logikáját a következő fejezetben fejtjük ki részletesen. Az induló intuíció hasonló ahhoz, amit a közreműködőkért vállalt felelősségnél, illetve a képviselők által kötött szerződéseknél láttunk: el kell különíteni azokat az eseteket, amikor a harmadik fél lépéseit a szerződéses partner valóban befolyásolni tudja, azoktól, amikor ez nem lehetséges. Az utóbbi esetben, hiába szándékos a harmadik fél lépése, érdemes csak tévedésként megítélni. Ha valóban megvan a kellő befolyás, akkor indokolt a joggazdaságtan szerint a harmadik fél lépéséért megtevesztésként felelőssé tenni a szerződési partnert. Itt indokolt a másért viselt felelősség.

#### **4. Összefoglaló**

Az első fejezetben megismert kilenc ösztönző hatás közül az ebben a fejezetben tárgyalt témák természetesen elsősorban az információgyűjtést és tájékoztatást, valamint a kockázatosztást érintették. Láttuk, hogy a joggazdaságtan meglehetősen összetett modellt dolgozott ki arra, hogy mely információknál szerencsés az információ-átadást megkövetelni – tudva, hogy ezzel (a legtöbb esetben) csökkentjük az információgyűjtést. Láttuk, hogy ezek a roppant szofisztikált modellek a jogi gyakorlatban alkalmazhatatlanok – túl sok információ megszerzését követelnék a bíróságtól. A jogrendszerben megjelenő hüvelykujjszabályok azonban viszonylag pontosan képezik le a joggazdaságtan hatékonysági elvárásait. Tévedés esetén a legfontosabb kérdés e tekintetben a két féltől elvárt magatartás (az önhiba, illetve, hogy a tájékozott féltől elvárható volt-e, hogy felismerje partnere tévedését), valamint a relevanciateszt.

A megtevesztés esetén a szándékosság problémájával szembesültünk, e könyvben először – de nem utoljára. Láttuk, hogy a szándékosság a joggazdaságtani elemzésben a járadékvadászattal kapcsolódik össze: használ-e fel valaki kifejezetten azért erőforrásokat (és mennyit), hogy partnerét rosszabb helyzetbe hozza. A másik itt bevezetett, de később még visszatérő probléma az önvédelem és a tévedő fél bírósági megmentése közötti választás.

A kockázatmegosztásra elsősorban a kétoldalú tévedés problémája hat. A kölcsönös tévedés a joggazdaságtani elemzések szerint egy kockázat megosztását jelenti: amit a két fél nem tud, amire a szerződés megkötésének pillanatában nem számít, az kockázat. Láttuk, hogy attól függően, hogy a nem nyilvánvaló, hanem bizonytalan, kockázatos helyzeteket hogyan kezeli a jog, a kockázatot másképpen osztja meg a két fél között – és ezzel az információgyűjtésre is komolyan visszahat.

A mostani fejezetet ugyanazokkal a gondolatokkal kell zárni, mint az előzőt: a direkt hatásokon túl ezek az intézmények is menekülési utat jelentenek a szerződés kikényszerítése alól. Aki a szerződést utólag a maga számára terhesnek érzi, megpróbálhat ezekre

hivatkozva menekülni attól: állíthatja, hogy tévedésben volt, illetve, hogy megtévesztették. Amennyiben a bíróság nem képes pontosan elkülöníteni azokat, akik erre okkal, azoktól, akik erre valótlanul hivatkoznak, akkor ez azt jelenti, hogy a szerződés védelmét csökkenti, ritkábban, gyengébb szankciókkal próbálja kikényszeríteni. Röviden: bírósági tévedés esetén e doktrínák ugyanúgy hatnak, mintha a várható kártérítés csökkenne.

### *Irodalomjegyzék*

Bainbridge, Stephen M. [2000], Insider Trading. in: Bouckaert – de Geest [eds.], *Encyclopedia of Law and Economics, Volume III. The Regulation of Contracts*, Cheltenham, Edward Elgar.

Benedek Károly – Gárdos Péter [2007a]: XVII. fejezet: Általános szabályok. in: Gellért György: *A Polgári Törvénykönyv magyarázata I. kötet*, Complex, Budapest

Benedek Károly – Gárdos Péter [2007b]: XVIII. fejezet: A szerződés megkötése. in: Gellért György: *A Polgári Törvénykönyv magyarázata I. kötet*, Complex, Budapest

Ben-Shahar, Omri [2009], Causation and foreseeability. in: Faure, M. (ed.), *Tort Law and Economics*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing

Budai Attila – Mike Károly – Szalai Ákos [2008]: A fogyasztóvédelmi lépések értékelésének alapelvei. in: Szalai Ákos [szerk.]: *Kapitalista elvárások*. Közjó és Kapitalizmus Intézet, Budapest

Cooter, Robert – Thomas Ulen [2005]: *Jog és közgazdaságtan*. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest

Craswell, R. [2006], Taking Information Seriously: Misrepresentation and Nondisclosure in Contract Law and Elsewhere. *Virginia Law Review* 92, pp. 565-632

Ekelund, R.B., Jr – D.S. Saurman [1988]: Advertising and the Market Process. *San Francisco, Pacific Research Institute*.

Gordon, Wendy J. – Robert G. Bone [2000]: Copyright. in: Bouckaert, Boudewijn and De Geest, Gerrit (eds.), *Encyclopedia of Law and Economics, Volume II. Civil Law and Economics*, Cheltenham, Edward Elgar

Groskopp – Medina [2006], *A Revised Economic Theory of Disclosure Duty and Break-Up Fee in Contract Law*, available at [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=935165](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=935165).

Hermalin, Benjamin E. – Avery W Katz, [2006], Privacy, Property Rights, & Efficiency: The Economics of Privacy as Secrecy, *Quantitative Marketing and Economics*, Vol. 4 (2006), pp. 209-239

Hermalin, Benjamin E. – Avery W Katz – Richard Craswell [2007], The Law and Economics of Contracts. in: Mitchell Polinsky – Steven Shavell (eds.), *Handbook of Law and Economics*, Vol. 1, A., Amsterdam: Elsevier, 3-138.

Hirshleifer, J [1971], The Private and social value of information and the reward to inventive activity, 61(4), *American Economic Review*, 561-74.

Kemenes István – Vékás Lajos [2008]: Ötödik könyv második rész: A szerződések általános szabályai. in: Vékás Lajos (szerk): *Szakértői javaslat az új Polgári Törvénykönyv tervezetéhez*. Budapest, Complex

Kronman, A. [1978], Mistake, disclosure, information and the law of contracts, *Journal of legal Studies*, 7(1), 1-34.

- Loury, Glen C. [2005]: A faji jövedelemegyenlőtlenségek dinamikus elmélete. in: Loury, Glen C.: Előítélet, megkülönböztetés, színvakság. Rajk László Szakkollégium, Budapest
- Mackaay, Ejan [2011], Civil law of contract. in: G. de Geest [ed. 2011], *Contract Law and Economics*, Cheltenham: Elgar
- McGuire, T.G. [2000], Physician agency. in: A. Culyer – J. Newhouse [ed.], *Handbook of Health Economics*. Elsevier 2000
- Menell, Peter S. [2000]: Intellectual Property: General Theories. in: Bouckaert, Boudewijn De Geest, Gerrit (eds.), *Encyclopedia of Law and Economics*, Volume II. Civil Law and Economics, Cheltenham, Edward Elgar
- Menyhárd Attila [2000]: *A szerződés akarathibák miatti érvénytelensége*. Szladits Szeminárium kiadványai 1. ELTE ÁJK Polgári Jogi tanszéke, Budapest
- Milgrom, Paul – John Roberts [2005]: Közgazdaságtan, szervezetelmélet és vállalatirányítás. Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest
- Nelson, Ph. [1970]: Information and Consumer Behavior, *78 Journal of Political Economy*, 311–329.
- Nelson, Ph. [1974]: Advertising as Information. *82 Journal of Political Economy*, 729–754.
- Page, W.H. – J. E. Lopatka [2000]: Network Externalities. In: Bouckaert, B. – G. De Geest (eds.), *Encyclopedia of Law and Economics*, Cheltenham, Edward Elgar
- Posner, Richard A. [2011], *Economic Analysis of Law*, New York: Aspen Law and Business
- Rubin P.H. [2000]: Information Regulation (incl. Regulation of Advertising). in: Bouckaert – de Geest [eds.], *Encyclopedia of Law and Economics*, Volume III. *The Regulation of Contracts*, Cheltenham, Edward Elgar.
- Rubin P.H. [2004]: Regulation of Information and Advertising. *Emory University School of Law Law & Economics Research Paper Series no. 04-05*
- Scheppele, Kim [1988], *Legal Secrets: Equality and Efficiency in Common Law*, Chicago, US: University of Chicago Press.
- Sefton-Green, Ruth [2005], *Mistake, Fraud and Duties to Inform in European Contract law*, Cambridge, UK: Cambridge University Press.
- Shavell, Steven [2004], *Foundations of Economic Analysis of Law*, Belknap Press
- Szladits Károly [1941]: *Kötelmi jog – Általános rész*. Grill Károly Kiadóvállalata, Budapest
- Vékás Lajos [2008]: Első könyv: Bevezető rendelkezések. in: Vékás Lajos (szerk): *Szakértői javaslat az új Polgári Törvénykönyv tervezetéhez*. Budapest, Complex
- Zhou, Qui [2011], Contractual mistake and misrepresentation. in: G. de Geest [ed. 2011], *Contract Law and Economics*, Cheltenham: Elgar

## IX. fejezet: Az önkéntesség hiánya, a kényszer formái

A szerződési szabadság definiálásakor láttuk, hogy annak egyik fontos eleme a nem-szerződés joga is. Eszerint szerződéses kötelezettség csak akkor terhelhet minket, ha valóban szerződést kötöttünk, vagyis két racionális fél közös akaratnyilvánítása történt. Ez utóbbi a szerződéseknek a jogtudományban talán leginkább elterjedt filozófiai megalapozása, az ún. *akaratelmélet*. Pope [2004] értelmezése szerint a szerződés akaratni modellje három dolgot feltételez a szerződést kötő felekről: (i) rendelkeznek a döntéshozáshoz, a választáshoz szükséges absztrakt (kognitív) képességekkel, (ii) a kényszer, fenyegetés vagy manipuláció képében megjelenő külső ellenőrzéstől kellőképp függetleníteni tudják magukat, és (iii) az őket körülvevő világot kellőképpen ismerik, értik.<sup>101</sup> Ennek alapján nem beszélhetünk tehát szerződésről, ha az abban érintettek nem járulnak ahhoz hozzá vagy hozzájárulásukat nem önkéntesen, nem kellően „értelmesen” teszik. A három feltétel közül az utolsóval az előző fejezetben foglalkoztunk. Most a másodikat tárgyaljuk – az elsőre pedig a következő két fejezetben kerül sor.

A külső manipulációk elleni védelemre a magyar jog három intézményt ismer. Egyrészt megtámadhatóvá teszi a jogellenes fenyegetés hatására kötött szerződéseket. Másrészt, védi az aktuálisan szorult helyzetben levő felet attól, hogy helyzetét kihasználva számára hátrányos szerződéseket kötessenek vele. Ez az uzsoratilalom: az ilyen esetben és ilyen tartalommal kötött szerződés érvénytelen. Harmadrészt az uzsoratilalomnak van – mint majd látjuk, jórészt a bizonyítás egyszerűsítése érdekében megalkotott – ún. objektív formája is: ez a feltűnő értékaránytalanság. Ilyenkor maga a szerződés hátrányos (feltűnően aránytalan) volta is elég annak érvénytelenségéhez, az uzsorával szemben nem kell, hogy azt a „nyertes” partnere szorult helyzetének kihasználásával érje el.

Mielőtt az elemzéshez hozzáfognánk, fel kell idézni, hogy a joggazdaságtan nem etikai elmélet. Nem azt kérdezi, hogy helyes vagy nem helyes más embert kényszeríteni, más szükséghelyzetét kihasználni. (Természetesen feltételezi, hogy nem az.) A kérdés, hogy az adott jogszabály segít-e megváltoztatni az emberek döntéseit – például kevesebb ember fog-e másokat szerződésre kényszeríteni. Fontos ugyan, hogy a jog az etikailag helytelen cselekedeteket elítélje, mert – mint az első személy általi kikényszerítést kapcsán láttuk – maga ez a jogi helytelenítés is hat a döntéshozók preferenciáira, de a kulcskérdés mégis inkább az, hogy adott, a *jog által nem befolyásolt preferenciák mellett* mennyire változtatja meg egy-egy jogszabály az emberek döntéseit. Feltesszük, hogy az emberek preferenciái változatlanok, és a jogszabályok az egyes alternatívák következményeit változtatják – ezért ösztönzik vagy ellenöztönzik azokat.

### 1. Jogellenes fenyegetés

A magyar jog együtt, egy paragrafusban kezeli a megtévesztést és a fenyegetést. Mind a kettő megtámadhatóvá teszi a szerződést. Hasonló megoldást találunk a német BGB-ben is. A két megoldás között a különbség az, hogy a német jog definiálja, hogy mit ért fenyegetésen (szűkebben szabva azt meg, mint amit a köznapi értelemben fenyegetésnek tartanánk), a magyar viszont a fenyegetésen belül elkülöníti a *jogellenes* fenyegetést, és csak ez ellen lép fel. A joggazdasági probléma az, hogy azt, ami köznapi értelemben fenyegetés, azt nem feltétlenül kell akadályozni. A fenyegetések egy része „utolsó ajánlat”, ami az alkufolyamat természetes része: ez teszi nyilvánvalóvá a két szereplő értékelését. Ez az alku része, jogilag ellene fellépni kifejezetten veszélyes lenne.

---

<sup>101</sup> Idézi Cserne [2011].

Az alfejezete felépítése annyiban tér el a megszokottól, hogy a magyar jog ismertetése után a joggazdasági problémákat két olyan pontra bontva tárgyaljuk, amelyek egyben a jogellenes fenyegetés definícióját is első közelítésben megadhatják: megvizsgáljuk, hogy a klasszikus joggazdaságtani irodalom miképpen próbálja meghatározni a fenyegetést, illetve, hogy a járadékvadászat fogalma mennyiben segít ezen definíció megadásában. Előre kell azonban jelezni, hogy a jogellenes fenyegetés hatékony definíciója – az első fejezetben látott intézményi megközelítés értelmében – nem adható meg a következő alfejezet, vagyis a fenyegetés egyik legfontosabb alternatívájának az uzsorának az ismerete nélkül. Az alfejezet negyedik pontja pedig a magyar jog azon speciális szabályait veszi számba, amelyek – túl azon, hogy eltérnek más országok fenyegetéssel kapcsolatos szabályozásától – módosítják a fenyegetésnek az előző két pontban bemutatott, és a joggazdaságtani alapmodellből kiolvasható ösztönző hatásait.

### 1.1 Magyar jog

A magyar jog szerint jogellenes fenyegetés akkor állapítható meg, ha az egyik fél az ajánlata, a szerződés elutasítása esetére személyi vagy vagyoni hátrányt helyez kilátásba partnere számára. A fenyegetés nem kell, hogy közvetlenül az adott személy ellen irányuljon, elég annak közeli hozzátartozóját is fenyegetni. Másrészt, a megtévesztéshez hasonlóan a releváns fenyegetés is származhat harmadik személytől. Ekkor a fenyegetés megállapításának feltétele, hogy erről a perbe fogott fél tudjon.

*Komolyság, alkalmatlan eszköz.* A fenyegetés hihetősége, erőssége vizsgálat tárgya: alapos félelmet nem keltő fenyegetés esetén a szerződés érvénytelensége nem mondható ki. Hasonlóképpen kizárja a fenyegetés miatti érvénytelenítést, ha a fenyegetés alkalmatlan eszközzel történt. A Ptk. szövege ugyan maga nem tartalmazza feltételként, hogy a fenyegetésnek alaposnak, valóban félelmet keltőnek kell lennie, de azért, mert ez – a Ptk. miniszteri indokolása szerint – a fenyegetés fogalmában benne rejlik (Menyhárd [2000] pp. 188-189).

A komolyság tesztje az, hogy alkalmas-e a másik fél *akarátának befolyásolására*: a jogellenes fenyegetés is csak akkor eredményez érvénytelenséget, ha az ügyletkötés során a másik fél döntését befolyásolta. Ha az adott szerződést a másik fél fenyegetés hiányában is megkötötte volna, akkor nem lesz az érvénytelen.

A fenyegetés csak akkor releváns, ha a fenyegető *tudja*, hogy (i) magatartása *alkalmas* a másik fél akarátának befolyásolására, és (ii) azt *ténylegesen befolyásolja is*. De a komolytalan fenyegetés is lehet releváns, ha azt a sérelmet szenvedett fél valóban (tévesen) komolyan vette. Ugyanakkor ebben az esetben a bizonyítás nehéz lesz. A „fenyegetett” félnek ugyanis arról kell meggyőznie a bíróságot, hogy ugyan a fenyegetés komolytalan volt ő mégis (i) elhitte és (ii) ez befolyásolta a döntését.<sup>102</sup> A teszt tehát ebben az értelemben egy tiszta objektív felelősség felé hajlik: függetlenül attól, hogy a „fenyegetett” fél kellően elővigyázatosan járt-e el, nem hitt-e el megalapozatlan állítást (fenyegetést) is, a fenyegető félre terheli a fenyegetés következményeit.

*Lényegesség, okozatosság.* A fenyegetés akkor elég erős, akkor beszélünk okozatosságról, ha annak hiányában a szerződést a sértett nem kötötte volna meg. Ennek a megfogalmazásnak a problémájával a tévedésnél már találkoztunk: láttuk például, hogy a – joggazdaságtan

---

<sup>102</sup> Később majd látjuk, hogy a fenyegetés jogszerűségének – és nem okozatosságának – megítélése miatt szintén visszakerül a rendszerbe a sérelmet szenvedett fél elővigyázatosságának kérdése.

hatékonyági elemzéséhez legközelebb vivő – francia értelmezés azt érti ezen, hogy a felperes az adott tárgyban semmiféleképpen nem kötött volna szerződést.

Különösen szerződésmódosítás és egyezség kapcsán gyakran merül fel a probléma, hogy az egyezséget azért támadják meg, mert azt valamelyik fél csak azért kötötte meg, mert partnere elutasítás esetén a vételár (vagy a hátralék) meg nem fizetésével fenyegette. Önmagában az a fenyegetés, hogy a partner a követelést nem fizeti meg, nem minősül relevánsnak.

*Jogérvényesítéssel fenyegetés.* A II. világháború előtti jogi érvelésben az alkalmatlan eszköz doktrínából vezették le azt, hogy a jogi igényérvényesítés – speciális eseteket leszámítva – nem számít jogellenesnek fenyegetésnek.<sup>103</sup>

A mai gyakorlat elvileg ugyanezen az alapon áll. Kezdjük azzal az esettel, amikor valaki az ajánlata elutasítása esetére partnere beperlésével fenyeget vagy azt helyezi kilátásba, hogy az tőle csak bíróság, végrehajtás útján fogja tudni behajtani a szerződésben vállaltakat! (Ez különösen egyezség kapcsán merül fel gyakran: a felperes ilyenkor tipikusan arra hivatkozik, hogy azért egyezett bele a követelés egy részének elengedésébe, mert az alperes a hátralék meg nem fizetését helyezte kilátásba – állva a per elé.) Önmagában ez a mai magyar jogban sem jelent jogellenes fenyegetést, azonban van olyan legfelsőbb bírósági döntés, amely jóerkölcsbe ütközés miatti semmisséget mondott ki, amikor az alperes azzal a fenyegetéssel bírta rá a felperest a joglemondásra, hogy különben nem, illetve csak a „köztudottan hosszadalmas” bírósági eljárás eredményeként teljesít (Pf. I. 22.033/1994/4. sz.; idézi: Menyhárd [2004] p. 270).

Gyakran felbukkanó probléma az is, ha valaki büntető feljelentéssel fenyegeti a partnerét. Ez abban az esetben nem jogellenes, ha a fenyegető jogos követelése és a büntető feljelentést maga után vonó magatartás összefügg (például a kártérítési igény csalásból, pontosabban csalást is megvalósító magatartásból ered). Jogellenes viszont akkor, ha a magatartás és a követelés érvényesítése között nincs összefüggés – például feljelentéssel fenyegetés azért, hogy a másik a szerződés módosításához hozzájáruljon.<sup>104</sup>

*Jogkövetkezmény, szankció.* A jogellenes fenyegetéstől, amely megtámadhatósági ok (vagyis a sértett akaratától függ, hogy kezdeményezi-e az érvénytelenség megállapítását), el kell választani a fizikai kényszert, amely semmisségi ok – pontosabban ott akarathányt mond ki a bíróság, így a szerződés létre sem jön (Menyhárd [2000] p. 187). Ennek legfontosabb következménye, hogy a fenyegetés esetén a megtámadás a sértett fél *ex post* döntésétől függ. Sőt, erről a megtámadási jogról le is lehet mondani.

Az érvénytelenség jogkövetkezménye a 2013-as kódex szerint – mivel az érvénytelenséget a fenyegető fél okozza, és kimenteni magát nem tudja – a károsult teljes kárának (*pozitív interesse*) megtérítése. Az eredeti állapot helyreállítása értelmében a fenyegetett fél is tartozik visszajuttatni a szerződés során kapott értéket (restitúció).

---

<sup>103</sup> Szladits érvelése szerint ilyenkor ugyanis a „fenyegetett” félnek megvan az eszköze a „fenyegetés elhárítására” – maga is a joghoz fordulhat. Mai szemmel nézve a kor, vélhetően a jogrendszer működésében bízva, meglehetősen könnyen adott felmentést a fenyegetés alól: nem tekintette valósnak a fenyegetést, amikor valaki a másikkal szemben folyó pere elhúzását; amikor a munkaadó a munkavállalónak járó illetmény ki nem adását; amikor valaki a családtagjának járó kötelező eltartás megvonását helyezte kilátásba. (Szladits [1941] pp. 327-329)

<sup>104</sup> A feltétel a második világháború előtt is ismert volt: például ha valaki büntetőeljárással fenyegetett, az csak akkor nem volt jogellenes, ha a fenyegető ezzel nem akart őt egyébként meg nem illető előnyhöz jutni. (Szladits [1941] p. 327)



## 1.2 Joggazdaságtani elemzés: jogellenesség

A jogi irodalomban problémát okoz – magyar megfogalmazás szerint – a jogos és a jogellenes fenyegetés elhatárolása. Különösen élesen vetődik ez fel három probléma kapcsán: lehet-e jogellenes fenyegetés, ha (i) valaki szerződészegést, nem teljesítést helyez kilátásba (például egy módosítási javaslata visszautasítása esetére); ha (ii) valaki a bírósághoz fordulással „zsarolja” a partnerét; illetve ha (iii) a munkavállalók sztrájkba lépnek az ajánlat visszautasítás esetén. A joggazdaságtanból három, egymással is átfedésben lévő tesztet érdemes kiemelni, amelyek segíthetnek a jogszerű és a jogellenes fenyegetés megkülönböztetésében:

- (i) a reális alternatívák létének vagy hiányának vizsgálatát,
- (ii) a rombolás tesztjét és
- (iii) a hihetőség teszt.

