

Az erősebb alkupozíció hatása a szerződés tökéletességére, illetve teljességére*

Csorba László

Erősebb alkupozíció révén lehetőség nyílik előnyösebb feltételek elérésére az esetlegesen létrejövő szerződés tekintetében. Bár a gazdasági erőfölény gyakorta összekapcsolódik az erősebb alkupozícióval, ez a kapcsolat nem szükségszerű és nem általános. A relatíve erősebb alkupozíció alapvetően a felek rá- és egymásra utaltságának eredőjéből jön létre. A ráutaltság mögött általában véve az alternatívák, illetve a tartalékok hiánya húzódik meg. A ráutaltságra ható alaptényezők hatását a szereplő releváns tudása, alkutechnikája jelentős mértékben befolyásolhatja. Az ún. tökéletes szerződésnek már a létrejöttét is megnehezítheti az erősebb alkupozícióval való élési szándék, létrejötté esetén pedig teljesítési problémákhoz vezethet. Az ún. teljes szerződés is nehezebben jöhet létre, hiszen a fokozottabb kockázati kitettség megnöveli a jövőbeni alternatívák számát. Az üzleti sikerek révén elért erős, illetve relatíve erősebb alkupozícióval való bizonyos mértékű élés a piaccgazdaságok működésének fontos mozgatórugója, ugyanakkor ezt nem könnyű összeegyeztetni a tökéletes, illetve teljes szerződések iránti igényekkel.

Journal of Economic Literature (JEL) kódok: C50, D82, D86, G21

Kulcsszavak: alkupozíció, gazdasági erőfölény, tökéletes szerződés, teljes szerződés, morális kockázat

1. Bevezetés

Piaci viszonyok között az üzletfelek önként lépnek egymással gazdasági kapcsolatba. A mellérendelt viszony elsődlegesen abban fejeződik ki, hogy egyik fél sem alkalmazhat erőszakot, hatalmi kényszert a gazdasági kapcsolat, azaz a szerződés létrejötté érdekében. A szerződésben megtestesülő közös akaratban pontosan a mellérendeltség fejeződik ki (Markovits 2020), hiszen mindegyik félnek egyedi, saját akaratára irányult a szerződés létrehozására. A közös akarat attól függetlenül is közös akaratnak számít, ha a felek esetlegesen nem egyforma mértékben voltak képesek a saját akaratukat érvényesíteni a közös akarat meghatározódása során. Ugyanakkor amennyiben a potenciális szerződő felek a közös akarat meghatározódása tekintetében

* A jelen kiadványban megjelenő írások a szerzők nézeteit tartalmazzák, ami nem feltétlenül egyezik a Magyar Nemzeti Bank hivatalos álláspontjával.

Csorba László az Eszterházy Károly Katolikus Egyetem adjunktusa. E-mail: csorba.laszlo@uni-eszterhazy.hu

A magyar nyelvű kézirat első változata 2021. szeptember 15-én érkezett szerkesztőségünkbe.

DOI: <https://doi.org/10.25201/HSZ.21.3.101>

nem képesek a saját egyéni akaratukat a szükséges mértékben összeegyeztetni, összehangolni a többi fél akaratával, a szerződés nem jön létre.

Önkéntes alapon tehát a szerződés nem feltétlenül jön létre, még ha a lehetséges felek mindegyikének volt is erre irányuló szándéka. Ugyanakkor a közös akarat, illetve ezáltal a szerződés létrejötte gyakran egyáltalán nem garantálja azt, hogy a szerződésben foglaltak teljesülése problémamentes lesz abból a szempontból, hogy minden fél a szükséges mértékben eleget akar-e, eleget tud-e tenni szerződéses kötelezettségeinek, illetve képes-e élni jogaival. Amennyiben ugyanis a felek a szerződéskötéssel egyidejűleg nem azonnal teljesítenek egymás felé, utóbb számos gond adódhat. Jellemzően minél hosszabb az időtartam, ami alatt a feleknek teljesíteniük kell egymás felé, annál több bizonytalansággal, kockázattal kell számolni a teljesítések vonatkozásában. Mind a jogi, mind a közgazdasági tudományterület megpróbálja kezelni a szerződések tekintetében azokat a bizonytalanságokat, kockázatokat, melyek a szerződés szerinti teljesítések szempontjából fontosak lehetnek. A jogi értelemben vett tökéletes szerződés – a továbbiakban tökéletes szerződés – mindenképpen és mindenáron biztosítani kívánja azt, hogy a szerződésben megtestesülő közös akarat pontosan a szerződés szerint menjen át teljesítésbe (*Bag 2018*). Ezzel szemben a közgazdasági értelemben vett tökéletes szerződés – a továbbiakban teljes szerződés – azt kívánja elérni, hogy a jövő összes lehetséges megvalósulása önálló tényállásként jelenjen meg a szerződésben, s mindegyikükhöz egyedileg kerüljön hozzárendelésre a felek jogaira és kötelezettségeire vonatkozó jogkövetkezmény (*Arrow 1963*). Lényegében tehát mindkét megközelítés – melyekről a 4. fejezetben még bővebben lesz szó – a szerződés szerinti teljesítésből fakadó bizonytalanságokat, kockázatokat kívánja minimalizálni a maga eszközrendszerével. Egyik megközelítés sem elemzi azonban bővebben azt, hogy a szerződés létrejöttében megnyilvánuló közös akarat milyen módon határozódott meg, s ennek a meghatározásnak a jellemzői aztán később milyen hatással lehetnek arra, hogy mennyire sikerülhet megközelíteni a tökéletes vagy teljes szerződés ideális állapotait.

