



## Az előreláthatósági klauzula előre látható problémái

MENYHÁRD ATTILA – MIKE KÁROLY – SZALAI ÁKOS

Több ország jogrendszere ismeri az ún. előreláthatósági szabályt (az angolszász jogban ez az ún. Hadley-szabály). Eszerint, szerződésszegéskor a kártérítés nem haladhatja meg azt az összeget, amelyet a szerződésszegő fél a szerződéskötés időpontjában előre láthatott. A jog-gazdaságtani elemzése a teljes (elmaradt haszon alapján számított) kár megtérítésével összevetve elemzi ezt a szabályt. Az előreláthatósági szabály esetén azok, akik a szerződésből nagyobb haszonra számítanak, megpróbálhatják szerződésben szabályozni a kártérítés nagyságát: magas kártérítést kötnék ki. Mostani elemzésünk más feltevésekből indul ki. Feltesszük, hogy (i) a bíróság nem hajlandó, illetve nem képes teljes kompenzációt, kártérítést nyújtani a nemvagyoni károk esetén, és (ii) a speciális (idioszinkratikus) károk igazolása gyakorlatilag lehetetlen. Ilyen körülmények között, a klasszikus jog-gazdaságtani irodalomban az előreláthatósági szabály alkalmazása mellett szóló legfontosabb érvek elveszítik jelentőségüket.

*Köszönjük az OTP Alapkezelőnek a szám megjelenéséhez adott támogatást!*

## Befektetések biztos kézben



A pénzügyi befektetések kockázata alacsony, de a hozam is ezzel arányos. Részvénybefektetésekkel magasabb hozamot lehet elérni, de a kockázatok miatt ez átmeneti veszteségeket is okozhat. Nehéz tehát a döntés.

Az **OTP Abszolút Hozam Alap**ba fektetve Önnek nem kell döntenie. Az Alap a biztonságos pénzügyi eszközökről csak akkor vált részvényt befektetésekre, amikor kedvezőnek ítéli a piaci kilátásokat.

Az Alap befektetési jegyei megvásárolhatóak országszerte az OTP Bank kijelölt fiókjában, illetve az OTPdirekt telefonos ügyfélszolgálatánál (06 1/20/30/70 3666-666) és internetes felületén ([www.otpbank.hu](http://www.otpbank.hu)).

Az Alap múltbéli teljesítménye, hozama nem jelent garanciát a jövőbeli teljesítményre, hozamra. Az Alap befektetési politikájáról, kockázatairól és a forgalmazás költségeiről tájékozódhat az Alap forgalmazási helyein és az OTP Alapkezelő honlapján található Tájékoztatóból.

Jelen hirdetés nem minősül nyilvános ajánlattételnek.

PSZÁF engedélyszám: 100.015/93.

[www.otpalap.hu](http://www.otpalap.hu)

 **otp Alapkezelő**

**otp abszolút hozam alap**



## Az előreláthatósági klauzula előre látható problémái

MENYHÁRD ATTILA – MIKE KÁROLY – SZALAI ÁKOS\*

Több ország jogrendszere ismeri az ún. előreláthatósági szabályt (az angolszász jogban ez az ún. Hadley-szabály). Eszerint, szerződészegéskor a kártérítés nem haladhatja meg azt az összeget, amelyet a szerződészegő fél a szerződéskötés időpontjában előre láthatott. A jog-gazdaságtani elemzése a teljes (elmaradt haszon alapján számított) kár megtérítésével összevetve elemzi ezt a szabályt. Az előreláthatósági szabály esetén azok, akik a szerződésből nagyobb haszonra számítanak, megpróbálhatják szerződésben szabályozni a kártérítés nagyságát: magas kártérítést kötnek ki. Mostani elemzésünk más feltevésekből indul ki. Feltesszük, hogy (i) a bíróság nem hajlandó, illetve nem képes teljes kompenzációt, kártérítést nyújtani a nemvagyonai károk esetén, és (ii) a speciális (idioszinkratikus) károk igazolása gyakorlatilag lehetetlen. Ilyen körülmények között, a klasszikus jog-gazdaságtani irodalomban az előreláthatósági szabály alkalmazása mellett szóló legfontosabb érvek elveszítik jelentőségüket.

JEL-kód: K12, D82,

A készülő új polgári törvénykönyv egyik legfontosabb, már az új Polgári Törvénykönyv Konceptiójában és Tematikájában is megfogalmazott<sup>1</sup> és a szakirodalom által támogatott<sup>2</sup> újítása az a javaslat, amely szerint a szerződést szegő fél maximum akkora kártérítéssel tartozna, amekkora kár a szerződés megkötésének időpontjában előre látható volt.<sup>3</sup> Jelenleg ugyan a Polgári Törvénykönyv nem tartalmazza ezt az ún. előreláthatósági tesztet, azonban ez a magyar jog számára sem ismeretlen, hiszen azt az Áruk Nemzetközi Adásvételéről szóló Bécsi Egyezmény [a továbbiakban: CISG] is alkalmazza, amelyhez Magyarország is csatlakozott.<sup>4</sup> A

megoldás megfelelője az angolszász jogban az ún. Hadley-szabály<sup>5</sup>, amely a jog-gazdasági irodalom egyik legtöbbet elemzett kérdése.

A Hadley-szabályról készült jog-gazdaságtani [*law and economics*] elemzések kiindulópontja az információs aszimmetria. Az alapvető probléma: a vevő (az ígéretet kapó) tudja, hogy mekkora kára származna a szerződészegésből, de az eladó (az ajánlattevő) csak a kár nagyság valószínűségi eloszlását ismeri, vagyis csak azt tudja, hogy a kár milyen értékeket vehet fel, a különböző kár nagyságok milyen eséllyel következhetnek be – azt azonban nem tudja azonosítani, hogy a konkrét partnere éppen

kártérítés címén a szolgáltatás tárgyában bekövetkezett teljes kárt köteles megtéríteni, míg a szerződészegés következményeként a károsult vagyonában keletkezett egyéb károkat (következménykár) és az elmaradt vagyon előnyt olyan mértékben kell megtéríteni, amilyen mértékben a károsult bizonyítja, hogy a kár mint a szerződészegés lehetséges következménye a szerződés megkötésének időpontjában előrelátható volt. Szándékos vagy súlyosan gondatlan szerződészegés esetében meg kell téríteni a károsultnak azt a kárát is, amelyet a szerződészegő fél csak a szerződészegés időpontjában láthatott előre.

<sup>4</sup>1987. évi 20. sz. tvr.

<sup>5</sup>Hadley v. Baxendale 156 Eng. Rep. 145 (Ex. Ch. 1854)

\*Menyhárd Attila: tanszékvezető, ELTE ÁJK Polgári Jogi tanszék; Mike Károly: Budapesti Corvinus Egyetem, Községi Gazdaságtan és Jog és Közgazdaságtan Munkacsoport; Szalai Ákos: Budapesti Corvinus Egyetem, Községi Gazdaságtan és Jog és Közgazdaságtan Munkacsoport, akos.szalai@uni-corvinus.hu

<sup>1</sup>A Kormány 1003/2003. (I. 25.) Korm. határozatával elfogadott szöveg, amely a Magyar Közlöny 2003. évi 8. számával külön számként jelent meg.

<sup>2</sup>Lásd pl. Vékás [2008]

<sup>3</sup>Az új Polgári Törvénykönyvnek a Magyar Köztársaság Országgyűléséhez 2008. június 05-én benyújtott javaslata szerint (5:118. §) szerződészegés esetén a szerződészegésért felelős fél



milyen nagyságú kárt is szenvedne szerződészegés esetén. A Hadley-szabály szerint szerződészegéskor az eladónak csak csökkentett kártérítést kell fizetnie, nem kell a teljes kárt megtérítenie: a kártérítés nem haladhatja meg azt az összeget, amelyet előre láthatott vagy előre kellett volna látnia a szerződéskötés időpontjában. A Hadley-szabály jog-gazdaságtani elemzése a teljes (elmaradt haszon alapján számított) kár megtérítésével összevetve elemzi ezt a szabályt. Az irodalom szerint a kettő között a legfontosabb eltérés az, hogy teljes kártérítés esetén azok, akik a szerződésből kisebb haszonra számítanak, megpróbálhatják szerződésben szabályozni a kártérítés nagyságát – az alacsonyabb kártérítési igényük miatt vélhetően az ír is csökkenne. Ezzel szemben a Hadley-szabály esetén a szerződésnek magas értéket tulajdonítók és ezért magasabb összegű kártérítési igényt támasztók próbálnának a diszpozitív szabály alól *ex ante* kiszereződni.

Mostani elemzésünkben más végeredményre jutunk, mint a jog-gazdasági elemzés klasszikus modelljei: a kártérítés korlátozását kevésbé látjuk indokoltnak. Ennek fő oka az, hogy modellünk más feltevésekből indul ki. Véleményünk szerint ezek közelebb állnak a valósághoz, mint a korábbi modellek feltevései. Abból indulunk ki, hogy (i) a bíróság nem hajlandó, illetve nem képes teljes kompenzációt, kártérítést nyújtani a nemvagyoni károk esetén, és (ii) a speciális (idioszinkratikus) károk igazolása gyakorlatilag lehetetlen. Ilyen körülmények között a két kártérítési elv között már nem az a fő különbség, hogy más csoport próbálja a kártérítést szerződésben megszabni – mind a két esetben elsősorban a nagy kárt szenvedő csoport lesz az.

*Részleges kártérítés a nemvagyoni károk miatt.* A nemvagyoni károk kompenzációjához szükséges összeg megbecslése meglehetősen bonyolult feladat, amire a bíróság (a polgári jog) gyakran eleve nem is vállalkozik: figyelmen kívül hagyja az ilyen veszteségek jó részét a kártérítés megállapításakor. Vagyis a magasabb nemvagyoni kárt szenvedő károsult még a nem-korlátozott kártérítés esetén is csak részleges kártérítésre számíthat. Éppen ezért a magas nemvagyoni kárral szembenező vásárlók

meg fogják próbálni a szerződésben kikötött kártérítés révén fedezni magukat.

*A speciális (idioszinkratikus) károk bizonyítása.* Hasonlóképp, a bíróságok számára meglehetősen nehéz feladat megállapítani a kár pontos mértékét. Általában a felperest (a károsultat, ígértkapót, vevőt) terheli a bizonyítás terhe, de a bizonyítás költsége meglehetősen magas. Éppen ezért még az elvileg teljes kártérítés esetében is szükséges lehet a kártérítést (a valós kárt) *ex ante* a szerződésben rendezni.

*Felelősségkorlátozás tilalma.* A fenti két új szemponton túl külön figyelembe kell venni azt, hogy minden jogrendszer tartalmaz a felelősségkorlátozást, felelősségkizárást tiltó rendelkezéseket is. Ez azt jelenti, hogy amennyiben a bíróság a szerződésben *ex ante* meghatározott kártérítési összeget *ex post* alacsonynak ítéli, akkor könnyen lehet, hogy a szerződéses megállapodás ellenére megemeli azt.<sup>6</sup> Mivel a kártérítési igény szerződésben vállalt csökkentése esetén az fenyeget, hogy a bíróság mégsem az ott megszabott, hanem annál magasabb összeget érvényesít, az ígértevé meglehetősen gyanakvó lehet minden kártérítés-csökkentési javaslattal szemben. Hiába teszi meg – az árcsökkentés reményében – a valóban alacsony kárt váró vevő ezt a javaslatot, az eladó egészen addig nem fogja azt az árazáskor figyelembe venni, amíg erős garanciákat nem kap arra, hogy a szerződést utólag nem ítélik felelősségkorlátozónak, és nem emelik meg a kártérítést. Ezen jogi (vagy egyéb) garanciák azonban meglehetősen költségesek lehetnek, ami miatt sok esetben akkor is elmarad a kártérítés szerződéses korlátozása, ha a vevő értékelése szerint valójában az lenne indokolt. Vagyis míg az előző két jellemző (nemvagyoni károk korlátozott térítése és az idioszinkratikus károk nehéz bizonyítása) azt jelenti, hogy inkább a magas értékű vevők akarnak kiszereződni teljes kártérítés esetén is, addig a felelősségkorlátozás tilalma miatt ők azok is, akik ezt egyszerűbben, alacsonyabb tranzakciós költséggel tehetik meg.

*Hadley és az előreláthatóság különbsége.* A mostani elemzés még egy tekintetben tér el jelentősen a korábbi jog-gazdaságtani szakirodalomtól, de ez esetben

<sup>6</sup>A jog-gazdaságtani elemzés a felelősségkorlátozás tilalmát akkor látja indokoltnak, amikor a vevő racionalitása korlátozott, vagy amikor a két fél alkupoziója erősen egyenlőtlen. Ilyenkor az eladó köthet olyan szerződést is, amelynek nem vagy hibás teljesítéséért gyakorlatilag semmiféle felelősséget nem vállal. Ez a szerződés

alapelveivel lenne ellentétes. A jog-gazdaságtani elemzés szerint a felelősségkorlátozás tilalma akkor indokolt, ha az azokra a pontokra terjed ki, amelyek nélkül egy racionális és kellő alkuerővel rendelkező vevő nem kötné meg a szerződést. Erről lásd Cserne [2007].



jogi szakirodalomtól is. A korábbi munkák a Hadley-szabályt, illetve a javasolt magyar módosítást is olyan esetekre értelmezik, amikor – mint említettük is – a vevő többet tud a saját értékeléséről, mint az eladó. A fő kérdés az, hogy hat-e a kártérítés nagyságának korlátozása arra, hogy a vevő mennyi információt ad át az eladónak; illetve, hogy jó-e, hogy hat erre. Ez az elemzés azonban szélesebb körre értelmezi a szabályt – híven annak betűjéhez. A szabály ugyanis csak arról beszél, hogy az eladó nem látta, nem láthatta előre az adott kárt, arról nem szól, hogy a vevő tudott-e, tudhatott-e róla. Már az eladó tájékoztatlansága is elégséges ahhoz, hogy mentesüljön a kártérítés alól. Az előreláthatósági elv tehát nem csak azokat a károkat terheli a vevőre, amelyről ő tudhatott, de az eladó nem, hanem azokat is, amelyekről egyikük sem tudhatott – ezek a szó szoros értelmében vett előreláthatatlan események. Már az információs aszimmetria eseteinél is azt látjuk, hogy a klasszikus érvek jó része nem tartható, ha figyelembe vesszük a fenti szempontokat. Természetesen még kevesebb érvt találunk amellet, hogy általános elvvé tegyük azt, hogy az előre nem látható károkat mindig a vevő viselje.

A cikk öt nagyobb szerkezeti egységből áll. Először áttekintjük a korábbi jog-gazdaságtani elemzés legfontosabb eredményeit, bemutatjuk azokat a feltevéseket, amelyekre ezek épültek. Ezt követően, a második részben mutatjuk be az előreláthatóság és az információs aszimmetria közötti különbséget. A harmadik részben a két szabály közötti különbséget szem előtt tartva építjük fel közgazdaságtani modellünket, amely magában foglalja a három említett jellemzőt, a nemvagyoni, illetve az idioszinkratikus károk korlátozott térítését, illetve a felelősségkorlátozás szabályozása miatt a kártérítés szerződéses csökkentésének magas költségét. Erre az alapsémára támaszkodva mutatja be a negyedik fejezet a különböző szabályok, a teljes kártérítési, a Hadley-, illetve az előreláthatósági szabály ösztönzési hatásait.<sup>7</sup> Végezetül az összefoglalás zárja a cikket.

<sup>7</sup>Craswell [1988] és Posner [1999] nyomán a szerződések közgazdasági irodalmában kilenc ösztönző hatást különítenek el: (i) az információszerezésre és tájékoztatásra, (ii) a partnerkeresésre, (iii) a szerződés pontos megfogalmazására, (iv) a kockázatmegosztásra, (v) a teljesítésről, illetve szerződésszegésről hozott döntésre, (vi) az elővigyázatosságra, (vii) a szerződésre hagyatkozásra, (viii) a kárenyhítésre és (ix) az újratárgyalásra gyakorolt hatásokat. Ha nem is egyforma súllyal, de mindegyikre ki fogunk térni.