*Helyettesíthetőség: reális alternatíva hiánya – monopólium.* A (jogellenes) fenyegetést a jog gyakran úgy írja le, mint a választási lehetőség hiányát. Ez azonban ilyen sarkosan fogalmazva nyilvánvalóan nem igaz: választási lehetőség mindig van. Amikor a pénzt vagy életet kérdéssel szembesülünk, elvileg akkor is mondhatjuk, hogy nem adunk pénzt. Reális alternatíva-e azonban ez? Ha így tesszük fel a kérdést, akkor látszik: a probléma nem az alternatíva léte, hanem annak „realitása” vagy pontosabban erkölcsileg elfogadható minősége. Az amerikai jog például a reális alternatívát keresi: fenyegetésről akkor beszél, amikor „valamely szerződéses partner beleegyezését olyan megengedhetetlen fenyegetés váltotta ki, amely nem hagyott a károsult számára *reális alternatívát* (*reasonable alternative*).”<sup>105</sup> Meg kellene tehát különböztetni a reális alternatívát az „irreálisról”, az elfogadhatatlantól.

Egy viszonylag egyszerű teszt erre az, hogy az alternatíva összefér-e bizonyos alapvető jogok gyakorlásával. Ezt nevezi Bar-Gill – Ben-Shahar [2005] alapjogi alapú kényszerfogalomnak (*right based theories of coercion*). A pénzt vagy életet kérdés például alapvető jogot (az élethez való jogot) érint. Az *alapjogi tesztet* azonban a joggazdaságtan két ok miatt is kritizálja. Például, amennyiben egy súlyosan beteg embernek gyógyszerre van szüksége, akkor nem beszélünk jogellenes fenyegetésről, holott az egészséghez vagy esetleg az élethez való joga van a mérleg másik serpenyőjében. Másik oldalról viszont nagyon sok olyan eset van, amikor a fenyegetés nem alapjogot érint. Gondoljunk arra, ha valaki egyszerűen a fennálló szerződés be nem tartásával fenyegetőzik.<sup>106</sup>

A joggazdaságtani tankönyvekben egy másik teszt jelenik meg, amely a közgazdaságtan monopólium fogalmára épül (Cooter – Ulen [2005] p. 291, R. Posner [2011] pp. 143-148). Monopóliumról a közgazdaságtan akkor beszél, ha egy szereplőnek *nincs megfelelő, „reális”*

---

<sup>105</sup> Restatement (Second) of Contracts 175(1) [1981]

<sup>106</sup> Utalhatunk itt arra, hogy a *common law* először csak az adott személlyel szembeni fenyegetést tekintette jogellenesnek (*duress*). Viszonylag későn alakult ki a gazdasági szükséghelyzet (*economic duress*) fogalma, amikor valakinek a gazdasági, vagyoni – tehát nem alapjogi – érdekeit fenyegeti a másik fél. Például ez alapján hoztak ítéletet a *North Ocean Shipping Co. Ltd v. Hyundai Construction Co. Ltd.* [1979] (1 QB 705) ügyben. Ebben az esetben a bíróságnak egy hajóépítési szerződés módosítása kapcsán kellett döntenie a fenyegetésről. Az építető elfogadta a hajóért fizetendő ár 10%-os emelését, mivel az építő azzal fenyegette, hogy nem építi meg határidőre a hajót. Mivel az építető már lekötötte a hajó kapacitásait (fuvarokat vállalt), így a módosítás elfogadása számára a kisebbik rossz volt. A bíróság szerint ez a szerződés megtámadására elvileg elegendő alapot jelent. Azonban – egy közgazdasági szempontból érdekes fordulattal – a bíróság a keresetet mégis elutasította, mondván, hogy az késve érkezett. Itt már nem fogadta el a felperes azon érvelését, hogy attól tartott: az alperes nem fogja befejezni az építés alatt álló másik hajót, ha jogi úton fellép ellene. (Idézi Menyhárd [2004] p. 200)

*alternatívája*: helyettesítője – ahogyan a közgazdaságtan nevezi. Annak a kérdésnek az eldöntésére, hogy két opció reális alternatívája-e egymásnak, segítségül hívhatjuk a közgazdaságtan, illetve a versenyjog kidolgozott – bizonyos esetekben könnyen elvégezhető – tesztjeit. A legegyszerűbb ezek közül a rugalmasság vizsgálata: egy terméknek akkor nincs reális alternatívája, ha az ellenérték jelentős emelése esetén is csak viszonylag kevesen mondanának le róla, viszonylag kevesen utasítanak el a szerződést. Elvileg mondhatjuk, hogy a pénz és az élet azért nem közeli helyettesítői, nem reális alternatívái egymásnak, mert az esetek többségében jelentős áremelés (például magasabb váltságdíj) mellett sem választanánk azt, hogy az életről mondunk le.<sup>107</sup>

Csak hogy ez a megközelítés nagyon pontatlan. Egyrészt sok olyan esetben is fenyegetést fogunk kiáltani, amikor egyszerű információadásról vagy ajánlattételről van szó. Gondoljunk bele, hogy ennek a tesztnek az alapján mit mondanánk az első fejezetben szereplő példáról: az építésznek 35-be kerül a ház, a vevőnek 60-at ér, az ár pedig 50! Ebben a helyzetben például ha 10%-os árváltozást vizsgálunk (vagyis az 50-es árral 55-öt, illetve 45-öt vetnénk össze), akkor kimutathatnánk monopóliumhelyzetet, kényszert: a vevő nem reagál az árváltozásra. Sőt, a vevő 20%-os áremelésre, az építész 30%-os árcsökkenésre sem reagálna. Már persze, ha bizonyítani tudnánk, hogy egy ilyen hipotetikus módosításra a felek miképpen reagálnának – a helyettesítő tesztnek ez, vagyis a bizonyítás a másik fő problémája. Különösen, mivel egy eset nem eset: a helyettesítő termékek létének, a rugalmasságnak a vizsgálatához egy piaci kereslet, és nem egyetlen szereplő vételi, eladási szándékának alakulását kellene tudni.

*Rombolás*. A rombolás-tesztet talán legpontosabban a német jog fogalmazza meg (lásd: Menyhárd [2000] pp. 135-136): a fenyegetés célja a fenyegetett felet olyan helyzetbe hozni, amelyben számára az adott tartalmú szerződés megkötése kisebb rossznak tűnik, mint az annak elmaradása esetére kilátásba helyezett hátrány. A megoldás nagyon közel van R. Nozick elhatárolásához (Nozick [1969/1997]). Szerinte a kemény ajánlat és a fenyegetés között az a fő különbség, hogy az *ajánlat* esetén annak elutasítása nem jár a visszautasító számára hátránnyal: ugyanolyan helyzetben van, mintha az ajánlat meg sem történt volna. Ezzel szemben *fenyegetés* esetén az „ajánlat” úgy szól, hogy vagy elfogadja azt, vagy rontunk a helyzetén.

Ha a rombolás fogalmából indulunk ki, akkor látható, hogy a fenyegetés miért okoz joggazdaságtani problémát: nő az *esélye*, hogy a szerződés tárgya nem annál végzi (nem ahhoz kerül, nem annál marad), akinek többet ér. Ha nincs fenyegetés, akkor biztos, hogy a szerződést megkötő felek legalább olyan jó helyzetben vannak, mint amilyenben szerződés nélkül lennének – különben nem egyeznének bele a szerződéskötésbe. Épp az alku, vagyis a fenyegetés hiány garantálja, hogy mindkét fél nyerjen, vagy legalábbis egyikük sem kerüljön rosszabb helyzetbe: a szerződés jólétnövelő legyen, a *Pareto-hatékonyságot* javítsa. Fenyegetés (vagy éppen tudatos megfélemlítés) esetén ezt a garanciát veszítjük el.

---

<sup>107</sup> Piacelemzés esetén monopóliumhelyzetről, pontosabban kevés reális alternatíváról akkor beszélünk, ha áremelkedés esetén a fogyasztók kisebb része módosítja csak a döntését – a termék fogyasztása ezért kevésbé csökken –, mint amekkora az áremelkedés aránya. Ez azt jelenti, hogy az eladó áremeléssel növelni tudja a bevételeit.

Ez a vizsgálat bevett a versenyjogban is: ott azt szokták vizsgálni, hogy meghatározott – az amerikai versenyjogban például 5%-os (lásd például Gaynor – Vogt [2000]) – áremelkedés nyomán mennyien hagynának fel adott termék fogyasztásával. Egészen pontosan azt kérdezik, hogy 5%-os áremelkedés megérint-e a szolgáltatót, vagyis a kereslete 5%-nál jobban vagy kevésbé csökken. Ha annál kevésbé, akkor az áremeléssel bevételnövelést tud elérni. A matematika nyelvén: például, ha a kereslet 2%-kal esik vissza, míg az ár 5%-kal nő, akkor a bevétel kb. 3%-kal nő:  $0,98 * 1,05 = 1,029$

A megoldás ugyan tetszetős, de legalább két problémával ebben az esetben is szembe kell nézni: egyrészt a teszt nem mindig ad egyértelmű választ, másrészt vannak olyan fenyegetések, amelyek hasznosak, szükségesek, mégis fennakadnának ezen a teszten. Az egyértelműség problémája abból fakad, hogy nem mindig lehet meghatározni, hogy mi a status quo, vagyis mi az az állapot, amely akkor állt volna fenn, ha az ajánlat meg sem érkezik. Például, egy város híres zenész szülötte minden évben ingyenes koncertet ad a városban – de egyik évben azt mondja, hogy most csak akkor tartja meg a koncertet, ha fizetnek neki. A rombolás-teszt szerint e fenyegetés jogellenessége attól függ, hogy a status quo az ingyenes koncert (amihez képest rosszabb helyzetbe kerül a város) vagy az, hogy a zenész minden évben szabadon dönt. Hasonló problémákkal szembesülhetünk, ha a jogi irodalomban a fenyegetés egyik iskolapéldájaként emlegetett Domenico-ügyet<sup>108</sup> vizsgáljuk. Ebben a probléma abból adódott, hogy a halászok a kihajózás után, a parttól olyan messze, ahonnan már nem volt esély úgy visszaérni a kikötőbe, hogy a hajó új legénységet toborozva még a halászszезонban visszaérjen az adott halászterületre, azt követelik, hogy a kapitány emelje fel a bérüket. Első ránézésre ez nyilvánvaló fenyegetés. De mi történjen, ha maguk a halászok is ott, a nyílt vízen jönnek rá arra, hogy a valós munka eltér attól, mint amit nekik ígértek – például a halászhálók rosszabb állapotban vannak, mint az várható volt, ezért annak rendbetétele is rájuk vár, illetve, a halászat is nehezebb lesz a rosszabb felszereléssel. A nehezen megválaszolható – pontosabban a rombolás-teszt alapján meg sem válaszolható – kérdés itt is: mi a status quo?<sup>109</sup>

A rombolás-teszt másik problémája, hogy vannak olyan esetek, amelyeknél rombolást látunk, a fenyegetést mégsem nem kellene tiltani. Fenyegetés révén ugyanis információt lehet szerezni, a partnereket *szűrni* lehet. Abból, hogy valaki elfogadja vagy elutasítja az ajánlatot, kiderülhet, hogy partnerünk milyen minőségű. Lássunk erre egy meglehetősen éles példát: Salamon király döntését a félbevágandó gyerekről, amelynek révén ki lehetett deríteni, hogy ki a gyerek valódi anyja. A szűrés hatásos volt, el tudta különíteni a valódi anyát a magát anyának hazudó másik nőtől! Ha azonban a nők nyilatkozata utólag fenyegetés révén megtámadható lenne, akkor a szűrés nem működne: a másik nő is nyugodtan lemondhatott volna a gyerekről, tudva, hogy utólag a fenyegetésre hivatkozhat majd, érvénytelenítheti a saját, a gyerekről lemondó nyilatkozatát.

Érdeemes összevetni ezt a szituációt az előző fejezetben látottakkal. Ott láttuk, hogy a nem bizonyítható információk esetén a tévedés vagy a megtévesztés doktrínái alkalmazhatatlanok. Itt a fenyegetés épp ilyen helyzetben szolgáltatott információt.

Ha a Salamon példa túlzottan elvontnak tűnik, akkor lássuk a hasonló elven működő sztrájk kérdését! A sztrájkfenyegetés – az esetek többségében – nem jogellenes. Ez közgazdaságilag igazolható is. Mindenekelőtt szögezzük le: nem azért, mert a sztrájkjog révén a tipikusan gyengébbnek tekintett munkavállalói csoportot segítjük, az ő kezükbe adunk újabb

---

<sup>108</sup> *Alaska Packers' Association v. Domenico*, 117 F. 99 (9th. Cir. 1902).

<sup>109</sup> Az ügy érdekes párja az angol jogban a száz évvel korábbi *Stilk v. Myrick* ügy [(1809) 2 Camp 317, 170 ER 1168]. Itt a probléma abból fakadt, hogy egy hajóúton két matróz dezertált, és a kapitány felajánlotta a legénységnek, hogy vagy felvesz két új embert, vagy elvégzik az ő munkájukat is, és a bérüket szétosztják köztük. Amikor Londonba érve a kapitány nem fizetett, és a matrózok bírósághoz fordultak, a bíróság arra hivatkozva utasította el a keresetüket, hogy hiányzott az ellenszolgáltatás (*consideration*): a matrózok ugyanis nem adott munkára szerződnek, hanem arra, hogy „minden tőlük telhetőt megtesznek”. Ebbe pedig bele kell érteni azt is, hogy amennyiben – például haláleset miatt – kiesik egy-két matróz, akkor a többiek az ő munkájukat is elvégzik. Az angol bíróság szerint tehát a többletmunka annak ellenére sem alapozta meg a magasabb fizetés iránti igényt, hogy erre a kapitány (egyébként még csak nem is szükséghelyzetben, mert felvehetett volna új embereket) ígéretet tett. (Magyarul ismerteti Graziano – Bóka [2010] p. 258)

eszközt!<sup>110</sup> Fontosabb, hogy a sztrájk olyan fenyegetés, amelynek révén a munkavállalók kideríthetik, hogy a munkaadójuk milyen anyagi helyzetben van. A munkaadó – ha igaz, ha nem – azt fogja állítani, hogy a munkavállalók magas bérigényét nem tudja kigazdálkodni. Ez az információ bizonyíthatatlan. A sztrájk arra alkalmas, hogy kiderítsük: valójában milyen hozama is van a munkaadónak, valójában milyen béremelést engedhetne meg magának. A sztrájk, a munka leállása nyilvánvalóan veszteség neki. Csakhogy, ha nagyobb a profitja, akkor többet veszít ugyanolyan hosszú sztrájk alatt. A nyereségesebb cég, aki könnyebben elviselné a béremelés miatti többletkiadást, inkább fog engedni a munkavállalóknak a sztrájk megelőzése vagy korábbi befejezése érdekében. (A sztrájk hatásainak részletesebb elemzéséért lásd Kennan [1999] vagy Ehrenberg –Smith [2003] pp. 522-528)

*Hihetőség.* Az eddigi definíciók – és a legtöbb jogi érvelés – abból indultak ki, hogy a fenyegetés tiltásával (esetleg szankcionálásával) ki tudjuk iktatni a fenyegetést, hiszen innentől nem éri az meg: utólag a jogrendszer úgyszemint kényszeríti ki az annak révén kicsikart ígéretet. És feltettük, hogy a fenyegetés kiiktatásával a fenyegetett fél bizonyosan jobban jár, hiszen nem kell ilyen „ajánlatokkal” szembesülnie – megmaradhat minimum a kiindulási (status quo) helyzetben. Azonban ez túlzott optimizmus, sőt lehet, hogy épp a fenyegetés hatására tett ígérek érvénytelensége (és ezért megbízhatatlansága) miatt kerül még rosszabb helyzetbe a károsult. Bar-Gill – Ben-Shahar [2005] mutatja be, hogy a fenyegetés tiltása, az ilyen szerződések semmissége miatt miért és hogyan romolhat a fenyegetett fél helyzete. Definíciós javaslatuk éppen ezért az, hogy a fenyegetés csak akkor legyen jogellenes, ha a fenyegetett fél helyzete az ígéret ki nem kényszerítése miatt nem romlik.

Miért romlana a fenyegetett fél helyzete akkor, ha érvénytelenítik a fenyegetés hatására kötött szerződéseit? Lássunk egy viszonylag egyszerű példát! Az útonálló az utcasarkon a fenti „pénzt vagy életet” helyzetbe hoz minket, majd mi a bíróságon a pénzünket fenyegetésre hivatkozva visszaköveteljük. Ha az útonálló *biztos lehet benne*, hogy a pénzt nem tarthatja meg, akkor nem fog ilyen ajánlatot tenni. Eddig a fentiekben követett logika helyes. Csakhogy felmerül egy másik kérdés: mit tesz helyette? Az eddigi modellekben azt tételeztük fel, hogy nem is fogunk a rablóval az utcasarkon találkozni. Bar-Gill – Ben-Shahar modellje szerint azonban ez nem biztos, hogy így van. Ne feledjük ugyanis, hogy ő megfontolhatja azt is, hogy egyszerűen, minden ajánlat nélkül lelő minket, és elveszi a nálunk levő pénzt. Nem nehéz belátni, hogy számunkra az utóbbi megoldás lényegesen rosszabb, mint az, ha megteheti a fenti ajánlatot, és mi elfogadhatjuk azt.

Az eddig érvelés azonban abból indult ki, hogy a fenyegetés beváltása a fenyegető fél számára sem jó. Például, igazából nem akar embert ölni, csak azért fenyeget ezzel, mert így kaphatja meg a pénzünket, így érheti el, hogy elfogadjuk az ajánlatát, megkössük vele a szerződést. *Blöfföl*: amennyiben nem kapná meg a pénzünket, nem lőne le minket. Bar-Gill és Ben-Shahar modellje szerint azonban nem feledkezhetünk meg a másik lehetőségről sem, amikor a fenyegetés beváltása számára jobb, mint a kiinduló helyzet. Példánkban: akkor is pénzhez jut, ha lelő minket – akkor is elveheti a pénztárcánkat. De a fenyegetés beváltásának további haszna is lehet a számára. Talán a legfontosabb, hogy a további fenyegetések hitelességét, ha tetszik, a saját reputációját növeli. Emlékezzünk az első fejezetben látottakra! A hírnév lényege, hogy a későbbiekben milyen véleménnyel vannak róla a többiek, a potenciális „üzletfelek” – itt a továbbiakban megfenyegetett felek. Ha adott esetben nem is talál pénzt, a fenyegetés beváltása akkor is megérheti: a továbbiakban elhiszik neki, hogy nem blöfföl.

---

<sup>110</sup> Nem igazolható ugyanis, hogy a munkavállalók alkupozíciója sztrájk nélkül feltétlenül gyengébb lenne.

Bar-Gill és Ben-Shahar érvelése szerint a bíróságnak csak a blöffölőkkel szemben kell fellépni, esetükben a szerződést fenyegetés címén meg kell semmisíteni – hiszen ők a fenyegetést úgysem léptetnék érvénybe. Ezzel szemben hihető fenyegetést nem szabad jogellenesnek nyilvánítani, mert ezzel arra ösztönzi a jog a fenyegetőt, hogy váltsa be a fenyegetést. Ezzel a fenyegetett felek helyzete romlik. A két esetkört annak alapján tanácsolják elhatárolni, hogy a fenyegetés hihető-e, vagyis hogy a status quo jobb-e a fenyegető fél számára, mint a fenyegetés beváltása. (Ha valaki számára a fenti érvelés helyett egy viszonylag egyszerű matematikai, játékelméleti modell jobban követhető, akkor ilyet lát a 9.1 ábrán, illetve annak elemzését a 9.1. szövegdobozban.)

A teszt alkalmazása azonban két feltételhez kötött; ha tetszik, két elemről feledkeznek el. Az egyik feltevés a bírósági tévedéssel kapcsolatos: a bíróság jobban meg tudja ítélni a blöfföt, mint a megfenyegetett fél. Ha az ajánlatot kapó tudná, hogy a másik blöfföl, vagyis hogy a fenyegetést úgysem lépteti életbe, akkor a blöfföket nem is hinné el. Ha ki tudja szűrni a blöfföt, és mégis elfogadta az ajánlatot, akkor abból az is következik, hogy a fenyegetés hihető. Nincs is szükség a fenyegetés semmiféle szankciójára. Persze nyilvánvaló, hogy az áldozatok nem mindig tudják elválasztani a blöfföt a valós fenyegetéstől. Azonban a bíróságnak így is csak akkor szabad közbelépnie, ha a megfenyegetett fél nem ismeri pontosan a fenyegető fél lehetőségeit, nem tudja, hogy blöffel vagy hihető fenyegetéssel van-e dolga.

A teszt alkalmazásának másik feltétele az, hogy a fenyegetés hihetősége exogén: a fenyegető fél nem tesz semmit azért, hogy a fenyegetés hihető legyen. Azonban, ha a fenyegetés hihetősége – vagyis a fenyegető fél status *quo*hoz viszonyított kifizetése – függ attól, hogy mit tesz, akkor a teszt nem ad pontos eredményt. Lássuk erre a *járadékvadászat* többször látott példáját: azt kell eldöntenünk, hogy tegyünk-e valamit azért, hogy jó zsarolók legyünk! Tudjuk, hogy hihető zsarolás – és csak a hihető zsarolás – esetén a szerződés érvényben marad. A hihetőségi teszt alkalmazása esetén jobban megéri magunkat jó zsarolóvá képezni, beruházni a zsarolás technikáinak elsajátításába: ha megtanuljuk azt, akkor a zsarolás a későbbiekben hihetőbb lesz, és *ezért* a megzsaroltaktól kapott szerződéses ígéretek is érvényesek lesznek.

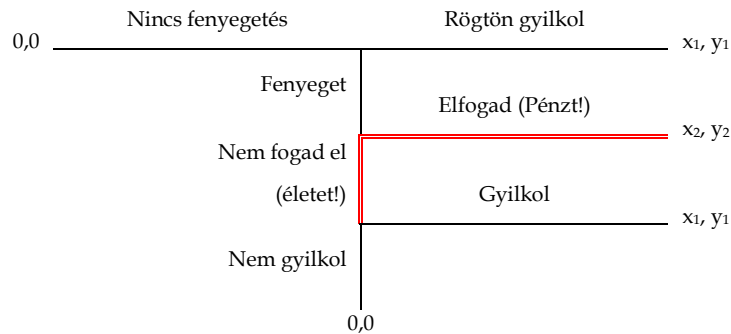
További probléma a hihetőségi teszttel, hogy a fenyegetést ez is kiterjeszti olyan elemekre, amelyeket a mindennapi életben egyszerűen alkunak minősítenénk. Ha az eladó nem az elfogadási hajlandóságát (a minimálisan elvárt árat), a vevő nem a fizetési hajlandóságát (a maximálisan fizetendő árat) teszi meg „utolsó ajánlatként”, akkor blöfföl, vagyis fenyegeti a partnerét: nem igaz, hogy amennyiben az adott ajánlatot nem fogadják el, akkor eláll az üzlettől. Van olyan számára kedvezőtlenebb ár is, amely mellett még szerződne. A hihetőségi teszt az alkut és a fenyegetést összemosza. (Persze, ennek annyi előnye lenne, hogy az alkudozást egyszerűbbé tenné, a tranzakciós költségeket csökkentené. De vélhetően az alku akadályozása sokkal fontosabb negatív hatás.)

Mielőtt lezárjuk a kérdést, szögezzük le: a hihetőségi teszt végkövetkeztetése természetesen nem az, hogy a hihető fenyegetések ellen ne tegyünk semmit. Bar-Gill és Ben-Shahar szerint a jogellenes fenyegetés ellen más, nem polgári jogi eszközökkel kellene fellépni. Azt kell ugyanis elérni, hogy a fenyegetés ne legyen hihető, vagyis a fenyegetés beváltásából elérhető hasznot kell csökkenteni. Megtehetjük ezt úgy is, ha a fenyegetés várható – szerződési jogon kívüli – szankcióit növeljük. Példánkban: ha a rablógyilkosság büntetőjogi szankciója vagy a lebukás esélye nő, akkor az ajánlat visszautasítása esetén már kevesebben fogják valóban megtenni azt, amivel fenyegettek.