A hitelintézetek nagy hangsúlyt fektetnek az általuk kötött szerződések magas szintű jogi megfelelésére, ahogyan arra is, hogy azok révén megfelelő mértékű jövedelmet legyenek képesek realizálni, bárhogyan is alakul a jövő. A hiteltermékek lényegét adó pénzügyi teljesítések vonatkozásában elmondható, hogy a teljesítési problémák leginkább az ügyfelek oldaláról, a törlesztésekkel összefüggésben jelentkezhetnek. Tökéletes szerződések esetén mindenáron biztosított az, hogy az ügyfelek megfelelő módon, mértékben teljesítsenek, teljes szerződések esetén pedig bármilyen jövőbeni helyzetre egyértelműen meghatározott az ügyfél kötelezettsége, ahogyan persze a hitelintézeté is. Lényeges, hogy mindezt mindkét szerződéstípus úgy biztosítja, hogy a szerződéskötést követően a szerződés már nem kerül módosításra, mert az szükségtelen. A szerződésmódosítási lehetőség hiányában – erre egyébként a tökéletes szerződés elmélete ad lehetőséget, amennyiben az szükségessé válik

időközben – a szerződések tökéletessége, teljessége különösen sérülékennyé válik a bizonytalanság, illetve a kockázatok vonatkozásában. A szerződéskötéskor – ex ante – még tökéletesnek vagy teljesnek tűnő szerződésekről csak utólag – ex post – lehet eldönteni, hogy valóban azok voltak-e, vagy sem. A dolgok kedvező alakulása esetén így egy „elnagyolt”, tízsoros szerződés is lehet tökéletes, vagy teljes, amennyiben a teljesítésekkel nem volt semmi gond, s a jövő pontosan úgy alakult, ahogy a felek várták, s írásba foglalták azt. Ugyanakkor egy nagy körütekintés, gondosság mellett létrejött szerződésről is utólag bebizonyosodhat, hogy nem volt tökéletes, vagy nem volt teljes, mivel a jövő nem várt módon alakult, illetve a teljesítéseket nem tudta a szerződés megfelelően biztosítani a hitelintézet számára.

A hitelszerződés létrejötté vonatkozásában is meghatározó a felek alkupozíciója. A hitelintézetek is megválogathatják – a vonatkozó jogszabályokban foglaltakat tiszteletben tartva – az ügyfeleiket, de ez fordítva is igaz. Hitelszerződés majd akkor jöhet lére, ha mindkét fél akarata egy közös akarat formájában összeegyeztethetővé válik, azonban nyilvánvalóan nem mindegy – egyebek mellett –, hogy a hitelintézetnek milyen a mérete, jövedelmezősége, milyen kockázatú az eddigi hitelportfóliója, illetve hogy az ügyfél egy másik hitelintézet, vagy egy olajipari óriás, vagy egy vállalkozását most indító fodrász. A felek ugyanis nem kötelesek egymással szerződéses kapcsolatba lépni, de arra sem kötelezhetők, hogy pontosan ugyanolyan feltételek mellett szerződjenek egymással, mint egy másik lehetséges partnerrel. Az egyéni akaratok közös akaratban való összeegyeztetése tehát a hitelintézetek esetében is függ a felek alkupozíciójától.

Érdemes tehát a szerződés létrejötté vonatkozásában egy lépést visszalépve a közös akarat meghatározódását megvizsgálni, s annak hatását arra, hogy a szerződés milyen mértékben közelítheti meg az ex ante tökéletes, illetve teljes állapotot. A kérdés tehát az, hogy az erősebb alkupozícióval való élés a szerződésben kifejeződő közös akarat milyenségén keresztül milyen módon befolyásolja a tökéletes, illetve a teljes szerződés létrejöttét.

A szerződések megfelelőségét, illetve az abban foglaltak maradéktalan teljesülését számos tényező befolyásolhatja. Jelen tanulmány nem vállalkozik arra, hogy valamennyi tényezőt számba vegye, s elemezze. A cél az, hogy a másik féllel szembeni, relatíve erősebb alkupozíció mibenléte, és az azzal való élés szerződésre létrejöttére, valamint az aszerint várható teljesítésre gyakorolt hatásai bemutatásra kerüljenek. Önmagában már az erősebb alkupozíció létrejötté is érdekes, hiszen – mint azt majd látni fogjuk – ez nem esik felétlenül egybe a gazdasági erőfölény birtoklásával. Másrészt a már elért, fennálló erősebb alkupozícióval is lehet különböző mértékben élni, vagy akár az érvényesítésétől tartózkodni is. A tanulmány nem kíván normatív módon állást foglalni abban, hogy egy fennálló erősebb alkupozícióval milyen módon és mértékben „érdemes”, vagy igazságos, illetve fair élni. Pusztán leíró, elemző jelleggel meg szeretné világitani az alkupozíciók létrejöttét, illetve

a velük, – mint független változóval – való élés hatására nagy valószínűséggel várható következményeit.

A tanulmány 2. és 3. fejezetében bemutatásra kerül az alkupozíció, illetve az erősebb alkupozíció mibenléte. A 4. fejezetben pedig az, hogy a tökéletes, illetve a teljes szerződés milyen összefüggésben állhat az erősebb alkupozícióval való éléssel, továbbá – e szempontból tekintve – egymással.

2. Az alkupozíció fogalomköre

Elsőként azt érdemes tisztáznunk, hogy a lehetséges szerződő felek egyáltalán milyen okokból kívánhatnak egymással gazdasági kapcsolatba kerülni. Miért kívánják addigi jogaikat és kötelezettségeiket a szerződés megkötésével „csomagszerűen” bővíteni? A többletjogok természetesen vonzóak, de ezekhez önmagukban nem, csak bizonyos kötelezettségek vállalása révén lehetséges hozzájutni. Ugyanakkor nem felejtethetjük el azt, hogy a szerződés megkötése, egy meghatározott jog-kötelezettség kombináció vállalása nem öncélú. Egy piacgazdaságban nyilvánvalóan egy gazdaságilag előnyösebb helyzetbe kíván jutni a gazdasági szereplő a szerződés által.

A termékértékesítési vagy szolgáltatásnyújtási, illetve csereszerződések esetén – ebbe a közös csoportba tartoznak a hitelszerződések is – még jellemzően relatíve kevésbé komplex a helyzet. Ilyenkor látszólag elsődlegesen pusztán az árak a fontosak, s az árak meghatározódása révén osztoznak a felek a lehetséges hasznonon. Ha egy dinnyetermesztő önköltsége 100 Ft/kg, miközben az kiskereskedelmi áruházlánc 250 Ft/kg áron kívánja vevőinek értékesíteni dinnyét, akkor 150 Ft képezi látszólag azt a tortát, amelyet a szerződéses ár meghatározódása által felosztanak egymást közt a felek. Egy 100 Ft/kg szerződéses árral a dinnyetermesztő nem részesül a haszonból, 175 Ft/kg szerződéses ár mellett megfelelzik a hasznot. A beérett dinnye leszedésére és leszállítására azonban nem áll túl sok nap a termelő rendelkezésére, így ha már csak az érés előtt néhány héttel-nappal sikerül megállapodni az áruházlánccal, akkor már lehet, hogy csak a 20 Ft/kg betakarítási és szállítási költségek megtérülése lesz a tét. Így lehetséges, hogy az áruházlánc, akár 21 Ft/kg árat is elérhet a szerződés által. A torta tehát valójában 230 Ft/kg nagyságú egy ilyen szemléletű vevő esetén. Ugyanakkor ez csak a látszólagos torta. Valójában két tortáról beszélhetünk. Az egyik torta a jogokat szimbolizálja, a másik pedig a kötelezettségeket (Markovits 2020). Az ár megfizetése csak az egyik a kötelezettségek közül – mely nyilvánvalóan a vevőt terheli –, illetve egy a jogok közül, melyre egyértelműen az eladó tarthat igényt.