<sup>8</sup>Geis [2004] elemzésében jelenik meg a harmadik, a közepes

## 1. A HADLEY-SZABÁLY GAZDASÁGTANI ELEMZÉSE

A Hadley-szabály klasszikus jog-gazdaságtani elemzésének alapmodelljében két típusú vevő van. Az egyik számára az ígéret, a szerződés fontos, teljesítés esetén abból nagy haszna származik, ezért szerződésszegés esetén a kára is nagy. A másik típusba tartozó vevő számára ez az érték alacsony.<sup>8</sup> A vevők pontosan tudják, hogy melyik csoportba tartoznak. Ezzel szemben az eladó csak azt tudja, hogy a vevők mekkora része tartozik az egyik és a másik csoportba; csak azt tudja megbecsülni, hogy konkrét partnere milyen valószínűséggel tulajdonít magas vagy alacsony értéket a szerződésnek, azt nem tudja, hogy konkrét partnerre melyik csoportba tartozik. A modell alapfeltevése szerint, amennyiben többet költenek megelőzésre, az csökkenti a szerződésszegés valószínűségét. A magas értékeléssel rendelkező csoport számára kedvezőbb az elővigyázatosság magasabb szintje – még akkor is, ha emiatt az eladó árat emel. Az alacsony értékeléssel rendelkező vevők számára azonban fontosabb az alacsony ár, mint az, hogy csökkenjen a szerződésszegés esélye. A verseny a modell fontos feltétele: az eladó csak annyival tudja növelni az árat, amennyivel költségei nőnek a nagyobb elővigyázatosság miatt. Mind a vevő, mind az eladó kockázatsemleges.<sup>9</sup>

Ilyen körülmények között (i) a vevő arról dönt, hogy elmondja-e, hogy számára mennyire fontos a szerződés (tudva, hogy csak így érheti el, hogy az eladó módosítsa elővigyázatossági szintjét), és (ii) az eladó a konkrét partneréről kapott információk alapján dönt arról, hogy mennyire lesz elővigyázatos – vagyis közvetett módon meghatározza a szerződésszegés valószínűségét is. A modell két megoldást hasonlít össze:

- a nem-korlátozott kártérítést, amikor a kártérítést a teljes kár, az adott esetben elmaradt haszon alapján ítélik meg, és
- a Hadley-szabályt (vagy korlátozott kártérítési rendszert), amelyben a kártérítés nem nyújt fe-

csoporthoz, amely megváltoztatja az eredményt. Lásd az empirikus elemzést bemutató fejezetet.

<sup>9</sup>További, gyakran elfelejtett (implicit) feltétel, ahogy arra Ayres – Gertner [1992] hívja fel a figyelmet, hogy a modell szerint nem lehet olyan szerződést írni, amely azt tartalmazná, hogy amennyiben a vevő – akár a szerződéskötés után – feltárja valós értékelését, akkor a szerződés ára és a kártérítés nagysága is ennek megfelelően alakulna. Az ár a szerződés megkötése után, az új információ ismeretében nem módosulhat, csak a kártérítés.



dezetet az előre nem látható károkra, hacsak a vevő a szerződés megkötése előtt fel nem tárta saját típusát, nem szabályozták szerződésben a kártérítés összegét.

### 1.1 A nem-korlátozott kártérítési rendszer

A nem-korlátozott kártérítési rendszerben, vagyis amelyben a modell szerint annak összegét a teljes elmaradt hasznon alapján számolják, a kulcskérdés az, hogy az alacsony értékeléssel rendelkező vevők feltárják-e magukat. Amennyiben ez az információ rejtve marad, az hatékonysági problémához vezet. Túl sok erőforrást emészt majd fel, hogy biztosítsák az alacsony értékű szerződések teljesítését, és túl keveset, hogy ezt a magas értékűek esetén megtegyék. Az ilyen, minden szerződést egysegesen kezelő, ún. kevert egyensúly esetében a vevő várható hasznossága:

$$(1) PB = (1 - \Pr(x_a))(v - p_a) + \Pr(x_a)(D - p_a)$$

ahol  $\Pr(x)$  a szerződésszegés esélye, ami az elővigyázatosság ( $x$ ) csökkenő függvénye:  $\Pr'(x) < 0$ ;  $v$  a vevő értékelése,  $p_a$  az ár<sup>10</sup>, és  $D$  a kártérítés nagysága. A teljes kártérítés miatt:  $D = v$ . Ebben az esetben a vevő hasznossága minden esetben  $v - p_a$ , függetlenül attól, hogy megszegik vagy teljesítik-e a szerződést.

A magas értékelésű vevő ellenősztonzott abban, hogy feltárja saját jellemzőjét, mert abban az esetben is megkapja a teljes kárt, ha a másik fél szerződést szeg. Ebben a kevert egyensúlyban az árat az átlagos kockázat alapján állítja be az eladó ( $p_a$ ) – ez az ár az, amit az átlagos elővigyázat ( $x_a$ ) tesz szükségessé.

$$(2) \min_x p = \Pr(x)\bar{D} + x + C$$

ahol  $\bar{D}$  a kártérítés átlagos nagysága (ami egyenlő a szerződés átlagos értékelésével), és  $C$  a teljesítés várható költsége. Ebben az esetben a magas értékeléssel bíró vevőket keresztzámogatásban részesítik az alacsony értékeléssel bírók, hiszen a magas értékelésűek a valós költségüknél alacsonyabb árat fizetnek (az általuk fizetett ár nem fedezi a kártérítés magasabb várható költségét).

Nyilvánvalónak tűnik, hogy az alacsony értékeléssel bírók nyernének azon, ha feltárnák valós értékelésüket, hiszen akkor az eladó csökkenteni fogja az elővigyázatosságot, csökken a költsége, és ezért az ár is csökkenhet. A szerződésből származó haszon tehát az alacsony értékeléssel bíró vevők számára:

$$(3) PB_{low} = (1 - \Pr(x^*)) (v - p^*) + \Pr(x^*) (D - p^*) - TC_{low}$$

ahol  $TC_{low}$  az alacsony értékeléssel bíró vevő (kártérítési összeget korlátozó) szerződésének tranzakciós költsége. (Az alacsony értékeléssel bírók esetében optimális elővigyázatosság,  $x^*$  és az ár,  $p^*$  a (2) képlet értelemszerű módosításából vezethető le.)

Az alacsony értékeléssel bírók akkor fogják feltárni valós értékelésüket, amennyiben  $p_a - p^* > TC_{low}$ . Nyilvánvaló, hogy ez függ az átlagos ár és a csökkentett ár közötti különbségtől. A két árszint eltérését – többek között – az határozza meg, hogy miképpen oszlanak meg a vevők a két csoport (magas és alacsony értékeléssel bírók) között. Ha az alacsony értékelésűek jelentős többségben vannak, akkor az átlagos ár is viszonylag alacsony, az információfeltárásból fakadó haszon kicsi lesz.

### 1.2 Korlátozott kártérítés

A klasszikus jog-gazdaságtani elemzések általában a Hadley-szabály előnyeit emelik ki. A korlátozott kártérítés esetén ugyanis a magas értékeléssel rendelkezők a diszpozitív szabályt felülíró szerződésre tesznek javaslatot, ezzel feltárják saját jellemzőjüket. Éppen ezért az eladó meg tudja majd különböztetni a két vevői csoportot, az óvintézkedések szintjét is pontosabban állíthatja be. A legegyszerűbb modell azt feltételezi, hogy az összes alacsony értékeléssel rendelkező vevő ugyanolyan (alacsony) értékkel bír, és ugyanígy homogen a magas értékelésűek csoportja is. Vagyis a szerződés mindössze két értéket vehet fel:  $v_{low}$ -t és  $v_{high}$ -t. Ha a kártérítési korlátot úgy szabjuk meg, hogy az az alacsony értékelésűek káránál (értékelésénél) legyen, akkor alapesetben mindenki csak alacsony kártérítést kapna. Ebben az esetben az egyéni haszon

<sup>10</sup>Azt feltételezzük, hogy az ár fix, az egész szerződésre vonatkozik – a szerződéses mennyiség nem változtatható.



$$(4) PB^s = (1 - \Pr(x_{low})) (v - p_{low}) + \Pr(x_{low}) (D_{low} - p_{low})$$

ahol  $D_{low} - v_{low}$  azt jelzi, hogy amennyiben nem tárják fel valós preferenciáikat, akkor a magas értékelésük is csak ezt a haszonszintet érhetik el. (Az  $S$  az indexben arra utal, hogy ez a kifizetés hallgatás [silence] esetén.)

Az ár és az elővigyázatosság az alacsony értékelésük esetén optimális. A magas értékelésük nem kapnak kereszttámogatást. Az  $\sigma$  szerződéseik esetén azonban az elővigyázatosság szintje túl alacsony, a szerződésszegés kockázata túl magas lesz, hiszen a kártérítés összege kisebb a valós kárnál. Mint láttuk, a modell alapfeltevése szerint a magas értékelésük számára jobb, ha nő az elővigyázatosság – még akkor is, ha emiatt nő az ár. Ha feltárják valós jellemzőjüket (az indexben  $R$  az információfeltárásra [reveal] utal),

$$(5) PB^s = (1 - \Pr(x_{high})) (v - p_{high}) + \Pr(x_{high}) (D_{high} - p_{high}) - TC_{high}$$

ahol  $D_{high} - v_{high}$  azt jelzi, hogy az eladó megemeli az árat a magasabb elővigyázatossági szint miatt – ez viszont optimális döntést jelent.

Az értékelés mint folytonos változó. Az előző modell feltevéseivel szemben lényegesen létezőbb azt feltételezni, hogy a vevők értékelése nemcsak kétféle lehet, hanem adott határok között bármilyen értéket felvehet – vagyis az értékelés folytonos változó lesz. Ez a változás befolyásolja mind a vevők, mind az eladók optimális döntését. Most a (4) egyenletet módosítani kell, hiszen a fel nem tárás esetén várható kártérítés

$$(6) D_{low} = \frac{\int_0^H vg(v)dv + D_{Hadley} \int_H^\infty g(v)dv}{n}$$

ahol  $g(v)$  az értékelések sűrűségfüggvénye. A számológép első eleme azon kártérítések teljes összege, amelyet a korlát ( $H$ ) alatti értékeléssel rendelkezőknek fizettek ki (ők ugye továbbra is teljes kártérítést

kapnak). A második elem a korlát fölöttieknek összesen kifizetett kártérítés: a maximális kártérítés ( $D_{Hadley}$ ) szorozva az ilyen vevők számával. Az értékelés folyamatossá tételének fontos következménye az, hogy – hasonlóképp a korlátlan felelősséghez – néhány alacsony értékeléssel bíró vevő is érdekelt lehet a pontos érték előzetes feltárásában, hiszen így a tranzakciós költséget meghaladó hasznosságnövekedést érhetnek el. Ők azok, akiknél előáll ugyanaz a viszony az átlagos és a rájuk szabott alacsony kártérítés között, mint amit a nem-korlátozott kártérítés esetén láthatunk.

A Hadley-szabály költségei. Az irodalomban két költség merül fel a kártérítés korlátozása kapcsán: a tranzakciós költség és a kevert egyensúllyal együtt járó hatékonysági veszélyek.

Mint láttuk, az alapmodell azt feltételezi, hogy a tranzakciós költség oka elsősorban a vevők „információfeltárási költsége”. Mind a nem-korlátozott kártérítés, mind a Hadley-szabály esetén azt feltételezzük, hogy a saját jellemzőit kinyilatkoztató vevőknek kell viselnie a bonyolultabb szerződéskötés miatt a magasabb költségeket. Elképzelhető azonban, hogy a tranzakciós költség a két szabály esetén más és más. Ez a különbség egyrészt a csoportok relatív nagyságától, másrészt a nyilatkozattétel költségétől függ. Ha az alacsonyabbra értékelők vannak többségben, akkor a nem-korlátozott kártérítési szabály kevésbé optimális, hiszen többeket kényszerít bele a bonyolultabb szerződésbe, mint a Hadley-szabály.<sup>11</sup> Ha a magasabbra értékelők teszik ki a többséget, akkor hasonló okok miatt már a Hadley-szabály a szerencsésebb. Ha a két csoport nagysága egyenlő, akkor a jog-gazdaságtani elemzés a Hadley-szabályt tartja jobbnak, feltéve, hogy a magasabb költségűek tudnak olcsóbban kiszereződni a diszpozitív szabály (esetünkben a Hadley) alól.<sup>12</sup>

Bebchuk – Shavell [1991] egy összetettebb modellt mutat be. Két helyzetet különböztetnek meg aszerint, hogy az információfeltárás társadalmilag kívánatos-e. Ez a tranzakciós költségtől és attól

<sup>11</sup>Posner [1999] hívja fel a figyelmet arra, hogy itt egy fontos feltételről van szó. Állítása szerint nem lehetünk bizonyosak abban, hogy valóban az alacsony értékelésűek vannak többen – lényegesen valószínűbb, hogy a vevők eloszlása normális, vagyis körülbelül ugyanannyian vannak az alacsony és a magas értékelésűek.

<sup>12</sup>Posner [1999] szerint nincs okunk feltételezni, hogy ez a tranzakciós költség jelentősen eltérne az alacsony és a magas értékelésűek esetén. Bebchuk – Shavell [1991] szintén abból indul

ki, hogy nincs lényeges különbség, viszont ők fenntartják, hogy a két csoport nagysága jelentősen eltér: lényegesen többen vannak az alacsony kockázatúak.

Mint majd látni fogjuk, amennyiben a kártérítési rendszer nem hajlandó kikényszeríteni a túl magas (büntető jellegűnek minősített) kártérítést, mint az angolszász országokban, vagy a felelősségkorlátozás tilalma miatt nagy az esély arra, hogy az alacsony kártérítést fogja – a szerződésben szabott értékhez képest – megemelni, akkor a két csoport tranzakciós költsége már jelentősen eltérhet.



függ, hogy milyen hasznokkal jár az alacsony és a magas költségűek szétválasztása. Az információfeltárással kapcsolatos egyéni ösztönzők nem feltétlenül készítetnek arra, amit a társadalmi költségeket és hasznokat mérlegelve tennünk kéne. A Hadley-szabály esetén az egyes magas értékelésű vevők akkor vállalják az információ feltárásával járó költséget, ha annak tranzakciós költsége elmarad attól a jóléti javulástól, ami abból ered, hogy az elővigyázatosságot *alacsony* szintről magasra emelték. Ugyanakkor az információfeltárás társadalmi haszna nem ez. Ha nem-korlátozott kártérítés lenne, akkor nem alacsony, hanem közepes védekezési szint lenne. A Hadley-szabály miatti kiszereződés társadalmi haszna tehát nem az, hogy alacsonyról magasra, hanem csak az, hogy közepesről magasra emelkedik a védekezés szintje. Túl nagy tehát ilyenkor az ösztönzés a kiszereződésre, a magas értékeléssel rendelkező vevők esetleg olyankor is információt adnak a saját jellemzőjükről, amikor ez társadalmi szempontból már hátrányos.

Mint az 1. táblázat mutatja, nyolc esetet lehet megkülönböztetni aszerint, (i) hogy az információfeltárás a társadalom szempontjából optimális-e; (ii) hogy melyik kártérítési szabály van érvényben, és (iii) hogy az adott szabály mellett bekövetkezik-e az információfeltárás, vagy sem (másképp fogalmazva: hogy elrémítően magas-e az információfeltárással, kiszereződéssel járó tranzakciós költség). A leghatékonyabb eset természetesen az, amikor az egyéni ösztönzés éppen egybeesik azzal, amit a társadalmi optimum is követel: ha a társadalmi optimum az információ átadása ellen szól, akkor a leghatékonyabb az, ha a kártérítés nem-korlátozott, és az egyének sem érznek készletétést az információfeltárára. Mint tudjuk, ebben az esetben az eladó át-

lagos óvintézkedési szintet választ. Ha elmarad az információfeltárás, de a kártérítés a Hadley-szabály szerint számolják, akkor a védekezés az optimálisnál alacsonyabb lesz. Másrészt viszont, ha a tranzakciós költség nem elrémítően magas, és a vevők fel tudják tárnai saját jellemzőiket, akkor a Hadley jár kisebb veszteséggel. Igaz ez még akkor is, ha a társadalmi optimum elvileg az információ visszatartását követelné. Feltevéssük ugyanis az, hogy a magas értékelésűek vannak kevesebben, ezért csak a kisebbség fog kiszereződni, ami a teljes tranzakciós költséget alacsonyan tartja. Ezzel szemben, ha az információfeltárás a társadalmi optimum is, akkor egyértelműen a Hadley a jobb rendszer.