**9.1. szövegdoboz: A hihető fenyegetés egyszerű játékelméleti modellje**

A fenyegetés a 9.1 ábra szerinti játék. A felírás hasonló, mint az első fejezetben látott házépítésé. A kifizetéspárok első tagja a fenyegetőé, a második az áldozaté. (Ha nincs fenyegetés vagy azt nem váltják be, akkor a kifizetéseket 0,0-nak vettük – ez a *status quo*. Ehhez képest a többi értéknek csak a sorrendje a fontos, nem a pontos értéke) Az egyszerűség kedvéért itt is pénzt vagy életet ajánlatra írtuk fel a kifizetéseket.

9.1. ábra: A fenyegetés modellje



Először a fenyegető dönt. Három lehetősége van: vagy megfenyegeti partnerét, vagy rögtön lelövi, vagy nem lép fel vele szemben. Ha a fenyegetés mellett döntött, akkor ezt követően a megfenyegetett fél lép: vagy elfogadja az ajánlatot vagy visszautasítja azt. (Az ő döntését dupla vonal jelzi.) Ha elfogadja, akkor létrejön a szerződés, és a játék véget ér. Ha visszautasítja, akkor ismét a fenyegetőn a lépés sora: eldöntheti, hogy beváltja-e a fenyegetését és lelövi-e a másikat. Az egyszerűség kedvéért azt tesszük fel, hogy ha nem váltja be a fenyegetést, akkor mindketten ugyanoda jutnak, mintha meg sem tette volna az ajánlatát. (Ne feledjük: nem triviális ez. ha a reputáció is fontos, akkor ilyenkor a rabló helyzete rosszabb, mint, ha meg sem tette volna az „ajánlatát”?)

Amit biztosan ismerünk, az az áldozat preferencia-rendezése. Ő a legjobban akkor jár, ha nincs ajánlat – illetve, ha visszautasítás esetén a másik fél nem váltja be az ígérését. A két fennmaradó alternatíva közül számára jobb az ajánlat elfogadása, mintha beváltják a fenyegetést. Eszerint:  $0 > y_2 > y_1$ .

A fenyegetőről egy dolgot tudunk biztosan: a legjobb neki az, ha elfogadják az ajánlatát. A másik két alternatíva (a kiinduló helyzet és a fenyegetés beváltásának) viszonya az igazi kérdés, mert ez dönti el, hogy hihető-e a fenyegetés.

Tegyük fel először, hogy a fenyegető számára jobb a fenyegetés beváltása, vagyis a teljes preferencia-rendezése:  $x_2 > x_1 > 0$ ! Ez a hihető fenyegetés modellje. Ebben az esetben a játék megoldása az (ne feledjük, amit az első fejezetben láttunk: mivel egymás után lépnek, így visszafelé indukcióval kell megoldani a problémát), hogy ha az ajánlat elutasítása miatt másodszer is döntési helyzetbe kerül a fenyegető fél, akkor inkább gyilkol (hiszen  $x_1 > 0$ ). (Ezért hihető a fenyegetés!)

Ezt tudva a megfenyegetett fél jobban jár, ha elfogadja az ajánlatot. Ezt előre látva viszont a fenyegető fél megtenné az ajánlatot, hiszen tudja, hogy azt a másik elfogadja, és számára  $x_2$  a legjobb lehetséges kifizetés.

Mi történne, ha az elfogadott ajánlatot érvénytelenítené a bíróság, és visszaállna az eredeti állapot? Ha a megtámadott elfogadja az ajánlatot, de az érvénytelenítés miatt a kifizetés 0,0

lenne, akkor a rabló tudja, hogy a három lehetséges választása közül kettő (a fenyegetés hiánya és a fenyegetés is) a fennálló helyzetet eredményezi, míg a harmadik, a (rabló)gyilkosság kifizetése ennél jobb. Vagyis, nem is fog ajánlatot tenni, hanem kérdés nélkül gyilkolni fog.

Nézzük az ellentétes példát is, a blöff esetét! Most tételezzük fel azt, hogy a gyilkolás a fenyegetőnek rosszabb, mint a kiinduló helyzet! Vagyis a teljes preferencia-rendezése:  $x_2 > 0 > x_1$ . Ebben az esetben a játék megoldása az, hogy ha másodszor is döntési helyzetbe kerül a fenyegető fél, vagyis, ha az ajánlatát elutasították, akkor inkább visszalép, és nem gyilkol (hiszen  $0 > x_1$ ). Ha így van, akkor a fenyegetett fél felismeri, hogy nyugodtan elutasíthatja az ajánlatot, hiszen az a számára legjobb kifizetéshez vezet. És az utolsó lépés visszafelé: tudva, hogy a partnere úgyis visszautasítja az ajánlatot, a rablónak nem is érdemes a fenyegetést megtennie.

*Intézményi alternatívák.* A hihetőség-teszt lezárásaként már láttuk, hogy a fenyegetés definiálásakor erősen figyelni kell arra, hogy milyen más jogi, elsősorban büntetőjogi szankciókkal kell szembenéznie a fenyegető félnek. Ha jól működik a büntetőjog, akkor nincs szükség (kevesebb szükség van) a fenyegetés doktrínájára a polgári jogban – elkerülhetjük ezzel annak potenciális veszélyeit, a definíciós problémákat, illetve a bizonyítási nehézségeket.

De nem feledkezhetünk meg a polgári jogi alternatívákról sem! Emlékezzünk az első fejezetben látottakra: az intézményi megközelítés alapelve az, hogy az egyes problémák általában több jogi eszközzel is kezelhetők, és ezek a szankcióikban, a bíróságoktól elvárt tudásban térnek el egymástól! Az intézményi összehasonlítás a definíciókat ennek alapján próbálja végleges formába önteni, például a fenyegetés jogellenességét annak alapján próbáljuk megállapítani, hogy az adott esettípushoz milyen jogkövetkezményeket szerencsés fűzni. Eszerint azokban az esetekben kell a fenyegetést jogellenesnek – és nem létre sem jött szerződésnek vagy uzsorás szerződésnek – tekinteni, amelyek esetében a fenyegetés szankcióit, jogkövetkezményeit jobb alkalmazni, és nem azokét. A jogellenes fenyegetés esetén a szerződés megtámadható (amely jogról le is lehet mondani – létre sem jött szerződést csak új szerződéssel lehet „érvényesíteni”), a szankció pedig az eredeti állapot helyreállítása. Ha ehelyett azt mondanánk, hogy az adott szerződés *uzsorás*, akkor az semmis lesz, és szankcióként nem csak az eredeti állapot helyreállítása jön szóba, hanem a bíróság a szerződést érvényessé is nyilváníthatja és módosíthatja is (erre a lehetőségre kifejezetten fel is hívja a figyelmet a Ptk.). Módosítás útján pedig ki lehet küszöbölni a sértett fél hátrányát. Mivel ezeket a jogintézményeket, különösen az uzsorás szerződést még nem ismerjük, így a jogellenes fenyegetés definíciójának megadását el kell halasztani a következő, uzsorával foglalkozó alfejezetre.

Alternatívaként azonban nem csak a más jogi szabályokat kell figyelembe venni, hanem az önvédelmet is – vagyis az első fejezetben megismert második fél általi kikényszerítést. Amennyiben a bíróságtól várunk védelmet, akkor komoly bizonyítási nehézségekkel szembesülünk. Amennyiben a fenyegetés mibenléte, illetve fontossága (valóban befolyásolta-e a döntést?) nehezen ismerhető fel, akkor jelentős a tévedés kockázata is. A fenyegetés doktrínáját tehát akkor érdemes alkalmazni, amikor a bíróságnak egyszerűbb (olcsóbb) és hatásosabb a fenyegetéssel szemben fellépni, mint magának a károsultnak.

A hihetőség-tesztje ellen is felhozható a bizonyíthatóság kérdése. Ha ennek alapján akarjuk elhatárolni a jogellenes fenyegetést (blöfföt) a jogostól (hihető fenyegetéstől), akkor ezt annak alapján kell megtenni, hogy milyen a fenyegetés és a *status quo* értéke a fenyegető fél szemében. Vannak esetek, amikor ez az összehasonlítás (viszonylag) egyszerű. De tegyük fel,

hogy egy cég azt állítja, hogy – például egy jogszabályváltozás miatt – bért kell csökkentenie, az alacsonyabb bér elutasítása esetére pedig azzal „fenyegetőzik”, hogy kénytelen lesz bezárni a gyárat. A bíróságnak annak alapján kellene eldöntenie, hogy a szerződésmódosítási ajánlat jogellenes fenyegetés-e, hogy létezik-e olyan alternatív szerződési tartalom, amely mellett a cég még pozitív gazdasági profitot érne el. Ha van, akkor a fenyegetés nem hiteles, tehát jogellenes.<sup>111</sup> Azonban sok esetben ez a teszt nehezen alkalmazható, nem bizonyítható. Majd minden esetben ez lesz a helyzet, amikor az értéknek sok szubjektív tényezője van.<sup>112</sup>

### 1.3 Joggazdaságtani elemzés: járadékvadászat

Mint az előző fejezetben is említettük: első ránézésre furcsa lehet, hogy a magyar és a német jog miért keveri egymás mellé a (jogellenes) fenyegetést és a megtévesztést. Ennek alapja a jogi gondolkodásban az, hogy mindkettő megengedhetetlen módon befolyásolja a szerződési akaratot: mindkettő akarathiba (Benedek – Gárdos [2007b] p. 801). Csakhogy emellett – mint láttuk – még sok más tényező is befolyásolhatja a szerződési akaratot elfogadhatatlanul, és azokat mégsem sorolja ide a jog. A joggazdaságtan számára van azonban olyan közös megkülönböztető jegye a fenyegetésnek és a megtévesztésnek, amely elhatárolja a többi szerződéskötési akaratot befolyásoló jogintézménytől (mindenekelőtt, mint majd látjuk, az uzsorától): a fenyegetés és a megtévesztés esetén azonosak az ösztönzési problémák. Mind a két esetben járadékvadászattal szembesülünk – a többi akarati problémánál viszont ez nincs ilyen súllyal jelen.

*Járadékvadászat.* Láttuk már ennek elemzését többször, ezért itt csak ismételjük át! Az ilyen lépések célja nem az, hogy révükön új értéket hozzunk létre, hanem az, hogy az értéket a másiktól elvonjuk, és a magunk számára megszerezzük. A probléma az, hogy amennyiben kölcsönösen előnyös megállapodások keresése (alku) helyett fenyegetéssel, megtévesztéssel is előnyhöz, sőt a kölcsönösen előnyös helyzetben elérhető előnynél nagyobbhoz lehet jutni, akkor az arra ösztönöz, hogy ezekbe a tevékenységekbe „fektessünk be”. Tanuljuk meg, hogyan kell hatásosan megfenyegetni a partnereinket! Fejlesszünk ki „visszautasíthatatlan ajánlatokat”! Értjük el, hogy ajánlataink hihetőek legyenek! Ezzel azonban az új érték termelése (az új kölcsönösen előnyös cserék felkutatása) elől vonjuk el az erőnket. Ráadásul az ilyen járadékvadászat versengéshez is vezet: a másik felet, illetve a társadalom egészét védekezésre ösztönzi. Ha van, aki fenyeget vagy éppen lop, akkor a többiek védekezni fognak – a védekezés pedig újabb erőforrásokat von el az értékteremtés elől. A társadalom kénytelen rendőrséget fenntartani, és ez is erőforrásokat von el az értéktermelés elől.

*Jogellenesség, intézményi választás.* Ha a járadékvadászat definícióját közvetlenül a jogellenesség definiálására próbálnánk használni, az sok megoldhatatlan gyakorlati problémát vetne fel. Emeljük azonban ki azt a két fontos kérdést ahol a járadékvadászat fogalmának szem előtt tartása nagy segítségünkre lehet.

A járadékvadászat definíciója fontos szerepet játszhat a hihetőség-teszt mellett. A hihetőség tesztje – mint láttuk – akkor alkalmazható, ha a fenyegetés hitelessége exogén. Amennyiben

---

<sup>111</sup> Lásd erről Nozick [1969/1997].

<sup>112</sup> Bar-Gill és Ben-Shahar elosztási szempontokra mindig érzékeny szerzők. Ők például a fent említett Domenico ügyben nem a kiinduló helyzet problémáját hozzák fel, mint itt tettük, hanem azt, hogy amikor kiderül, hogy az adott fizetésért több munkát kell végezni, mint korábban gondolták, akkor a halászok igazságérzete is sérül. Ezt is figyelembe kell venni akkor, ha a fenyegetés hitelességét értékeljük. Elképzelhető ugyanis, hogy a pusztán monetáris hasznok és károk alapján végzett kalkulust felülírják ezek az „érzelmi” hasznok és károk.



járadékvadászatra kerül sor, vagyis a rabló, zsaroló már kitanulja a szakmát – vagyis járadékvadászatot folytat –, akkor a hitelesség már nem exogén: az ajánlat hitelességét épp a (korábbi) járadékvadász befektetések befolyásolják. A járadékvadászat megjelenése Bar-Gill és Ben-Shahar szerint is a saját modelljük korlátja. Jó példa erre a szerződésmódosítás esete: a módosítást igénylő fél azzal fenyeget, hogy különben nem teljesíti a szerződést. Tegyük fel, hogy a fenyegetés hiteles, vagyis a szerződést valóban nem tartaná be eredeti formájában! Az, hogy az ily módon elért módosítást jogellenes fenyegetés miatt érvénytelenítsük-e, azon fordul meg, hogy mi okozta a helyzetet, mi okozta a gazdasági lehetetlenülést? (Látjuk a kapcsolatot az itteni tényállás és a gazdasági lehetetlenülés között?) Ha a módosítást kérő fél viszonylag olcsón védekezhetett volna ellene, ha olcsón megelőzhető volna a helyzet kialakulását – például, ha elővigyázatosabb –, akkor mondhatjuk, hogy járadékvadászattal állunk szemben, és a jogellenesség annak ellenére is megállapítható, hogy a fenyegetés hiteles. (Mindemellett a problémára megoldást kínálna, maga a fenyegetés kérdése fel sem merülne, ha a szerződésszegés szankciója a teljes kár megtérítése lenne. Ennek okára rövidesen visszatérünk – bár a harmadik fejezet alapján a válasz sejthető.)

A másik fontos kérdés, ahol a járadékvadászat kérdése meghatározóvá válik, az intézményi választás fenti logikája. A fenyegetés jogellenessége azon is áll, hogy maga a megfenyegetett vagy a bíróság lépjen-e fel a fenyegetés ellen: vagyis az első fejezetben látott megközelítéssel *második vagy harmadik személy általi kikényszerítés* történjen. A járadékvadászat modellje ehhez a vitához annyiban járul hozzá, hogy a verseny elemeit is bemutatja: a fenyegető fél lépése reakciókat vált ki a potenciális áldozatokból (második félből), illetve a jogrendszer működtetőiből (harmadik félből) is. A kérdés az, hogy e két fél közül melyik reakciója a hatékonyabb. A kérdés: az áldozat ellenlépésére reagál inkább a fenyegető fél vagy a bíróságéra? Amennyiben hatékonyabb – a járadékvadászatot jobban csökkenti – az áldozat fellépése, akkor a jogellenesség megállapítása (pusztán hatékonysági szempontból) felesleges, hiszen szerencsésebb a károsult önvédelmére hagyatkozni, azt ösztönözni.

#### 1.4 Magyar jogi problémák

Az eddigiekben a legfontosabb kérdéssel foglalkoztunk: a szankcionálandó, vagyis jogellenes fenyegetés meghatározásával. Azonban a fenyegetés kapcsán jó néhány – igaz ezzel természetesen összefüggő – más problémát is szemügyre kell vennünk. Ilyen (i) a szankció, (ii) a lényegesség (okozatosság) kérdése, (iii) a fenyegetés és a figyelmeztetés közötti különbségtétel (a harmadik féltől érkező fenyegetés problémája), (iv) a szerződéskötés és a szerződésmódosítás eltérő kezelése, illetve (v) a speciális helyzetekben – mindenekelőtt: a bizalmi viszonyoknál – alkalmazandó speciális szabályok kérdése.

*Szankció.* Induljunk ki abból, hogy a fenyegetés mindenképpen szándékos károkozás. A szándékosságból, mint azt a megtévesztésnél is láttuk, a joggazdaságtan fontos következtetéseket von le a szankcióra. Idézzük fel az ottani végeredményt: szándékosság esetén magasabb szankció szükséges, mint véletlen károkozás esetén, hiszen a látencia vélhetően magasabb! Itt az elrettentés a cél. Már ott is láttuk, hogy a teljes kártérítés, amely ilyen esetben a megtévesztés és a jogellenes fenyegetés szankciója, kevésnek tűnik a szándékos károkozás megakadályozására. Ráadásul, ez fokozottan igaz a fenyegetés esetén: a látencia a jogellenes fenyegetésnél vélhetően még magasabb, mint a megtévesztésnél. Itt ugyanis a fenyegető fél vélhetően nem csak a szerződési ajánlat visszautasítása esetére fenyegethet szankciókkal, hanem a bírósághoz fordulás esetére is kilátásba helyezhet valamiféle retorziót – tovább növelve ezzel a látenciát.

*Lényegesség, okozatosság.* Ennél a kérdésnél kerül előtérbe az intézményi megközelítés. Eddig ugyanis nem vettünk figyelembe egy fontos alternatív intézményt: a jogkövetkezmény nem

csak a szerződés változatlan fenntartása vagy annak érvénytelenítése lehet – a szerződést a bíróság módosíthatná, kölcsönösen előnyössé, vagyis *Pareto-szerződéssé* tehetné. Ezzel azonban a magyar bíróság nem él: mintegy felteszi, hogy a fenyegetéssel elért szerződések nem módosíthatóak úgy, hogy azok kölcsönösen előnyöseké váljanak. Vagyis nincs olyan alternatív szerződés, amelyet az áldozat adott tárgyban megkötött volna. Úgy tűnik tehát, hogy – bár a törvény nem tesz különbséget – a joggyakorlat szerint a fenyegetés kategóriájába csak olyan szerződések eshetnek, amelyek nem reparálhatók – amelyek igen, azok az uzsora, illetve a feltűnő értékaránytalanság kategóriájába kerülnek. Logikus is ez: ott módosíthatja, és módosítja is a bíróság a szerződést, a fenyegetésnél ezt nem vállalja fel.

*Fenyegetés vagy figyelmeztetés.* Elvileg nem minősül fenyegetésnek, ha valaki a kényszerhelyzetre csak figyelmezteti a sérelmet szenvedett felet. Láttuk erre először Nozick [1969/1997] előző példáját: fenyegetés-e, ha a tárgyalások során a munkaadó „felhívja a munkavállalók figyelmét” arra, hogy amennyiben kitartanak magas bérkövetelésük mellett, nem elégednek meg az általa ajánlott juttatással, akkor kénytelen lesz bezárni az üzemet. Fenyegetés-e, ha valaki ugyanígy tesz egy szerződésmódosításról szóló tárgyalás során: ha a másik nem egyezik bele a módosításba, kénytelen lesz megszegni az eredeti szerződést („nem fogja tudni teljesíteni azt”)?

*Szerződésmódosítás.* Az egyik legtöbbet vitatott kérdés, hogy jogellenes-e a fenyegetés, ha valaki a szerződés megszegésével helyezi kilátásba – más megfogalmazásban: mikor kérheti valaki jogellenesség miatt a szerződésmódosítás érvénytelenítését, az eredeti szerződés visszaállítását. A kényszer ugyanis a leggyakrabban nem a szerződéskötést megelőző helyzetben, hanem a már meglevő kapcsolat módosításakor merül fel.

A jog kiindulópontja – minden országban – az, hogy *önmagában* nem jogellenes, ha valaki a szerződés felmondásával vagy nem teljesítésével fenyeget (Menyhárd [2000] p. 189). A jogellenesség eldöntéséhez meg kell vizsgálni, milyen körülmények között, ki és miért akarja módosíttatni a szerződést. Tegyük hozzá: egy tökéletesen működő kártérítési rendszerben nem is lenne erre semmiféle ok! Ekkor aki szerződésszegéssel fenyeget, egyben azt is vállalja, hogy megfizeti a másik *pozitív interesse* alapján számolt kárát. A rombolás-teszt szerint például itt nincs is fenyegetés: a károsult ugyanolyan helyzetbe jut a szerződés megszegésekor, mint a szerződés teljesítésekor.<sup>113</sup>

A helyzet azért érdekes, mert nincs tökéletes kártérítés. Ilyenkor a bíróságok kénytelenek vizsgálni, hogy hatékony-e a szerződésmódosítás, és ha igen, akkor nem jogellenes-e a fenyegetés. Persze a hatékonyságelemzés a valóságban nem explicit formában történik, de azok a kérdések, amelyeket a bíróságok ilyenkor vizsgálnak, ennek jó közelítését adják. Ilyen kérdés az, hogy az – előzőek értelmében – a szerződésszegés „meglebegtetése” fenyegetés vagy egyszerű tájékoztatás-e. Ilyen kérdés, hogy volt-e a szerződéskötéshez képest olyan helyzetváltozás, megjelent-e olyan új információ, az eredeti kockázatmegosztáskor figyelembe nem vett új jelenség, amely indokolná a szerződésszegést<sup>114</sup>.

*Bizalmi helyzetek.* A magyar jogban, hasonlóan a legtöbb kontinentális joghoz, a fenyegetés általános tényállás – nincs külön szabály bizonyos speciális helyzetek kezelésére. Így például nem szabályozza külön a magyar jog azt a helyzetet, amikor a fenyegető és a fenyegetett között bizalmi kapcsolat van. Ezzel szemben a *common law* az ilyen eseteket elkülöníti, ez az ún. *tisztességtelen befolyásolás (undue influence)* (Menyhárd [2004] pp. 206-208). Ha ilyen

<sup>113</sup> Bar-Gill és Ben-Shahar a fenyegetés elleni jogi lépések között – a várható büntetőjogi szankciók emelésén túl – az egyik legfontosabbnak azt tartják, hogy a kikényszerített kártérítés a teljes kárt fedezze.

<sup>114</sup> Az amerikai bíróságoknál ennek a vizsgálatnak a neve is *változó körülmények (changed circumstances) teszt*. Lásd Schwartz [1992], Johnston [1993], Bar-Gill – Ben-Shahar [2005].

bizalmi viszony áll fenn, akkor a bíróság általában azt vizsgálja, hogy az alperes megtett-e minden tőle elvárható lépést a másik érdekeinek figyelembevételére. Vagyis a pusztán fenyegetési (vagy tájékoztatási, megtévesztési) tesztnél erősebb elvárást támaszt: azt vizsgálja, hogy az alperes kellő gondossággal járt-e el *a másik fél érdekeinek védelmében*. Fontos kiemelni, hogy a tisztességtelen befolyásolás angol jogállása nem tételezi fel az értékaránytalanságot, a befolyásoló által húzott *feltűnő* előnyt nem kell bizonyítani.<sup>115</sup>

A speciális helyzetek megkülönböztetésének és a magasabb elvárások joggazdasági indoka nyilvánvaló: olyan viszonyok tartoznak ide, amikor, mivel a felek egymással közeli és bizalmi jellegű kapcsolatban állnak, *elvárható*, hogy egyik a másik érdekében járjon el. A két fél között tág értelemben vett „ügynöki” viszony áll fenn. Olyan, amelyet az első fejezetben relációs szerződésként írtunk le (Lásd Williamson [1975/2007]).