A hitelszerződésben sem csak az kerül szabályozásra, hogy a hitelintézet egy adott időpontban folyósítja a hitelt, majd azt bizonyos ütemezésben az adós kamatos-tul visszafizeti. A hitelszerződés ezen felül is számos jogot biztosíthat – például a szerződés módosítására vonatkozóan –, illetve számos kötelezettséget – például

tájékoztatási kötelezettséget – írhat elő. A két torta természetesen összefügg egymással, hiszen az egyik fél számára való jog a másik fél számára való kötelezettség előírása által biztosított. A torták mérete azonban, azaz a jogok és kötelezettségek köre csak hozzávetőlegesen határozható meg – még elméletben is. A torták értékének meghatározása még nehezebb, hiszen előzetesen számos jognak, illetve az azzal való élésnek, így ezáltal a vele szembenálló kötelezettségeknek is többnyire csak becsülni lehet az értékét (*Rudolph 2006*). Ugyanakkor – bármekkora méretűek is legyenek a torták – véges számú jog-lehetőség áll szemben véges számú kötelezettség-lehetőséggel. Jogok csak egymás rovására szerezhetők, illetve kötelezettségek is csak a másik félre háríthatók át. Ugyanez vonatkozik az értékükre is. Így játékelméleti terminológiával élve a jogok és kötelezettségek elosztása egyaránt egy-egy zéró összegű játéknak felel meg (*Rudolph 2006*). A fenti dinnyeértékesítési példában csak azért volt pontosan meghatározható a torta mérete, mivel mind a jogokat, mind a kötelezettségeket leszűkítettük a megfizetendő árra.

Az együttműködési, társulási, befektetési, és más hasonló jellegű szerződések már jellemzően komplexebbek. Esetükben egyrészt már elő szükséges állítani, teremteni kell – legalábbis erre kísérletet tenni – valamilyen értéket, másrészt rendelkezni az esetlegesen keletkező hasznok vonatkozásában. A háztáji gazdaságban nevelt hízó malacként érkezett a termelőszövetkezettől, aki takarmányt és egyebeket is biztosított a gazda részére, illetve meghatározott áron később átvette a jószágot, s vagy továbbértékesítette, vagy maga dolgozta fel azt. Itt már valójában négy torta-ról beszélhetünk, hiszen vannak jogok és kötelezettségek az értékteremtés, illetve az esetlegesen keletkező hasznok vonatkozásában is. Az alkunak tehát mindkét területre ki kell terjednie.

A mindennapi életben gyakori – például egy lakossági hiteltermék esetében – hogy az egyik fél már egy kész, nem alku tárgyát képező szerződési ajánlatot tesz bármely lehetséges fél számára, aki egy bizonyos ügyfélcsoporthoz tartozik, azonban még az ilyen, „ultimátumszerű” helyzetekben is megnyilvánul, hogy a már kész helyzet elé állított fél milyen erős alkupozícióval rendelkezik, ugyanis dönthet az „ultimátumszerű” ajánlat elfogadásáról, de a visszautasításáról is (*Binmore 2007*). A visszautasítás lehet a gyenge alkupozíció jele is – ami gyakran kapcsolódik az „ultimátumszerű” ajánlatban elvárt saját teljesítőképesség felismert részleges hiányával – de lehet erős alkupozíció mellett is reális döntési alternatíva, amennyiben a kapott ajánlathoz képest van jobb ajánlata is az ügyfélnek. Ugyanakkor a gazdasági életben általános – de a hitelintézeteknél sem ritka a nagyobb ügyfeleknél –, hogy a felek még előzetesen befolyást gyakorolhatnak a szerződési feltételekre, arra nézve, hogy kit, milyen kötelezettségek terhelhetnek, vagy milyen jogok illethetnek meg. Erős alkupozícióval, azaz nagyobb befolyásolási lehetőséggel kedvezőbb feltételek szerint köthető meg a szerződés (*Berz 2015*). Így például egy hitelintézetnél kedvezőbb hitelkondíciókat érhet el egy jó banki előélettel rendelkező, tőkeerős, jól

jövedelmező nagyvállalat, egy jó kilátásokkal kecsegtető nagyberuházása kapcsán, kíváltképp, ha ezt követően a hitelintézet más szolgáltatásai estében is ügyfélle válik. Nézzük meg azonban, hogy általában véve mit is értünk erős vagy gyenge alkupozíció alatt.

Pozíció alatt – az alkuval összefüggésben – azoknak a releváns jellemzőknek az összességét értjük, amelyet a fél a másik fél érdekérvényesítő képességével összefüggésben fontosnak tart, miközben ezzel összefüggésben a saját releváns jellemzőiről is van egy leltárszerű értéktétele (*Berz 2015*). A pozíció ilyen értelemben egyfajta viszonyulást jelent a másik félhez, ami a saját és a másik fél vélt releváns jellemzőinek összességéből adódik. Tehát amennyiben például a jó hírnévnek van szerepe a szerződésben szabályozni kívánt jogok és kötelezettségek tekintetében, és a potenciális ügyfél úgy ítéli meg, hogy a hitelintézetnek a lehető legjobb a hírneve, a saját hírnevét ugyanakkor átlagosnak ítéli meg, akkor már beszélhetünk egyfajta pozícióról (*Binmore 1994*). Természetesen egy pozíció többféle ilyen jellemzőből tevődik össze, ahol az egyes jellemzők nem azonos súllyal bírnak. A saját pozíciója tekintetében a fél megpróbálja, hogy a számára előnyös szerződési feltételek elérése érdekében kedvezőbb pozíciót, azaz viszonyulást biztosíthasson magának a másik fél által. Egy fél pozicionálja a másik felet, de eközben önmagát is pozicionálja, illetve össze is hasonlítja a saját vélt pozícióját a másik fél feltételezett pozíciójával (*Lovry 1976*). A saját és a másik fél pozíciója kapcsán beszélhetünk objektív és szubjektív összetevőkről (*Rudolph 2006*). Mindkét pozíció kapcsán mindenképpen objektívnek tekinthetjük azt az alternatív legjobb szerződési lehetőséget – best alternative to a negotiated agreement, azaz BATNA – amely mintegy védőhálóként esetlegesen rendelkezésre áll, illetve erősíti az alkupozíciót a másik fél rezisztenciapontjával kapcsolatos minél nagyobb bizonyosság, informáltság is (*Bakacsi 2017*). Objektív összetevő még a szerződéskötés vonatkozásában a fél rendelkezésére álló további, mérhető releváns tartalék, így például az idő-, illetve pénztartalék (*Lovry 1976*). A felek kezdeti pozicionálási kísérlete – melyeknél az elvárások nem szükségképpen egyeznek a másik fél által kialakított állásponttal – azonban általában csak kiindulási alap az alku folyamatához (*Krajcsák – Kozák 2018*). Már amennyiben van lehetőség az alkudozásra. Amennyiben igen, az alku folyamata mégsem fog elindulni, ha legalább az egyik fél úgy pozicionálja a másikat, illetve saját magát, hogy az kizárja az együttműködés, a szerződéskötés esélyét. Amennyiben viszont mégis elindul az alku folyamata, úgy a feleknek lehetősége van több információ megszerzésére arról, hogy a másik fél önmagát, illetve a lehetséges szerződéspartnerét hogyan pozicionálja (*Barnhizer 2005*). Minden fél esetében – önmagát is beleértve – tehát annyi pozicionálás létezik, ahány fél között az alkufolyamat elindulhat, illetve ténylegesen el is indul. Két fél esetében tehát elméletileg minimum kétféle pozíció létezik – amennyiben egymással egyezően vélekednek önmagukról és a másiktól – illetve maximum négy, amennyiben egyáltalán nem esnek egybe az önmagukra és a másik félre vonatkozó álláspontok.