### 1.3 Kiterjesztés

A Hadley-szabály eddig bemutatott klasszikus elemzését két fontos elemmel egészíthetjük ki. Johnston [1990] a tökéletes versengő iparág feltevést oldotta fel, Adler [1999] pedig a kár nagyságának sztochasztikus jellegét építette be a modellbe.

*Nem versengő iparágak.* Ha a Hadley-szabályt olyan iparág esetében elemezzük, ahol az eladónak a vásárlókkal szemben erőfölénye van, ott a vásárlókat az információfeltárára ösztönző erők gyengébbek lesznek, sőt könnyen lehet, hogy a nem-korlátozott kártérítés az előnyösebb megoldás. Az erőfölény ugyanis lehetővé teszi az eladó számára, hogy a magas értékelésű vevők esetén olyan magasra emelje az árat – amennyiben sikerül azt addig a szintig feltornáznia, amennyit a vevő maximálisan fizetne (amekkora a fizetési hajlandósága), akkor a cseréből fakadó teljes többletet az eladó szerzi meg. Nyilvánvaló, hogy ezen esély miatt a vevő kevésbé

1. táblázat. A kártérítési szabályok hatékonysága

	Az információfeltárás a társadalmi összjólét szempontjából	
	Optimális	Nem optimális
Korlátozott (Hadley)		
A magas értékelésű vevők kiválasztása	A leghatékonyabb	Hatékonysági veszteség
Az információfeltárás elmarad	(üres*)	Alacsony védekezés
Nem korlátozott kártérítés		
Az alacsony értékelésű vevők kiválasztása	Túl magas tranzakciós költség	Nem hatékony + magas tranzakciós költség
Az információfeltárás elmarad	Nem hatékony	Leghatékonyabb

Forrás: Bebchuk – Shavell [1991]

\*Ha az információfeltárás a társadalmi hasznok szempontjából kívánatos (vagyis az átlagosról magasra növelt elővigyázatosságból származó haszon meghaladja a tranzakciós költséget), akkor minden magas értékeléssel rendelkező vevő fel is fogja tárnai valós preferenciáit (hiszen ők az alacsony és a magas védekezés közötti különbséget mérlegelik).



szívesen tárja fel magáról, hogy ő magas értékelésű. Ezzel szemben a nem-korlátozott kártérítés esetén a potenciális árcsökkenés miatti információátadásra ösztönző hatás nem változik. (Ha itt szeparált egyensúly alakul ki, vagyis a csendben maradó árait az eladó elkezd emelni, akkor ismét adott a lehetőség, hogy a „hallgató” vevőkkel szemben a kompetitív szint fölé emelhesse az árakat.)

A vevők információs ösztönzői viszonylag könnyen elemezhetők. A kép kissé bonyolultabbá válik, amennyiben figyelembe vesszük, hogy nemcsak a vevők adhatnak információt, hanem az eladók is megpróbálkozhatnak a két csoport szétválasztásával. A játékelmélet ezt szűrésnek nevezi. Lényege, hogy két szerződést dolgoznak ki: egyet a magas értékeléssel rendelkezők számára, amely magas árat és magas kártérítést tartalmaz (amelynek esetében az óvintézkedések szintjét is magasra fogják emelni), és egy másikat alacsony árral és cserébe alacsonyabb kártérítési összeggel. A megoldás természetesen csak akkor hatásos, ha a magas értékeléssel rendelkezőknek nem éri meg az alacsony ár miatt az „alacsony értékelésű” szerződést választani. Ezt az eladó két módon érheti el. Az egyik szerint az alacsony értékelésűeknek kidolgozott szerződésben a kártérítés összegét annál is alacsonyabban kell megállapítani, mint amekkorát az alacsony értékelésűek kívánnának (persze ezzel párhuzamosan az árat is alacsonyabbra kell csökkenteni). A másik megoldás, hogy a magas értékelésűeknek kidolgozott szerződésben csökkenteni az árat ahhoz képest, amit a várható kártérítés és az óvatossági kiadások indokolnának. Bármelyik utat is választja, a szeparálásból az alacsony értékelésű vevők semmit nem nyernének – a kártérítés a valós káruknál alacsonyabb lesz, és az ár (illetve a mögötte álló óvatossági szint) is alacsonyabb lesz annál, mint ami optimális lenne. Ezzel szemben a magas értékelésűek szerződése a saját értékelésénél kissé alacsonyabb árat biztosít, miközben a kártérítés nagysága az elvárt szinten alakul – ez a többlet az ún. információs járadék. Ez a járadék természetesen messze elmarad attól a fogyasztói többlettől,

amit a magas értékelésű akkor kapna, ha nem kelene feltárnia valódi jellemzőit.<sup>13</sup> (A modell lezárásaként érdemes megjegyezni, hogy Johnston [1990] és a válaszcikkben Ayres – Gartner [1991] is csak a szerződéskötés előtti stratégiai magatartást elemezték. A mi mostani elemzésünk egyik kulcskérdéséppen a szerződéskötés utáni ösztönzők és stratégiai döntések vizsgálata lesz.)

*A kár sztochasztikus eloszlása.* Adler [1999] emeli be a közgazdasági elemzésbe azt a lehetőséget, hogy a magas értékelés oka nemcsak az lehet, hogy szerződésszegés esetén bizonyosan magasabb lesz a kár, de az is, ha a normális nagyságú kár nagyobb valószínűséggel következik be. Nézzünk egy, az övékhez nagyon hasonló példát. Tegyük fel, hogy az alacsony értékelésű vevő esetén 40 százalékos valószínűséggel következik be 500 egységnyi, és 60 százalékos valószínűséggel 1000 egységnyi kár. Az átlagos kár tehát 800 egység. Ezzel szemben tegyük fel, hogy a magas értékelésű vevő esetén 20 százalékos az 500 egységnyi, míg 80 százalékos a 2000 egységnyi kár esélye – vagyis az ő átlagos kára 1700. Adler modelljében a bíróság a Hadley-szabálynak megfelelő maximális kártérítést 1000 egységben állapítja meg, vagyis az alacsony értékelésű mindenképpen megkapja kártérítés formájában a teljes kárát. Ezzel szemben a magas értékelésű esetében a kár egy részét nem fedezi – 80%-os valószínűséggel 1000 egységnyi kár térítetlen marad. Azonban a magas értékelésű vevő ez esetben kevésbé van ösztönözve információfeltárássra, mint az alapmodellben (ahol a kár nagysága eleve adott) lenne. Ha elrejtí, hogy ő magasabb értékeléssel bír, akkor Hadley-szabály esetén is csak ugyanakkora árat kell fizetnie, mint az alacsony értékelésűnek, viszont magasabb kártérítésre számíthat. Az alacsony értékelésű megkapja a 800 egységnyi elmaradt hasznát, ezzel szemben a magas értékelésű 900 egységet kap ( $900 = 20\% \times 500 + 80\% \times 1000$ ). Vagyis a magas értékelésű információfeltárással a Hadley-szabály mellett is kereszttámogatásban részesül.<sup>14</sup> (Ennek a kereszttámogatásnak persze az az ára, hogy a kár fele fedezetlen marad.)

<sup>13</sup>Amikor a magas értékelésűek aránya viszonylag magas, létezik egy további lehetőség is. Elképzelhető ugyanis, hogy az eladó már abból is elegendő haszonra tesz szert, ha csak a magas értékelésűeket szolgálja ki. Elég, ha csak egyetlen – magas értékelésűeknek szánt – szerződéssel jelenik meg. Sőt ez esetben annak az árát sem kell csökkenteni, ismét a teljes fogyasztói többletet megszerezheti magának – nem lesz információs járadék sem. (Lásd Johnston [1990] és Ayres – Gartner [1992]).

<sup>14</sup>Adler [1999] jelzi, hogy elemzése eltekint a szórás problémájától. Amennyiben a kár szórása szisztematikusan eltér a magas és az alacsony értékelésű vevők esetén, akkor az eredmények módosulnak. Ha a kár várható értéke és szórása korrelál egymással, akkor korlátozott kártérítés olyan esetekben is ösztönözhet információfeltárássra, amikor a modell ennek az ellenkezőjét jósolja. De a fordított eltérés is fellelhető: akkor sem következik be, ha a modell szerint az információ feltárása lenne előnyös.



Bebchuk – Shavell [1991] kritikájukban nem vonják kétségbe ezen ellenőrző hatás létét, de megkérdőjelezzék nagyságát, fontosságát. Vegyük azonban észre, hogy ez az ellenőrző kifejezetten erős is lehet: a mi példánkban a keresztámogatás egyenlő egy 100 egységnyi transzfer hatásával.

#### 1.4 Empirikus elemzés

Geis [2004] Monte Carlo szimulációval becsli a Hadley-szabály bevezetésének várható hatását. Két esetet különböztet meg: a károk jobbra elnyúló eloszlását és a többé-kevésbé normális eloszlást. A szeparált és a kevert egyensúly elkülönítése érdekében bevezetett egy ún. szeparációs változót, amely azt jelöli, hogy a vevők mekkora része tárja fel egy-egy esetben a valós jellemzőit. Ha a modell szerint a magukat feltáró vevők aránya meghaladta ezt a szintet, akkor szeparált egyensúly alakul ki: az eladó a csendben maradókhöz is az átlagostól eltérő, az adott csoportra kiszámolt értéket rendel. Kevert egyensúly akkor áll fenn, ha a magukról nyilatkozók aránya elmarad ettől a határértéktől: ekkor a magukról nem nyilatkozók átlagos elővigyázatosságra és a mediánhoz közeli árra kapnak ajánlatot.

Geis [2004] eredményei szerint jobbra elnyúló eloszlás esetén majdnem az esetek 90%-ában jobb, hatékonyabb eredményt hoz a Hadley-szabály. Azonban jól azonosítható egy töréspont is: a Hadley-szabály hatékonysági előnye jelentősen lecsökken akkor, amikor a nem-korlátozott kártérítés mellett is szeparált egyensúly jön létre (vagyis kellően sokan tárják fel, hogy ők alacsony kárral néznének csak szembe szerződésesség esetén). A Hadley-szabály eredményei ekkor is jobbak, de az értékek közötti különbség jelentősen lecsökken; maga a diszpozitív szabály már kevésbé fontos. A legtöbb alacsony értékű vevő számára kedvezőbb a Hadley-szabály, mint a nem-korlátozott kártérítés, hiszen megkapják az elvárt elővigyázatosságot anélkül, hogy a tranzakciós költséget fel kellene vállalniuk. A Hadley azonban két nem várt hatást is mutatott.

1. Léteznek olyan magas értékű bíró vevők, akik esetében a Hadley-szabály kevésbé hatékony. Ők már közepes védekezési szint mellett is magas jólétet érnek el, ezért nem vállalnák fel a kiserződéses járó tranzakciós költséget. Ha azonban szeparált egyensúly alakul

ki, akkor őket tévesen alacsony értékűnek fogják tekinteni, és nem hatékony módon kevésbé óvatosan járnak el szerződésük esetében; megemelkedik a szerződésesség kockázata.

2. A közepes értékű vevők rosszabbul járnak a Hadley-szabály mellett. Az ő esetükben is a közepes elővigyázatossági szint lenne hatékony; ezzel szemben szeparált egyensúlyban csak alacsonyat kapnak.

Normál eloszlás esetén körülbelül ugyanannyi magas, mint amennyi alacsony értékű bíró vevő lesz. Azonban a Hadley ebben az esetben is magasabb jóléthez vezetett a szimuláció több mint 80 százalékában. Az egyik legfontosabb különbség az, hogy most a Hadley-szabály szinte soha nem vezet szeparált egyensúlyhoz. Ebben az esetben is nagy különbség van aszerint, hogy a nem-korlátozott kártérítés szeparált egyensúlyhoz vezet-e. Itt az alacsony értékű vevőknek azon csoportja okoz jóléti problémát, akik számára nagyjából mindegy lenne, hogy alacsony vagy közepes elővigyázatossággal járnak el a szerződésük ügyében, vagyis teljes kártérítés esetén sem vállalják fel az információátadással járó tranzakciós költséget. Azonban, ha nem-korlátozott kártérítésnél szeparált egyensúly alakul ki, akkor azt veszélyeztetik, hogy őket az eladó a magas értékűek közé sorolja, és ezért magasabb árat kell majd fizetniük. (Hadley esetén továbbra is közepes védelmi szintet fognak kapni.)

Bár ezek az eredmények arra utalnak, hogy a Hadley-szabály egyszerű piaci feltételezések mellett hatékonyabb, mint a nem-korlátozott kártérítés, ez az állítást négy fontos elemmel ki kell egészíteni.

Egyrészt, a Hadley-szabály már nem egyértelműen vezet jobb eredményre abban az esetben, ha a magas értékű vevők esetén a magasabb kár bekövetkezési esélye is magasabb. A Hadley addig marad a hatékonyabb megoldás, amíg a kár bekövetkezési esélye és annak nagysága nem korrelál egymással.

Másrészt, a nem-korlátozott kártérítés hatékonyabb eredményre vezet, amikor az alacsony értékűek és a közepes szint között nagyobb a távolság, vagy amikor a magas óvintézkedés nem növeli jelentősen az óvatosság szintjét a közepeshez képest. Az első esetben a csökkenő ár sok olyan embert is szerződéskötésre, vásárlásra ösztönözhet, akik korábban nem tették volna. Ezek az új vevők általában feltárják jellemzőiket, és ezzel szeparált egyen-



súly alakul ki. A Hadley-szabály viszont szeparált egyensúly megjelenése esetén sokszor kevésbé hatékony. Ugyanis a közepes értékelésű vevők lényegesen rosszabbul járnak a szerződésszegés növekvő esélye miatt, ami a Hadley-szabály velejárója, ha szeparált egyensúly alakul ki. Ezzel szemben a nem-korlátozott kártérítés esetén bekövetkező szeparált egyensúly mellett magas lenne az elővigyázatosság.

Harmadrészt, a Hadley-szabály nem lesz hatékonyabb olyan esetekben, amikor a kiszerezés tranzakciós költsége lényegesen magasabb a magas, mint az alacsony értékelésű vevők esetén.

Negyedrész, bár a szeparációs változó értéke önmagában csak ritkán befolyásolja a végeredményt, a másik három itt felsorolt hatás ereje jelentősen felerősödhet vagy éppen legyengülhet annak értéke alapján.

## 2. A JOGI KATEGÓRIÁK PROBLÉMÁJA: ELŐRELÁTHATÓSÁG VAGY INFORMÁCIÓS ASZIMMETRIA

Az eddigiekben bemutatott modellek tévesnek tűnnek, ha az előreláthatósági szabályt szó szerint értelmezzük. Mint láttuk, a szerződési jog gazdasági elemzése azokban az esetekben állította szembe a nem-korlátozott kártérítést és a Hadley-szabályt, amikor információs aszimmetria volt jelen.

Ezzel szemben a Hadley-szabály eredeti szövege olyan esetekben is a kártérítés csökkentését követeli, amikor az információhiány kétoldalú. A Hadley v. Baxendale híres szövege szerint:

Amikor két fél szerződést köt, amit egyikük megszeg, a másik félnek a szerződésszegés miatt vagy akkora kártérítést kell kapnia, amennyit egy tisztességes és racionális ember normális körülmények között a szerződésszegés természetes következményének gondolna, például a dolog normális használatára számítva, vagy amelyről mindkét fél a szerződés megkötésének pillanatában mint a szerződésszegés várható következményéről tudott.<sup>15</sup>

Hasonló szabályokat sok szerződési jogi rendszer tartalmaz – például a CISG is –, és a szerződésszegésért helytállni köteles fél kötelezettségének

korlátjaként megjelenik az Európai Szerződési Jogi Alapelvekben [Principles of European Contract Law] is. Az CISG 74. paragrafusa a szerződésszegés esetén fizetendő kártérítés nagyságát a szerződésszegéssel okozott károk mértékében szabja meg, beleértve a másik fél elmaradt hasznát is. Ugyanakkor ez a kártérítés nem haladhatja meg azt a szintet, amit a szerződésszegő fél előre látott, vagy amit a szerződéskötés pillanatában előre kellett volna látnia. Az előrelátás nem csak azt jelenti, hogy a fél tudja, hogy adott kár bekövetkezhet, hanem ha azt is megbecsülhette, hogy mekkora annak valószínű mértéke. A korlátozás elsősorban azokat a károkat kívánja kizárni, amelyek normális körülmények között nem jelentkeznének, mivel ezekkel előre számolni sem lehetett. (Sándor – Vékás [2005])

Az Európai Szerződési Jogi Alapelvek 9:503 bekezdése szerint a szerződést nem teljesítő fél csak akkora kártérítés megfizetésére kötelezhető, amekkorát a szerződés megkötésének pillanatában előre látott vagy a körülményekre tekintettel előre kellett volna látnia. Ez a korlátozás nem vonatkozik a hanyagságból [*grossly negligent*] eredő, illetve a szándékos szerződésszegésre. A bekezdéshez fűzött megjegyzésből tudjuk, hogy hasonló „előreláthatósági teszt létezik a francia, a belga és a luxemburgi jogban is. Belgiumban és Franciaországban a tesztet szélesebb körben is alkalmazzák: bizonyos fajta károk esetében csak azt vizsgálják, hogy valójában előre látta-e [vagyis azt nem, hogy előre *kellett volna-e* látnia].” A bekezdéshez fűzött hivatalos kommentár, illetve Vékás [2002] felhívja azonban a figyelmet arra, hogy maga az előreláthatósági teszt jelentése, a CISG-vel összevetve némileg bizonytalan. Nem egyértelmű ugyanis, hogy pontosan mit is kell előrelátni a szerződéskötéskor ahhoz, hogy a szerződésszegő fél viselje a kártérítéssel járó kockázatot: csak a kár lehetőségét vagy annak pontos nagyságát is.