A magyar – és a legtöbb európai – jogrendszer az ilyen eseteket azonban nem a fenyegetés doktrínájába olvasztja be, hanem a jóerkölcsbe ütközés generálklauzulájával kezeli.<sup>116</sup> Ez egyrészt nyilvánvalóan intézményi választás: a két jogintézmény közül a jóerkölcsbe ütközés jogkövetkezménye – mivel semmisségről van szó – keményebb. Ha feltesszük, hogy az üzleten a „befolyásoló” fél nem csak annyit nyer, hogy értékes dolgot, szolgáltatást kap, hanem annak birtokában további előnyökhöz is juthat, további bevételre is szert tehet, akkor a semmisség esetén fenyegető jogalap nélküli gazdagodás keményebb szankció, mintha csak az eredeti állapotot állítanánk helyre. Másik oldalról a jóerkölcsbe ütközés tilalma sokkal rugalmasabb kategória is, mint a fenyegetés. Az angol jogban például a tisztességtelen befolyásolás esetkörének meghatározása meglehetősen bonyolult, önellentmondásoktól sem mentes.<sup>117</sup> A jóerkölcsbe ütközéshez ilyen szigorú definíció nem szükséges, a bíróságok diszkréciójára több bízható.

---

<sup>115</sup> Az előny, értékelés szükségessége nagy vita tárgya volt, de Angliában a House of Lords az 1993-as, a *CIBC Mortgages plc v. Pitt another* ([1993] 4 All ER (HL) 433) ügyben egyértelműen visszautasította, hogy annak a felperesnek, aki a tisztességtelen befolyást bizonyította, emellett az ügylet számára nyilvánvalóan hátrányos voltát is bizonyítania kellene.

<sup>116</sup> A két helyzet összekapcsolása, filozófiai hasonlóságon túl (mindkettőnél befolyásolja egyik fél a másik akaratát), azért is kézenfekvő, mert az *undue influencet* sokáig arra használták, hogy amikor a *duress*, még csak az alapjogokkal kapcsolatos fenyegetés kapcsán mondtak ki a bíróságok, vagyis az *economic duress* még nem volt ismert, akkor ilyen esetekben a bíróságok a tisztességtelen befolyásolás alapján léptek fel. Ma már, hogy a *duress* tényállásainak köre tágult, az *undue influence* is veszített a jelentőségéből – de még mindig szélesebb kört ölel fel, mint a *duress*. (Menyhárd [2004] pp. 203-204)

<sup>117</sup> Az esetkör talán legfontosabb döntésében (*Allcard v. Skinner* [1887] 36 Ch.D. 145.) a bíróság az *undue influence* alapjául szolgáló kapcsolatokat három kategóriába sorolta. Létezik az eseti (*actual*) *undue influence*. Itt a felperesnek azt kell bizonyítania, hogy kifejezetten az alperes részéről érkező jogtalan befolyásolás volt az, amely őt a kérdéses szerződés megkötésére indította: a másik meg nem engedett módon járt el, megtévesztette őt, kényszerített alkalmazott vele szemben. Léteznek azonban vélelmezett (*presumed*) *undue influence* helyzetek is. Ezek egyik csoportja a jog által meghatározott kapcsolat, másik részében a felperes bizonyíthatja annak létét. (Az előbbihez tartozik például szülő és gyermek, gyám és gyámság alatt álló, ügyvéd és ügyfél, orvos és páciens, vallási vezető és tanítvány viszony. Nincs azonban ilyen eleve vélelmezett viszony munkavállaló és munkáltató, férj és feleség között, bár valószínűleg a feleség viszonylag könnyen fogja bizonyítani ilyen jellegű viszony fennállását.) Akármelyik esetben tartozzon is az eset, mindenképpen megfordul a bizonyítási teher: az alperesnek kell bizonyítania, hogy a kapcsolat ellenére a másik fél független akaratát fejezte ki a szerződés megkötésével.

## 2. Uzsorás szerződés

Az uszoras szerződés lényege a helyzetkihasználás. A joggazdaságtani irodalom (például Cooter – Ulen [2005] pp. 296-298, Cserne – Szalai [2010]) ezt a helyzetet a szükséghelyzettel való visszaélésként ragadja meg. Az uszora a jogellenes fenyegetéstől annyiban tér el, hogy itt a másik „szorult helyzetét” nem a partnere lépése okozza, hanem attól függetlenül jön létre. Shavell [2007] ennek alapján különbözteti meg a mesterséges létrehozott (*engineered*) és a másik fél beavatkozása nélkül kialakuló kényszerhelyzetet – előbbi a (jogellenes) fenyegetés, az utóbbi az uszora. A magyar jog ugyanakkor ettől, és némiképp a Nyugat-Európában megszokottól is, kicsit tágabban definiálja az uszoras szerződések fogalmát.

Az alfejezete felépítése némileg hasonló lesz az előzőhöz. A magyar jog ismertetése után a magyar uszorafogalom két fontos elemének joggazdaságtani elemzésére térünk ki: először az értékaránytalanság, majd a szükséghelyzet fogalmára – pontosabban arra, hogy ezek alternatív meghatározása mennyiben befolyásolja a két fél, az uszoras és az áldozata ösztönzőit. Az alfejezet negyedik pontja itt is azon részletszabályokra koncentrál majd, amelyek ezen alapmodellt némileg új ösztönzőkkel egészíthetik ki.

### 2.1. Magyar jog

Az uszoras szerződés a magyar jogban két elemből tevődik össze: a másik fél helyzetének kihasználásából és a feltűnő értékaránytalanságból. Uzsoras szerződésről beszélünk, ha (i) az egyik fél „hátrányos helyzetben” volt, amelyet a partnere olyan módon (ii) használt ki, hogy (iii) feltűnően aránytalan előnyt kötött ki, amely (iv) már a szerződés megkötésekor is fennállt (Benedek – Gárdos [2007a] p. 732). Ez a definíció nem teljesen egyezik más jogrendszerek vagy éppen a világháború előtti magyar jog uszoradefiníciójával. (Lásd erről a 9.2 szövegdozst!)

### 9.2 szövegdozst: Uzsora más jogrendszerekben

Az uszora évszázadokig a hiteluzsorát jelentette. Sokáig egy maximális szintet meghaladó kamatot értettek ezen – speciálisan ez a maximális kamat lehetett nulla is, vagyis lehetett teljes a kamattilalom. Később a fix maximált kamat helyébe puhább szabályozás lépett. Például az osztrák uszoratórvénykezés 1866-ban már azt mondta ki, hogy büntetendő az, ha valaki (i) az adós szorult helyzetének, könnyelműségének, tapasztalatlanságának vagy értelmi gyengeségének kihasználásával, (ii) az adósnak lényeges hátrányt okozva, (iii) a *helyben szokásosan kamathoz képest* feltűnően aránytalan előnyt kötött ki magának. Innentől már csak egy lépés volt, hogy a kamatra történő utalás kikerüljön a definícióból, és előttünk áll a mai ismert általános uszorafogalom. Ezt a lépést az elsők egyikeként a BGB teszi meg. A német polgári törvénykönyv 138.§ (2) bekezdésében uszoras szerződésnek és ezért semmisnek nevezi azt a jogügyletet, amelyet (i) a másik fél nagyfokú akaratgyengeségét, ítélőképességének hiányát, tapasztalatlanságát vagy kényszerhelyzetét (ii) kihasználva köt meg valaki, és (iii) ezzel maga vagy harmadik személy javára szolgáltatásához képest feltűnően aránytalan ellenszolgáltatást köt ki vagy fogad el. (A BGB az uszoratilalmat és a jóerkölcsbe ütköző szerződések semmisségét egyértelműen összekapcsolta – hiszen a BGB 138.§ (1) bekezdése nyilvánítja semmisnek a jóerkölcsbe ütköző jogügyleteket, míg a (2) bekezdése ennek egyik különös eseteként tér ki az uszorára.)

Az angol jogban a kizsákmányoló szerződés (*unconscionable bargain*) fogalma fedi leginkább azt, amit a német, osztrák, magyar jog uszorásként értelmez. Érdemes kiemelni, hogy az

angol jogban a kizsákmányoló szerződés doktrínájának elvi kiindulópontja az, hogy a bíróságok sokáig a csalás (pontosabban a szerződéses körülményekkel való visszaélés) vélelmét állították fel azokban a helyzetekben, amelyekben az egyik fél a másik fél gyengeségét kihasználva a gyengébb fél sérelmére feltűnően aránytalan szerződést kötött. Igaz ez a vélelem megdönthető volt.<sup>118</sup> A legismertebb definíció a Fry v. Lane [1888] (Ch. D. LR 40 312) esetből származik: kizsákmányoló szerződésről akkor beszélünk, ha (i) az egyik szerződő fél „szegény és tudatlan”, aki (ii) nem vett igénybe független tanácsadót és (iii) a vételár jelentősen eltér a szerződés tárgyának értékétől. Ebből a precedensből kiindulva a „szegény és tudatlan” értelmezésének tágításával lett átfogó uzsorajellegű tényállás a kizsákmányoló szerződés. A definíció előbb-utóbb odáig szélesedett, hogy mindenkit „szegénynek és tudatlannak” tekintettek, aki az adott ügyben járatlan.

Külön érdemes kiemelni a holland jog egyedi megoldását. Láthatjuk, hogy a legtöbb jog két elemhez: a szorult helyzethez, és annak kihasználásához köti az uzsorát. Mint láttuk, és nemsokára elemezzük is, a magyar jogban átfogó jelleggel megjelenik emellett az objektív uzsora is, a feltűnő értékaránytalanság formájában – itt a szorult helyzet létét emeli ki a jog az uzsorafogalomból. A holland jog azonban a másik úton halad: kizsákmányoló jellegű és ezért megtámadható a szerződés, ha azt az egyik fél úgy kötötte meg, hogy tudta vagy tudnia kellett volna, hogy a másik felet annak megkötésére szükséghelyzete, függő helyzete, akarategyengesége, abnormális szellemi állapota vagy gyakorlatlansága indította. A szerződés uzsorás volta nem függ a szerződés tartalmától, csak a felek helyzetétől.<sup>119</sup>

A háború előtti magyar jog az 1932. évi VI. tc-ben rendelkezett az uzsoráról. Uzsorásnak azt a hitelügyletet<sup>120</sup> tekintette a törvény, amikor két feltétel teljesült. Egyrészt, ha valaki a vele szerződő fél „szorult vagy függő helyzetét<sup>121</sup>, könnyelműségét<sup>122</sup>, értelmi gyengeségét, tapasztalatlanságát<sup>123</sup>”, vagy a másik félnél „elfoglalt bizalmi állását” használta ki. Másrészt, ha ennek révén olyan vagyoni előnyt kötött ki vagy szerzett a maga vagy harmadik személy

<sup>118</sup> A vélelem következtében – hasonlóan a vélelmezett tisztességtelen befolyás eseteihez – a szerződésből előnyhöz jutó félnek kellett bizonyítania, hogy a szerződés „tiszteséges, igazságos és ésszerű.” (Lásd *Earl of Aylesford v. Morris* [1871] (LR 8 (Ch. App.), 484)

<sup>119</sup> Például a holland bíróság akkor is érvénytelenített egy szerződést, amikor egy, a férje halálát követően magára maradt özvegyasszony elhunyt férje volt hitelezőinek kielégítésén küszködve, erősen megviselt, depressziós lelki állapotban kötött régi bizalmasával szerződést. A szerződést az özvegy olvasatlanul írta alá, és mint kiderült az a maastrichti ingatlanára engedett vételi jogot a bizalmasának. A szerződésben szereplő vételár nem tért el jelentősen a piaci ártól (bár az alperes is úgy nyilatkozott barátai előtt, hogy az „élete üzlete”). (A döntést idézi Menyhárd [2004].)

<sup>120</sup> A hitel fogalma a kor magánjogában nem a pénzkölcsönzést jelentette. Hitelnek tekintettek majdnem minden olyan jogviszonyt, amelynek alapján bárki bármivel tartozik a másiknak – így az azonnal nem teljesülő szerződést is mindig hitelviszonynak tekintették, hiszen annak alapján valamelyik fél (de lehet, hogy mindkettő) dologgal, szolgáltatással vagy éppen nem tevéssel tartozott a másiknak. Az uzsoratórvény például hitelezésnek tekintett minden esetet, amikor valaki (i) kölcsönt nyújt, (ii) bármely szolgáltatás előlegez, (iii) a másik bármilyen kötelezettségének teljesítésére halasztást ad, (iv) a másik fél ellen fennálló valamely követelését módosítja vagy megszünteti.

<sup>121</sup> Például házastársak közötti szerződés esetén. De az alkalmazottak esetén nem – mondván, hogy abból a viszonyból az elégedetlen alkalmazott kiléphet. Vegyük észre, hogy ez elég közel áll a fent elemzett tisztességtelen befolyásoláshoz (*undue influence*) – igaz azzal a különbséggel, hogy semmisséghez csak a másik feltétel megléte, vagyis az értékeltérés feltűnősége esetén vezet.

<sup>122</sup> Könnyelműségnek ítélte például a Kúria azt, ha az eladó – aki később idült alkoholizmus miatt gondnokság alá is került – többször járt a vevő kocsmájában és ott jelentős tartozást halmozott fel. (JH.VI.1289)

<sup>123</sup> Tapasztalatlannak tekintett a Kúria egy 58 éves földműves asszonyt abban az esetben, amikor az ingatlanját azért adta el, mert a vevő azt mondta, hogy a perére „az egész vagyona rá fog menni”. (K.V.1811/1934.JHDT.III.44).

javára, amely a saját szolgáltatásának értékét feltűnően aránytalan mértékben meghaladja. (Minden olyan esetben, amikor ez a két feltétel teljesült, de nem hitelezésről volt szó – Szladits [1941] értelmezése szerint elsősorban olyankor, amikor a szolgáltatást és az ellenszolgáltatást azonnal kicserélték – kizsákmányoló szerződésről beszélt a jog, és az uzsorának megfelelő jogkövetkezményeket fűzte hozzá.)

*Szüükséghelyzet.* Más jogrendszerekben vagy akár a világháború előtti magyar jogban is a mainál részletesebb felsorolást találtunk azokról a helyzetekről, amelyek az uzsora tényállását megalapozhatják. A mai magyar írott jog egyszerűen a másik helyzetének kihasználásáról beszél a törvény betűje szerint még csak nem is hátrányos, hanem bármilyen helyzetének kihasználásáról. A magyar bírói gyakorlat azonban ettől függetlenül nem tért el a régebbi magyar, illetve a mai nemzetközi gyakorlattól, és csak a közgazdaságtan által „szükséghelyzetnek vagy korlátozottan racionális döntést valószínűsítő” helyzeteknek nevezett esetekben érvénytelenít szerződéseket uzsora miatt.

Érdeemes felhívni a figyelmet arra, hogy néhány jogrendszer szigorúbb a vállalkozók által kötött szerződések esetén. A német bírósági gyakorlat például nem tekinti tapasztalatlanak az üzletembert, akkor sem, ha nem saját szakterületén köt szerződést. A második világháború előtti magyar jog pedig azt zárta ki explicit módon, hogy „bejegyzett kereskedők” egymással kötött ügyletei esetén uzsorára vagy kizsákmányolásra hivatkozzanak – függetlenül attól, hogy milyen ügyről volt szó. (Szladits [1941] pp. 56-57) Ezzel szemben a mai magyar jog szerint nem kizárt az uzsora csak azért, mert a felperes gazdálkodó szervezet. Azonban a magyar joggyakorlat is *expressis verbis* kimondja, hogy a vállalkozás céljára, jelentős haszonnal kecsegtető üzlet érdekében felvett kölcsön nem támadható meg uzsora címén (Benedek – Gárdos [2007a] p. 734).

*A helyzet kihasználása.* Miközben a mai magyar jog szerint a szorult helyzet fogalmába viszonylag sok eset belefér, aközben kizárja az uzsoraszabály alkalmazását az, ha ezek a körülmények nem kerülnek szóba a szerződés előkészítése során, illetve az „uzsorásnak” ezeket nem is kellene (racionálisan eljárva) felismernie. (Más kérdés, hogy feltűnő értékaránytalanság vagy esetleg – mint az előző fejezetben láttuk – értékbeli tévedés miatt megtámadható és érvényteleníthető lesz az.) (Benedek – Gárdos [2007a] p. 735)

*Egyoldalúság, értékaránytalanság.* A magyar bírói gyakorlat a feltűnő értékaránytalanságot a klasszikus uzsora és az objektív uzsora esetén ugyanúgy érti, ugyanazzal a teszttel méri: a szolgáltatás és az ellenszolgáltatás értéke feltűnően eltér.<sup>124</sup> Az értékegyensúly ilyen feltűnő hiánya a magyar jog szerint három feltétel teljesülése esetén állapítható meg (Menyhárd [2004] pp. 71-81):

- (i) Az értékelés *feltűnően nagy*. Mivel a törvény betűjéből ennek konkrét jelentése nem derült ki, így a bírói gyakorlat fejlesztette ki ennek tesztjét: a „feltűnőség” megítélésakor a kiindulópont ugyan a szolgáltatás és ellenszolgáltatás forgalmi értéke, de ezen túl figyelembe kell venni a szerződés teljes tartalmát, illetve a szerződéskötés körülményeit is. Így például lényeges szempont, ha a felek részletfizetésben egyeznek meg és a termék ára ezért magasabb; vagy ha a vagyontárgy átadására nem azonnal kerül sor, hanem az eladó azt bizonyos ideig használhatja. Külön kiemeli a joggyakorlat, hogy amennyiben a sérelmet szenvedett fél fokozottan érdekelt a szerződéskötésben, vagyis amikor a tárgyalás során kiderült, hogy a piacinál magasabb árat is hajlandó lenne megfizetni, akkor szigorúbb a teszt: az

<sup>124</sup> Azonban ez a gyakorlat vitatott. Például Menyhárd érvelése szerint nem feledhető el, hogy míg az objektív uzsora „értékaránytalanságról”, addig az uzsorás szerződés „egyoldalú előnyről” beszél. Szerinte utóbbi tágabb körben kellene, hogy alkalmazható legyen, mint az értékaránytalanság, amely a szolgáltatás és az ellenszolgáltatás (ár) arányát méri össze. (Menyhárd [2004] pp. 234-236)

érvénytelenséghez nem feltűnő, hanem „kirívóan nagy” értékkülönbség kell (BH 1990/57. vagy BH 1994/187.). Kizárja a feltűnő értékaránytalanságot, ha a vételre árverésen került sor (BH 1975/380, BH 1986/240. vagy BH 1993/165.). De ismerünk olyan esetet is (BH 1973/324), amikor egyedi műtárgyak vásárlásakor utasította vissza a bíróság a feltűnő értékaránytalanságnak már a vizsgálatát is.

- (ii) Az aránytalanság a *szerződés megkötésének időpontjában* áll fenn. Ha ezt követően következik be arányeltolódás, akkor nem lehet szó feltűnő értékaránytalanságról – ilyenkor a gazdasági lehetetlenülés jelenthet megoldást. Amennyiben a szerződéskötéskor a két szolgáltatás legalább egyikének értékét nem lehet meghatározni (mint például az életjáradéki-, vagy az öröklési szerződés esetén), akkor feltűnő aránytalanság miatt a szerződést nem lehet megtámadni. Ide sorolhatók a „szerencseelemet” tartalmazó szerződések (mint például a tartási, életjáradéki és öröklési szerződés) is – ezeknél sem merülhet fel a feltűnő értékaránytalanság. (BH 1995/644. sz., BH 1998/273. sz. vagy BH 1999/366. sz.)
- (iii) A sérelmet szenvedett felet *nem vezette az ajándékozás szándéka*. Kizárja az értékaránytalanság vizsgálatát az is, ha ugyan közvetlenül ajándékozási, ingyenességi szándék nincs, de a felek kapcsolata olyan (például közeli rokonok, barátok), hogy a nyilatkozatokból arra lehet következtetni, hogy a sérelmet szenvedő fél tudatosan vállalta fel az értékaránytalanságot. A bíróságok ezeket a szerződéseket ajándékozással vegyes visszerhes szerződéseknek tekintik, és ezért ezek nem támadhatók meg értékaránytalanság címén.

Utalni kell arra, hogy a magyar jogirodalomban komoly vita bontakozott ki arról, hogy az értékaránytalanság-teszt alkalmazható-e akkor, ha a szerződés tárgyának *nincs piaci értéke* – közgazdasági nyelven: nincs közeli piaci helyettesítője. Vékás [1998] egyértelmű álláspontja: ha a forgalmi érték nem állapítható meg, akkor az értékaránytalanság tesztje sem alkalmazható, a forgalmi érték hiánya elvi alapon zárja ki azt. Ezzel szemben Kovács [1998] a tesztet nem köti a piaci érték létehez, meghatározhatóságához. Tegyük hozzá, abban nincs vita, hogy a piaci érték nem azt jelenti, hogy a szerződés tárgya belföldi forgalomban másoktól beszerezhető: ha ilyen nincs is, a bíróság a szolgáltatás értékét akkor is meghatározhatja a keresleti és kínálati viszonyok, a költségek, továbbá külföldi összehasonlító adatok alapján. A vita az autópályadíjak kapcsán merült fel, de az ilyen szempontból érdekes bírósági ügyek fő témája a tőzsdei forgalomba nem kerülő társasági részesedések értékesítése, az ilyen részesedés értékének meghatározása.

*Jogkövetkezmény.* Az uzsora szankciója kapcsán a jog ugyanabból indul ki, mint a jogellenes fenyegetés (és a megtévesztés) esetén: kimondja a szerződés érvénytelenségét, és az uzsorás – mivel magát kimenteni nem tudja – a *pozitív interesse* megfizetésével tartozik. Azonban uzsora esetén (és csak itt) kifejezetten lehetőséget ad a törvény arra, hogy a bíróság engedményeket tegyen: nem kell azonnal visszajuttatnia az általa kapott dolgokat (esetleg csak részletekben, kamatmentesen), vagy éppen teljesen el is tekinthet a bíróság a visszaadatástól (a 2013-as kódexben 6:112.§ (3) bek.).

A másik, itt most érdekesebb kérdés, hogy az érvénytelenség következménye nemcsak az eredeti állapot helyreállítása lehet, hanem a *bírósági szerződésmódosítás* is: a bíróság a feltűnő értékaránytalanságot eltüntetheti – de teljes értékazonosságot nem kell feltétlenül létrehozni. Ez a lehetőség ugyan elvileg minden érvénytelen szerződésnél fennáll, de a törvény kifejezetten kiemeli ennek lehetőségét az uzsorás szerződésnél.

A magyar jog alapelve, hogy a szerződés egészében csak akkor dől meg, ha az adott passzus nélkül a felek azt nem kötötték volna meg, vagyis ha az lényeges. Ezzel szemben áll az a nézet, amely szerint a szerződés alapesetben egységes egész, ezért már egyetlen pontjának érvénytelensége esetén is az egész szerződés érvénytelenségét jelenti. Ezen elv mögött az érv az, hogy amennyiben a bíróság a szerződés egyes elemeit külön-külön kezdi el értékelni, akkor könnyen alakulhat ki a megmaradó szerződésen belül, most már ellentétes – és a felek által *ex ante* sem akart – aránytalanság. A német BGB hasonló elvek alapján tette alapszabállyá a teljes érvénytelenséget. A német törvénykönyv elfogadását megelőzően

ugyan a részleges érvénytelenség (és az értékiegyenlítés) volt a bevett bírói gyakorlat, de a törvény elfogadása után a bíróságok is áttértek a teljes érvénytelenség megállapítására. Ez azonban nem tartott sokáig: húsz évvel a törvény elfogadása után mind többször került sor ismét a részleges érvénytelenítésre. (Menyhárd [2004] p. 179)

## 2.2 Joggazdaságtani elemzés: értékegyensúly visszaállításának ösztönző hatásai

Mint az alfejezet elején láttuk, a legtöbb jogi (például Menyhárd [2004]) és joggazdaságtani (Shavell [2007], Cserne [2011], Cserne - Szalai [2010]) elemzés aszerint tesz közöttük különbséget a fenyegetés és az uzsora között, hogy míg előbbi elsősorban olyan eseteket jelöl, amikor a kényszerhelyzetet a „nyertes fél” alakítja ki, addig az uzsora esetén ő csak kihasználja a sértett más által okozott szorult helyzetét. Azonban látjuk, hogy ez a megkülönböztetés nem következik az uzsora jogi definíciójából – sem a magyar, sem egyetlen más jogrendszerben. A fenyegetéssel is előáll olyan hátrányos helyzet, amely alapot ad az uzsora kimondására. Miért van értelme mégis ennek a megkülönböztetésnek?