A másik fél által – önmagára, illetve a többiekre – kinyilvánított pozíciókat az alkufolyamat elindultával, majd közben mindegyik fél érzékeli, észleli valamilyen módon, mértékben. Jól, rosszul, semmi garancia sincs arra, hogy a másik fél jelzéseit megfelelően dekódolni képesek a felek. Ugyanakkor arra sincs semmilyen garancia, hogy a másik fél nem bocsát ki – szándékosan, vagy szándékolatlanul – félrevezető vagy hiányos jelzéseket a pozicionálás tekintetében. Ilyenformán az sem tekinthető biztosnak, hogy egy adott félhez ténylegesen úgy viszonyul a másik fél, ahogyan azt mutatja, érzékelteti (*Berz 2015*). Elsődlegesen a kétféle verzió közül nyilvánvalóan a tényleges viszonyulás az, ami számít, nem pedig annak a másik fél számára való külső érzékeltetése, észlelése. Hiszen a tényleges viszonyulás az, ami az adott fél tekintetében befolyásolja a másik szerződő fél magatartását az alkufolyamattal összefüggésben (*Binmore 2007*). Amikor az egyik fél önmagát olyan módon kívánja pozicionálni, amely nem egyezik a másik félnek a rá vonatkozó álláspontjával, akkor ezt a másik fél nem hitelesnek, azaz blöffnek minősítheti. Egy felvenni kívánt pozíció másik fél általi blöffnek minősítése, a blöff mértékének becslése ugyanakkor mégis hatással lehet a másik fél álláspontjára, a későbbi alkufolyamat lefolyására (*Rudolph 2006*). A blöff mint technika ugyanakkor az alkufolyamatban is igen elterjedt (*Barnhizer 2005*).

Miben nyilvánul meg az alkupozíció erőssége, illetve gyengesége? Továbbra is feltételezve azt, hogy a szerződés megkötése mindegyik fél számára potenciálisan előnyös, elmondható, hogy minél erősebb az alkupozíció, annál kevésbé szorul rá az adott szerződés általi teljesítésekre a fél. Kevésbé fontos, meghatározó számára a lehetséges előny megszerzése az adott szerződés által, az időmúlást vagy bármilyen más, lényeges szempontot is figyelembe véve (*Scott 2020*). Erős alkupozíció esetében relatíve nagyobb a fél mozgástere, akár már az alkufolyamatba való belépés vagy az alkufolyamat végigvitele tekintetében. Az erősebb alkupozíció esetén az adott félhez kedvezőbben viszonyul a másik fél. Ez azt jelenti, hogy ebben az esetben relatíve jobb esély kínálkozik az adott fél számára arra, hogy a szerződés számára kedvezőbb módon szabályozza a jogokat és kötelezettségeket, függetlenül attól, hogy a másik félnek milyen erős az alkupozíciója. Az erősebb alkupozíció tehát egyszerűen jobb, előnyösebb az adott fél számára. Ennek következtében a felek alapesetben akkor járnak el racionálisan, ha már az alkufolyamatot megelőzően a lehető legerősebb pozíciót foglalják el a másik félhez képest (*Scott 2020*). Másrészt az alkufolyamat során igyekeznek a kezdeti pozíciót nemcsak megőrizni, hanem erősíteni, fejleszteni is, akár még a blöffölés technikáját is felhasználva. Elméletben a blöff által a saját megítélés szerinti reálisnál gyengébb alkupozíció elfoglalása is lehet a racionális viselkedés része, de ez az üzleti gyakorlatban – szemben a póker kártyajátékkal – kivételesnek számít. Az alku folyamán tanúsított magatartás, a nyújtott jelzések, információk ugyanis rendre olyan pótlólagos tudást jelenthetnek majd a másik fél számára, aminek alapján folyamatosan megerősítheti vagy újraértékelheti a kezdeti viszonyulását az adott félhez (*Barnhizer 2005*). A gyenge alkupozíció – mint azt

majd látni fogjuk a következő fejezetben – azt jelenti, hogy az alkufolyamatba való belépés vagy az alkufolyamati kérdések tekintetében relatíve engedékenyebbnak szükséges lenni, több kötelezettséget szükséges vállalni kevesebb, illetve kevésbé értékes jog megszerzése érdekében.

Az alku folyamán aztán akár többször is módosulhatnak a pozíciók, hiszen – főleg egy hosszabb folyamat során – a felek egyre több információval rendelkezhetnek a másik félről (*Scott 2020*). Mindkét félnek egymáshoz viszonyítva lehet azonos az alkupozíciója, ez az egyenrangúság esete. Ezenkívül csak az az eset állhat fenn, hogy egymáshoz viszonyítva az egyik félnek erősebb az alkupozíciója. Mivel az, hogy a szerződés révén mennyire lesz majd képes az egyik fél – a másik rovására – eredményesebb célmegvalósításra, jelentős mértékben az alkupozíciókon múlik, így gyakran még akkor is csak az alkupozíciók tisztázásáról van szó, amikor látszólag már a szerződés feltételeiről folyik az alkudozás (*Berz 2015*). Amikor aztán az alkupozíciók kapcsán folyó rivalizálás – legalábbis időlegesen – nyugvópontra jut, következhet az érdemi tárgyalás a szerződés feltételeiről.