Nyilvánvaló ezen problémákból is, hogy az előreláthatósági tesztet nem szűkíthetjük le az információs aszimmetria eseteire – még akkor sem, ha azt gyakran a jogi irodalom is úgy értelmezi, mint ami az információátadás ösztönzése érdekében szükséges. Az előreláthatósági teszt a kockázatokat osztja el a két

<sup>15</sup>Where two parties have made a contract which one of them broke, the damages which the other party ought to receive in respect of such breach of the contract should be such as may fairly and reasonably be considered either arising naturally, e.g. according to the usual

course of things, from such breach of contracting itself, or such as may reasonably be supposed to have been in the contemplation of both parties, at the time they made the contract, as a probable result of the breach of it. [156 Eng. Rep. 145 (Ex. Ch. 1854)]



fél között: egyrészt csökkenti a szerződéses ígérettel járó kockázatot, másrészt „olyan mechanizmust ad, amelynek révén a szerződésszegés áldozata mégis megtérítést kaphat az adott helyzetben felmerülő speciális káira.” (White – Summers [2000])

*Magyar példa.* Jelen pillanatban a magyar szerződési jog nem teszi lehetővé, hogy előreláthatatlanság miatt valaki csak csökkentett kártérítést fizessen szerződésszegés esetén. A Ptk. 318. §-a értelmében a szerződésen kívüli károkozás szabályait kell alkalmazni (néhány kisebb – számunkra irreleváns – különbségtől eltekintve) a szerződésszegésért való felelősségre is. Ezek szerint ha igaz, hogy „a szerződésen kívüli kártérítés joga legalább annyira szól a felelősség hiányának megállapításáról, mint magáról a felelősségről” [„*tort-law is as much about non-liability as it is about liability*”] (von Bar [1999]), akkor ez a magyar jogban pontosan ugyanígy igaz a szerződésszegés esetére is. A magyar deliktualis (szerződésen kívüli) felelősség rugalmas rendszer:<sup>16</sup> a Ptk. a konkrét ügyek megítélését mind a felróhatóság, mind pedig az okozati összefüggés kapcsán a bíróságokra bízta. Vagyis a kártérítési felelősséget korlátozó elemeket valójában nem a törvényben, hanem a bírósági gyakorlatban találhatjuk meg.

Eörsi [1985], akinek a felelősségelmélete a mai magyar kártérítési jogi gyakorlatot talán leginkább befolyásolja, elsősorban a közvetett okozatosság formáit fogalmazta meg: ebben látta azt az eszközt, amelynek révén a felelősséget korlátozni lehet. Kiindulópontja szerint a teljes kompenzáció és az okozatosság a kártérítési jog két alapeleme. Az okozatosságot azonban egy olyan láncként írta le, amely a jövőt a múlttal összeköti, és amely minden pillanatban új és új irányba ágazik el, egyre több és több következményt kapcsolva egy múltbeli eseményhez, vagyis egyre nagyobb kártérítési következmény terhelne egy adott lépést, ha az oksági láncot valahol nem szakítanánk meg – még akkor is, ha erre explicit lehetőségét a törvény nem ad.<sup>17</sup>

Az új Polgári Törvénykönyv tervezete az előreláthatósági korlát bevezetésével így valójában a bíróságok szabadságát korlátozza törvényben szabályozva, hogy a megalapozott előrelátás hiányában kártérítést ne lehessen megállapítani.

*A korlátozott kártérítés esetei.* Mint láthatjuk, a jogelvek hallgatnak arról, hogy miképpen kell megosztani azt a kockázatot, amellyel a szerződéskötés pillanatában egyik fél sem számolhatott, amelyet egyikük sem láthatott előre. Ma a magyar bíróság az okozatosság vizsgálatakor szabadon eldöntheti, hogy ki viselje az ilyen okokból keletkező károkat. Az előreláthatósági szabály szigorú értelmezése szerint, mivel a károkozó, szerződésszegő fél ezt nem láthatta előre, kártérítést sem kell érte fizetnie – így ezek a károk az áldozatot terhelik.

A félreértések elkerülése érdekében a cikk további részében három kártérítési elvet különböztünk meg. Korlátlan helytállási kötelezettség esetén az ígértevőnek minden kárt meg kell térítenie függetlenül attól, hogy milyen információkkal rendelkezett ő vagy a partnere. Hadley-szabályon azt értjük, amit az irodalom a fenti modellek kapcsán elsősorban elemez: az információs aszimmetriát. A továbbiakban a Hadley-szabályt azt jelenti, hogy a károkozónak csak akkor nem kell megfizetnie a kárt, ha a károsult információs előnyben volt, és az információt nem közölte. Vagyis kölcsönös tájékoztatatlanság esetén a szerződésszegésért teljes kártérítés jár. Az előreláthatósági szabály esete annyiban tér el ez utóbbtól, hogy kölcsönös tájékoztatatlanság esetén sem kap a károsult kártérítést.

## 2. táblázat: Információ és az eladó felelőssége

Informált-e...		Kell-e az eladónak kártérítést fizetnie?		
az eladó?	a vevő?	Teljes kártérítés	Hadley-szabály	Előreláthatóság
Igen	Igen	Igen	Igen	Igen
Igen	Nem	Igen	Igen	Igen
Nem	Igen	Igen	Nem	Nem
Nem	Nem	Igen	Igen	Nem

<sup>16</sup>Wilburg, Walter [1964], Entwicklung eines beweglichen Systems im Bürgerlichen Recht (Rede gehalten bei der Inauguration als Rector magnificus der Karl-Franzes Universität in Graz am 22 November 1950, Graz, um 1950.) és Zusammenspiel der Kräfte im Aufbau des Schuldrechts [163 AcP (1964)].

<sup>17</sup>Eörsi [1985] ezeket a korlátozó tényezőket a következőkben látja: a felelősség korlátozása az előrelátható károkra (ugyanakkor kiemeli, hogy az előreláthatósági tesztnek nemcsak korlátozó, hanem kiterjesztő hatása is van: az absztrakt előreláthatósági elv

korlátozó hatása abban rejlik, hogy a helytállási kötelezettség az előreláthatóság függvénye, a kiterjesztő hatást pedig abban látja, hogy a felelősség olyan esetekben is fennállhat, amelyekben egyébként a kár tényleges nem volt előre látható; az adekvát kauzalitás elve; a rendszerinti következmények relevanciájának elve; az okozatossági összefüggés távoli [remoteness] voltának vizsgálata; a szerves okozati összefüggés relevanciájának elve; kockázattelepítési szempontok; az arányosság elve; a tényleges kár és a fenyegető veszély közötti ésszerű összefüggés relevanciája.



Annak érdekében, hogy ne bonyolítsuk túl a modelt, azt fogjuk feltételezni, hogy a bíróság a szerződés értékét (vagyis szerződésszegés esetén a kárt) különböző elemekre bontja. Mindegyik esetén külön-külön megvizsgálja a tájékozottság kérdését (lásd 2. táblázat), és annak alapján dönti el, hogy az adott kárelemért jár-e kártérítés, vagy sem.<sup>18</sup>

*Az értékelés valószínűségi jellege – az előreláthatóság jelentése.* A károk azonban előre csak valószínűségi változóként ismertek, nem tudhatjuk előre, hogy az adott kár mekkora értéket tesz majd ki a szerződésszegés pillanatában. Ahhoz, hogy eldönthessük, valaki (a másik félnél jobban) informált-e, legalább három kérdésre kell válaszolni:

- i. Le tudta volna írni (el tudta-e képzelni) *ex ante* a később bekövetkezett helyzetet? (Anderlini et al. [2003])
- ii. Ismerte ezen helyzet bekövetkezésének hatását a szerződés értékére, a kár nagyságára?
- iii. Képes volt megbecsülni, hogy milyen valószínűséggel áll elő az adott helyzet?

A (ii) és a (iii) kérdés kapcsán utólag csak annyit tudunk mondani, hogy az adott félnek lehetett (volna) ilyen becslése, de abban nem lehetünk bizonyosak, hogy az pontos is volt. Csak az *ex post* értéket ( $V$ ) tudjuk igazolni, az előzetes várakozást, illetve annak megalapozottságát nem.

A kölcsönös információhiány – tehát a legfontosabb probléma – éppen akkor jelentkezik, amikor a szolgáltatás *ex post* értékét nem lehet előre pontosan megbecsülni, hanem az értéknek csak valamilyen valószínűségi értéke ismert. (Az érték változhat például a piaci helyzet, az árak alakulásának függvényében.)

Jelöljük az *ex ante* értékelést  $v$ -vel (az *ex post*  $V$ ). A fentiekben bemutatott modellek, amelyek a vevő *ex ante* tökéletes informáltságából indultak ki, azt feltételezik, hogy a szerződéskötés pillanatában két érték egyenlő (legalábbis a vevő pontosan becsli):  $v = V$ . Azonban előzetesen a vevő sem ismeri biztosan az *ex post* értéket, csak egy eloszlásfüggvényt próbál becsülni,  $F(V)$ -t. Amit ismer, az a várható ér-

ték:  $E(V)$ . Kockázatsemleges vevő számára a szerződés értéke éppen ezzel a várható értékkel egyenlő:  $v = E(V)$ . Kockázatkerülő vevő számára a szerződés értéke ennél alacsonyabb – az ún. opciós érték. A kockázatkerülő vevő *ex ante* értékelése ugyanis két tényezőtől függ: a várható értéktől és az érték szórásától ( $\sigma$ ) – az opciós értékelés, ami a vevő fizetési hajlandóságát jelzi:  $OP(E(V), \sigma)$ , ami *ceteris paribus* nő, ha a várható érték nő, illetve ha a szórás csökken ( $dOP/dE(V) > 0$  és  $dOP/d\sigma < 0$ ).

Mivel azonban idővel újabb és újabb információk derülnek ki, az értékelés felülvizsgálata a szerződéskötés után is fontos – ennek alapján hozhatnak megfelelő döntést például a szerződésbontásról vagy a szerződésmódosításról (esetleg a szerződésszegésről).<sup>19</sup> Éppen ezért a Hadley-, illetve az előreláthatósági szabály értékelésekor az egyik legfontosabb elemzési szempontunk éppen a szerződéskötés utáni információszerzésre (és információátadásra) vonatkozó ösztönzők alakulása lesz.

### 3. ALAPMODELL: VÁLTOZIK-E, HOGY MELY CSOPORT KÖTI KI SZERZŐDÉSBEN A KÁRTÉRÍTÉST?

*Kár és érték.* Talán a legfontosabb különbség az általunk itt bemutatott és a fentiekben látott klasszikus jog-gazdaságtani modellek között az, hogy másképpen számítjuk a kártérítést nem-korlátozott kártérítés esetén. Mint láttuk, a klasszikus modellek azt feltételezik, hogy ekkor a teljes elmaradt hasznot megtérítik – vagyis a kártérítés egyenlő a szerződés teljes értékével.<sup>20</sup> Éppen ez az oka annak, hogy a magas értékeléssel rendelkezőt ez a szabály nem ösztönzi valós értékelésének feltárására. Ezzel szemben a valóságban a bíróság által megítélt kártérítés messze elmaradhat a szerződés valós értékétől. Az eltérés két legfontosabb oka: (i) a nem igazolható kárelemek léte, illetve, hogy (ii) a bíróság tartózkodik attól, hogy túl magas összeget ítéljen meg nemvagyoni károk fedezetére.

<sup>18</sup>Az irodalomban a Hadley-szabályt egyértelműen a kártérítés összegét korlátozó eszközként elemzik. Például, Posner [1999] elemzésében az előre nem látott kárt úgy definiálja, mint amely jelentősen meghaladja az adott szerződésszegéssel együtt járó átlagos kárnagyságot.

<sup>19</sup>Az itteni modell és Adler [1999] modellje között az a legfontosabb különbség, hogy Adler két fontos – és általunk túl erősnek vélt – feltételezéssel él. Egyrészt felteszi, hogy a vevő minden

információ birtokában van (már a szerződésszegés pillanatában ismeri a lehetséges helyzeteket és azok valószínűségét is). Másrészt a szerződés megkötése és a szerződésszegés (teljesítés) időpontja között nem bukkannak fel új információk.

<sup>20</sup>Másképp: ez azt jelenti, hogy eltekintenek a bizonyítási költségtől: a vevő mindig – költségek nélkül – bizonyítani tudja a kárát a bíróság előtt (lásd Bebchuk – Shavell [1991]).



A 3. táblázat egy meglehetősen egyszerű modellt mutat be. Az értéket két dimenzió szerint négy tényezőre bontottuk. Az egyik a vagyoni és a nemvagyoni kárelemek között tesz különbséget. A másik különbségtétel alapja az, hogy a bíróságok megkülönböztethetik a kár általában megjelenő (normális) nagyságát és a speciális, csak az adott károsultra jellemző elemeket. Természetesen az általában megjelenő károk esetében sem szükséges, hogy mindenkinél ugyanakkor összeget ítéljenek meg – a bíróságok jól megfigyelhető jellemzők alapján csoportokba sorolják a károsultakat, és a „normális kár” az adott csoportnál általában megjelenő kár lenne.

3. táblázat: A szerződés értékét meghatározó elemek

	Vagyoni	Nem vagyoni
Általános	$v_I$	$v_{II}$
Speciális (idioszinkratikus)	$v_{III}$	$v_{IV}$

A fenti modellek azt feltételezték, hogy a nem-korlátozott kártérítés esetén a kártérítés nagysága egyenlő a négy elem összegével ( $D = v_I + v_{II} + v_{III} + v_{IV}$ ). Azonban ez a nem-korlátozott kártérítés is alacsonyabb ennél: mi azt feltételezzük, hogy csak a  $v_I$  esetben lesz a kártérítés teljes, ezzel szemben a bíróság csak részlegesen téríti a nemvagyoni károkat ( $v_{II}$ ,  $v_{IV}$ ), míg a speciális károknak ( $v_{III}$  és  $v_{IV}$ ) csak az igazolható részét.

$$(7) d = v_I + \alpha v_{II} + \beta(v_{III} + \alpha v_{IV})$$

ahol  $\alpha$  a nemvagyoni károkból megtérített rész ( $0 < \alpha < 1$ ), míg  $\beta$  az a rész, amit bizonyítani tud a károsult a speciális káraiból ( $0 < \beta < 1$ ).

Modellünkben a nem-korlátozott kártérítés esetén az (1) egyenlet módosul:

$$(8) PB' = (1 - P(x'))(v - p'_a) + P(x')(d - p'_a)$$

Mivel  $d < D$ , az alacsony értékeléssel rendelkező vendők csak akkor fognak kiszereződni, ha az átlagos kártérítés ( $\bar{d}$ ) várható nagysága haladja meg az ő *ex ante* értékelésüket,  $E(\bar{d}) > v_I$ .<sup>21</sup> Emiatt természetesen jelentősen lecsökken a szerződéses alapú kártérítés-csökkenést kérők aránya. Ha kiszereződnek, akkor az alacsony értékelésük haszna:

<sup>21</sup>Tegyük hozzá: ez szükséges, de mint láttuk, még nem elégséges feltétel. Az előző modellben az átlagos kárnál alacsonyabb kárt szenvedettek mindig elkezdhettek gondolkodni a kiszereződésen,

$$(9) PB'_{low} = (1 - P(x'^*)) (v - p'^*) + P(x'^*) (d_{liq} - p'^*) - TC_{low}$$

ahol  $d_{liq}$  a szerződésben meghatározott kártérítés – feltesszük, hogy ennek összege egyenlő a valós kár *ex ante* várható értékével  $d_{liq} = E(v_I + v_{II} + v_{III} + v_{IV})$ . Ugyanakkor a magas értékelésűek között is lehetnek olyanok, akik feltárják valós értékelésüket, és szerződésben szabályozzák a kártérítés összegét. Ilyen módon tudják csak fedezni a bírósági kártérítés által meg nem térített, specifikus és nemvagyoni kárukat.