*Intézményi választás logikája.* Ahhoz, hogy az uzsora ezen szűk – vagyis a fenyegetéssel előálló helyzeteket kizáró – értelmezését megértsük, érdemes ismét az intézményi választás logikáját követni, vagyis először a szankciót vizsgálni, majd a szankcióhoz rendelni azokat az eseteket, amelyeknél ez a szankció jobb ösztönzőnek tűnik, mint a fenyegetés. Első ránézésre is feltűnő, hogy uzsora esetén kifejezetten kiemeli a törvény a bírósági szerződésmódosítást, az értékeltérés bírósági csökkentését, korrigálását. Az ármódosítást – mondaná a közgazdász. Uzsora esetén tehát a fenyegetéshez képest lényegesen szofisztikáltabb döntéseket hozhat a bíróság. Fenyegetésnél láttuk, csak két alternatíva van: vagy teljes egészében érvényes, vagy teljes egészében érvénytelen az adott passzus. Az uzsoránál végtelen számú lehetőség tárul fel: a szerződésben szabályozott különböző elemeket végtelen sok formában lehet módosítani.

*Az optimális ár kiindulópontja.* Ahhoz, hogy megértsük ezt a választást, ezt a logikát, vegyünk egy hipotetikus, de életszerű helyzetet, amelyben el kellene döntenünk, hogy uzsorás szerződésről van-e szó. Éjszaka, egy elhagyott helyen lerobban egy autó. A megérkező autómentővel a sofőr megállapodik valamilyen árban, majd utólag a szerződést uzsora miatt megtámadja – mondván, hogy az autómentő által kért ár, az ebből fakadó haszon túl magas, a szerződés aránytalan.

Mielőtt továbblépünk, ismerjük fel: itt az autósnek eltérő a helyzete attól, mint ha jogellenes fenyegetésről lenn szó! Uzsora esetén a szerződés alternatívája a fennálló – vélhetően számára elfogadhatatlan vagy egyre romló állapot – fennmaradása. Míg jogellenes fenyegetés esetén viszont a sérelmet szenvedett fél kifejezetten szeretne szerződési ajánlat nélkül a *status quo*-ban maradni, addig uzsora esetén a szerződés megkötésében elsődlegesen éppen a sérelmet szenvedett fél érdekelt, hiszen a szerződés (még az uzsorás szerződés is) jobb helyzetbe hozza, mint a nélkül lenne.

A szükséghelyzettel foglalkozó irodalom, a tankönyvek (pl. Cooter – Ulen [2005] pp. 296-298, R. Posner [2011] pp.146-148, Shavell [2004] pp. 335-338, Shavell [2007]) két legfontosabb állítása, hogy

- (i) a szükséghelyzetben kötött szerződések esetén utólagos árszabályozásra van szükség – az árat kicsivel a költségek fölött kell megállapítani, oda kell leszállítani, ha ennél magasabb összegben állapodtak meg,
- (ii) a pontos ár attól kell, hogy függjön, hogy a megmentő végrehajtott-e tudatos beruházásokat annak érdekében, hogy minél többeken segíteni tudjon vagy csak



véletlenül került a megmentő pozíciójába – a hivatásos mentőknek magasabb jutalmat kell adni, magasabb lehet az ár.<sup>125</sup>

Nyilvánvalónak látszik, hogy ezen elv mellett az igazságosságérzet szól: igazságtalannak érezzük, ha a szükségét szenvedőtől a másik fél olyan árat kér, amely őt jelentős profithoz juttatja. Ez a megközelítés azonban több ok miatt is problémás. A költségalapú árazás csak meglehetősen speciális esetekben szerencsés. Vegyük számba az ellenérveket!

*Ösztönző hatás.* Ha fenyegetésről van szó, akkor világos, hogy mit akarunk, mi az ösztönzési cél: meg kell próbálni a fenyegető felet elrettenteni attól, hogy fenyegeesse a másikat. Ezért mondtuk, hogy ott a szankciók emelése lenne üdvözlendő. Az autómentés itteni példájában már nem ilyen egyszerű a helyzet. Itt ugyanis három ösztönző is felmerül, és a szerződés – illetve az, amit ebből a bíróság megengedhetőnek tart – mind a háromra hat: (i) a segítségnyújtásra, (ii) a keresésre és (iii) az áldozat kockázatvállalására.

Az egyik nyilvánvaló ösztönzési a kérdés: *az ajánlatot tevő fél milyen formában nyújt segítséget?* Ez akkor merül fel, amikor az autómentő már odaért az autóhoz. A hatékonysági cél nyilvánvaló: tegyen meg minden olyan lépést, amelynek a költsége alacsonyabb, mint az így várhatóan megmentett érték. Mi ösztönzi őt erre? Mi ösztönzi őt arra, hogy amennyiben több lehetősége (például több megoldási lehetőség) is van, akkor az optimális megoldást válassza? Induljunk ki a legegyszerűbb helyzetből: (i) egyetlen megoldás van, a kérdés csak az, hogy azt megteszi-e, és (ii) ha megteszi, akkor a siker biztos! Ekkor igaz *lehet* a fenti állítás: a kért ár legyen a mentés költsége körül. Ha az egyetlen lehetséges lépés költsége 100, akkor ezt a lépést meg fogja tenni az autómentő akkor is, ha egész kicsivel többet kap, mint 100. Ha ehelyett 110-et, 150-et, 200-at, stb. kap, attól nem fog „inkább” segíteni.

A helyzet bonyolultabb, ha az egyetlen lehetséges lépés nem biztos, hogy sikeres – lehet, hogy az autót nem sikerül sértetlenül elszállítani. Ekkor, vagyis amikor (i) egyetlen lehetőség megtételéről kell döntenet, de (ii) a siker nem biztos – megjelent a kockázat –, az egyszerű költségalapú ár már nem lesz elegendő. Könnyű belátni, miért. Tegyük fel, hogy a költség 100 és a siker esélye 80%! Fizetni viszont csak siker esetén fog az autós – ekkor teljesül a szerződés. Vagyis itt a költségalapú díjazás azt jelentené, hogy biztosan ki kell adnia a 100-et, de csak 80% valószínűséggel kapja azt vissza. Optimális ösztönzést ilyenkor csak úgy érhetünk el, ha a költségszint és az ár között épp olyan az arány, mint amekkora a siker esélye – vagyis, ha a siker valószínűsége 80%, akkor a költségszint is legyen az ár 80%-a. (Másképp: az ár 25%-kal haladja meg a költségszintet, hiszen  $1,25 = 1 / 0,8$ . Ennek az állításnak az indoklásért, az ösztönzési modell matematikai modelljéért lásd a 9.3 szövegdobozt.) Ha tehát a segítség módjáról nem kell döntenet, csak arról, hogy megtegyük-e az egyetlen lehetséges lépést, akkor van „optimális ellenérték” – az ennél magasabb ár egyszerű jövedelemtranszfer, ösztönző hatás nélkül.

Mi történik azonban, ha a segítségnek (i) több lehetséges, de (ii) kockázatos módja van, és választani kell közülük? Feltehetjük, hogy a költségesebb megoldások nagyobb sikerrel is kecsegtetnek. Ekkor nem találunk ilyen „optimális alacsony árat” – pontosabban az optimális ár éppen egyenlő lesz a megmentendő értékkel, azzal a maximális összeggel, amelyet az adott helyzetben az autós fizetne. Ez jelent optimális ösztönzöt az autómentő számára. Többször láttuk: akkor optimális az ösztönző, ha a döntés teljes haszna ahhoz jut, aki annak költségeit viseli. Árkorlátozás esetén azonban a segítség hasznai nem teljes mértékben

---

<sup>125</sup> Tegyük hozzá, megjelennek az irodalomban ettől eltérő álláspontok is, de általában mellékesnek tekintik. Shavell például tankönyve egyik lábjegyzetében hívja fel arra a figyelmet, hogy az optimális ár nem feltétlenül a megmentési költség közelében van, azt jelentősen meg is haladhatja (Shavell [2004] p. 337).

jutnának a költségviselőhöz – őt csak az általa megkapott, kisebb érték motiválná, valószínűleg az optimálisnál kevesebb erőfeszítésre.

Térjünk át a második ösztönzőre: a keresésre! Eddig csak azzal a helyzettel foglalkoztunk, amikor az autómentő már odaért a bajba jutott autóhoz. Kérdés azonban, hogy hogyan és miért talált rá, illetve, az autós miért került bajba? Nem csak arra kell ösztönözni, hogy a már megtalált autókat megfelelő módszerekkel segítse, hanem a bajba jutottak keresésére is. Sok módon növelheti annak esélyét, hogy a bajba jutottakat megtalálja, hogy növelje a sikeres mentés esélyét. Képzhet megfelelő eszközparkot, kapacitást vagy biztosíthatja, hogy a bajba jutottak megtalálják őt (például telefonon elérhető legyen). Itt is akkor hoz optimális döntést, ha a teljes megmentett értéket, pontosabban az autós által a megmentendő értékért maximálisan fizetendő összeget megkaphatja, ha az ár egyenlő a megmentésre váró fél fizetési hajlandóságával.

A harmadik ösztönző az autósé: a kockázatvállalás. Ha tudja, hogy baj esetén sokat kell fizetnie az autómentésért, vagyis utólag a bíróság nem fogja mérsékelni a kialakult árat, akkor jobban meggondolja, hogy elindul-e például egy rosszabb állapotban levő autóval. Ha nincs uzsoravédelem, akkor kevesebben fognak elindulni éjszaka elhagyott vidékeken: minél magasabb az ár, annál kevesebben válladják fel az ezzel járó kockázatot. A joggazdaságtani irodalom általában épp ezzel érvel az árcsökkentés mellett: ha az ár magasabb, csökken a kockázatvállalás. Shavell [2007] a tengerhajózás példáját hozza fel: ha a zátonyra futott hajóktól magasabb összeget lehetne kérni, akkor kevesebb hajó indulna útnak.

### 9.3. szövegdoboz: Az optimális ösztönző matematikai modellje

A társadalmi optimum kiszámításához szükséges alapmodellben a minimalizálandó teljes társadalmi költség:

$$(1) \quad x + y + p(x)\{q_1(y)[c + [1 - q_2(c)]] + [1 - q_1(y)]v\}$$

ahol

$p$  annak a valószínűsége hogy kialakul a szükséghelyzet, ez a potenciális áldozat védekezési költségének,  $x$ -nek negatív függvénye:  $\frac{\partial p(x)}{\partial x} < 0, \frac{\partial^2 p(x)}{\partial x^2} > 0;$

$q_1$  annak a valószínűsége, hogy – ha előállt a szükséghelyzet, akkor – a segítő megtalálja, ez a keresésre fordított költségének,  $y$ -nak negatív függvénye:  $\frac{\partial q_1(y)}{\partial y} > 0, \frac{\partial^2 q_1(y)}{\partial y^2} < 0;$

$q_2$  annak valószínűsége, hogy – ha a segítő, megtalálja a bajba jutott áldozatot – akkor sikerül is megmenteni, amely a megmentésre fordított költségnek,  $c$ -nek negatív függvénye:  $\frac{\partial q_2(c)}{\partial c} > 0, \frac{\partial^2 q_2(c)}{\partial c^2} < 0;$

$v$  pedig a megmentett érték.

A három változó optimumának megállapításához először a  $c$  paraméter optimumát becsüljük meg, amely azt követeli, hogy a  $c + [1 - q_2(c)]v$  függvényt minimalizáljuk. Ennek alapján az optimális segítségnyújtás feltétele:

$$(2) \quad c^*: \quad 1 = \frac{\partial q_2(c)}{\partial c} v$$

Három esetet érdemes megkülönböztetni. Léteznek esetek, amikor a segítség viszonylag egyszerű: egy lehetőség van: vagy megteesszük, vagy nem. Vagyis  $c$  két értéket vehet fel:  $c = \{0, c^*\}$ . Ha a lépés nyomán a megmenekülés biztos (vagyis amikor  $q_2(c^*) = 1$ ) és a megmentett érték ( $v$ ) nagyobb, mint a lépés költsége, akkor bármilyen olyan ellentételezés, amely eléri a költségszintet, optimális döntéshez (a lépés megtételéhez) vezet:  $T \geq c^*$ , ahol  $T$  a megállapodásban szereplő ár.

Elképzelhető, hogy a lépés megtétele esetén is van esély az érték elvesztésére ( $q_2(c^*) < 1$ ). Ha a megmentés költsége ilyenkor is elmarad a megmentett érték várható értékétől ( $c^* < q_2(c^*)v$ ), vagyis a társadalmi optimum a lépés megtételét követeli, akkor az árnak – kockázatmentes döntéshozó esetén – minimum a siker esélyével súlyozott költséget el kell érnie<sup>126</sup>:  $T \geq c^*/q_2$ . Vegyük észre, hogy ilyenkor, ha felvállalja a lépést, akkor annak költsége biztos  $c^*$ , míg annak ellenértékét csak  $q_2$  valószínűséggel kapja meg – amikor a segítség sikerre vezet! A várható bevétel tehát  $q_2 \cdot T$ . Kockázatmentes döntéshozó esetén ennek kell nagyobbnak lennie a biztos költségnél:  $q_2 T \geq c^*$ . Ezt átrendezve kapjuk az előző árképletet:  $T \geq c^*/q_2$ .

A (2) egyenlet abban az esetben írja le az optimális tevékenységi szintet, amikor  $c$  folytonos változó, annak pontos szintjéről is (nem csak egy lépés megtételéről) kell döntést hozni. A képlet baloldala a segítségnyújtás határköltsége, míg a jobboldal a határhaszon. Az utóbbi azt mutatja, hogy a nagyobb erőfeszítés miatt mennyivel nő a várhatóan megmentett érték – pontosabban az értéknek és a siker esélyének szorzata. A nagyobb erőfeszítés utóbbira hat: növeli a siker valószínűségét  $q_2(c)$ -t.

Miután megállapítottuk a segítség optimális szintjét, áttérhetünk a védekezés ( $x$ ) és a keresés ( $y$ ) optimumára. Nyilvánvaló az (1) képletből, hogy a védekezés és a keresés egymás helyettesítői, azaz ha az egyik magasabb, akkor a másik optimális szintje ( $x^*(y)$  és  $y^*(x)$ ) alacsonyabb:  $\frac{\partial x^*(y)}{\partial y} < 0$  és  $\frac{\partial y^*(x)}{\partial x} < 0$ . A társadalmi optimum az a pont, ahol mindkét érték optimális, vagyis  $x^* \equiv x^*(y^*)$  és  $y^* \equiv y^*(x^*)$ .

Amennyiben az ellentételezést vizsgáljuk, akkor nyilvánvaló, hogy ezt az állapotot nem tudjuk elérni.  $x^*(y)$  értékét a

$$(3) \quad x + p(x)\{[1 - q_1(y)q_2(c^*)]v + q_1(y)q_2(c^*)T\}$$

függvény minimuma határozná meg. A függvény azt mutatja, hogy  $x$  védekezési költség mellett  $p(x)$  valószínűséggel következik be a szükséghelyzet. Szükséghelyzet esetén két lehetőség van: (i) vagy sikerül a megmentés (ennek a valószínűsége  $q_1 \cdot q_2$ ) és akkor  $T$ -t kell kifizetnie, (ii) vagy nem sikerül és akkor a teljes érték,  $v$  vész el.

Érdemes az (1) függvényt átírni:

$$(1') \quad x + y + p(x)\{[1 - q_1(y)q_2(c^*)]v + q_1(y)c^*\}$$

A zárójelen belüli összeadás első tagja azt jelzi, hogy milyen eséllyel vész el az érték, míg a második a segítség (előbb optimalizált) költsége – ez természetesen csak akkor merül fel, ha az áldozatot megtalálták. Az (1') és a (3) függvényt összevetve adódik, hogy

$$(4) \quad T = c/q_2$$

<sup>126</sup> Feltételeztük, hogy a megmentésért csak a siker esetén fizet a másik. Azonban, ha csak a valós költséget fizetné, akkor a megmentő nem vágna abba bele, mert tudná, hogy siker esetén megkapja a valós költségét, viszont balsiker esetén nem – vagyis a várható bevétel alacsonyabb, mint a biztos költség.

Még a keresési költség vizsgálata nélkül is nyilvánvaló, hogy ez az érték nem lehet optimális abban az esetben, ha a segítség formáját sok lehetséges – eltérő biztonságú – opció közül kell kiválasztani, hiszen ez azt követelné, hogy ellentételezéseként a teljes értéket tegye ki.

A keresési költségről hozott egyéni döntés a

$$(5) \quad y + p(x)q_1(y)\{c^* - q_2(c^*)T\}$$

költségfüggvény minimuma adja. A függvény azt mutatja, hogy  $y$  keresési költség mellett a  $p(x)$  valószínűséggel előálló szükséghelyzet esetén  $q_1$  valószínűséggel találja meg az áldozatot. Ekkor pedig a  $c^*$  költséget mindenképpen kiadja, de az ellentételezést,  $T$ -t csak siker esetén (ennek valószínűsége  $q_2(c^*)$ ) kapja meg. (A könnyebb összehasonlíthatóság érdekében a kapott ellentételezést negatív költségként vettük számításba.) Ha mind ebből, mind az (1) egyenletből ( $c^*$  és  $x$  adott szintje mellett) kifejezzük az optimális keresési szintet ( $y^*(x)$ ), akkor adódik, hogy

$$(6) \quad T = v$$

Ez utóbbi érték mind a három fenti megmentési döntés esetén optimális döntéshez is vezet.

9.1. táblázat: Az ösztönzők és az árak összefüggése

	Megmentés			Keresés	Áldozat kockázatvállalása
	Egy lehetőség – biztos siker	Egy lehetőség – nem biztos siker	Sok lehetőség		
Ár magasabb, mint a veszélyben levő érték (az áldozat értékelése szerint) ( $Tr > v$ )	OPTIMÁLIS	OPTIMÁLIS	Túl magas	Túl magas	Túl alacsony
Ár egyenlő a veszélyben levő értékkel (az áldozat értékelése szerint) ( $Tr = v$ )	OPTIMÁLIS	OPTIMÁLIS	OPTIMÁLIS	OPTIMÁLIS	Túl alacsony
Az ár alacsonyabb, mint a veszélyben levő érték (az áldozat értékelése szerint), de magasabb, mint a megmentőnek a siker esélyének reciprokával súlyozott optimális költségszintje ( $v > Tr > c^*/q_2(c^*)$ )	OPTIMÁLIS	OPTIMÁLIS	Túl alacsony	Túl alacsony	Túl alacsony
Az ár egyenlő a megmentőnek a siker esélyének reciprokával súlyozott optimális költségszintjével ( $v = c^*/q_2(c^*)$ )	OPTIMÁLIS	OPTIMÁLIS	Túl alacsony	Túl alacsony	OPTIMÁLIS
Az ár alacsonyabb, mint a megmentőnek a siker esélyének reciprokával súlyozott optimális költségszintje, de magasabb, mint a megmentés optimális költségszintje ( $c^*/q_2(c^*) > Tr > c^*$ )	OPTIMÁLIS	Túl alacsony	Túl alacsony	Túl alacsony	Túl magas
Az ár kisebb, mint a megmentés optimális költségszintje ( $c^* > Tr$ )	Nincs	Nincs	Túl alacsony	Túl alacsony	Túl magas

Ha mind a három ösztönző fontos, akkor előáll a kompenzációs paradoxon: mindegyik ösztönző csak akkor lesz optimális, ha az, amit a bajba jutott fizet, nem egyenlő azzal, amit a segítő (uzsorás) kap – az áldozat fizessen kevesebbet, mint amennyit a megmentő kap. Ez ösztönözné az áldozatot arra, hogy a kockázatos tevékenységet felvállalja, míg a megmentőt, az uzorást arra, hogy optimális „megmentési” és keresési döntéseket hozzon.<sup>127</sup> (A 9.1. táblázatban láthatjuk, hogy nincs olyan árszint, amely mind a három szempontból optimális megoldást adna.)

*Nem teljes ösztönzési modell.* Szerencsére egyes esetekben egyik vagy másik ösztönző nem fontos, hiányzik. Mivel a segítségnyújtás különböző eseteit már elemeztük, így most csak a másik két elemet kell megvizsgálni: mi történik, ha hiányzik a keresési ösztönző, illetve, ha a kockázatvállalást nem kell ösztönözni?

Induljunk ki abból, hogy mi történjen akkor, ha a megtalálás véletlen eredménye! Ekkor a kereséssel összefüggő ösztönzők eltűnnek – marad a segítségnyújtás a megmentő oldalán és a kockázatvállalás az áldozatén. Ha a segítségnyújtás módjáról nem kell dönteni, csak arról, hogy az egyetlen lehetséges lépést megtegyük-e, akkor van „optimális alacsony ár”. De ez ekkor sem mindig egyenlő a megmentés költségével: ha a segítségnyújtás sikere nem biztos, akkor ettől az összegtől felfelé el kell térni. Az optimális ösztönző, illetve az optimális ár megállapításához ismerni kellene a siker esélyét.

Ha az esemény előreláthatatlan, akkor a kockázatvállalási ösztönző tűnik el: nem befolyásolja az áldozat kockázatvállalását, hogy mekkora a várható mentési költség, illetve, hogy várhatóan mekkora kár éri „uzsorásra nem találás” esetén. Ilyenkor az optimális ellenértéket a segítségnyújtás és a keresés optimális ösztönzése alapján kell megállapítani: ha ezek közül bármelyik is releváns, akkor a legjobb a teljes megmentett értéket a megmentőnek juttatni. Vagyis a szerződést érvényben tartani.<sup>128</sup>

Még élesebb ez az érvényesség melletti érv akkor, ha a kockázatos tevékenységet nem ösztönözni, hanem éppen valamiképpen ellenöztönözni kell. Ha a veszély felvállalása nem indokolható (például az elvárt magatartással ellentétes tevékenység eredménye), ha a kockázatvállalás társadalmi értelemben nem hatékony, nem ésszerű, akkor a kockázatvállalás „büntetése”, vagyis a magasabb ár lenne indokolt.

*Költségmérés.* Az eddigiekben egyszerűen feltettük, hogy ismerjük a megmentő költségszintjét. Ennek mérése azonban nem feltétlenül evidens. Két fontos elemre kell itt felhívni a figyelmet: az egyik a költség, a másik a kockázat problémája.