Gyakran összemosódik a gazdasági erőfölény és az erős alkupozíció fogalma. Hasonlóan más fejlett piacgazdasághoz, a hazai *Alaptörvény*¹ is rendelkezik a gazdasági erőfölény vonatkozásában. Az *M cikkének 2) bekezdése* értelmében Magyarország fellép az erőfölénnyel való visszaélés ellen. Ehhez kapcsolódóan *A tisztességtelen piaci magatartás és a versenykorlátozás tilalmáról szóló 1996 évi LVII. törvény*² 22. § (1) bekezdése szerint „gazdasági erőfölényben van az érintett piacon, aki gazdasági tevékenységét a piac többi résztvevőjétől nagymértékben függetlenül folytathatja, anélkül, hogy piaci magatartásának meghatározásakor érdemben tekintettel kellene lennie versenytársainak, szállítóinak és üzletfeleinek vele kapcsolatos piaci magatartására”. Az rendelkezik gazdasági erőfölénnyel egy adott piacon, aki úgy képes gazdasági tevékenységét folytatni, hogy a legalitás határain belül maradván is lényegében egyoldalúan határozhatja meg a szerződés feltételeit (*Killezi 2008*). A gazdasági erőfölény fogalmát *Porter (1989)* az úgynevezett 5 erő modelljében közvetlenül is összekapcsolja az alkupozícióval. Álláspontja szerint annak van erőfölénye egy adott piacon, akinek külön-külön is erős az alkupozíciója a vevőivel, illetve a beszállítóival szemben, másrészt nem kell tartania a közvetlen versenytársaitól, valamint az új piaci belépőktől, továbbá a helyettesítő terméket előállító közvetett versenytársaitól sem. Ebben az esetben tehát – a beszállítók és a vevők számától függően – sokszorosan erős alkupozícióról van szó, melyet mintegy kiegészít egy domináns piaci jelenlét. Úgy tűnik, a gazdasági erőfölény természetes velejárója tehát az erős alkupozíció más érintett piaci szereplőkkel szemben.

¹ *Magyarország Alaptörvénye*: <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=a1100425.atv>

² <https://net.jogtar.hu/jogszabaly?docid=99600057.tv>

Valóban, a gazdasági erőfölénnyel való élés az erősebb alkupozícióval való élés formájában jelenik meg. Ebben az esetben az adott, gazdasági erőfölénnyel bíró szereplő az alku folyamán nyilvánvalóvá teszi üzletfelei számára – akik ennek megfelelően viszonyulnak majd hozzá – azt, hogy neki erősebb az alkupozíciója, s azzal élni is kíván. Számos, egyébként ténylegesen gazdasági erőfölénnyel bíró szereplő ugyanakkor nem mindig, illetve nem minden féllel szemben kívánja elérni ezt (*Binmore 1994*). A társadalmi felelősségvállalás terén élenjáró, ugyanakkor gazdasági erőfölénnyel rendelkező vállalatok önként is képesek korlátozni önmagukat olyan módon, hogy nem erős pozíciót foglalnak el számos terület szerződéseinek vonatkozásában (*Hopkins 2003*). Más esetekben a gazdasági erőfölénnyel rendelkező szereplő az erősebb alkupozícióba kíván helyezkedni, azonban üzletfelei ezt – legalábbis míg nem szembesülnek helytelen viszonyulásuk esetleges következményeivel – nem fogadják el, nem viszonyulnak úgy hozzá az alku folyamatában. Mint azt majd a 3. fejezetben látni fogjuk, az is elképzelhető, hogy a gazdasági erőfölénnyel rendelkező fél egyértelműen mérhető, erős alkupozíció elérését valószínűsíthető adottságai nem párosulnak olyan fontos komponensekkel, mint az egyes speciális alkufolyamatokban való nagyfokú jártasság. Amennyiben ez utóbbival viszont rendelkezik a lehetséges másik szerződő fél, úgy máris „borulhat a papírforma”, azaz kétségessé válik a gazdasági erőfölény általi erősebb alkupozíció megszerzése. Ugyanakkor arról sem szabad megfeledkezni, hogy erős alkupozícióra szert lehet tenni anélkül is, hogy a gazdasági szereplőnek ténylegesen erőfölénye állna fenn. E fejezet előző részeiben láthattuk, hogy az erős alkupozíció végső soron a többi érintett fél viszonyulása által határozódik meg. Nem szükséges tehát, hogy a másik fél ténylegesen erős pozícióval rendelkezzen, elégséges, ha a többi fél ezt hiszi, vagy ennek a látványát elfogadja. A lehetséges szerződés tárgyára vonatkozó nagyobb tudás – azaz az információs aszimmetria –, illetve magában az alkudozási folyamatban szerzett nagyfokú jártassági fölény fennállhat olyan szereplők javára is, akik egyébként közel sem rendelkeznek gazdasági erőfölénnyel. Ők ilyen módon ugyanakkor erős alkupozícióba képesek helyezkedni (*Spread 2018*).

3. Az alkupozíció erősségére ható tényezők

Eddig nem esett szó – a gazdasági erőfölénnyel való rendelkezés esetén kívül – arról, hogy ténylegesen miként lehet szert tenni egy alku vonatkozásában erős alkupozícióra. Láthattuk a 2. fejezetben, hogy ez a viszonyulás nem jár automatikusan, még a gazdasági erőfölény birtokosának sem. Ugyanakkor azt is látnunk kell, hogy egy alku során a felek alkupozíciói egymáshoz is viszonyulnak. Akár minden résztvevőnek is lehet önmagában nézve erős – azaz nagy mozgásteret biztosító – alkupozíciója, azonban egymáshoz viszonyítva már ebben az esetben eltűnik az erősségből fakadó előny, hiszen kiegyenlítetté válnak a pozíciók. Nem rendelkezhet minden fél – alap esetben két fél – egyaránt relatíve erősebb alkupozícióval. Ilyen értelemben ez egy közelítőleg zéró összegű játék (*Berz 2015*). Amennyiben az egyik fél relatíve erősebb

alkupozícióval bír, úgy a másik fél szükségképpen gyengébbel. Azért csak közelítőleg zéró összegű játékról beszélhetünk, mert a felek egymáshoz való viszonyulása nem szigorúan matematikai alapon, valamiféle képlet alapján valósul meg. Ilyen módon az erősebb alkupozíció birtokosa egyáltalán nem biztos, hogy éppen annyival tűnik erősebb tárgyalófélnek a másik szereplő számára, mint amennyire számára gyengébbnek a másik fél. Az erősebb vagy a gyengébb alkupozíció viszonyítási alapja az az eset, amikor kölcsönösen egyenrangú tárgyalófélnek ítélik meg egymást, és így viszonyulnak a másikhoz az alkufolyamat során (1. táblázat).