A Hadley-szabály esetében a helyzet annyiban módosul, hogy a bíróság nem hajlandó kártérítést megítélni a speciális kárelemekért (ha tetszik  $\beta = 0$ ). Vagyis, ha szerződésben másképpen nem szabályozzák, akkor a kártérítés nagysága<sup>22</sup>:

$$(10) d_{Hadley} = v_I + \alpha v_{II}$$

Vegyük azonban észre, hogy , vagyis a specifikus károk bizonyítási esélyének értékétől függetlenül a két szabály között az eltérés elenyésző is lehet:  $\beta(v_{III} + \alpha v_{IV})$ .

A szerződésben szabályozott kártérítés (kiszereződés) tranzakciós költsége. A klasszikus modellek azt feltételezik, hogy a kis értékeléssel bírók (akik a szerződésben alacsonyabb kártérítést kötnének ki), és a nagy értékeléssel bírók (akik a szerződésben magas kártérítési összeget kérnének) számára a szerződéses megoldás költsége ugyanakkora. Néhány elemzésben (például Johnston [1990]) jelenik csak meg az, hogy a vizsgált angolszász jogban ez nem így van: a magasabb értékeléssel bírók nehezebben tudják szerződésben szabályozni kártérítésük nagyságát, ugyanis az ún. büntető klauzulák tiltottak. Amennyiben egy amerikai bíróság úgy ítéli meg, hogy a szerződésben szabályozott kártérítés jóval meghaladja a valós (pontosabban az általa becsül) kárt, akkor azt nem fogja kikényszeríteni. Vagyis jogvita esetén az alperes (azaz a szerződést megszegő eladó) sikerrel kérheti, hogy csökkenjen a magas kártérítési összeg.

Ugyanakkor a magyar (és sok más jogrendszerben) a viszony éppen fordított: az alacsony értékeléssel bírók esetében tűnik a tranzakciós költség lé-

amit végül akkor tettek meg, ha ebből származó hasznuk meghaladta a tranzakciós költséget.

<sup>22</sup>A képlet feltételezi, hogy  $v_I$  tökéletesen bizonyítható a bíróság előtt.



nyegesen magasabbnak – esetleg elriasztóan magasnak is. A polgári jog hagyományos szemlélete általában csak korlátok között engedi meg a felelősség korlátozását.<sup>23</sup> A felelősség korlátozását, amennyiben mind a két fél egyetért vele, a szerződési szabadság elve alapján a jog nem tekinthető érvénytelennek. Ugyanakkor a legtöbb országban, ha a bíróság úgy ítéli meg, hogy korlátozni akarják a szerződésszegő fél felelősségét (akár a kártérítés összegét csökkentik a bíróság véleménye szerint irracionálisan alacsony szintre, akár kizárják a felelősséget bizonyos hibák esetén – szintén a bíróság által irracionálisnak ítélt módon), akkor a kártérítést még akkor is megítélik, illetőleg összegét megemelik, ha a szerződésben ettől eltérő és egyértelmű rendelkezések szerepelnek. Az indok általában az, hogy a szerződés fogalmával lenne ellentétes, ha a szerződés eleve kizárná a felelősséget – mivel a szerződésszegéshez nem kapcsolódna szankció, így ezekben az esetekben a szerződéses ígéretet gyakorlatilag nem kellene megtartani, vagyis szerződésről sem beszélhetnénk.

*Magyar példa.* A magyar polgári jog lehetővé teszi a szerződésszegésért való felelősség korlátozását, ez a lehetőség azonban nem korlátlan. A Ptk. 314. §-ában foglalt rendelkezésből következően a szándékosan, súlyos gondatlansággal vagy bűncselekménnyel okozott, továbbá az életet, testi épséget, egészséget megkárosító szerződészegésért való felelősséget érvényesen nem lehet kizárni. Egyéb esetekben a szerződésszegésért való felelősséget akkor lehet érvényesen kizárni és korlátozni, ha az ezzel járó hátrányt az ellenszolgáltatás megfelelő csökkentése vagy egyéb előny kiegyenlíti.<sup>24</sup> Külkereskedelmi kapcsolatokban ez a korlátozás nem érvényesül<sup>25</sup>.

A szerződésszegésért való felelősség törvénybe ütköző korlátozása vagy kizárása nem érvényesül.<sup>26</sup> A kevés közzétett bírósági döntés alapján úgy tűnik, a magyar bírói gyakorlat hajlik arra, hogy különbséget tegyen a szerződés lényeges elemeit és nem lényeges elemeit érintő felelősségkorlátozás között. A Legfelsőbb Bíróság egyik döntésében (BH

1987/ 1 19. sz.) kimondta, hogy az eladó akkor is felelős azért, hogy az általa eladott áru használható legyen, ha azt éppen a rosszabb minősége miatt alacsonyabb áron értékesítette.

Következésképp a kártérítés – és ezzel a felelősséget csökkentő minden szerződéses kikötés – tüzetes bírósági ellenőrzés alá eshet, ami jelentősen növeli az ilyen, az alacsony értékeléssel bíró vévők által kívánt szerződési rendelkezések tranzakciós költségét.

*Következtetések.* Láttuk, a Hadley-szabály klasszikus jog-gazdaságtani elemzésének kulcsa az, hogy a kártérítés összegének korlátozása miatt másik csoport próbálja szerződéses úton megszabni a kártérítés nagyságát. Azonban az itt bemutatott és a későbbiekben részletesebben elemzett feltételek között ez a változás nem jelentkezik: mind a nem-korlátozott kártérítés, mind a Hadley-szabály mellett a magas értékeléssel rendelkezők próbálnak majd kötbért kikötni a szerződésben, hiszen a teljes kártól elmaradó kártérítés miatt mindig számolniuk kell nem fedezett kárral. Ráadásul az alacsony értékeléssel rendelkezők kiszűrésének tranzakciós költsége is meghaladja az övékét.

#### 4. AZ ÖSZTÖNZÉSI HATÁSOK

Mint láttuk, a fő különbség a mi modellünkben nem az lesz, hogy melyik csoport szerződik ki a kártérítési alapelveket rögzítő diszpozitív szabály alól. Ugyanakkor azt nem tagadjuk, hogy a különböző szabályok ösztönzési hatásai lényegesen eltérnek – sőt éppen ezt kívánjuk bizonyítani.

*A modell alapjai.* Szerződésszegésre akkor kerül sor, ha a szerződés teljesítésének költsége meghaladja a kártérítés nagyságát,  $C > D$ . A teljesítés költsége (C) előzetesen szintén valószínűségi változó – pontos értékét nem ismerjük. Az eladó előzetesen csak azt tudja, hogy a valószínűségi eloszlás  $F(C)$ . Természetesen igaz az, hogy minél magasabb a kártérítés nagysága, annál kevésbé valószínű a szerződésszegés. Ez a valószínűség azon-

<sup>23</sup>Megjelenik azonban ez az angolszász jogban is. Az Egyesült Államokban a súlyos méltánytalanság [*unconscionability*], az angol jogban a korlátozás, kizárás ésszerűségét vizsgálják.

<sup>24</sup>Ugyanakkor külön szabályok vonatkoznak az általános szerződési feltételekkel kötött szerződések esetére (Ptk. 209–209/D§).

<sup>25</sup>A Magyar Népköztársaság Polgári Törvénykönyvének a külkereskedelmi kapcsolatokra történő alkalmazásáról szóló 1978. évi 8.

törvényerejű rendelet 15. §-a szerint külkereskedelmi kapcsolatokban a felek a szerződésszegésért való felelősséget korlátozhatják vagy kizárhatják azzal, hogy a kártérítést a bíróság (választott bíróság) is mérsékelheti.

<sup>26</sup>Ugyanakkor meglehetősen kevés, a felelősségkizárás esetét tárgyaló, publikált bírósági döntés van.



ban az elővigyázatosságtól is függ. Az elővigyázatosságot a modellben úgy kezeljük, mint ami csökkenti a teljesítés költségét, következésképpen csökkenti a szerződészegés esélyét is. A szerződészegés esélye tehát  $\Pr(D, x) = 1 - F(D, x)$ , ahol  $\frac{\partial \Pr}{\partial x} < 0$  és  $\frac{\partial^2 \Pr}{\partial x^2} > 0$ .

Mint az irodalomból jól ismert (összefoglalásért lásd Cooter – Ulen [2005] vagy Shavell [2004]), a kártérítés nagysága hat mind az óvintézkedések szintjére, mind a szerződésre hagyatkozásra, mind a kárenyhítésre.

*Elővigyázatosság.* A kártérítés növelése növeli az elővigyázatosság egyénileg optimális szintjét.

$$(11) \frac{\partial x^*}{\partial D} > 0$$

Az előbb láttuk, hogy ha az elővigyázatosság adott, akkor a kártérítés növelése csökkenti a szerződészegés valószínűségét ( $-\frac{dF}{dD} = f_c(c, x) < 0$ ). Most azt látjuk, hogy a magasabb kártérítési összeg miatt az elővigyázatosság is módosul: növeli azt, ami csak még tovább csökkenti a szerződészegés valószínűségét. A két hatás ugyanolyan irányba mutat, tehát nyilvánvaló, hogy a szerződészegés valószínűsége csökken, ha a kártérítést emeljük:

$$(12) \frac{\partial \Pr}{\partial D} > 0$$

*Szerződésre hagyatkozás.* A kártérítés várható nagysága befolyásolja a vevő döntéseit is. Ha a kártérítés minden, a szerződészegés miatt elmaradt hasznot fedezne, akkor a vevő előzetesen irracionálisan nagy beruházásokat tenne annak érdekében, hogy maximálja a szerződésből fakadó hasznát – ezen beruházások felvállalásakor ugyanis nem kellene számolnia a szerződés teljesítését esetleg akadályozó problémák megjelenésével. Ha teljesítik a szerződést, akkor hozzájut az abból származó haszonhoz, viszont szerződészegés esetén is megkapná azt, kártérítés formájában.

A mi modellünk is azt feltételezi, hogy a vevő a saját várható hasznát akarja maximálni, amikor az ilyen beruházásokról dönt. A haszon, a beruházás növekvő függvény,  $V(r)$ , ahol  $V'(r) > 0$  és  $V''(r) < 0$ . Vagyis az ilyen beruházások haszna a vevő számára:

$$(13) PB = [1 - \Pr(x, D)]V(r) + P_r(x, D)D - p - r$$

Itt az elsőrendű feltétel:

$$(14) [1 - \Pr(x, D)]V'(r) = 1$$

Mivel a kártérítés emeléséről tudjuk, hogy csökkenti a szerződészegés valószínűségét, így

$$(15) \frac{\partial r}{\partial D} > 0.$$

*Kárenyhítés.* A kárenyhítés az erkölcsi kockázat egyik speciális formájának tekinthető: a vevő befolyásolni tudja a kár nagyságát – például jelentősen nő az, ha nem tesz semmit a kár csökkentése érdekében, *miután* tudomást szerzett a másik fél szerződészegéséről. A szerződésre hagyatkozáshoz hasonlóan a teljes kárt megtérítő kártérítés itt is az optimálistól eltérő ösztönzőket teremt. A kárenyhítés egyéni hozama ugyanis:

$$(16) PB = \Delta L(z) - z$$

ahol  $\Delta L(z)$  a *nem fedezett kár* ( $V - D$ ) csökkenése, ami a kárenyhítés ( $z$ ) függvénye. Az elsőrendű feltétel:

$$(17) \Delta L(z) = 1$$

A kárenyhítés optimumát a kártérítési rendszer úgy érheti el, ha nem téríti meg azokat a károkat, amelyeket kárenyhítés révén el lehetne tüntetni. Ha minden kárt térítene, akkor a (16) egyenlet jobb oldalán az első tag nulla lenne, vagyis nyilvánvaló, hogy nem lenne kifizetődő semmiféle kárenyhítési lépés sem.

#### 4.1 A szerződés értékének meghatározása

Az ösztönzők elemzésénél a kulcskérdés a kártérítés nagysága lesz, így érdemes a kárt olyan elemekre bontani, amelyek nagyjából jelzik, hogy az adott kárt milyen valószínűséggel ítéli meg a bíróság különböző kártérítési rendszerekben. Az előzőekben bemutatott kétdimenziós (négyelemű) felbontást érdemes itt még egy kérdéssel kiegészíteni: a károsultnak (vevőnek) felróható kárelemekért a bíróság vélhetően nem lesz hajlandó kártérítést megítélni. Ezeket az elemeket a károsulti közrehatás elemzésével próbálja kiszűrni a jogrendszer – ide tartozik



a túlzottan nagy ráhagyatkozás vagy a kárenyhítés elmulasztása.

**4. táblázat:** *A szerződés értékét meghatározó elemek*

	<i>Vagyoni</i>	<i>Nem vagyoni</i>
Általános	$v_I$	$v_{II}$
Károsulti közrehatás eredménye	$v_{III}$	$v_{IV}$
Speciális, egyedi	$v_V$	$v_{VI}$

A 4. táblázat alapján meghatározhatjuk a különböző kártérítési rendszerek eltérő nagyságú összegeit.

*Teljes kárt fedező kompenzáció:*

$$(18) D = v_I + v_{II} + v_{III} + v_{IV} + v_V + v_{VI}$$

*Az optimális elmaradt kár alapján adott kártérítés tankönyvi példája:*

$$(19) D^* = v_I + v_{II} + v_{III} + v_{IV}$$

Ez a kártérítés az, ami *ex ante* – vagyis amíg az ösztönzési hatások fontosak – mind a három fenti kérdésben optimális megoldást eredményezne (lásd Cooter – Ulen [2005], illetve Shavell [2004]).

*A Hadley-szabály tankönyvi példája:*

$$(20) D_{Hadley} = v_I + v_{II}$$

Ez természetesen azt feltételezi, hogy a Hadley-szabályt azután alkalmazzák, hogy már kiszűrték a károsultnak felróható kárelemeket.

*Szerződésben szabályozott kártérítés:*

$$(21) D_{liq} = d_{liq} = E(D)$$

A (20) összeg csak azon vevők esetében igaz, akik nem tárják fel valós értékelésüket. Ha megteszik, akkor azt az összeget kapják, amit a szerződésben kikötöttek. Az egyszerűség kedvéért feltesszük, hogy a magas értékeléssel bírók esetében ennek összege megegyezik a teljes elmaradt haszonnal, pontosabban annak *ex ante* várható értékével.

*Nem-korlátozott (valós) kártérítés:*

$$(22) d = v_I + \alpha v_{II} + \gamma + \beta(v_V + \alpha v_{VI}),$$

Ahol  $\gamma$  a bíróság azon hibáját jelzi, hogy tévesen becsli meg a károsulti közrehatást. Feltesszük, hogy  $\gamma > 0$ , vagyis a bíróság nem képes tökéletesen kiszűrni a vevő nem optimális lépéseinek minden hatását.

*Valós Hadley:*

$$(23) D_{Hadley} = v_I + \alpha v_{II} + \gamma.$$

Mivel későbbi elemzésünk legfontosabb kérdése éppen az lesz, hogy a kártérítés nagysága miképpen hat a különböző ösztönzőkre, ezért érdemes a különböző rendszereket ebből a szempontból összehasonlítani. Mindvégig feltesszük, hogy (i) az összes értékelem nem-negatív, (ii)  $\alpha$  és  $\beta$  kellően alacsony, (iii)  $\gamma$  nem túl magas, és (iv) a magas értékeléssel rendelkező vevőknél  $v_V + v_{VI} > 0$ . Éppen ezért a magas értékkel rendelkezők esetén:  $D > D^* > D_{Hadley} > d_{Hadley}$  és  $D > D^* > D_{Hadley} > d_{Hadley}$  (Tankönyvek által leírt Hadley-szabály, vagyis  $D_{Hadley}$  és a valós nem-korlátozott kártérítés, vagyis  $d$  viszonya bizonytalan, de ez modelljeink szempontjából nem is lesz fontos.)