A költség soha nem azonos a könyv szerint kimutatható költségekkel. Ez mindig alacsonyabb a valós költségszintnél. A közgazdaságtan számára a költség soha nem a számviteli költség, hanem az ún. *lehetőségeköltség*, vagyis annak a lehetőségnek a haszna, amelyet választhattunk volna ahelyett, amelyet valójában csináltunk. Vegyük észre, ha elfogadjuk, hogy a költséget a lehetőségeköltség alapján kell mérni, akkor azt meghatározza, hogy ki milyen egyéb lehetőségekkel rendelkezik! Az, aki a két fél közül több lehetőséggel rendelkezik, vélhetően nagyobb haszonról mond le az adott szerződés miatt – vagyis költségalapon is igazolható, hogy a szolgáltatás és az ellenszolgáltatás aránya az ő irányába

---

<sup>127</sup> Ez a megmentő tevékenység állami támogatása (finanszírozása) melletti legfontosabb érv. Azonban a modell arra is felhívja a figyelmet, hogy az optimális ösztönzők megteremtéséhez az szükséges, hogy az áldozat a költségeket meghaladó mértékben járuljon hozzá a mentőcsapatok finanszírozásához.

<sup>128</sup> A szerződés érvényben tartása természetesen nem ugyanaz, mintha a teljes megmentett érték a megmentőnek jutna. Vélhetően az áldozat azért fogadta el az ajánlatot, mert a kifizetendő ár alacsonyabb, mint amennyit veszítene, ha a segítség elmaradna. Bizonyítási nehézségek miatt azonban a bíróság nyilvánvalóan nem fogja a kialakított árat megemlíteni.

torzuljon. Ha az uzsorásnak több alternatív lehetősége van, akkor már a lehetőségköltség-érvelés is arra utal, hogy az árnak magasabbnak kell lennie.

*Értékmérés: kockázatmegosztás.* Az ösztönzési kérdés vizsgálat tehát arra utal, hogy sokszor nehéz meghatározni, hogy mi az optimális ellenszolgáltatás. Most arra térünk rá, hogy ez csak még bonyolultabbá válik – maga az ellenszolgáltatás értéke is nehezen becsülhető – akkor, ha nem egyszerűen egy árról kell gondolkodni, mint azt a legtöbbször a közgazdaságtan teszi, hanem egy összetett szerződésről.

Az nyilvánvaló, hogy az ár annál magasabb, minél több kockázat van valamelyik félen – ez a kockázat értéke, ellentételezése. A magas ár tehát lehet, hogy egyszerűen a kockázat ellentételezése miatt alakul ki. A kérdés csak az, hogy a külső szemlélő, a bíróság felismeri-e a felek közötti sokszor implicit megállapodást a kockázatviselésről. Tipikus probléma ez akkor, ha más „hasonló” termékek árából következtet az „értékre”. Piaci termékek esetén kisebb a probléma – de ott is akad. Piaci termékeket általában homogén szerződésekkel (ha tetszik, gyakran ÁSZF-ekkel), vagyis standard kockázatmegosztással értékesítenek – így minden vevő ugyanazt a kockázatot kell, hogy felvállalja. Csakhogy az áreltérés ezen homogén termékeknél is indokolt lehet. Például, ha az egyik vevő jobban viseli a kockázatot, mint a másik, akkor az első ugyanazt a kockázatot olcsóbban fogja felvállalni. (Ne felejtjük: ha a vevő olcsóbban viseli a kockázatot, az azt jelenti, hogy többet hajlandó fizetni az ugyanazt a kockázatot hordozó szolgáltatásért!) Minden szerződésben más és más kockázatviselő képességű felek találkoznak, a kockázati elem értékelése tehát meglehetősen nehéz: mivel a partnerek változnak, így minden szerződésben más az optimális kockázatmegosztás.

Azzal, hogy a joggazdaságtan a kockázatmegosztásnak erre az egyediségére (és bizonyíthatatlanságára) felhívja a figyelmet, erős érvet szolgáltat azok számára, akik szerint az értékaránytalanságot piaci érték nélküli szerződések, szolgáltatások esetén nem tudja a jog, a bíróság megfelelően megítélni: ehhez a konkrét felek kockázatait, kockázati attitűdjeit (kockázattűrő képességét) kellene mérnie. (Ha piaci ár esetén sem tudjuk pontosan mérni, akkor e nélkül még nagyobb a tévedés kockázata.)

Tegyük hozzá, az sem feltétlenül szerencsés, ha például más országok hasonló szolgáltatásaival, a máshol hasonló szerződésekben kikötött fizetendő ellenértékkel mérik össze az adott szerződést. Itt ugyanis a másik ország jogrendjét és annak kockázatalosztási hatásait is értékelni kellene: figyelni kellene arra, hogy milyen kötelező szavatossági, jótállási szabályokkal, milyen felmondási-kilépési opciókkal, vagy éppen milyen gyors és pontos bírói kikényszerítéssel segíti az adott jogrendszer a feleket. (Tegyük hozzá ez az érvelés, természetesen nemcsak az uzsora és a feltűnő értékaránytalanság esetére igaz, hanem természetesen ugyanígy korlátot jelent az árban való tévedés alkalmazása számára is!)

A kockázatmegosztással függ össze az értékmérés egyik legfontosabb veszélye is: elképzelhető, hogy a bíróság nem egységében az egész szerződést, hanem csak egyes elemeit külön-külön értékeli. Klasszikus tankönyvi példája ennek a hitelszerződések túlbiztosítása (Menyhárd [2004] pp. 164-166). Gyakori hiba, hogy maga a biztosítéki elem önmagában értékelődik: ha a bíróság azt látja, hogy a biztosíték nagyobb, mint a tartozás, ha nem teljesítés esetén az adósnak nagyobb kár éri, mint amennyi a tartozása, akkor értékaránytalannak minősíti a szerződést. Holott a biztosíték – mint láttuk – nyilvánvalóan összefügg a szerződés más pontjaiban megjelenő kockázatmegosztással. Magas biztosíték esetén a kamat csökkenhet. Kaphat a biztosítéket adó más előnyöket is a szerződés más pontjain. Lehet, hogy egyszerűen a magas biztosíték teszi lehetővé azt, hogy szerződjön: ezzel a többletbiztosítékkal tudja magát megkülönböztetni a többi versenytársától, ezzel tudja hihetően kommunikálni a saját megbízhatóságát. Ha ezt a többletgaranciát, aránytalanságot nem engedjük meg, akkor igaz, hogy a szerződés elvileg „arányosabb” lesz

- csak nem lesz elérhető. Persze az, aki az adott pert megindította, kétségtelenül jól jár: az aktuális felperesnek (*ex post*) kétségkívül előnyös, ha mentesítik a szerződésből fakadó aránytalannak tűnő kötelezettségei alól, de ezzel éppen a többi – lehet, hogy nála is rosszabb helyzetben levő – partnert fosztjuk meg a szerződés lehetőségétől.

A magyar joggyakorlat szabad kezet ad a bíróságoknak abban, hogy miképpen ítélik meg a két oldal közötti értékeltérést. A témában megkerülhetetlen PK. 267. kollégiumi állásfoglalás is csak annyit mond ki, hogy „az eset összes körülményét mérlegelni kell” – külön kiemelve azonban néhány olyan elemet, amely a költségmérés itt elemzett problémája miatt fontos.

- Vizsgálni kell a kereslet és kínálat alakulását – ez megfelel (pontosabban közgazdasági értelemben meg kellene, hogy feleljen) annak, hogy ha valamelyik fél jobb külső lehetőségekkel rendelkezik, akkor indokolható, ha az érték eltolódik az irányába.
- Értékelni kell azt, ha „a szerződő felek bármelyikének esetleges külön igényé[t], fokozott érdekelttségé[t fejezte ki] a szerződés létrejöttében” – vagyis azt, ha a vevő fizetési hajlandósága magasabb vagy az eladó olcsóbban is eladná a dolgot, értékesítené a szolgáltatást.
- Figyelembe kell venni, ha például részletfizetésre kerül sor – ezzel a kockázatmegosztás egyik (igaz csak az egyik) elemére hívja fel külön is a figyelmet a Legfelsőbb Bíróság.

Az *aránytalanság feltűnő* volta. Ezzel el is értünk az uzsora definíciójának egyik kulcskérdéséhez, a szolgáltatás és ellenszolgáltatás értéke közötti *feltűnő* aránytalansághoz. (Láttuk az előző fejezetben, hogy az árban tévedésnél a magyar bíróság szintén csak *feltűnő* tévedés esetén hajlandó lépni.) A költségmérés, a kockázatértékelés itt jelzett problémái, illetve az előbb látott ösztönzési hatások nem azt jelentik, hogy soha semmilyen körülmények között nem lehet pontosan megállapítani, hogy valaki visszaélt-e a másik szorult helyzetével. De azt mindenképpen jelentik, hogy erős vélelem kell, hogy szóljon amellet, hogy az értékeltérést az ösztönzők, a valós költségek vagy a kockázatmegosztás igazolja. Az eltérésnek igen nagyoknak, „feltűnőnek” kell lennie ahhoz, hogy feltehessük: az értékeltérés már nagy valószínűséggel túl van azon a határon, amelyet az ösztönzés, illetve a nem számviteli költségek miatt engednünk kell. Benedek és Gárdos szerint a 40-50%-os értékkülönbséget a magyar bírói gyakorlat már majdnem mindig ilyennek találja (Benedek – Gárdos [2007a] p. 726).

### 2.3 Joggazdaságtani elemzés: szükséghelyzet

Mint láttuk a mai magyar írott jog, a más jogrendszerben megszokottaktól vagy a második világháború előtti magyar jogtól eltérően nem adja meg, hogy mely esetekben lehet a feltűnő értékaránytalanság esetén uzsorára hivatkozni. Jelen alfejezetben azt vizsgáljuk, hogy ezzel a széles felhatalmazással mikor szerencsés, ha él a magyar bíróság – mikor lenne hatékony a feltűnő értékeltérés mellett szükséghelyzetet is találni, és ezért az uzsoratilalmat életbe léptetni. Mielőtt az elemzéshez hozzáfogunk, mindenképpen érdemes felidézni azt is, hogy a magyar jog nemcsak annyiban speciális, hogy a bírói gyakorlatra bízta a „hátrányos helyzet” definícióját, hanem annyiban is, hogy ezen kívül ismeri az objektív uzsorát is (vagyis, amikor ilyen szükséghelyzet fennállását nem is vizsgálja a jog). Sőt, lehetővé teszi a szerződés megtámadását is az árban való tévedés okán.

Ismét alkalmazzuk az intézményi választás logikáját! Először nem azt határoztuk meg, hogy mi a szükséghelyzet, majd ezt követően, hogy van-e feltűnő értékeltérés, hanem előbb azt vizsgáltuk, hogy ha erre hivatkozva beavatkozik a jog, annak milyen ösztönző hatásai

vannak – és most ezen ösztönzők ismeretében próbáljuk megválaszolni, mikor érdemes ezt a jogi beavatkozást megtenni, mikor fontosak ezek az ösztönzők. Ezeket a helyzeteket érdemes „szükséghelyzetnek” tekinteni.

Ahhoz hogy ezt megértsük, először szembeállítjuk az uzsorás szerződések következményeit egyrészt a jogellenes fenyegetéssel, amely esetben a szerződést érvénytelenítjük, vagyis az alperes nem kap semmiféle ellenszolgáltatást, másrészt a „megmentés” esetével, amikor a szerződést érvényben tartjuk. Ezen összevetése után három a szükséghelyzet definiálásakor fontos szempontot veszünk sorra: (i) a tranzakciós (szerződéskötési) költségek nagyságát, (ii) az áldozat kockázatvállalásának racionalitását (illetve az olcsóbb kockázatviselő elvét) és (iii) az előzetes biztosítási, opciós szerződések esélyét.

*Uzsora vs. fenyegetés: a szerződés érvénytelenítése.* Ösztönzési logikánk szerint a fenyegetés és az uzsora között az a fő különbség, hogy míg fenyegetésnél az eredeti állapot helyreállítása történik, addig uzsoránál az uzsorás valamilyen tisztességesnek tűnő ellenszolgáltatásra jogosult lesz.<sup>129</sup> Induljunk ki a fenti modelltől: amennyiben az „ajánlattevő” nem kap semmit, akkor mindenféle tranzakciótól tartózkodni fog. Ennek megfelelően a fenyegetés doktrínáját, akkor érdemes alkalmazni, ha

1. teljesen el akarunk riasztani az ajánlattételtől (a járadékvadászat nyilvánvalóan ilyen, de ha a szerződés megkötése – még „feltűnően aránytalan formában is” – jobb az áldozatnak, mint a kiinduló állapot, akkor a fenyegetés nevében fellépni kifejezetten veszélyes); vagy
2. nincs ösztönző hatás a megmentő oldalán, vagyis sem a keresésre (beruházásra), sem a szolgáltatás minőségére nem tud hatni.

Utóbbi vélhetően meglehetősen ritka eset. És még ha így is lenne, akkor is vigyázni kell: a fenyegetés miatti fellépés az áldozatot az adott kockázat felvállalására ösztönzi. Ha ezt helytelennek, túlzott kockázatvállalásnak tekintjük, vagyis inkább el akarunk riasztani tőle, akkor inkább az ajánlattevő kifizetését kellene növelni, és nem az „áldozatot” védeni – nem az ő ösztönzése (mert az ebben a speciális helyzetben úgysem lehetséges), hanem az áldozat ellenösztönzése miatt.

*Uzsorás vs. segítségnyújtó.* Az előző alapján úgy tűnik, hogy amennyiben a megmentő ösztönzése fontos, akkor semmiképpen sem szerencsés a fenyegetés alapján eljárni. Kérdés, hogy egyáltalán kell-e bármit tenni vagy egyszerűen érvényesíteni kell a szerződést. A fenti ösztönzési modelltől (vagy a 9.1. táblázatból) az olvasható ki, hogy a túl magas ár ellen csak akkor érdemes fellépni, ha az áldozat tevékenységének ösztönzése a kulcskérdés. Ha ez – a megmentő ösztönzéséhez képest – kevésbé lényeges, akkor láthatjuk, hogy a hatékony megoldást az, ha az ár a teljes megmentett értékkel azonos. Ez adminisztrációs, jogi szempontból a szerződés érvényben tartását jelenti.

*Tranzakciós költségek.* A szerződések uzsorásnak minősítése, és ezzel a bírósági beavatkozás mellett akkor tudunk megfontoltan dönteni, ha tudjuk, hogy ez egyben a második és a harmadik fél általi kikényszerítés közötti választás is. Láttuk, hogy a fenyegetési és a megmentési (uzsorás) szituáció abban tér el egymástól, hogy utóbbinál az áldozat számára jobb a szerződés megkötése, mint a kiinduló helyzet fennmaradása. Tudjuk, hogy az árról való tárgyalás, annak időigénye komoly tranzakciós költséget jelent, megakadályozhatja, de legalábbis eltolhatja a szerződés létrejöttét. Ez, vagyis a szerződéskötés nehezítése fenyegetés esetén ésszerű lépés a jogrendszer részéről, ilyenkor több érv szól a második fél általi

---

<sup>129</sup> Elképzelhető ugyan, hogy uzsorás szerződést is érvénytelenítsenek, de ebben az esetben a segítségnyújtó továbbra is – például jogalap nélküli gazdagodás miatt – megfelelő nagyságú jutalmat kell, hogy kapjon.



kikényszerítés mellett. Megmentési szituáció (uzsorás szerződés) esetén azonban reális veszély, hogy a segítségnyújtás elmulasztása vagy késlekedése miatt érték pusztul el, ilyenkor az alkunak a költsége (vagyis az idő értéke) meglehetősen magas. Itt a segítség mielőbbi megérkezése a cél; vélhetően így lehet kisebb károkkal megúszni a veszélyhelyzetet.

Az uzoraszabályozás melletti egyik fontos érv lehet, hogy az ár utólagos kontrollja a tárgyalást értelmetlenné teszi, és ezzel a tranzakciós költségeket csökkenti. Amennyiben ugyanis a felek tudják, hogy a megállapodásukat a bíróság felülírhatja, akkor nem fognak hosszas alkudozásba bocsátkozni.<sup>130</sup> De az ösztönzési kérdéstről itt sem feledkezhetünk el. A harmadik fél majdnem mindig rosszabbul informált, mint a második, vagyis a szerződő fél. Amennyiben a bíróság akarja megállapítani az elkérhető maximális árat (vagyis azt az értékeltérést, amely még éppen nem feltűnően nagy), akkor, mint láttuk, nagyon sok szempontot, adatot kellene mérlegelnie. Ha ezeket rosszul méri fel, komoly ösztönzési problémákat okozhat.

*Károsult ösztönzői: kockázatvállalás és a lehetséges esetek köre.* Többször szoltunk arról, hogy vannak olyan esetek, amikor az áldozat kockázatvállalását nem tekintjük igazolhatónak, prudensnek – és ezért inkább ellenöztönözni akarjuk. Ezen esetekben, mint láttuk is, mind a három ösztönző (mentés, keresés, kockázatkerülés) ugyanabba az irányba mutat: a szerződés kikényszerítése, az uzora-vád visszautasítása irányába.

Az áldozat milyen tevékenységei tartozhatnak ide? Ha egy tevékenység a társadalom többi tagjára jelentős, illetve (ami közgazdaságilag fontosabb) a várható nyereséget meghaladó költséget ró, akkor azt általában nem kell ösztönözni. A másik olyan esetkör, amelynek az uzora köréből való kizárását megfontolhatjuk az, amikor a veszteséget a két fél közül a károsult olcsóbban tudná megelőzni, mint a másik „kezelti”, illetve, amikor az áldozat jobban tűri a kockázatot. Ő a jobb kockázatviselő, ahogy az első és a harmadik fejezetben R. Posner és Rosenfield modelljében láttuk (R. Posner – Rosenfield [1977]).<sup>131</sup>

*Előzetes szerződés esélye.* A jobb kockázatviselő tesztből levezethető szempont az előzetes szerződés esélyének figyelembevétele is. Amennyiben lehetőség van előzetes szerződést kötni a mentővel – például biztosítást kötni vagy előzetes „tagsági díjért” megvásárolni azt, hogy baj esetén ingyenes lássanak el, mentsenek meg minket<sup>132</sup> –, akkor ez az „uzorás” szerződésekkel szembeni gyengébb védelem mellett szólhat.

## 2.4 Magyar jogi problémák

Az uzora témájának lezárásaként öt további elemet érdemes kiemelni. Az első például kifejezetten az uzora definíciójának a része a legtöbb jogrendben: a tájékoztatatlanság kihasználása. Látjuk majd, hogy azért kezeljük külön, mert erős érveket találunk amellett, hogy ezt az esetkört a jogrend egyszerűsége, a kiszámíthatóság érdekében ne kezeljük az

---

<sup>130</sup> Épp ebből a megfontolásból alakult ki ilyen esetekre az angolszász jogban az *implied contract*nak nevezett jogintézmény. Eszerint az ilyen helyzetekben úgy tekintik, mintha szerződés jött volna létre, olyan szerződés, amelynek az esetleges vitás pontjait utólag, ha máshogy nem, bíróság útján, rendezik a felek. Az ilyen „megbízás” gyakorlatilag egy előzetes alku nélkül, így minimális (gyakorlatilag nulla) tárgyalási költséggel létrejövő szerződés.

<sup>131</sup> Az elv tökéletesen megfelel annak az előző elemzésünkben kiolvasható elvnek, hogy azokban az esetekben kevésbé csökkentsük az árat, ha a keresési és a segítségi ösztönzők fontosabbak, mint az elővigyázatossági ösztönző.

<sup>132</sup> A közgazdaságtan ezeket a szerződéseket opciós szerződéseknek nevezi: fix díjért a későbbi szolgáltatásra való (opciós – vagyis lehívható) jogot vásárolhatunk.

uzsora részeként. A második a vállalkozók elkülönítése egyes jogrendekben – például, mint láttuk, a németben. Ki kell térnünk ezen kívül arra is, hogy szerencsés-e az ajándékozás kizárása az uzsora vizsgálata alól – különös tekintettel a bírósági tévedések esélyére. Negyedik kérdésként megvizsgáljuk a szankciókat. Az alfejezet lezárásaként az uzsora és a fenyegetés egymást átfedő esetköreit vizsgáljuk, kiemelve a harmadik fél részéről érkező fenyegetés problémáját.

*Tájékozatlanság.* A járatlanság (az adott ügyben), az ítélőképesség hiánya, a tapasztalatlanság, a tudatlanság – olyan körülmények ezek, amelyeket szinte minden jogrendszer az uzsora alaphelyzetéhez sorol. Azonban első látásra nem illik a fenti „megmentési” modellünkhöz. Sokkal inkább tartozna a tévedés tényállásához.

Kezdjük az elemzést azzal: miért tájékozatlan valaki az adott ügyben? Láttuk a tévedés tárgyalásakor: az aktuális járatlanság annak köszönhető, hogy korábban nem ruházott be az információszerzésbe, a tanulásba. És itt már látható párhuzam a fenti „uzsora-példával”. Ebben az esetben a kockázatvállalás nem az, hogy autóval indul el valaki éjszaka elhagyott vidéken, hanem az, hogy nem gyűjtött információt valamiről, nem ismerte meg annak a veszélyeit, amibe belefogott, stb.. Vagyis itt is a korábbi kockázatvállalási döntés (esetünkben az információgyűjtés elmaradása) hoz valakit kiszolgáltatott, ha tetszik „megmentési” helyzetbe. Ha így tekintjük, akkor könnyű azonnal arra a következtetésre jutni, hogy a nem tanulás olyan kockázatvállalás, amelyet a társadalomnak nem hogy támogatni nem, hanem kifejezetten „büntetni” kellene: maradjon tehát érvényben az ilyen helyzetben kötött szerződés.

Csak hogy ez túlzott leegyszerűsítés lenne. Vannak ugyanis olyan helyzetek, amikor nem a tanulás a legjobb megoldás. Jó helyettesítője ugyanis annak az, ha szakértőket, ügynököket kérünk meg arra, hogy segítsenek a döntésünkben. Ezt gyakran meg is tehetjük – erre ösztönözni is lehet (például megtagadva azt, hogy uzsora címén felülírja a bíróság a szerződést). Csak hogy a szakértő sokszor éppen az, akivel az üzletet kötjük: orvoshoz vagy autószerelőhöz fordulunk. Ilyenkor a szakértő nem „független”: egyszerre várunk szakértői véleményt, segítséget annak eldöntésében, hogy mi – és mennyiért – lenne a lehetséges megoldás, és az ajánlott megoldás megvalósítását is. Ezekben az esetekben igenis elvárás lehet, hogy ők, éppen mivel a szolgáltatói mellett szakértői megbízást is kapnak tőlünk, ne éljenek vissza a tudatlanságunkkal.<sup>133</sup>

*Vállalkozók.* A vállalkozók eltérő kezelése mellett a fenti modell alapján viszonylag egyszerűen érvelhetünk. A vállalkozóktól hatékony elvárni a nagyobb kockázatvállalást – már csak azért is, mert más jogintézményekkel, mint a csőd, illetve a hitelbiztosítékok elemzése kapcsán láttuk, a jog igen erősen támogatja őket ebben. (Az egyik legfontosabb, e kötetben most nem tárgyalt formája ennek a korlátolt felelősség.) Ezen egyéb kockázatvállalási ösztönzők az uzsora elleni védelem hatásos alternatívái, vagyis a vállalkozók uzsora-védelme kevesebb szükséges, kevésbé hatékony.