1. táblázat				
A relatív alkupozíciók meghatározódása két fél esetén				
		Másik fél pozíciója önmagában		
		Erős	Közepes	Gyenge
Egyik fél pozíciója önmagában	Erős	Kiegyenlített	Az egyik fél az erősebb	Az egyik fél az erősebb
	Közepes	A másik fél az erősebb	Kiegyenlített	Az egyik fél az erősebb
	Gyenge	A másik fél az erősebb	A másik fél az erősebb	Kiegyenlített

Kiegyenlített alkupozíciók fennállása (1. táblázat) ugyanakkor nem minden esetben eredményez ugyanolyan alkufolyamatot, illetve esetlegesen szerződés létrejöttét. Amikor ugyanis két gyenge alkupozíciójú fél esetében merül fel egy megállapodás lehetősége, akkor ők nagymértékben egymásra szorulnak, kölcsönösen nagy az engedmények megtételére való hajlandóság, tehát nagy valószínűséggel létre fog jönni a szerződés a felek között, méghozzá kiegyensúlyozott módon. Lehetséges ugyanakkor, hogy a gyenge alkupozíció tartalékok hiányából – is – adódik, ebben az esetben magasabb lehet a teljesítési kockázat. Két erős alkupozícióval rendelkező fél kevésbé van az adott szerződés általi teljesítésekre rászorulva, engedményeket egyik félnek sem racionális tennie, így kis mozgástere lesz az alkufolyamatnak (*Spread 2018*). Kis valószínűséggel jön létre ebben az esetben szerződés, de ha létrejön, az is nagy valószínűséggel kiegyensúlyozottan osztja el a jogokat és kötelezettségeket a felek között.

Mielőtt számba vesszük az erősebb alkupozíció elérése irányába ható lehetséges tényezőket, tekintsük át azt, hogy egyáltalán mi okból és milyen módon is szándékoznak a felek egymással gazdasági kapcsolatot, szerződést létrehozni.

1. Közös érdek: mindkét fél képes olyan teljesítésre egy potenciális szerződés által, amely révén – figyelemmel mindenki saját teljesítési hozzájárulására is – mindkét fél számára megfelelően előnyösebb helyzetbe juthat.
2. A felek között alapvetően piaci koordinációs mechanizmus (*Kornai 1993*) érvényesül, amely azonban kiegészülhet valamilyen mértékben etikai és családi koordinációval is. Mindenesetre a felek önkéntes módon lépnek egymással kapcsolatba, közöttük mellérendeltség áll fenn.
3. A feleknek nem áll a rendelkezésére az összes lehetséges információ, tudás. Korlátozott racionalitással bírnak. Az információkat, amelyekkel rendelkeznek, többé-kevésbé szubjektív módon – is – értékelik, dolgozzák fel.
4. Bár a mindennapi életben jelen van az, hogy egyes felek a másikkal rosszhiszeműen kívánnak szerződéses kapcsolatba lépni, jelen esetben azokkal az esetekkel foglalkozunk, ahol a vonatkozó jogszabályokat – a jóhiszeműség, tisztességesség tekintetében is – be kívánják tartani.

A felek kapcsolatrendszerében a másakra, illetve az egymásra utaltság mértéke kulcs-tényező. Ez a fő hajtóerő, amely a szerződés létrehozása irányába hat (*Berz 2015*). Ugyanakkor már a másokra, és így az egymásra való utaltságban több más tényező is kifejeződik. Egy lehetséges szerződés megkötését megelőző alku vonatkozásában relatíve annak erősebb az alkupozíciója, aki – a másik fél számára is nyilvánvaló módon – kevésbé szorul rá a másik fél általi szerződéses teljesítésére. Vagyis, bár nyilvánvalóan számít a másokra való tényleges rászorultság mértéke – ha ez egyáltalán objektív módon megállapítható –, ennél lényegesebb az, hogy a másik fél mennyit érzékel ebből a rászorultságból. Mert annak lesz erősebb az alkupozíciója – a piaci koordinációs mechanizmus dominanciája mellett – aki kevésbé tűnik a másokra rászorultnak (*Lovry 1976*). A kevésbé rászorultnak tűnő fél számára – legalábbis a másik fél szemszögéből – nem annyira fontos az esetleges megállapodás, nincs annyira lépéskényszerben, hogy bármilyen feltételeket elfogadjon (*Binmore 2007*). A kevésbé rászorult fél számára vonzóbbá kell tenni a lehetséges megállapodást, méghozzá a számára kedvezőbb feltételek – kötelezettségeket és jogokat illetően – biztosításával. Aki ellenben jobban rászorul a másik lehetséges szerződés szerinti teljesítésére, annak engedményeket kell tennie további jogok biztosításával és további kötelezettségek vállalásával annak érdekében, hogy a másik fél teljesítést a szerződés révén biztosítani tudja magának.

Ahogy azt már korábban láthattuk, a gazdasági erőfölény jelentős mértékben összefügg az üzletfelekkel szembeni erősebb alkupozícióval, de a kettő meglepte nem

jár szükségképpen együtt. Tehát nem kell ahhoz gazdasági erőfölényre szert tenni, hogy erős alkupozíciót érhessen el egy fél az alku vonatkozásában. Érdeemes tehát górcső alá venni azokat a tényezőket, melyek az erős alkupozíció elérése irányában hatnak, hathatnak.

A tényezőket két csoportra oszthatjuk (2. táblázat). Az egyik csoportba azok a tényezők tartoznak, melyek megfelelő kombinációja nélkül – ha nem is teljességgel lehetetlen – rendkívül nehéz elérni az erősebb alkupozíciót. Ezen alaptényezőkön túli módosító tényezők is igen lényegesek, azonban önmagukban kevésbé fejthetik ki hatásukat (*Spread 2018*).