Az előzők alapján három különböző kártérítési rendszert fogunk összehasonlítani: (i) a nem-korlátozott kártérítést, (ii) a Hadley-szabályt és (iii) az előreláthatósági tesztet. Mint fent láttuk, a Hadley és az előreláthatóság közötti különbség csak abban az esetben jelenik meg, ha a vevő sem ismeri a pontos értéket – ilyenkor a Hadley az eladóra, az előreláthatósági teszt a vevőre terheli a kárt.

**4.2 Elővigyázatosság, ráhagyatkozás, kárenyhítés**

Mint az előbb már láthattuk, a kártérítés nagysága mind a három döntésre hat.

*Elővigyázatosság.* A (11) egyenlet szerint minél alacsonyabb a kártérítési szint, annál alacsonyabb lesz az elővigyázatosság szintje is. Mivel az optimális óvintézkedési szintet akkor érhetnénk el, ha a kártérítést az elmaradt haszon alapján állítanánk be ( $D^*$ ), minden, a valóságban megvalósuló kártérítési forma – a nem-korlátozott is – túl alacsony elővigyázatosságot eredményez. Minden további korlátozás (Hadley-szabály vagy az előreláthatósági teszt) értelemszerűen csak még tovább csökkenti az amúgy is alacsony szintet. A helyzetet termé-



5. táblázat: A különböző kártérítési összegek viszonya

	$D$	$D^*$	$D_{Hadley}$	$d$
Teljes kár megtérítése – $D$	$=$			
Az optimális elmaradt kár alapján adott kártérítés – $D^*$	$D^* \leq D,$	$=$		
Tankönyvi Hadley – $D_{Hadley}$	$D_{Hadley} \leq D$	$D_{Hadley} \leq D^*$	$=$	
Nem-korlátozott – $d$	$d \leq D,$ ha $\gamma \leq v_{III} + v_{II} + (1-\alpha)v_{II} + (1-\beta)v_{II} + (1-\alpha\beta)v_{VI}$	$d \leq D^*,$ ha $\gamma \leq (1-\alpha)v_{II} + (1-\beta)v_{II} + (1-\alpha\beta)v_{VI}$	$d \leq D_{Hadley}$ ha $\gamma + \beta(v_{II} + \alpha v_{VI}) \leq (1-\alpha)v_{II}$	$=$
Válós Hadley – $d_{Hadley}$	$d_{Hadley} \leq D,$ ha $\gamma \leq v_{III} + v_{II} + (1-\alpha)v_{II} + v_{VI} + v_{VI}$	$d_{Hadley} \leq D^*,$ ha $\gamma \leq (1-\alpha)v_{II} + v_{VI} + v_{VI}$	$d_{Hadley} \leq D_{Hadley},$ ha $\gamma \leq (1-\alpha)v_{II}$	$d_{Hadley} \leq d$

6. táblázat: A különböző kártérítési megoldások hatása az elővigyázatosságra, a ráhagyatkozásra, illetve a kárenyhítésre

Kártérítési forma	Eladó elővigyázatossága	Szerződésességsről hozott döntés	A vevő ráhagyatkozása	Kárenyhítés (vevő)
Optimális	OPTIMÁLIS	OPTIMÁLIS	OPTIMÁLIS	OPTIMÁLIS
Korlát nélküli	Szuboptimális	Nem hatékony	Szuboptimális	OPTIMÁLIS
Hadley	Alacsonyabb, mint a korlát nélkülinél	Kevésbé hatékony, mint a korlát nélkülinél	Alacsonyabb, mint a korlát nélkülinél	OPTIMÁLIS
Előreláthatósági teszt	Alacsonyabb, mint a Hadley esetén	Kevésbé hatékony, mint Hadley esetén	Alacsonyabb, mint a Hadley esetén	OPTIMÁLIS



szetesen befolyásolja a szerződésmódosítás, az újratárgyalás lehetősége – ezért a kérdésre annak tárgyalása kapcsán visszatérünk.

*Ráhagyatkozás.* A ráhagyatkozás elemzése hasonló logikát követ. Látjuk, a nem-korlátozott kártérítés itt is alacsonyabb, mint az optimális (ez itt is  $D^*$ ), a további korlátozás csak ront a helyzeten. Ez a hatás azonban erősen függ attól, hogy a kártérítés magas szintje csökkenti a szerződésszegés esélyét, hiszen (14)-ből:

$$(24) V(r) = 1/F(x, D)$$

*Kárenyhítés.* Láttuk, hogy az optimális kárenyhítés azt követeli, hogy a kártérítés összege ne függjön a kárenyhítés nagyságától. Bármelyik itt vizsgált kártérítési formát tekintjük, látszik, hogy azok nagysága független a kárenyhítéstől ( $z$ ) – a Hadley, illetve az előreláthatósági szabály nem változtat az ösztönzőkön.

#### 4.3 Szerződésszegésről hozott döntés, szerződésmódosítás

Amikor az eladó a szerződésszegésről dönt, tipikus esetben lényegesen több információja van annál, mint amennyi a szerződéskötés pillanatában volt. Jobb, pontosabb becslések állnak már rendelkezésre a szerződés értékéről, a teljesítés költségéről, illetve a kártérítés nagyságáról. Akkor szeg szerződést, ha a teljesítés (befejezés) költsége meghaladja a kártérítését. Azonban a kártérítés megállapítása-akor a bíróság becsli a szerződés értékét. Ha a megítélt kártérítés elmarad ettől, azonban az eladó a bíróságnál pontosabban ismeri a kárt a szerződésszegésről hozott döntése pillanatában, akkor nem hatékony döntést hoz.<sup>27</sup>

Amennyiben a felek információhoz jutnak a való-  
los költségszintről és a szerződés pontos értékéről, akkor – ha tranzakciós költségek nem lennének – a felek mindig tudnák úgy módosítani a szerződést, hogy a szerződésszegés csak hatékony esetben történjen meg (akkor viszont mindig történ-

jen meg). Tegyük fel, hogy miután az eladó közölte, hogy szerződést kíván szegni (pl. késve akar teljesíteni), a vevőnek lehetősége van még szerződésmódosítást ajánlani. Tegyük fel továbbá, hogy a tervezett szerződésszegés nem hatékony – technikailag:  $V > C > d$ . Könnyen belátható, hogy ilyen esetben mindig lenne olyan, a vevő által ígért transzfer ( $t$ ), hogy  $V-t > d > C-t$ , vagyis amely a szerződésszegést már éppen nem teszi kifizetődővé az eladó számára, de a vevő annak teljesítését még mindig kívánatos tekinti. Ha az újratárgyalás eredménye az, hogy elmarad a nem hatékony szerződésszegés, akkor ezen a két fél együtt  $V - C$  értéket nyer – ez a szerződésmódosítás társadalmi haszna: az elmaradt kár. Természetesen, ha a bíróság pontosan értékelné a szerződést, pontosan szabná ki a kártérítést ( $d = V$ ), akkor fel sem merülne nem-hatékony szerződésszegés, és szerződésmódosításra sem lenne szükség.

Lássuk ezek után, hogyan hat a szerződésmódosításból elérhető haszonra az, ha változik a kártérítés nagysága. Minél kisebb a kártérítés, annál nagyobb a szerződésmódosításból származó haszon. A nem hatékony szerződésszegést megakadályozó szerződésmódosítás bruttó haszna ugyanis:

$$(25) EB = V - \int_d^V cf(c, x)dc$$

Látszik, hogy a kártérítési összeg csökkentésének hatására a jobb oldalon szereplő második összeg csökken, vagyis az együttes haszon nő. Ebből első látásra meglepő következtetés adódik: mivel a kártérítés összegének csökkentése következtében nő a szerződésmódosítás értelme, a csökkenő kártérítési összeg növeli az újratárgyalás esélyét, ezért csökkenti a nem hatékony szerződésszegések számát. Azonban ezt a megállapítást az 1. ábra alapján pontosítani tudjuk. Szerződésmódosításra akkor kerül sor, ha az abból elérhető haszon meghaladja annak tranzakciós költségét. Idáig azt állítottuk, hogy a szerződésmódosításból származó haszon ( $EB$ ) csökkenő függvénye a kártérítés nagyságának. Amíg a kártérítés összege meghaladja azt a szintet, ahol a szerződésmódosítás kifizetődővé válik ( $EB = TrC$ ), ott a kár-

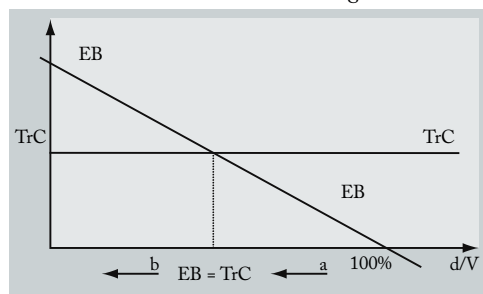
<sup>27</sup>Posner [1999] érvelése nagyon hasonló. Ő azonban feltételezi, hogy az eladónak semmiféle információja nincs az adott vevő értékéről – csak a valószínűségi eloszlást ismeri. Következésképpen optimálisan állítja be az elővigyázatosságot, bár az egyes szerződések esetében előfordulhat tévedés, de összességében hatékony döntés

születik. A fő különbség Posner és a mi modellünk között az, hogy mi csak egyetlen szerződés esetével foglalkozunk, vagyis azzal az esettel, amikor a partner (a vevő) már ismert. Itt a további információ nem a piac egészére (ebben az értelemben: nem az átlagos szerződési értékre), hanem az adott vevő értékelésére vonatkozik.



térítés korlátozása csak tovább növeli a nem hatékony szerződészségéből származó várható kárt. Ha az ábrán  $a$  pontból a nyílnak megfelelő irányba mozdulunk, akkor csökken a kártérítés. Emiatt az függvény értéke, vagyis a társadalmi veszteség nő. Amennyiben azonban a nem-korlátozott kártérítés összege eleve  $e$  szint alatt van (például  $b$  pontban), akkor a Hadley vagy az előreláthatósági szabály növeli a nem-hatékony szerződészségéből fakadó várható kárt, vagyis még kifizetődőbbé teszi, még inkább ösztönzi az újratárgyalást. Ha  $b$  pontból csökkentjük a kártérítést, akkor továbbra is nő az  $EB$  függvény értéke, de mivel ez meghaladja a tranzakciós költséget, így a felek eleve újratárgyaltak volna a megállapodást – a kártérítés módosításának nincs hatása.<sup>28</sup>

1. ábra: A szerződésmódosításból származó haszon és annak tranzakciós költsége



#### 4.4 A kockázatmegosztás

A hatékony kockázatallokáció két modelljét ismeri az irodalom. Posner – Rosenfield [1977] alapján az egyik azt állítja, hogy a szerződéssel járó kockázatokat az ún. *jobb kockázatviselő tesztje* alapján kell megosztani: minden kockázatot viseljen az, akinek a számára az alacsonyabb költséget jelent. A mikro-ökonómiai modellek a hatékony kockázatmegosztást abból vezetik le, hogy milyen a vevő és az eladó határhaszna teljesítés és szerződészség esetén. A továbbiakban ezt *kockázatoptimalizálási modellnek* nevezzük – és ezzel kezdjük a vizsgálatot.

*Optimalizálási modell.* A Hadley-szabályt, amelynek lényege az, hogy bizonyos kockázatokat egy-

értelműen a vevőre hárít, az optimalizálási modell alapján el kell utasítani. Tegyük fel, hogy a haszonnak két lehetséges szintje van: az alacsony ( $V_L$ ) és a magas ( $V_H$ ). Mind a kettő fix érték, és a bíróság előtt bizonyítani lehet, hogy melyik következett be. Technikailag  $V_H = V_L + \theta$  ahol  $\theta$  egy olyan ismert érték, amit a bíróság előtt igazolni lehet. Az egyszerűség kedvéért feltételezzük, hogy a vevő beruházásai nem befolyásolják  $\theta$  megjelenésének esélyét. A vevő előre csak  $\theta$  megjelenésének valószínűségét ismeri – ez  $q$ . Ugyanakkor az eladó nem tudja, hogy kétféle haszonszint lehetséges, ő csak az alacsonyabb értékkel számol.

Tegyük fel továbbá, hogy két lehetséges költségszint van: az alacsony,  $C_L$  mind a két haszonszinttől elmarad, és a kártérítéstől is elmarad. Ezzel szemben a magas költségszint,  $C_H$  nagyobb, mint  $V_H$ , vagyis:  $C_L < V_K < V_H < C_H$ . A szerződészség tehát  $C_H$  esetén következik be – ennek esélye  $Pr$ . Ez a valószínűség ismert mindkét fél előtt. (Itt a szerződészség esélye nem függ a kártérítés nagyságától!)

A vevő várható haszna:

$$(28) \quad EU = (1-Pr)[qU(V_H-p) + (1-q)U(V_L-p)] + Pr[qU(d_H-p) + (1-q)U(d_L-p)]$$

ahol  $p$  az ár. Mivel az eladó nem tudja, hogy  $\theta$  is megjelenhet az értékelésben, ezért úgy számol, hogy a kártérítés az alacsony szerződési értékkel lesz egyenlő ( $d_L$ ). Ezt figyelembe véve az eladó várható haszna

$$(29) \quad EB = (1-Pr)B(p-C_L) + Pr B(p-D_L)$$

A kockázatoptimalizálási modell szerint társadalmilag optimális kockázatmegosztás az, melynek esetén:

$$(30) \quad \frac{qU(V_H-p) + (1-q)U(V_L-p)}{qU(d_H-p) + (1-q)U(d_L-p)} = \frac{B'(p-C_L)}{qB'(p-d_H) + (1-q)B'(p-d_L)}$$

ahol az egyenlet jobb oldalán már a magas kártérítés esély is megjelenik.

<sup>28</sup>További probléma fakadhat azonban abból, ha a tranzakciós költség változik a kártérítés nagyságának függvényében. Például, ha nincs sem alternatív vevő, sem alternatív eladó, akkor a felek más-más stratégiát követhetnek, ha más a kiinduló helyzet. Éppen ezért a tranzakciós

költség függhet a kártérítés nagyságától is. Például Talley [1995] mutat be modellt arra, hogy a tranzakciós költség közepes kártérítés esetén alacsonyabb, és a legmagasabb értéket akkor veszi fel, amikor az vagy teljes összegű, vagy teljes mértékben hiányzik.



*Kockázatosítás különböző kártérítési szabályok mellett: elmaradt haszon alapján.* Ha a bíróság pontosan meg tudná állapítani az értéket, ezzel egyenlő szinten állíthatná be a kártérítést,  $d_H = V_H = V_L + \theta$  és  $d_L = V_L$ . A költségek változása miatt kockázatot csak az eladó visel – a vevő szerződésszegés (magas költség) esetén is megkapja a szerződés hasznát. Ebben az esetben nyilvánvaló, hogy a (30) egyenlet bal oldalán a számláló és a nevező egyenlő, vagyis a tört értéke 1. Ez a megoldás csak akkor tekinthető hatékony kockázatmegosztásnak, ha a vevő vagy kockázatmentes, vagy felelősségbiztosítást tud vásárolni.

Azonban ez a modell sem nyújt teljes biztonságot a vevőnek, hiszen az érték változásából fakadó kockázatot (vagyis  $q$ -t) ő viseli. A vevő haszna  $q$  valószínűséggel  $U(V_H - p)$ , míg  $1 - q$  valószínűséggel  $U(V_L - p)$ . Ha a vevő biztosítást tud vásárolni  $\theta$  elmaradása esetére ( $\tau$  árért), akkor ez a kockázat eltűnik. Ugyanakkor (30) bal oldala módosul:

$$(31) \quad \frac{qU''(V_L + \theta - \tau - p) + (1 - q)U''(V_L + \theta - \tau - p)}{qU''(d_H + \theta - \tau - p) + (1 - q)U''(d_L + \theta - \tau - p)} = \frac{U'(V_L + \theta - \tau - p)}{U'(d_L + \theta - \tau - p)}$$

A kárt teljes mértékben fedező kártérítés és biztosítás esetén a vevő nem visel semmiféle kockázatot, mindenképpen haszonhoz jut.