*Ajándékozás és egyezség.* Láttuk, hogy az ajándékozás az uzsorát kizáró elem. Azonban annak megítélése, hogy valami mikor ajándékozás, nem egyszerű. Lássuk erre a fenyegetésnél látott példát: az egyik fél azzal veszi rá a másikat arra, hogy valamely követeléséből engedjen, hogy a csökkentett szolgáltatást azonnal nyújtja, a csökkentett vételárat azonnal kifizeti! Kijelenti azonban, hogy ha nem fogadja el a csökkentett ajánlatát, akkor a partnere

---

<sup>133</sup> Az, hogy ezeket a helyzeteket érdemes-e uzsora alapjának tekinteni, azon dől el, hogy az adott jogrendszerben milyen egyéb intézményi alternatívák érhetőek el. Ilyen alternatíva lehet az előző fejezetben tárgyalt tájékoztatási kötelezettség, a tévedés miatti megtámadhatóság, de ilyenek lesznek azok a jogintézmények is, amelyek kifejezetten a bizalmi helyzet, illetve a partner „ítélőképességbeli hiányainak” kihasználását akarják megakadályozni – ezeket a tizenegyedik fejezetben látjuk majd.

hosszantartó pereskedésre, behajtási, végrehajtási procedúrára számíthat. Az ettől való félelem gyakran kényszeríti a hitelezőket arra, hogy elfogadják a felkínált új, számukra kedvezőtlenebb feltételeket – ezzel legalább részben hozzájuthatnak a szolgáltatáshoz, pénzükhöz. Azonban, amennyiben ők utólag uzsorás szerződésre (és nem fenyegetésre) hivatkoznak, akkor kiteszik magukat annak a veszélynek, hogy a bíróság úgy értékeli majd a lépésüket, mint ingyenes joglemondást: a követelés elengedése a másik oldallal szembeni igény beszámítása (vagyis ellenérték) nélkül történt. Az ellenszolgáltatás hiánya viszont ajándékozási elem, amely ezt az egyezséget kizárja az uzsora köréből. (BH 1996/326)

Érdekes ezt a mai gyakorlatot összevetni a második világháború előttivel. Azt Szladits is külön kiemeli, hogy gyakori az egyezés megtámadása uzsora címén. Ilyenkor azonban a Kúria nem zárkózott el az uzsora vizsgálatától, csak lényegesen keményebb tesztet alkalmazott, az érvénytelenséghez lényegesen nagyobb értékeltérést várt el: azt vizsgálta, hogy „a szokásos mértékét messze meghaladó” engedmény miatt a két fél szolgáltatása, engedménye között a sérelmet szenvedő felet „tetemesen károsító”, „kiáltó aránytalanság” alakult-e ki. (Szladits [1941] p. 61) A gyakorlati probléma nyilvánvaló: ha elégséges kibúvó az ajánlat megvédéséhez az, hogy ajándékozásnak állítjuk be, akkor ezzel megkerülhetővé tesszük az uzsora jogintézményét.

*Szankció: szerződésmódosítás.* A szerződés bírósági módosításával (vagy konverziójával) szemben komoly kritikák fogalmazódnak meg mind az angol, mind a német bírói gyakorlatban. A német legfelső bíróság (BGH) például egy ítéletének indokolásában (idézi Menyhárd [2004] p. 187) kifejezetten a hatékony ösztönzés hiánya miatt volt elutasító a módosítással szemben: „ha valakinek, aki az ő szerződéses partnere terhére túlzottan előnyös helyzetbe hozza magát, csak azzal kell számolnia, hogy legrosszabb esetben a bíróság fenntartja úgy a szerződését, ahogy az megengedett és erkölcsös volna, az ő számára a jóerkölcsbe ütköző ügylet elveszíti azt a kockázatot, amely annak semmisségével jár.”

Ez az érv, mint láttuk, tökéletesen helytálló akkor, ha a fenyegetés eseteiről beszélünk: ha a szándékos károkozó csak azt kockáztatja, hogy azokban az esetekben, amikor a megfenyegetett fél perel, visszaállítják az eredeti állapotot, akkor a szándékos károkozón még mindig nyer – amikor nem támadják meg, a szerződés megmarad, a többen pedig nem veszít semmit a kísérleten. A fenyegetés esetén a cél a teljes elriasztás: a járadékvadászattal miatt fellépő pazarlást csökkenteni kell. Ezzel szemben megmentési szituációknál, uzsoránál, vagyis amikor a szerződés megkötése (a kiinduló helyzethez képest) az „áldozat” érdeke is, akkor a módosítás kifejezetten jobb eszköz, mint a teljes érvénytelenítés, hiszen valamekkora – ha csak kisebb mértékű – hozamhoz még akkor is hozzájut a megmentő, ha azt később uzsorásnak minősítik.

*Uzsora és fenyegetés átfedése.* A fenyegetés és az uzsora esetkörét az írott magyar jog nem választja ketté. A kettő közül az enyhébb szankció (mint láttuk jogosan) az uzsorához kapcsolódik. Éppen ezért komoly veszélyt rejt magában, hogy a magyar jog logikája alaphelyzetnek az uzsorát tekinti: a bíróságnak először – még akkor is, ha ezt a felperes nem is kérte –, hivatalból a semmisségi feltételt, vagyis az uzsorát kell vizsgálnia. Ha a joggyakorlat az uzsora esetkörét nem határolja le, és emiatt olyan esetben is az enyhébb szankciót, az értékkiegyenlítést alkalmazza, amikor pedig a fenyegetés miatti erősebb fellépés lenne indokolt, akkor az túl gyenge ösztönzöt jelent csak.

Lássunk erre egy példát! A magyar jog szerint fenyegetés (és megtévesztés) megvalósulhat harmadik személy részéről is – ha ez az alperes előtt ismert vagy ismert kellene, hogy legyen. A kérdés: az ilyen fenyegetés elhárítása érdekében felajánlott segítség fenyegetés vagy megmentés, uzsora-e? (Esetleg, mint láttuk, a „fenyegető fél” részéről egyszerű tájékoztatás.) Ha az ilyen „ajánlatoktól” teljesen el akarunk rettenteni, akkor jobb azokat fenyegetésnek tekinteni (és a szerződést érvényteleníteni), ha viszont az ajánlatot „segítségként” értékeljük,

akkor ösztönözni kell, vagyis jobb uzsoraként elbírálni és értékkiegyenlítésre törekedni. A hatékony teszt sem túl bonyolult, mint az előző alfejezetben láttuk, több ország jogában is megjelenik: ha a harmadik fél részéről érkező fenyegetést a másik fél befolyásolta, akkor nyugodtan mondhatjuk, hogy fenyegetésről van szó – és a teljes elrettentésre törekvés lenne hatékony, vagyis joggazdaságtani alapon igazolható. Amennyiben azonban nem tudja befolyásolni a fenyegető felet, akkor az uzsora, illetve a figyelmeztetés között kell választani – a jogellenes fenyegetés miatti érvénytelenítés túl erős, és ráadásul esetleg az áldozatnak is káros megoldás lenne.

### **3 Feltűnő értékaránytalanság, objektív uzsora**

A feltűnő értékaránytalanság objektív uzsora. A magyar joggyakorlat szerint pusztán az értékeltérés is elégséges a szerződés sikeres megtámadásához: nincs szükség az uzsoránál megismert szükséghelyzet vizsgálatára. Első ránézésre úgy tűnik, hogy a jogintézmény inkább rontja a hatékonyságot: nem véletlenül vizsgáltuk az előbb is hosszasan, mit érdemes „szükséghelyzeten” érteni. Láttuk, hogy ennek alapján különíthetjük el azokat az eseteket, amikor érdemes és amikor nem érdemes fellépni az értékkiegyenlítés érdekében. Azonban ne feledjük: minden jogrendszerben fel lehet lépni valamilyen formában az uzsorásnak nem tekintett, de a feltűnő értékaránytalanságot felmutató szerződésekkel szemben – olyan speciális helyzetekben, amelyek egyébként az uzsora jog által elismert, illetve az általunk előbb igazolt esetkörébe nem férnek be! Ezt a legtöbb jogrendszer a jóerkölcsbe ütközés intézményével éri el, a magyar a feltűnő értékaránytalansággal. (A jóerkölcsbe ütközés tágabb, kevésbé egyértelmű kategória, ezzel majd a következő fejezetben foglalkozunk.)

Mivel a feltűnő értékaránytalanság az uzsorától csak annyiban tér el, hogy hiányzik a szükséghelyzet, ezért az ösztönző hatások tárgyalásakor kifejezetten arra szorítkozunk, hogy mely esetekben lehet hatékony a szükséghelyzeten túl egy ilyen szerződési szabadságot gátló, a forgalom biztonságát némileg gyengítő szabályozás.

#### **3.1 Magyar szabályozás**

A magyar jogba a második világháború után, de még a Polgári Törvénykönyv elfogadása előtt a Legfelsőbb Bíróság 1950. évi 9. sz. elvi döntése vezette be az objektív uzsorafogalmat. Ez megdönthetetlen vélelemként uzsorásnak minősített a magánfelek közötti minden olyan szerződést, amelyből valaki maga vagy harmadik személy javára ingyenes vagy feltűnően aránytalan előnyt köt ki vagy szerez úgy, hogy a másik felet ajándékozási szándék nem vezeti. Az elvi döntés ezzel valójában az ajándékozás szándéka nélkül nyújtott feltűnően aránytalan előnyt kivette a klasszikus (szubjektív) uzsorakategóriából, és megteremtette a feltűnő értékaránytalanságot, amelyet innentől (mivel hiányzik belőle a „nyertes fél” magatartásával kapcsolatos elvárás) objektív uzsorának is nevez a magyar jogtudomány. A döntés, pontosabban a tudatos helyzetkihasználás kérdésének mellőzése háttérben az a meggyőződés húzódott meg, hogy a sérelmet szenvedett fél szorult helyzetére, tapasztalatlanságára, értelmi gyengeségére, könnyelműségére, illetőleg ezen körülmények kihasználására már eleve következtetni lehet abból, hogy az ügyletből a másik feltűnően nagy előnyhöz jut. Ezt az elvet tartotta ezután életben a Ptk. is. Kiindulópontként érdemes leszögezni, hogy az értékaránytalanság ilyen kiterjedt definiálása más jogokban ismeretlen. (Lásd a 9.4. szövegdobozt!)

Fontos azonban jelezni, hogy önmagában a feltűnő értékaránytalanság csak megtámadási ok – vagyis az érvénytelenség a károsult akaratától függ, szemben az uzsorával, amely

semmisségi. Ebből is következik, hogy az erre való hivatkozást ki is lehet zárni. Ezt a 2013-as kódex kifejezetten ki is mondja a 6:98.§ (2) bekezdésben: fogyasztó és vállalkozás közötti szerződés kivételével a megtámadási jogot a fele kizárhatják.

A 2013-as kódex még egy fontos változást hoz: korlátozza a korábbihoz képest a megtámadás lehetőségét – a tévedéshez hasonlóan bevezeti az önhiba tesztet. A 6:98.§ (2) bekezdés ugyanis kimondja, hogy „nem támadhatja meg a szerződést az, aki a feltűnő értékaránytalanságot felismerhette vagy annak kockázattá vállalta.

#### **9.4. szövegdoboz: Értékaránytalanság, *laesio enormis* más jogokban**

Az objektív uzsorafogalom, a feltűnő értékaránytalanság ebben a meglehetősen kiterjesztett formájában a magyar szerződési jog egyik sajátossága. Érdekes éppen ezért megvizsgálni az alternatíváit: hogyan kezelik az ilyen problémákat más jogrendszerekben.

A felén túli sérelem római kori intézmény: elállási jogot biztosított az ingatlan eladójának abban esetben, ha az általa kapott vételár nem érte el az ingatlan értékének felét. Azonban az egyenértékkontroll roppant korlátozottan érvényesült. Látható egyrészt, hogy csak meglehetősen szűk esetkörre volt alkalmazható: csak olyan adásvételi szerződésre vonatkozott, amelynek tárgya ingatlan volt, és csak az eladó számára biztosított jogot, a vevő számára nem. Ráadásul időben is viszonylag rövid ideig élt. Célja ugyanis annak megakadályozása volt, hogy az elszegényedő rétegek földjeiket áron alul adják el – így kívánva gátat vetni további elszegényedésüknek. A gazdaság stabilizálásával mind az árrögzítő rendeletek, mind pedig a *laesio enormis* szerepe elenyészett, gazdasági rendeltetésük megszűnt. Ettől a rövid időszaktól, és korlátozott esetkörtől eltekintve a római kor szerződési jogának kiindulópontja az, hogy „az adásvételnél természetesen meg van engedve, hogy ami többet ér, azt olcsóbban vegyünk meg, s ami kevesebb értékű, azt drágábban adjuk el.”

A felén túli sérelem elsősorban a középkori morálteológiában, a skolasztikában vált meghatározóvá, érdekes módon azonban nem etikai érvekre alapozva, hanem ezt az alapelvet épp az előző római jogi szabályból – annak korlátairól elfeledkezve – emelték át. A skolasztika jelentős erőfeszítéseket tett az igazságos ár meghatározása érdekében, ebben látva az értékeltérés mércéjét. A késő skolasztika (egyébként már Aquinói Szent Tamásnál is meglévő alapokon) végül a piaci ár igazságos voltát mondta ki: a piaci áron való cserét igazságosnak tekintve függetlenül attól, hogy azon egyik vagy másik fél mennyit nyer.

A *lésion* a Code civilbe is bekerült, igaz csak – a római korhoz sokban hasonló – kivételes szabályként: ingatlan adásvétele esetén az eladó jogosult a szerződést felbontani és a dolog visszaszolgáltatása fejében a vételárat visszafizetni, illetve ő kérheti a vételár és az ingatlan értéke közötti különbség csökkentését, ha a vevő által fizetett vételár kevesebb, mint az ingatlan értékének 5/12 része. Ráadásul például Nicholas [1992] szerint (idézi Menyhárd [2004]), a szabályozás indoka is roppant hasonló volt a római korhoz: a napóleoni háborúk idején otthonukat elhagyó családok visszatartása. Feltűnő értékaránytalansága miatt a szerződés érvénytelensége egyébként a francia bírói gyakorlat szerint a *causa* hiánya címén is megállapítható, ha a fizetett vételár „komolytalan”. A *lésion*-t francia bírói gyakorlat sem terjeszti ki olyan szerződésekre, amelyeknek tárgya nem ingatlan, illetve az ingatlanokon belül sem alkalmazza ezt a tartási és életjáradéki szerződésekre.

Az osztrák polgári jog is ismeri a felén túli sérelem fogalmát: érvénytelen a szerződés, ha a szolgáltatás és ellenszolgáltatás között ötven százalékot meghaladó értékkülönbség áll fenn. Ez a szabály ugyan nem szűkíti le a *laesio* alkalmazását néhány szerződéstípusra, de jó

néhány általános feltételhez köti. Így nem lehet ennek alapján érvényteleníteni egy szerződést (i) ajándékozásnál (vagy, ha feltehető, hogy a szerződés ajándékozással vegyes volt); (ii) ha a szerződés tárgyának értéke nem állapítható meg; (iii) bíróság által elrendelt árverés esetén; (iv) abban az esetben, ha a fél a szerződéskötéshez fűződő fokozott, akár a magas áron is fennálló, érdekeltségét kinyilvánította (másképp: ha őt a dologhoz kapcsolódó előszereteti érték is motiválta); illetve, (v) ha a dolog valós értékét ismerte.

A német joggyakorlat ugyan a BGB előtt ismerte és alkalmazta a feltűnő értékaránytalanság tesztjét, a BGB-be azonban mégsem került be. Ezzel szemben a német bírói gyakorlat az ilyen szerződéseknél a jóerkölcsbe ütközés címén jár el. Egészen pontosan, más jogokhoz, így a mai magyar joggyakorlathoz is hasonló módon, ha az uzsora két feltétele közül valamelyik nem teljesül, akkor a szerződés jóerkölcsbe ütközés címén még érvényteleníthető. (Az uzsora a német jogban kifejezetten összefügg a jóerkölcsbe ütközéssel.) A külön tényállás hiánya elsősorban azért fontos itt, mert a német bíróságok csak akkor állapítják meg a jóerkölcsbe ütközést, ha az értékaránytalanság mellett valamilyen többlet tényállási elem is megvalósul. Vagyis az uzsora feltételeinek részleges megvalósulása nem vezet automatikusan a generálklauzula alkalmazhatóságához. Tegyük hozzá, ez az elv a többi országban is teljesül: a franciáknál, ha nem ingatlanról van szó, az osztrákoknál, ha nem teljesülnek az említett feltételek, akkor önmagában a feltűnő értékeltérés nem vezet jóerkölcsbe ütközéshez. Ha a szükséghelyzettel kapcsolatos szubjektív feltétel fennáll, akkor uzsora, ha más elem, akkor jóerkölcsbe ütközés miatt lehet a szerződés érvénytelen.

Az angol *common law*ban a feltűnő értékaránytalanság szintén nem létezik, viszont az ilyen szerződéseket a fent már látott *consideration* doktrína alapján érvénytelenítheti – pontosabban létre nem jöttek nyilváníthatja – a bíróság. A másik ide tartozó jogelv (amit Cooter és Ulen például *explicite* a *lésion*-nal is hozza összefüggésbe<sup>134</sup>) az *unconscionability*. Maga az *unconscionability* jelentése, vagyis, hogy a szerződés a lelkiismerettel össze nem egyeztethető, a bírói jogalkotás felé mutat: a bírónak ad lehetőséget arra, hogy olyankor, amikor a döntés ugyan jogszerű lenne, de a jó lelkiismerettel ütközne, akkor ezt a doktrínát hívja segítségül. Ezt a szerződést érvénytelenné tevő elvet jellemzően aránytalan szolgáltatás és ellenszolgáltatás esetén hívják segítségül a bíróságok – azonban ennek nem feltétele az, hogy a két fél alkupozíciója jelentősen eltérjen egymástól. Lássuk erre a két nagy amerikai gyűjtemény, „törvénykönyv” megfogalmazását a feltűnő értékaránytalanságot is magában foglaló *unconscionable contract* vagy *unconscionable clause* kapcsán:

„Az [unconscionable contract vagy unconscionable clause] próbája az, hogy... a [szerződés] kérdéses cikkelyei olyannyira egyoldalúak-e, hogy a szerződéskötés idején fennálló körülmények között a jóerkölcsbe ütköznek... Az elv alkalmazásának célja az elnyomás, valamint a méltánytalan meglepetések megelőzése...” (*Uniform Commercial Code, 2-302.§. 1. megjegyzés [1977]*)

„Az ellenszolgáltatás elégtelensége önmagában nem érvényteleníti az egyezséget, de a csere tárgyát képező dolgok jelentős értékbeli aránytalansága fontos figyelembe veendő tényező annak meghatározásakor, hogy a szerződés jóerkölcsbe ütközik-e... A tapasztalt aránytalanság megerősítheti azokat a jeleket, amelyek az alkufolyamat hiányosságaira utalnak... [A]z alkuerő nagyfokú egyenlőtlenége, ha az erősebb félnek indokolatlanul kedvező szerződéses feltételekkel jár együtt, megerősítheti az arra utaló jeleket, hogy az ügylet megtévesztésre vagy kényszerítésre épült, illetve megmutathatja, hogy a gyengébb félnek nem volt valódi választási lehetősége, nem állt a rendelkezésére tényleges alternatíva, és ezért ténylegesen nem egyezett bele, illetve nem tanúsított arra utaló magatartást, hogy

<sup>134</sup> Lásd Cooter – Ulen [2005] p. 242

beleegyezne a szerződés méltánytalan feltételeibe.” (*Restatement (Second) of Contracts*), 208.§. [1979])

*Értékelési szempontok.* Nem nehéz belátni, hogy a Ptk-ba végül bekerült objektív uzsorafogalom komoly visszaélések alapjául szolgálhatna. Ilyen lenne például, ha a szerződő fél a szolgáltatás tényleges piaci értékét ugyan ismeri, de mivel a dolog megszerzése igen fontos a számára, ezért a piaci értéket jóval meghaladó vételárat ígér, majd a szerződést a vételár mérséklésének érdekében a bíróság előtt megtámadja, annak árát „mérsékelteni” (Menyhárd [2004] pp. 79-80). Az elv betű szerinti alkalmazása (minden feltűnően aránytalan szerződés semmis) a sérelmet szenvedő fél információgyűjtési ösztönzőjét is megszüntetné: nem kellene a szerződés valós értékének megismerése érdekében semmit tennie – neki felróható tévedés esetén utólag mindig hivatkozhatna a feltűnő értékaránytalanságra.<sup>135</sup> Mindezek vezettek el a Legfelsőbb Bíróság PK 267. sz. kollégiumi állásfoglalásához, amely meghatározza – pontosabban korlátozza –, hogy mely esetekben léphet fel a bíróság feltűnően nagy értékaránytalanság címén, milyen szempontokat kell vizsgálnia ilyenkor. Ennek elemzését fenn már láttuk.

Éppen ezért a magyar jog a feltűnő értékaránytalanságot önmagában – ha az uzsora jellemzői nincsenek jelen – meglehetősen ritkán alkalmazza. A közzétett bírósági esetek többségében is inkább arra szolgál, hogy ennek alapján állapítsák meg a szerződésből egyébként hiányzó ellentételezés nagyságát.

*Eredete.* A második világháború előtti magyar joggyakorlat nem ismerte a feltűnő értékaránytalanság fogalmát. Általános felfogás volt, hogy „a felek dolga, hogy ők milyen dolgot milyen vételárral tekintenek egyenértékűnek.” Amennyiben mégis előfordult feltűnően aránytalan csere, „nevetségesen csekély ár, például egy palotáért egy arany”, akkor nem feltűnő értékaránytalanság, hanem más doktrínák alapján vizsgálódtak: „ilyen esetben ajándékozásról, harmadik személyek kijátszásáról, színlegességről, az ügyletkötő fél elmebeli képességének a csökkent voltáról, kizsákmányolásról vagy egyéb semmis, megtámadható vagy hatálytalan ügyletről van szó...” (Antalfy [1941] p. 237)

Így lett volna azokban az esetekben is, amelyekre válaszul a Legfelsőbb Bíróság az objektív uzsorafogalmat megalkotta. Ezeknél a problémát a korábbi zsidótörvények következményei jelentették. A zsidótörvények, a zsidókat a gazdasági és társadalmi életből eltávolítani kívánó intézkedések, a zsidó származásúak vagyonának ellenérték nélküli elvételét helyezték kilátásba. Számukra, ha vagyonukat nem akarták elveszíteni, egyetlen alternatíva maradt: értékesítették javaikat, elsősorban ingatlanjaikat. Emiatt a piacon túlkínálat alakult ki, ami miatt jelentősen csökkent az ár. Az adásvételi szerződések megkötésére ezen az aktuális piaci áron került sor. A probléma épp ebből adódott: a szerződések a piaci áron kötöttek. A Kúria korábbi gyakorlata szerint azonban a piaci lehetőségek kiaknázása nem lehetett kizsákmányoló vagy uzsorás szerződés.

### 3.2 Joggazdasági elemzés: ösztöntő hatások

Az objektív uzsorafogalom, a feltűnő értékaránytalanság miatti érvénytelenség mellett két joggazdaságtani érvet találhatunk. Az egyik az, hogy vannak speciális esetek, amikor a felek által a szerződésben kikötött árat nem tartjuk elfogadhatónak. Az ár olyan mértékben eltér a forgalmi értéktől, hogy ezt már – a felek szerződési szabadságának korlátozását is felvállalva – meg akarjuk akadályozni. A másik bizonyos szempontból éppen az első fordítottja: a

<sup>135</sup> De tegyük hozzá, az árban való tévedésre is.

forgalmi érték, amely nagyban meghatározza a szerződésben meghatározott árat, nem elfogadható. Látjuk majd, hogy ezek az érvek meglehetősen ambivalensek. Ki kell ezért térni az objektív uzsora két kétségtelen előnyére is. Az egyik egyfajta biztosítási funkció, a másik az árazási kérdések bíróságra háritása. Természetesen, a joggazdaságtani elemzés itt sem foglalkozik a feltűnő értékaránytalanság kapcsán leggyakrabban felbukkanó érveléssel, az igazságossággal – az keresi, hogy hatékonyak-e ezek a szabályok.