A rászorultság egyben bizonyos jellegű és mértékű kiszolgáltatottságot is jelent a másik fél általi lehetséges szerződés szerinti teljesítése tekintetében. A kiszolgáltatottság alapvetően a megfelelő tartalékok – köztük a pénzübeliek és az idő –, illetve az alternatívák hiányából adódhat. Az alternatívák – vagyis a lehetséges további megfelelő szerződési lehetőségek – hiánya jellemző lehet a lehetséges együttműködési típusra, illetve az együttműködő üzletfelekre, a megszerezni és/vagy az értékesíteni kívánt jószágra. Az időtényező is döntő lehet, mert ha az együttműködéssel érintett javak értéke gyorsan elenyészik az idő múlásával, megint csak nincs túl sok alternatíva a megállapodásra. A túlzottan speciális jószágok, tevékenységek megjelenése a felek bármelyikénél ugyancsak leszűkíti a megállapodások körét és valószínűségét (*Williamson 1979*). Bővíti ugyanakkor a mozgásteret – és ezzel erősíti az alkupozíciót – ha az adott fél rendelkezik egy stabil BATNA védőhálójával – például az együttműködéstől független opciós jogok birtokosaként (*Fisher et al. 1983*). Az időtényező abból a szempontból is fontos lehet, hogy hosszabb távú együttműködések esetén felértékelődik a felek jövőre vonatkozó tudása, másrészt minél hosszabb egy együttműködési periódus, annál ritkábban kötnek ilyet a felek, ami újra csak a kiszolgáltatottságot növeli. Várhatóan gyakori és sorozatos, rendszeres együttműködés némileg mérsékeli az erősebb és a gyengébb alkupozíciók közötti különbséget (*Berz 2015*).

Az alaptényezők hatását módosító tényezők lényegében releváns tudásszeletkéek. Ezen speciális tudások birtokában a szereplő akár jelentős mértékben is módosíthatja az alaptényezők által meghatározott rászorultsági mértékét. A bennfentes kereskedelem köztudottan nem legális, ugyanakkor számos üzleti információ átadása, megszerzése és felhasználása az, ami komoly pótlólagos alkuerőt képes biztosítani. Magában az alkufolyamatban való jártasság is jelentős előnyt jelenthet, amivel ugyancsak javítható egy eredetileg gyengébb pozíció (*Bakacsi 2017*).

A hitelintézeti ügyfelek körében közszájon forog a mondás, hogy az kaphat könnyen, jó kondíciók mellett hitelt, akinek valójában nincs is rá szüksége, hiszen jövedelmi, vagyoni szempontból olyan kedvező a helyzete. E megállapításban a nyilvánvaló ironikus túlzást leszámítva van igazság. Hiszen, mint a fentiekben is láthattuk, aki

megfelelő tartalékokkal, kedvező kilátásokkal, nagy mozgástérrel rendelkezik, s emellett nagy tudással, jártassággal a hitelezési gyakorlat vonatkozásában, annak a relatíve erős alkupozíció kedvező feltételek melletti hitel létrejöttét valószínűsíti.

2. táblázat	
A rászorultságra ható alap- és módosító tényezők	
Rászorultságra ható alaptényezők (Az adott fél számára)	Alaptényezők hatását módosító tényezők
A. A másik fél által megszerezni kívánt saját jószág fontossága	I. További releváns információkhoz való hozzáférés;
B. A másik fél által megszerezni kívánt saját jószág specifikussága	
C. A másik fél által megszerezni kívánt saját jószág szavatossága	II. Információk helyes értelmezéséhez szükséges tudás;
D. Az együttműködés által megszerezni kívánt jószág fontossága	
E. Az együttműködés által megszerezni kívánt jószág specifikussága	III. Alkudozás módszertanában való jártasság.
F. Az együttműködés által megszerezni kívánt jószág szavatossága	
G. Egy kívülálló féllel biztosan megköthető szerződés előnyössége	
H. Egyéb kívülálló felek potenciális rendelkezésre állása	
I. Más típusú együttműködési alternatívák rendelkezésre állása	
J. Az együttműködés egyszeri volta vagy tervezett gyakorisága	
K. Az együttműködés tervezett időtartama	
L. A fél további megfelelő működéséhez szükséges tartalékok szintje	
M. Másik fél további megfelelő működéséhez szükséges tartalékok szintje	

A hitelintézetek szempontjából nyilvánvalóan az is kiemelt jelentőséggel bír például a vállalati hitelezés tekintetében, hogy az adott vállalat a működése során a saját üzletfeleivel milyen pozíciót tud elfoglalni az alkuk vonatkozásában. Amennyiben ugyanis a vállalat rendre gyenge alkupozícióban van – így például a profilja, az anyagi helyzete vagy az üzletfelei erős alkuereje miatt, miközben kevés tartalékkal és jövőbeni alternatívával rendelkezik – az azt jelenti, hogy relatíve túl sok kötelezettséget kényszerül vállalni relatíve kevés jog megszerzése érdekében az általa kötött szerződésekben. Mindez egyértelműen kockázatosabbá teszi a részére esetlegesen nyújtandó hitelt.

4. Az erősebb alkupozíció hatása az egyes tökéletes szerződéstípusokra

Ebben a fejezetben megkíséreljük összekapcsolni a relatíve erősebb alkupozícióval való élelét, illetve a teljesítés szempontjából bizonytalanná, problémássá váló szerződések. Ennek érdekében elsőként célszerű azonosítani azt, hogy a felek által jóhiszeműen kötött és előzetesen általuk reálisan teljesíthetőnek ítélt szerződések szerinti teljesítések utóbb miért is válhatnak problematikusá. Problematikus szerződés alatt itt azt értjük, hogy a felek szerződésben megnyilvánuló közös akaratára legalább részben nem az előre meghatározott időbeli ütemezésben megy át

teljesítésbe (Rudolph 2006). Ebben a meghatározásban nyilvánvalóan az az eshetőség is benne foglaltatik, amikor az eredeti közös akaratból soha és semmi nem megy át teljesülésbe.

Alapvetően kétféle ok miatt adódhatnak problémák (Rudolph 2006):

- I. Egyrészt a felek külső-belső releváns körülményei nem várt módon időközben lényegesen megváltoztak.
- II. Másrészt ezek a körülmények nem változtak meg, illetve a várt módon változtak meg, azonban a szerződés ezeket, illetve a közös akaratot nem fejezte ki megfelelően.

Az I. csoportba tartoznak a gazdálkodást befolyásoló körülmények olyan változásai, melyek a szerződés szerinti teljesítés képességét negatív módon befolyásolhatják. Ugyanakkor itt szerepelhetnek olyan körülményváltozások is, melyek a szerződésben foglalt kötelezettségek maradéktalan teljesítésére vonatkozó szándékot befolyásolhatják negatívan. Ide tartoznak a preferenciák, illetve az ebből adódó érdekek időközbeni megváltozása, így az úgynevezett időinkonzisztencia is (Fömötör et al. 2017).