*Nem-korlátozott kártérítés, Hadley és előreláthatóság.* Mint láttuk, a nem-korlátozott kártérítés sem nyújt teljes kárfedezetet, a vevő ekkor is a kár jelentős részét viselheti. Továbbra is tegyük fel, hogy ez a kártérítés  $d = V_I + \alpha V_{II} + \gamma + \beta(V_V + \alpha V_{VI})$ . Ez az érték természetesen magasabb ( $d_H$ ), ha  $\theta$  megjelenik, míg alacsonyabb ( $d_L$ ), ha nem. Az előző, várható haszon alapján számolt (teljes) kártérítéshez képest a várható érték csökken, a szórás nő, vagyis a szerződés *ex ante* értéke, a fent bemutatott opciós értéke csökken.

A Hadley és az előreláthatósági szabály mindkét haszonszint esetén ugyanazt a kártérítést itéli meg,  $d_L$ -t – mivel  $\theta$  esélyéről feltevésünk szerint csak a vevő tudott, vagyis információs aszimmetria volt. Ekkor az opciós értékre két ellentétes hatás hat

– a nem-korlátozott kártérítés rendszeréhez képest a várható érték és a szórás is csökken.<sup>29</sup>

Ha a felek szerződésben kötik ki a kártérítés (köt-bér) nagyságát, akkor a vevő nagyobb biztonságban tudhatja magát. Természetesen csak akkor, ha a bíróság hajlandó kikényszeríteni a szerződésben szabott kártérítés összegét. Már láttuk, hogy ez az eset gyakorlatilag visszaállítja a teljes kártérítés esetét. Itt is felmerül azonban egy probléma: miképpen szabályozza a szerződés a kártérítést, fix összegben vagy a szerződés valós értékétől függő (teljes kárt megterítő) formában. Utóbbi esetben, vagyis ha a kártérítés függ a valós értékeléstől (azaz létezik egy  $d_H = V_H = V_L + \theta$ , és egy  $d_L = V_L$  kártérítési érték is a két esetre), akkor a vevő továbbra is viselni fogja a haszonszint változásából származó minden kockázatot. Ha fix kártérítésben állapodnak meg, vagyis a kártérítés mindkét esetben ugyanakkora, nem reagál  $\theta$ -re, a külső helyzet ( $\theta$ ) csak akkor hat a hasznára, ha a szerződést teljesítik. A kockázat (vagyis a szórás) a köt-bér nagyságától függ – akkor minimális, ha annak összege *ex ante* várható értékkel egyenlő ( $d_{liquidated} = qV_H + (1 - q)V_L$ ). Ugyanakkor minél magasabb a köt-bér összege, annál magasabb lehet a várható érték, attól függően, hogy a magasabb kártérítés miatt hogyan alakul az ár.

*Olcsóbb kockázatviselő teszthe.* Az olcsóbb (jobb) kockázatviselő teszthe azt feltételezi, hogy valamilyen – vagy mindkét fél – képes lenne egyedül is teljes mértékben megszüntetni adott kockázatot. (Természetesen nem minden kockázatnál ugyanolyan ez a viszony: a különböző kockázatokat különböző felekre lehet terhelni.)

Vegyük át az előző (optimalizációs) modell jelelését! Azt a felet keressük, aki olcsóbban tud biztosítást vásárolni (vagy olcsóbban tudja piaci biztosítás nélkül, saját magát biztosítani): vajon az eladó vagy a vevő képes a  $\theta$ -vel kapcsolatos biztosítást alacsonyabb áron ( $\tau$ ) megkötni. Nyilvánvaló, hogy információs aszimmetria esetén az informált fél tud olcsóbban védekezni a kockázat ellen – lévén, hogy a másik nem is tud felkészülni rá, nem is biztosíthatja magát ellene.<sup>30</sup>

<sup>29</sup>Tegyük hozzá: ha a modellben feloldjuk azt a feltevést, hogy a bíróság előtt tökéletesen bizonyítható  $\theta$ , akkor ez a szabály csökkenti a bírósági tévedés esélyét is.

<sup>30</sup>A Hadley-szabály mellett az informált fél, a vevő erősen ösztönözve van arra, hogy vagy maga legyen elővigyázatos (és vállalja fel annak költségét), vagy tárja fel ezt a kockázatot a másik fél előtt.

Utóbbi esetben a másik fél fog védekezni, ő fogja ezért a költségeket felvállalni – így vélhetően felárat kér. Nyilvánvaló éppen ezért, hogy az információátadás és ezzel a kockázat áthárítása csak akkor érdeke a vevőnek is, ha azt gondolja, hogy az eladó olcsóbban tud védekezni, kevésbé emelné az árat, mint amennyibe a védekezés a vevőnek kerülne (Posner [1998]).



Ugyanakkor azt már közel sem tudjuk ilyen könnyen megválaszolni, hogy mi történjen azokkal a kockázatokkal, amelyekről egyik félnek sem volt tudomása. Láttuk, a Hadley-szabály ezeket a kockázatokot az eladóra terheli, az előreláthatósági szabály a vevőre. De nyilvánvaló, hogy az olcsóbb kockázatviselő teszje alapján egyik általánosan alkalmazandó elv sem helyeselhető: elképzelhető például, hogy a másik fél lenne képes olcsóbban biztosítani magát. Hasonlóképp nem igazolható az sem, hogy minden olyan kockázatot, amely előre ismert volt, az eladó viseljen – függetlenül attól, hogy ő-e az olcsóbb kockázatviselő.

#### 4.5 Információ

Mint említettük a Hadley-szabály klasszikus elemzése az információs aszimmetria feltételezéséből indul ki – a szerződésből elérhető hasznot, a szerződés értékét és így a kárt a vevő már a szerződéskötés pillanatában ismeri. Gyakorlatilag ezek a modellek úgy tekintik, mintha az információ véletlenül került volna a vevő birtokába – nem elemzik azt, hogy a szabály hogyan hat az ő információszerzési ösztönzőire. Természetesen, ha az értéknek előre csak a valószínűségi eloszlása ismert, mint a mi modellünkben, akkor mind a szerződéskötés előtti, mind az azt követő információgyűjtés fontossága válik – ráadásul nem csak az eladó, hanem a vevő oldalán is.

*A vevő információszerzési ösztönzői.* Láttuk az előző fejezetben, hogy – amennyiben nem köt biztosítást – a szerződés értékének alakulásából származó kockázatot mindenképpen a vevő viseli. Éppen ezért mindig kellő ösztönzője van arra, hogy az ezzel kapcsolatos információkat megszerze. Például, ha kiderül, hogy az érték kisebb, mint amire kezdetben számított (a várható érték, az opciós érték), akkor mindig lehetősége van arra, hogy az eladóval szerződésmódosításról tárgyaljon, és a kártérítés csökkentésével biztosítsa maga számára, hogy az eladó esetleg kedvezően módosítsa az árakat. Ezt az ösztönző hatást – mivel az értékváltozás minden kártérítési elv mellett a vevőt terheli – nem érinti a kártérítés csökkentése.

*Az eladó információszerzési ösztönzői – a szerződés megkötése előtt.* Az eladó oldalán a helyzet egy kicsit bonyolultabb. Mindenekelőtt: láttuk, hogy a

bíróság néhány információ kapcsán elvárja, hogy az eladó szerezzé azt meg – a kártérítés mindenképpen tartalmazni fogja azok hatását. Természetesen ezen információk megszerzésére, illetve az ezekkel kapcsolatos információk pontosítására az eladó költségekkel ösztönzött, mind a szerződés megkötése előtt, mind azután. A kártérítési szabály változtatása ezt sem befolyásolja.

Azon információk sorsa érdekes, amelyekről a bíróság nem várja el, hogy az eladónak ismernie kellett volna. A különböző kártérítési szabályok hatásai itt már jelentősen eltérnek, hiszen az eladó csak azokat az információkat akarja majd megszerezni, amelyek befolyásolják a várható kártérítést. Mivel a nem-korlátozott kártérítés nem szelektál a kárelemek között aszerint, hogy melyeket kellett volna ismernie az eladónak a szerződés megkötésekor, az eladó minden információ megszerzésében érdekelt. Ezzel szemben az információs ösztönzők azok, ahol a Hadley és az előreláthatósági szabály hatása alapvetően eltér egymástól. A Hadley-szabály mellett azon információk megszerzésére lesz csak ösztönző, amelyeket a vevő nem ismer – a többi esetben vagy átadja őket a vevő, vagy hivatkozhat arra, hogy információs aszimmetria volt. Az előreláthatósági szabály mellett az eladó csak azon információk megszerzésében lesz érdekelt, amelyekről a bíróság várhatóan azt állapítja majd meg, hogy az eladónak tudnia kellett (volna). Ha valamiről nem tudott, azért nem tartozik kártérítési felelősséggel.

*Az eladó információszerzési ösztönzői – a szerződéskötés után.* A szerződéskötés után azért érdemes az eladónak információt gyűjtenie, mert csak akkor tud kellően megalapozott döntéseket hozni a szerződés teljesítéséről, ha pontosabban ismeri a kártérítés összegét. Tegyük fel, hogy tudomására jut: valamilyen extra költség fog felmerülni. Az egyszerűség kedvéért: e nélkül a költség nélkül a szerződés teljesítésének, befejezésének költsége 0 lett volna, így azonban  $C$ . Ha a megismert új költségszint magasabb, mint a várt kártérítés, akkor szerződést fog szegni; ha kisebb, teljesít.

Meghatározhatjuk, hogy az eladónak milyen hasznot hoz az információgyűjtés. Tegyük fel, hogy a kártérítés minimuma  $\underline{D}$ , a maximuma  $\overline{D}$ . A sűrűségfüggvény pedig  $g(D)$ . Információgyűjtés nélkül az (*ex ante*) kártérítéssel fogja összevetni a költséget. A szerződésszegés költsége tehát információgyűjtés nélkül,  $\int_{\underline{D}}^{\overline{D}} dg(D)dD$  Ha információt gyűjt, akkor a



megismert új érték függvényében két választása van: (i) ha a kártérítés meghaladja a költséget, akkor teljesít, vagyis ekkor a költség  $\int_D^{\bar{D}} g(D) dD$  (ahol  $\int_D^{\bar{D}} g(D) dD$  annak az esélye, hogy a kártérítés meghaladja a költséget), (ii) ha a költség nagyobb, akkor szegi meg a szerződést és fizet kártérítést – a költség  $\int_D^{\bar{D}} Dg(D) dD$ . Vagyis az információgyűjtésből származó haszon, költségmegtakarítás:

$$(31) \int_D^{\bar{D}} dg(D) dD - \left[ \int_D^{\bar{D}} g(D) dD + \int_D^{\bar{D}} Dg(D) dD \right] = \int_D^{\bar{D}} g(D-c) dD$$

Nilvánvaló, hogy a kártérítés korlátozása csökkenti az eladó egyéni ösztönzését is az információgyűjtésre. Egyrészt csökken az esélye annak, hogy a költséget meghaladná a kártérítés, másrészt a  $D - c$  különbség is csökken. (Matematikailag a kártérítés egyrészt úgy módosítja a  $g(D)$  függvényt, hogy a  $G(D)$  eloszlásfüggvény magasabb értéket vesz fel bármilyen  $D$  értéknél, másrészt a  $[D, \bar{D}]$  tartomány jobbra tolódik.)

*Információátadás: a bírósági döntésre gyakorolt hatás.* Amikor valamelyik fél arról dönt, hogy átad-e egy információt (vagy megtartja magának), mindig meg kell fontolnia azt is, hogy a partnere, illetve a bíróság hogyan fog erre reagálni. Kezdjük a vizsgálatot a bíróság reakcióival. A 2. táblázatban azt láttuk, hogy az információátadás révén az információs aszimmetriát mindig a kölcsönös informálság állapotává lehet átalakítani, ami mind a Hadley, mind az előreláthatóság esetén hat a kártérítés nagyságára. Az eladó információátadása nem hat a kártérítés nagyságára, míg a vevő az információ átadásával csökkenti a kártérítéssel nem fedezett kárát. Azonban a feleknek a bíróság tévedésének a lehetőségét is figyelembe kell venniük. Elképzelhető ugyanis, hogy az információátadás nélkül a bíróság nem tudná, hogy az adott információ a fél rendelkezésére állt. Vagyis éppen az információadás miatt derül az ki, hogy a félnek tudomása volt róla: ha az információt megtartja magának, akkor a bíróság nem tudja bizonyítani, hogy tudta (tudhatta) azt. Vagyis az információadás következménye az, hogy olyan helyzetről, amelyről kezdetben a bíróság azt gondolta, ha a kölcsönös információhiány (vagy a másik javára előnyös információs aszimmetria) állapota volt, most a bíróság úgy dönt, hogy a kölcsönös informálság állapota (és ezért az eladó viseli a kockázatot). Természetesen a nem-korlátozott kár-

térítés esetén ez a változás sem befolyásolja a kártérítés nagyságát. Az előreláthatóság esetén azonban az eladó szembenéz azzal a veszéllyel, hogy a bíróság a kárt – éppen e lépése miatt – őrá terhel. Hadley-szabály esetén az a kérdés, hogy a bíróság miképpen minősítené a másik helyzetét információátadás nélkül.

*Hatás a partnerre.* A bíróság reakciója mellett a partner várható válaszát is meg kell fontolni, amikor valamelyik fél úgy dönt, hogy feltárja a rendelkezésére álló információkat az értéket befolyásoló különböző körülmények bekövetkezési esélyéről, illetve azok értékre gyakorolt hatásáról. Két kérdést kell szem előtt tartani: (i) hat-e az átadott információ a másik fél védekezésére, ráhagyatkozására, illetve kárenyhítési lépéseire? (ii) Hogyan befolyásolja a felek piaci ereje az információfeltárást, hogyan változik az ár, ha a másik fél információt ad a szerződés értékeléséről, vagy azt pontosítja?

A vevő haszonfüggvénye két formában függ az eladó döntéseitől. Az eladó dönt a védekezésről és ezzel a szerződésszegés valószínűségéről, illetve az alkufolyamatban az ő stratégiájától is függ, hogy miképpen alakul az ár. Amikor a vevő nem lehet biztos abban, hogy ugyanazt az értéket kapja, függetlenül attól, hogy az eladó teljesít-e, vagyis amikor a kártérítés nem fedezi a teljes kárt, akkor a vevő érdekelt abban, hogy az átadott információkkal is ösztönözze az elővigyázatosságot. A szerződésben szabályozott kártérítés vagy a kötbér az egyik tipikus eszköz erre. Mint említettük, a fix összegű kártérítés a szerződés értékéből fakadó kockázatot teljes mértékben a vevőre hárítja. Az eladó költsége és haszna semmiképpen nem függ a szerződésből származó haszontól; sem az ár, sem a kártérítés nem függ ettől. Ha emiatt nő a kártérítés (várható) összege, akkor az eladó erősebben motivált lesz a szerződésszegést előidéző okok megelőzésében. Ha feltételes kártérítést kötnek ki a szerződésben, akkor már az eladónak is érdeke lesz az információgyűjtés a várható helyzetről, mivel a hasznát nagyban befolyásolja. Ebben az esetben a vevőtől érkező információ is hat az eladó döntéseire – fix kártérítés esetén természetesen nem.

Ha igaz, hogy a nem-korlátozott kártérítés esetén erősebb az összefüggés a teljes kár és a kártérítési összeg között, akkor bármilyen korlátozás esetén nagyobb lesz a vevő és kisebb az eladó ösztönzése az információszerzésre, illetve a vevőtől érkező infor-



mációk is csak kisebb hatást váltanak majd ki, ezért a vevő információadását is kevésbé ösztönzi. Ez az ösztönzés tovább gyengül, ha az eladó emelni tudja emiatt az árat<sup>31</sup> – a nagyobb biztonság miatt a vevő magasabb árat is hajlandó lesz elfogadni.<sup>32</sup>

Másik oldalról az eladónak érdeke, hogy a vevőnek meglegyen minden információja, ami az érték becsléséhez szükséges. Nyilvánvaló ez az érdekltség akkor, amikor az eladó az átadott információ miatt emelheti az árat. Másrészt viszont a túlzottan optimista várakozások korrigálása is érdeke lehet. Ugyanis amennyiben a vevő túlzott várakozásokkal bír, akkor könnyen elképzelhető, hogy a későbbi időpontban, amikor ráébred a valós értékre, szerződés módosítást kezdeményez majd – márpedig a későbbi szerződés módosítási kezdeményezés mindig nagy károkat okozhat: elveszhet a szerződés miatt tett beruházások jó része. Mivel a károkat tökéletesen lefedő kártérítés és az értékváltozás ellen fedezetet nyújtó biztosítás kombinációját leszámítva a vevő mindig visel valamiféle kockázatot a haszonváltozás miatt, az átadott információra a vevő vélhetően mindig reagálni is fog, azok fényében próbálja majd a saját óvatossági szintjét, illetve a beruházásait beállítani.