*A szerződési szabadság korlátozása.* Szemben a fejezetben eddig tárgyalt témákkal, a feltűnő értékaránytalanság a szerződés szabadságát korlátozó jogelv. (A fenyegetés és a kényszerhelyzetet kihasználó uzsora felfogható a szerződési – pontosabban a szerződéstől való tartózkodási – szabadság garanciájaként is: ha a fél valójában nem akar, akkor nem kell szerződést kötnie, nem kell teljesíteni az ilyen módszerekkel ráerőszakolt szerződést.) A szerződési szabadság elve szerint a felek olyan – a bíróság által érzékelt – értékeltérésekkel köthetnének szerződést, amilyennel csak akarnak. Sőt, az elv erős vélelmet fogalmaz meg amellest, hogy egyik fél sem fogadna el számára hátrányos szerződést, olyat, amelyben a maga számításai szerint többet ad, mint amennyit kap. (A fentiekhez hasonlóan az „adást” és a „kapást” a lehető legtágabban értve – mint azt például az ajándékozás esetén is láttuk, vagyis nem csak az anyagi, hanem az egyéb, akár érzelmi „hozamokat” is idevéve.) Ha valaki mégis ilyen szerződést fogad el, akkor feltételezhetjük, hogy valamely más akarathiba (például fenyegetés, vagy szükséghelyzet – uzsora) vagy információs probléma okozta azt. Más jogrendszerek vagy a második világháború előtti magyar magánjog is ezeket keresi, kereste ilyen helyzetben. Nincs szükségük az értékeltérés miatt önálló érvénytelenségi okra. Szladits például kifejezetten ki is zárja ezt, úgy fogalmaz, hogy a szerződésben szereplő két szolgáltatás *jogilag egyenértékű*: „A szembenálló szolgáltatások értékegyensúlyát a felek szabad belátásuk szerint határozzák meg, jogilag tehát szabály szerint a két szolgáltatás egyenlő értékűnek tekintendő.”

Mint a fentiekben láttuk, a magyar szerződési jog alapelve is a szerződési szabadság – a PK. 267. is ebből indul ki: a feltűnő értékaránytalanságot csak ennek fényében lehet értelmezni. Arra kell választ találni, hogy egyéb akarathiba (tévedés, megtévesztés, fenyegetés, uzsora) hiányában mikor, miért fogadna el valaki egy számára kedvezőtlen szerződést. Melyek azok az esetek, amikor feltételezhető, hogy a forgalmi értéktől való eltérés már *ex ante* is sértette a felperes érdekét? Két ilyen érvet érdemes megvizsgálni: a piaci viszonyok nem ismeretét, vagyis a tévedést az árban, illetve a racionalitási problémákat.

Az árban való tévedés kérdését az előző fejezetben már tárgyaltuk. Láttuk azt is, hogy az árban (értékben) való tévedés és a feltűnő értékaránytalanság miatti megtámadás egymás igen közeli helyettesítői a magyar jogban –tulajdonképpen csak az igényérvényesítés kezdő és végpontjában térnek el. Az ottani érveink tehát itt is igazak lesznek: amennyiben az értékbeli tévedés mögött nem a szerződés tárgyával vagy annak lényeges minőségi elemével kapcsolatos hiba húzódik meg, akkor a viszonylag alacsony információs költség miatt nem sok érv szól a szerződés érvényességének kétségbevonása és ezzel az információgyűjtés ellenőztönzése mellett. Ehhez az ottani érvehhez hozzátehetjük a bizonyítási problémát is: a felek eltérő kockázatviselő-képességük miatt ugyanazt a szerződést eltérően értékelhetik. Érdemes ezen a ponton felhívni a figyelmet az osztrák definíció egy elemére: ott kizárja a *laesio*-alapú érvénytelenséget, ha a felperes a valós értéket ismerte. Ha kiegészítjük ezt a magyar polgári jogot jellemző jóhiszeműség-elvvel, az elvárható magatartás többször



tárgyalt kötelezettségével, akkor ez gyakorlatilag azt jelenti, hogy a feltűnő értékaránytalanságra nem hivatkozhat az, akinek a forgalmi értéket *ismernie kellett volna*.<sup>136</sup>

A racionalitási problémát eddig csak röviden érintettük – az első fejezetben, illetve az ajándékozás kapcsán. Részletes tárgyalása itt is elmarad – megteesszük majd a következő két fejezetben. Anélkül tehát, hogy ennek részletes elemzésébe belefognánk, érdemes jelezni, hogy hasonlóan ahhoz, ahogyan az akarathibák kezelésére is több jogintézmény áll rendelkezésünkre, ugyanígy a racionalitási problémák kezelésére is több megoldás alkalmazható: mindenekelőtt a szerződésképtelen személyek védelme vagy éppen a fogyasztóvédelmi szabályok; végső soron pedig mindig nyúlhatunk a jóerkölcsebe ütköző szerződések semmisségéhez.<sup>137</sup> Amennyiben tehát a feltűnő értékaránytalanságot hívjuk segítségül, akkor ezzel nem a probléma egyetlen lehetséges megoldásához nyúlunk, hanem a többi opció *helyett* nyúlunk ehhez – ezt a választást is indokolni kell.

*Értékprobléma.* Az értéket a jog – mint láttuk, a közgazdaságtan szemszögéből némileg túl szűken is – a forgalmi értékből próbálja levezetni. Így tesz a PK 267., így tesz a magyar joggyakorlat is. A feltűnő értékaránytalanság intézménye – mint a szövegdobozban az ókori római parasztság, a napóleoni Franciaország vidéki lakossága, avagy a magyar eredetnél az üldöztetést szenvedett zsidóság példáján láttuk – kritizálja a forgalmi értéket: nem tekinti azt igazságosnak. A kérdés nem teljesen alaptalan: ne feledjük, hogy évszázadokon keresztül komoly vita tárgya volt, hogy a forgalmi érték, vagyis az az ár, amennyiért egy szolgáltatást a piacon értékesíteni lehet, jól jelzi-e a szolgáltatás valós értékét. Sokak szerint „feltűnő értékproblémák” esetén, vagyis amikor valaminek az ára, forgalmi értéke erőteljesen eltér annak valós fontosságától, értékétől, be lehet, sőt esetleg be is kell avatkozni a folyamatokba.

A legismertebb, minden közgazdasági tankönyvben, illetve minden, a neoklasszikus közgazdaságtan értékelméletét kritizáló könyvben felbukkanó paradoxon a gyémánt és a víz forgalmi értékének eltérése. Ez nyilvánvalóan nincs arányban a két dolog „értékével”.<sup>138</sup> A forgalmi érték egy jól működő piacon a határérték, vagyis az utolsó még eladott darab értéke alapján alakul ki. Azonban minden vevő többet is adna az adott dologért, szolgáltatásért – leszámítva az „utolsó vevőt”. Többet is megadna érte: ezt neveztük eddig a vevő fizetési hajlandóságának. Ugyanez igaz az eladókra is – csak ott az elfogadási hajlandóság a kérdés: az érték az utolsó, a „határon levő” eladó által még éppen elfogadhatónak ítélt ár; mindenki más olcsóbban is eladná. Ez volt az eddig érvelésünk, de ezt ezen a ponton kicsit pontosítani kell: ha tökéletes piacról van szó, ahol a vevők és az eladók gond nélkül megtalálják egymást (így nincs szerződésekkel kapcsolatos tranzakciós költség sem), akkor senki nem venne ennél magasabb, és senki nem adna ennél a forgalminál alacsonyabb áron. A vevők nem fizetnének többet, mert tudják, hogy van eladó, aki adná ennyiért is; az eladók nem adnák ennél olcsóbban, hiszen tudnak, hogy van, aki megvenné ennyiért is. A forgalmi árat az határozza meg, hogy a vevők szerint mekkora az a legalacsonyabb ár, amelyen vásárolni tudnak – és nem az, amennyiért még hajlandók lennének vásárolni; másik oldalról a forgalmi árat az határozza meg, hogy az eladók szerint mekkora az az ár, amennyiért értékesíteni tudnák szolgáltatásaikat. A közgazdaságtani tankönyvek ezért különbséget tesznek használati érték

---

<sup>136</sup> Hasonló megfontolások alapján egészítené ki a Ptk-reform kapcsán készült szakértői javaslat a feltűnő értékaránytalanság mai tényállását azzal, hogy nem lehet azt alkalmazni, ha a felperesnek ismerni kellett volna a valós értéket. (Kemenes – Vékás [2008] pp. 783-784)

<sup>137</sup> Az utóbbi kapcsán vegyük észre: azt mondtuk, hogy a jóerkölcsebe ütközés feltételez az értékeltéréseken kívül valamilyen egyéb problémát is! Ez ugyan megszorító értelmezés az objektív uzsorához képest, de a racionalitási problémákra hivatkozás eleve ilyen többlet probléma.

<sup>138</sup> A választ persze a közgazdász könnyen megadja: a gyémánt az alacsonyabb kínálat miatt ilyen drága. Ha a vízből is olyan kevés állna rendelkezésre, annak az ára lényegesen magasabb lenne, mint a gyémánté, pontosan tükrözve az „értékeltérést”. De ez nem válasz arra a kritikára, hogy a piaci ár és az „érték” nem feltétlenül arányos egymással.

(fizetési és elfogadási hajlandóság) és forgalmi érték között.<sup>139</sup> Annyit mondhatunk, hogy normálisan működő piac esetén a létrejött szerződések esetén a forgalmi érték a két fél használati értéke, értékelése között lesz. Mi történjen azonban akkor, ha extrém szituációban, valamelyik fél értékelését, illetve a piaci viszonyokat valamilyen intézmény megengedhetetlen formában befolyásolja? Például mi történjen, ha a fenyegetés nem kifejezetten egy-egy ember ellen irányul, aki emiatt a piaci áraktól messze eltérő szerződéseket is hajlandó megkötni, hanem például a piaci szereplők nagy részét érinti, akik emiatt olyan lépéseket tesznek (például értékesíteni próbálják vagyonuk egy részét), amely már a piaci árakat is befolyásolja? Ez volt ugye az a helyzet, amelyre válaszul a magyar jogba, de mint láttuk az ókori római vagy a napóleoni francia jogba is beépült a feltűnő értékaránytalanság doktrínája.

Az első kérdés, hogy ezt a helyzetet a polgári jog eszközeivel (is) kezelni akarjuk-e? Nyilvánvaló, hogy itt olyan esetről van szó, amikor az eladók jó része olyan árért adta el értéktárgyait, amely „normális helyzetben” nem lett volna elfogadható számukra. Nem beszélhetünk uzsoráról, hiszen az adásvétel piaci árakon történt. De fenyegetésről sem (pedig az nem feltételezné az értékeltérést), ha azt a rombolás-teszt alapján ítéljük meg.

Ha elismerjük, hogy az értékeltérés nem áll fenn, nem feltűnő, és a szerződéseket ennek ellenére mégis megpróbáljuk érvényteleníteni, akkor kézenfekvő eszköz lehet a fenyegetés értelmezésének kiterjesztése. Jogellenes fenyegetésnek lehetne minősíteni ugyanis például a hatóságként fellépő forradalmi közegek terrorját, amennyiben a sérelmet szenvedett felet ez bírta rá a szerződés megkötésére. Vegyük észre: ez a megoldás a fenyegetés speciális tényállását követeli, amely kilóg a többi fenyegetési eset közül: nem az alperes okozza a másik szorult helyzetét, csak – mint az uzsoránál – él a lehetőséggel!

Ha a fenyegetést nem akarjuk ilyen speciális fogalommal kiegészíteni, akkor marad az az út, hogy ilyen esetekre speciális értékfogalmat alkotunk, amely elszakad a forgalmi értéktől. Pontosabban kimondjuk, hogy speciális helyzetekben, amilyen a terror, az értékelés kiindulópontja – szemben a sok száz éves hagyománnyal – nem lehet az aktuális forgalmi érték. Akkor mi? Kézenfekvő lenne azt mondani, hogy kössük ezt valamiképpen a sérelmet szenvedő fél használati értékéhez (fizetési, elfogadási hajlandóságához), ez azonban bizonyíthatatlan. Marad az a megoldás, hogy a nem torz piacon kialakuló forgalmi értéket vesszük számításba.<sup>140</sup>

Vegyük azonban észre, hogy bármelyik megoldást is alkalmazzuk, igazából nincsen szükség a *laesio* intézményére. A fenyegetés esetén ez nyilvánvaló – csak speciális fenyegetési tényállást kell alkotni. A második esetben pedig elég, ha az uzsora tényállásában, az értékeltérés megállapításakor figyelembe vesszük a speciális helyzet létét. Ha pedig egyiket sem akarjuk megtenni, akkor még mindig ott a más országokban látott megoldás: a jóerkölcsbe ütközés, illetve jóhizeműség és tisztességesség követelménye.

*Biztosítási funkció.* Az objektív uzsora egyfajta implicit biztosítást nyújt az érték rossz felmérése, a tévedés ellen. Ha valamelyik fél téved is az adott szolgáltatás értékében, akkor a jogrendszer ahhoz hasonló biztosítást nyújt számára, amelyhez hasonlóval a biztosítási piacon is gyakran találkozunk: a biztosítást kínáló fél azt garantálja, hogy költsége, vesztesége nem lehet egy adott szintnél nagyobb. Ez egy ún. *deductible*-t, az önrész egy

---

<sup>139</sup> Lásd például Hirshleifer et al [2009] pp. 266-267

<sup>140</sup> Tegyük hozzá, hogy a *laesio* a magyar jogba egy olyan időszakban került be, majd a Polgári Törvénykönyvbe is olyan időszakba került át, amikor a magyar közgazdasági gondolkodás meghatározó tétele volt, hogy az „igazságos árat”, az „igazságos forgalmi értéket” a piaci mechanizmusok nélkül, pusztán „tudományos alapon”, a tervezés módszerével is meg lehet állapítani!

formáját tartalmazó biztosítás. Nem veszi le a teljes kockázatot: ha valaki hibázik, akkor annak költségeit egy bizonyos szintig ő viseli – a jogrendszer csak az értékeltérés „feltűnő” részét tünteti el. Ez a fajta önrész (a többi önrész-típushoz hasonlóan) a biztosítási piacon a biztosított ösztönzése miatt van jelen: ha a biztosítóttról minden kárát levonnánk, akkor az első fejezetben látott morális kockázat roppant magasra nőne, a biztosított nem védekezne a károk ellen – esetünkben semmit nem tenne az érték felderítése érdekében.

Persze ne feledjük, lehet olyan helyzet, amikor jobb, ha a feleket ahelyett, hogy maguk informálódnának egy-egy szolgáltatás értékéről, inkább arra ösztönözzük, hogy bízzák ezt a bíróságra! Ilyen érveket láttunk a szubjektív uzsoránál, a kényszerhelyzetnél: az egyik érv éppen az volt, hogy az uzsorakontroll egyik fontos hatása, hogy a feleknek nem is éri meg előzetesen alkudozni – van olyan helyzet, amikor ez az alku roppant magas tranzakciós költséggel járna, ezért hatékony kiiktatni a rendszerből.

*Árképzés hiányos szerződések esetén.* Ne feledkezzünk meg arról sem, amit fent már említettünk: az objektív uzsora a magyar jogban erősen összeolvad a paragrafus másik bekezdésével, az ellenszolgáltatás követelményével. Említettük, hogy a feltűnő értékaránytalanság a magyar jogban egyebek mellett éppen azért fontos, mert ennek alapján tudja a bíróság kipótolni azokat a szerződéseket, amelyekben az árat nem rendezik. Diszpozitív szabályt kínál ezzel (igaz olyat, amelytől eltérni roppant nehéz) arra az esetre, ha az áralku elmarad. Csökkenti ezzel a tranzakciós költséget. Feltéve természetesen, hogy a felek bíznak a bíróság ítéletében. Az, hogy a bíróságot szerencsés-e ilyen „tárgyalást-helyettesítő” célra használni (vagyis a második fél védekezése helyett a harmadik fél általi kikényszerítésre áttérni), a következő fejezetben elemezzük majd.

#### 4. Összefoglalás

A fejezetben a nehéz helyzetben tett ígéretnek különböző formáival találkozhattunk. Az itt bemutatott joggazdaságtani modellek az intézményi megközelítést követték: nem a helyzeteket próbáltunk egymástól elkülöníteni, majd azokhoz rendelni szankciókat (bár ilyen próbálkozásokat is láttunk), hanem azt vizsgáltuk, hogy milyen helyzetben érdemes az egyes szankciókat alkalmazni. Annak alapján különíti el az itt tárgyalt három jogintézmény, a jogellenes fenyegetés, uzsora és feltűnő értékaránytalanság esetkörét, hogy mikor érdemes a szerződés érvénytelenítésére és mikor az értékkiegyenlítésre (a feltűnő eltérés kiküszöbölésére) törekedni. A modell egyik kulcsa annak megértése volt, hogy az uzsora – szemben a fenyegetéssel – a „megzsarolt” félnek is jó. Jobban jár, mintha nem találkozna az uzsorással, akit, mint láttuk, nem mindig egyszerű elkülöníteni a munkájáért tisztességes díjat felszámoló megmentőtől.

A fejezetben kifejezetten nagy teret kapott az értékeltérés vizsgálata, hiszen ez az uzsora és a feltűnő értékeltérés tényállásának is alapeleme. A joggazdaságtan régi klasszikus állítása szerint az értékkontroll általában a megvédett csoportnak is több kárt okoz, mint amennyit használ. Emellett azonban láttuk itt azt is, hogy (i) a közgazdasági és a köznapi értékfogalom eltérése milyen komoly ösztönzési problémákhoz vezethet, illetve azt is, hogy (ii) a kockázatértékelés milyen nagy jelentőségű lenne.

És természetesen ezt a fejezetet is hasonlóan kell zárni, mint az előző kettőt. Ne feledkezzünk el arról, hogy ezek a jogintézmények is veszélyeztetik a forgalom biztonságát – lehetőséget kínálnak arra, hogy az egyébként „normális” szerződéseket (erre különösen az uzsoránál láttunk példákat) a bíróság tévesen érvénytelenítheti! Csökkenti ezzel a kikényszerítés esélyét, életre híva mindazokat a hatásokat, amelyeket a kártérítés csökkentése esetén láttunk.

## ***Irodalomjegyzék***

- Antalfy Mihály [1942]: Vétel, csere. In: Szladits Károly [szerk. 1942]: *Magyar Magánjog. Kötelmi jog különös rész.* Budapest, Grill Kiadó
- Bar-Gill, O. – O. Ben-Shahar [2005], Credible Coercion, *Texas Law Review* 83, 717–778
- Benedek Károly – Gárdos Péter [2007a]: XVII. fejezet: Általános szabályok. in: Gellért György: *A Polgári Törvénykönyv magyarázata I. kötet*, Complex, Budapest
- Benedek Károly – Gárdos Péter [2007b]: XVIII. fejezet: A szerződés megkötése. in: Gellért György: *A Polgári Törvénykönyv magyarázata I. kötet*, Complex, Budapest
- Cooter, Robert – Thomas Ulen [2005]: *Jog és közgazdaságtan.* Nemzeti Tankönyvkiadó, Budapest
- Craswell, R. [1989], Contract Law, Default Rule, and the Philosophy of Promising, *Michigan Law Review* 88, 489–529
- Craswell, R. [1993], Property Rules and Liability Rules in Unconscionability and Related Doctrines, *University of Chicago Law Review* 60, 1–65
- Cserne P. [2011], Duress in Contracts: An Economic Analysis. in: G. de Geest [ed. 2011], *Contract Law and Economics*, Cheltenham: Elgar
- Cserne Péter – Szalai Ákos [2010], On the Necessity of Necessity: An Economic Analysis of Contracts Concluded in a Situation of Need. *Silesian Journal of Legal Studies* 2 (2010), 11–25
- Dixit, Avinash [2009], Governance Institutions and Economic Activity. *American Economic Review* 99:1, pp. 5–24
- Ehrenberg, Ronald G. – Robert Smith [2003]: *Korszerű munkagazdaságtan.* Panem, Budapest.
- Epstein, R.A. [1975], Unconscionability: a Critical Appraisal. *Journal of Law and Economics* 18, 293–315
- Esposito, A.G. [1999], Contracts, Necessity and Ex Ante Optimality, *European Journal of Law and Economics* 9, 145–156
- Földi András – Hamza Gábor [1996]: *A római jog története és intézményei.* 5. átdolgozott és bővített kiadás. Budapest, Nemzeti Tankönyvkiadó.
- Gaynor, M. – W. Vogt [2000], Antitrust and competition in health care markets. in: A. Culyer, and J. Newhouse [ed.], *Handbook of Health Economics.* Elsevier 2000
- Johnston, J.S. [1993], *Default Rules/Mandatory Principles: A Game Theoretic Analysis of Good Faith and the Contract Modification Problem*, 3 *South California Interdisciplinary Law Journal* 335
- Kemenes István – Vékás Lajos [2008]: Ötödik könyv második rész: A szerződések általános szabályai. in: Vékás Lajos (szerk): *Szakértői javaslat az új Polgári Törvénykönyv tervezetéhez.* Budapest, Complex
- Kennan, John [1999], The economics of strikes. in: Ashenfelter O. and R. Card [1999 eds.], *Handbook of Labour Economics Volume 3.* Elsevier
- Kovács Kázmér [1998]: A Ptk. 201.§ (2) bekezdése védelmében. *Magyar Jog* 1998/8. 403-407. oldal.

- Menyhárd A. [2004]: *A jóerkölcsbe ütköző szerződések*. Gondolat, Budapest
- Menyhárd Attila – Mike Károly – Szalai Ákos [2006]: A tiltás hatástalansága. *Kógens szabályok a szerződésjogban. Századvég* 41, pp.3-46
- Nicholas, Barry [1992], *The French Law of Contract*. 2nd ed. Oxford.
- Nizsalovszky Endre [1951]: Uzsora – tévedés – forgalmi jóhiszem. *Jogtudományi Közlöny*, 1951/5. 246-250. oldal.
- Nozick, R. [1969/1997] Coercion. in: Nozick, R. [1997], *Socratic Puzzles*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press
- Pope, T.M. [2004], Counting the Dragon's Teeth and Claws: the Definition of Hard Paternalism. *Georgia State University Law Review* 20, 659–722
- Posner, Richard A. [2011], *Economic Analysis of Law*, 8<sup>th</sup> edition. New York: Aspen Law and Business
- Posner, Richard A. – Andrew M. Rosenfield [1977], 'Impossibility and Related Doctrines in Contract Law: An Economic Analysis', 6 *Journal of Legal Studies*, 88 (1977).
- Schwartz A. [1992], *Relational Contracts and the Courts: An Analysis of Incomplete Agreements and Judicial Strategies*, 21 *Journal of Legal Studies*. 271 (1992);
- Shavell, Steven [2007], Contractual Holdup and Legal Intervention *Journal of Legal Studies* 36, 325–354
- Shavell, Steven [2004], *Foundations of Economic Analysis of Law*, Belknap Press
- Szladits Károly [1941]: *Kötelmi jog – Általános rész*. Grill Károly Kiadóvállalata, Budapest
- Vékás Lajos [1998]: Autópálya-használati szerződések és a Ptk. 201.§ (2) bekezdése. *Magyar Jog* 1998/6. 321-327. oldal.
- Williamson, Oliver E. [1979/2007], A tranzakciós költségek gazdaságtana: a szerződéses kapcsolatok szabályozása. *Kormányzás, Közpénzügyek, Szabályozás* 2 pp. 235-255.