#### 4.6 Gondosság a szerződéskötés során

A büntető diszpozitív szabályok elmélete szerint a diszpozitív szabályok feladata az, hogy a feleket minél teljesebb szerződések megkötésére ösztönözze, hiszen a feleknek mindig több információjuk van, mint amennyi a bíróságnak lehet. Bár arról jelen-

tős vita alakult ki az irodalomban, hogy mikor tekintünk teljesnek egy szerződést<sup>33</sup>, az általánosan elfogadottnak tekinthető, hogy a szerződésben szabályozott kártérítés mindenképpen teljesebbé teszi a szerződést és egyben a bíróságok működését is megkönnyíti.

A klasszikus elemzés (Ayres – Gartner [1989]) a korlátozott kártérítés egyik előnyeként éppen ezt tartja számon: érdekeltté teszi a vevőt abban, hogy szerződésben szabályozott kártérítés révén feltárja a rendelkezésére álló információkat.<sup>34</sup> Ugyanakkor azt is láttuk, hogy a nem-korlátozott kártérítés sem nyújt számára teljes biztonságot, vagyis a magas értékeléssel rendelkező vevő ekkor is érdekelt lesz abban, hogy kötbért kössön ki – vagyis információt adjon magáról.

### 5. ÖSSZEFOGLALÁS

Cikkünkben megvizsgáltuk, hogy a Hadley- vagy előreláthatósági szabállyal kapcsolatban a jog-gazdaságtani, illetve jogi irodalomban megfogalmazott (általában azt támogató) vélemények akkor is fenn tarthatóak-e, ha figyelembe vesszük a jogrendszer, a szerződésen belül okozott kártérítések rendszerének – illetve tágabban az egész kártérítési rendszernek – a jól ismert problémáit. Ezek közül kettőnek (a nemvagyoni károk, illetve a specifikus károk problémájának) az a következménye, hogy a Hadley-vagy az előreláthatósági szabály nélkül sem beszélhetünk teljes kártérítésről. Másrészt a felelősségki-zárással, felelősségkorlátozással szembeni fenntar-

sem kiegészíteni, sem felülírni a szerződést: az egyetlen feladata annak kikényszerítése. (Ayres – Gartner [1992] példája szerint: az a szerződés, amely azt mondja ki, hogy az eladónak meghatározott árért minden körülmények között át kell adnia az árut, nem lenne teljes szerződés ezen definíció alapján.) A jog-gazdasági irodalom a teljes szerződéstől csak azt követeli meg, hogy terjedjen ki az összes világhállapotra, mindegyik esetén egyértelműen határozza meg a felek jogait és kötelezettségeit – csak egyértelműséget követel, azt nem, hogy hatékony megoldást is adjon. Ezért megmarad a bíróság felelőssége is.

<sup>34</sup>Ayres – Gartner [1989] leírásában a Hadley-szabály „büntető diszpozitív szabály”: egyik előnye éppen az, hogy rákényszeríti a magas értékelésű vevőt, hogy a szerződésben szabályozza a kártérítést. Válaszcikkében Posner [2005] a büntető diszpozitív szabály koncepcióját kérdőjelezi meg – miközben azt nem tagadja, hogy a Hadley-szabály teljesebb szerződés megkötésére ösztönöz. (Úgy érvel, hogy a korlátozás nem azért létezik, mert így akarják rávenni a vevőket a színvallásra, hanem azért, mert a szerződő felek túlnyomó többsége számára ez a kedvezőbb, nem a nem-korlátozott kártérítés.)

<sup>31</sup>Epstein [1989] és Johnston [1990] a *Hadley* és az ún *Laidlaw* döntés közötti összefüggést is elemzik. (Utóbbi esetében arról kellett dönteni, hogy kikényszeríthető-e egy olyan szerződés, amelyben az egyik fél abból tett szert nagy nyereségre a másik kárára, hogy egy-két nappal korábban megtudott egy olyan információt, amely a szerződés tárgyát képező áru árát alapvetően befolyásolta.) Mint Epstein bemutatta, elképzelhető, hogy a magáninformáció jelentős társadalmi értékkel is bír, miközben a Hadley-szabály gyakorlatilag bünteti azt, ha valaki információt tart vissza – ezzel erősen ellenősztonzi az információgyűjtést.

<sup>32</sup>Mind a klasszikus, mind a mi modellünk felteszi, hogy a magasabb elővigyázatosság miatt bekövetkező áremelkedés nem olyan nagy, hogy már ellenérdekelte tegye a vevőt az információátadásban. De stratégiai alku során erre nincs garancia.

<sup>33</sup>A szerződést a különböző iskolák más és más feltételek teljesülése esetén tekintik teljesnek. A szerződésekkel foglalkozó közgazdasági irodalom (pl. Dekel et al. [1998], Hart – Moore [1988, 1999], Maskin – Tirole [1999], Tirole [1999]) definíciója szerint a szerződés akkor teljes, ha minden lehetséges állapotra kiterjed, és minden esetre a leghatékonyabb megoldást tartalmazza. Másképp fogalmazva: ebben az esetben a bíróságnak nincs oka



tások miatt feltételeztük, hogy alacsony kártérítésben csak nagyon nehezen lehet (az eladó számára is hihető módon) megegyezni.

Az írás nem egyszerűen a jog-gazdaságtani modellek továbbfejlesztését tűzte ki célul, még a – talán sokakat elrémítő – képletek ellenére sem, hanem azt, hogy reflektáljon a magyar polgári jog egyik legfontosabb tervezett változására: az ún. előreláthatósági korlát szerződési jogba illesztésére. Egyrészt felhívtuk a figyelmet a két szabály, az elsősorban az információs aszimmetria eseteire kitalált Hadley-szabály és az előreláthatósági szabály közötti eltérésre. Másrészt láthattuk, hogy még a kártérítési felelősséget gyengébben korlátozó Hadley-szabály alkalmazása is könnyen megkérdőjelezhető egy, a modellben szereplő – és vélhetően a magyar polgári jogot is jól jellemző – bizonyítási és bírósági problémáktól terhelt környezetben.

## IRODALOM

- ADLER, BARRY E. [1999]: The Questionable Ascent of Hadley v. Baxendale. *51 Stanford Law Review* 1547.
- AGHION, PHILIPPE – MATHIAS DEWATRIPONT – PATRICK REY [1994]: Renegotiation Design with Unverifiable Information. *62 Econometrica* 257.
- ANDERLINI, LUCA – LEONARDO FELLI – ANDREW POSTLEWAITE [2003]: Courts of Law and Unforeseen Contingencies. *Working Paper. London School of Economics*
- AYRES, IAN – ROBERT GERTNER [1989]: Filling Gaps in Incomplete Contracts: An Economic Theory of Default Rules. *99 Yale Law Journal* 87.
- AYRES, IAN – ROBERT GERTNER [1992]: Strategic Contractual Inefficiency and the Optimal Choice of Legal Rules. *101 Yale Law Journal* 729.
- VON BAR, CHRISTIAN [1999]: *„Gemeineuropäisches Deliktsrecht.“* München C.H. Beck'sche Verlagsbuchhandlung II. s.2. Fn.1.
- BEBCHUK, LUCIAN AYRE – STEVEN SHAVELL [1991]: Information and the Scope of Liability for Breach of Contract: The Rule of Hadley v. Baxendale. *7 Journal of Law, Economics and Organization* 284.
- BEBCHUK, LUCIAN AYRE – STEVEN SHAVELL [1999]: Reconsidering Contractual Liability and the Incentive to Reveal Information, *51 Stanford Law Review* 1615.
- BEN-SHAHAR, OMRI [1999]: Causation and Foreseeability. In: Bouckaert, Boudewijn – Gerrit De Geest (Eds.) *Encyclopedia of Law and Economics*. Cheltenham, Edward Elgar.
- BOARDMAN, ANTHONY E. – DAVID H. GREENBERG – AIDAN R. VINING – DAVID L. WEIMER [1996]: *Cost-Benefit Analysis: Concepts and Practices*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
- CHUNG, TAI-YEONG [1991]: Incomplete Contracts, Specific Investments and Risk Sharing. *58 Review of Economic Studies*. 1031.
- CHUNG, TAI-YEONG [1998]: Commitment Through Specific Investment in Contractual Relationships. *31 Canadian Journal of Economics* 1057.
- COOTER, ROBERT [1985], Unity in Tort, Contract, and Property: The Model of Precaution. *73 California Law Review* 1.
- COOTER, ROBERT – THOMAS ULEN [2004]: *Law and Economics*. London: Pearson, Adison Wesley.
- CRASWELL, RICHARD [1988]: Contract Remedies, Renegotiation, and the Theory of Efficient Breach. *61 South California Law Review*. 629.
- CSERNE PÉTER [2007]: Policy Considerations in Contract Interpretation: the Contra Proferentem Rule. *Magyar Jog és Közgazdaságtan Társaság Műhelytanulmányok No. 5.*
- DEKEL, EDDIES – BARTON L. LIPMAN – ALDO RUSTICHINI [1998]: Recent Developments in Modelling Unforeseen Contingencies. *42 European Economic Review* 523
- EGGLESTON, KAREN – ERIC A. POSNER – RICHARD ZECKHAUSER [2000]: The Design and Interpretation



- of Contracts: Why Complexity Matters. 95 *Northwestern University Law Review* 91.
- EISENBERG, MELVIN ARON [1992]: The Principle of Hadley v. Baxendale. 80 *California Law Review* 563-613.
- EÖRSI GYULA [1985]: A közvetett károk határai [The Boundaries of Indirect Damages] in: *Emlékkönyv Beck Salamon születésének 100. évfordulójára*. Budapest.
- EPSTEIN, RICHARD A. [1989]: Beyond Foreseeability: Consequential Damages in the Law of Contract. 18 *Journal of Legal Studies* 105-138.
- GEIS, GEORGE S. [2004]: *Empirically Assessing Hadley v. Baxendale*. The University of Alabama Law School.
- Goetz, Charles J. – Robert E. Scott [1980]: Enforcing Promises: An Examination of the Basis of Contract. 89 *Yale Law Journal* 1261.
- GROSSCHMID BÉNI [2000]: *Fejezetek kötelmi jogunk történetéből* [Chapters from the history of our contract law]. Pécs: Ponte Press (reprint)
- HART, OLIVER – JOHN MOORE [1988]: Incomplete Contracts and Renegotiation. 56 *Econometrica* 755.
- HART, OLIVER – JOHN MOORE [1999]: Foundations of Incomplete Contracts. 66 *Review of Economic Studies* 115.
- JOHNSTON, JASON SCOTT [1990]: Strategic Bargaining and the Economic Theory of Contract Default Rules. 100 *Yale Law Journal* 615.
- LANDES, WILLIAM M. – RICHARD A. POSNER [1983]: Causation in Tort Law: An Economic Approach. 12 *Journal of Legal Studies* 109-134.
- MASKIN, ERIC – JEAN TIROLE [1999]: Unforeseen Contingencies and Incomplete Contracts, 66 *Review of Economic Studies*, 83.
- POSNER, ERIC A. [1999]: Contract Remedies: Foreseeability, Precaution, Causation and Mitigation. in: Bouckaert, Boudewijn – Gerrit De Geest (Eds.) *Encyclopedia of Law and Economics*. Cheltenham, Edward Elgar.
- POSNER, ERIC A. [2003]: Economic Analysis of Contract Law After Three Decades: Success or Failure? 112 *Yale Law Journal* 829.
- POSNER, ERIC A. [2005]: There Are No Penalty Default Rules in Contract Law. *Chicago Working Papers in Law and Economics No. 237*, University of Chicago.
- POSNER, RICHARD A. – ANDREW M. ROSENFELD [1977]: Impossibility and Related Doctrines in Contract Law: An Economic Analysis. 6 *Journal of Legal Studies* 88 (1977).
- POSNER, RICHARD A. [1998]: *Economic Analysis of Law*. New York: Aspen Law and Business.
- RASMUSEN, ERIC – IAN AYRES [1993]: Mutual and Unilateral Mistake in Contract Law. 22 *Journal of Legal Studies* 309, 315 & n.13.
- SALARNIÉ, BERNARD [1994]: *The Economics of Contracts*. Cambridge, Massachusetts: MIT Press.
- SÁNDOR T. – VÉKÁS L. [2005]: *Nemzetközi adásvétel* [International Sale Agreements].
- SCHMIDT, KLAUS M. [1998]: Contract Renegotiation and Option Contracts. in: *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law* (Peter Newman ed.).
- SCHWARTZ, ALAN [1998]: Incomplete Contracts. in: *The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law* (Peter Newman ed.).
- SCHWARTZ, IAN [1992]: Relational Contracts in the Courts: An Analysis of Incomplete Agreements and Judicial Strategies. 21 *Journal of Legal Studies* 271.
- SHAVELL, STEVEN [1980]: Damages Measures for Breach of Contract. *Bell Journal of Economics*, 11.
- SHAVELL, STEVEN [1984]: The Design of Contracts and Remedies for Breach. 99 *Quarterly Journal of Economics* 121 (1984).



SHAVELL, STEVEN [2004]: *Foundations of Economic Analysis of Law*, Belknap Press .

TIROLE, JEAN [1999]: Incomplete Contracts: Where do We Stand? *67 Econometrica* 741.

TREBILCOCK, MICHAEL J. [1997]: *The Limits of Freedom of Contract*. London, England: Harvard University Press.

TRIANIIS, GEORGE G. [1999]: Unforeseen Contingencies. Risk Allocation in Contracts. in: Bouckaert, Boudewijn – Gerrit De Geest (Eds.) *Encyclopedia of Law and Economics*. Cheltenham, Edward Elgar.

VÉKÁS LAJOS [2002]: Előreláthatósági klauzula szerződészegésből eredő kártérítési igényeknél [Foreseeability clause in case of claims for damages due to the breach]. In: *Eörsi Gyula Emlékkönyv*, Budapest: HVGORAC.

VÉKÁS LAJOS [2008]: *Parerga – dolgozatok az új Polgári Törvénykönyv tervezetéhez*. Budapest, HVG-ORAC.

WHITE, MICHELLE J. [1988]: Contract Breach and Contract Discharge Due to Impossibility: A Unified Theory. *17 Journal of Legal Studies* 353.

WHITE J. J. AND R. S. SUMMERS [2000]: Uniform Commercial Code (5th ed.).

WILBURG, WALTER [1964]: *Entwicklung eines beweglichen Systems im Bürgerlichen Recht* (Rede gehalten bei der Inauguration als Rector magnificus der Karl-Franzes Universität in Graz am 22 November 1950, Graz, um 1950.) and Zusammenspiel der Kräfte im Aufbau des Schuldrechts [163 AcP (1964)].

*Köszönjük az OTP Alapkezelőnek a szám megjelenéséhez adott támogatást!*

## Befektetések biztos kézben



A pénzügyi befektetések kockázata alacsony, de a hozam is ezzel arányos. Részvénybefektetésekkel elérni, de a kockázatok miatt ez átmeneti veszteségeket is okozhat. Nehéz tehát a döntés.

Az **OTP Abszolút Hozam Alap**ba fektetve Önnek nem kell döntenie. Az Alap a biztonságos pénzügyi eszközökről csak akkor vált részvénybefektetésekre, amikor kedvezőnek ítéli a piaci kilátásokat.

Az Alap befektetési jegyei megvásárolhatóak országszerte az OTP Bank kijelölt fiókjaiban, illetve az OTPdirekt telefonos ügyfélszolgálatánál (06 1/20/30/70 3666-666) és internetes felületén ([www.otpbank.hu](http://www.otpbank.hu)).

Az Alap múltbeli teljesítménye, hozama nem jelent garanciát a jövőbeli teljesítményre, hozamra. Az Alap befektetési politikájáról, kockázatairól és a forgalmazás költségeiről tájékozódhat az Alap forgalmazási helyein és az OTP Alapkezelő honlapján található Tájékoztatóból.

Jelen hirdetés nem minősül nyilvános ajánlattételnek.

PSZÁF engedélyszám: 100.015/93.

[www.otpalap.hu](http://www.otpalap.hu)

 **otpalapkezelő**

**otpalap abszolút hozam alap**