A II. csoportba tartoznak a szerződéskötéskor egyébiránt nem rosszhiszemű felek közti információk aszimmetria eredményezte szerződési hiányosságok és közvetlen következményeik, melyek maguk is teljesítési problémákat okoznak (Rudolph 2006). A rejtett információk miatt a szerződés már megkötésekor is hiányos, illetve részben egyoldalú volt. A szerződés hiányosságai lehetőséget adnak valamely félnek, feleknek egymás elől rejtett, a szerződésben nem szabályozott, de az abba foglalt közös akarat teljesülésére hatást gyakorló, úgynevezett rejtett tevékenységek folytatására. Végül a szerződés révén rejtett egyoldalú hozamokra is szert tehetnek egyes felek, melyek nem jelentek meg a szerződéskötési alku vonatkozásában, azaz ezek figyelembevétele nélkül osztották el a felek egymás között a szerződés szerinti jogokat és kötelezettségeket. A szerződés mindhárom rejtett elemének már a szerződés megkötésekor való teljes feltárulása – azaz az információk szimmetrikussá tétele – esetén a felek vagy nem kötöttek volna egymással szerződést, vagy ha mégis, akkor más feltételekkel.

Mindkét csoport esetében egyértelműen nagy jelentősége van annak, hogy a felek között létrejött szerződés jogi és közgazdasági szempontból milyen mértékben alkalmas arra, hogy egyrészt abban valóban a felek közös akaratát fejeződjön ki, másrészt hogy e közös akarat a jövő minden bizonytalansága, kockázata közepette a feleknek megfelelő módon és mértékben teljesülésbe menjen át.

Alapvetően kétféle tökéletes szerződést különböztethetünk meg. A jogi értelemben vett tökéletes szerződés típusánál a hangsúly azon van, hogy a feleknek a szerződésben megjelenő közös akaratát milyen mértékben sikerül problémamentesen

teljesíttetni is a felekkel. A közgazdasági értelemben vett tökéletes szerződés – amit az áttekinthetőség kedvéért teljes szerződésként nevezünk e tanulmányban – hiánytalanul tartalmazza a jövő összes lehetséges alternatíváját és azokhoz kapcsolódó jogkövetkezményeket a felek szerződésben megjelenő közös akaratával összefüggésben. Így bárhog is alakul a jövő, a szerződés egyértelműen meghatározza az ahhoz az alternatívához kapcsolódó jogokat és kötelezettségeket. Ebben a fejezetben a továbbiakban az kerül elemzésre, hogy az erősebb alkupozícióval való élés milyen módon befolyásolja a szerződésekbe foglalt közös akarat teljesülésbe való átmenését – azaz a tökéletes szerződést –, másrészt a szerződésbe foglalt jövőbeni alternatíváknak és jogkövetkezményeiknek a körét – azaz a teljes szerződést.

Jogi szempontból a kulcskérdés a felek közös akaratának maradéktalan végrehajthatósága (*Bag 2018*). A tökéletes szerződés azt jelenti, hogy az mindenben megfelel a felek szerződéskötési céljainak, az összes vonatkozó jogszabályban foglaltaknak, és az abban foglaltak teljes mértékben megvalósulhatnak, kikényszerítésre – aminek hatékony változatait a szerződés egyébiránt tartalmazza – szükség sincs, jogvita nem várható (*Hevia 2013*). A tökéletes szerződés tehát relatíve – a felek alkupozíciójához, érdekérvényesítő képességéhez képest – hatékony megoldást nyújt a feleknek a kölcsönös előnyök megszerzése, egy új status quo létrejötte érdekében. A nem tökéletes szerződés viszonylag hatékonyan tökéletessé tehető a hiányosságok pótlásával – a szerződés kiegészítésével, módosításával –, ami révén elkerülhetővé válnak a tökéletesség hiányából fakadó nemkívánatos későbbi jogkövetkezmények (*Bag 2018*). A tökéletes szerződés *Bix (2012)* szerint akkor áll legközelebb a kölcsönös érdekek optimális összehangolásához, ha tisztességes. Vagyis egyik fél sem él vissza a szerződéskötés során a javára fennálló erőfölénnyel – amely fakadhat a javára fennálló információk aszimmetriából is. Az, hogy a szerződés tökéletesnek minősül-e, nagymértékben függ a fennálló jogszabályok milyenségétől, hiányosságaitól, s ezekből adódóan attól is, hogy a szerződésbeli közös akarat kikényszerítésére milyen hatékony eszközöket biztosít a jog, a közösség, illetve az állam (*Bag 2018*). Azoknak a céloknak az eléréshez, amelyre a szerződésben kifejeződő közös akarat irányult, a szerződés megkötését követően már nincs gazdaságilag hatékonyabb mód (*Eisenberg 2018*), lényegében ez biztosítja, hogy amennyiben és amilyen mértékig az a felek akaratán múlik, a szerződésben foglaltak teljesítésbe mennek át. Ez ugyanakkor nem jelenti azt, hogy a szerződés megkötését megelőzően, azzal egyidejűleg nem lett volna lehetséges olyan szerződést kötni, amely jobban szolgálhatta volna a felek érdekeit külön-külön, de akár együttesen is (*Knapp et al. 2019*).

A jogilag tökéletes vagy ahhoz minél közelebbi szerződés létrehozására mindenképpen erősen hat az, hogy ha nem egyenrangú felek között folyik az alku, a kötelezettségek és jogok megoszlása jelentősen megváltozhat. Az erősebb alkupozícióval rendelkező fél a szerződés létrehozása során pótlólagos jogokra tesz szert, miközben részben mentességeket szerez bizonyos kötelezettségek alól (*Eisenberg*

1982). Eközben a gyengébb alkupozícióval rendelkező fél többletkötelezettségeket kénytelen felvállalni s bizonyos jogokról lemondani. Mindennek az eredményeképpen összességében az erősebb alkupozícióval rendelkező és élő fél átcsoportosít magához bizonyos többletértéket a másik féltől ahhoz képest, mintha nem élt volna az erőfölényével, vagy egyenrangú felek lettek volna (*Eisenberg 1982*). Vagyis ilyen módon a szerződés, bár továbbra is közös akaratot tükröz, kevésbé előnyös a gyengébb alkupozícióval rendelkező fél számára. Az ilyen fél a számára kevésbé előnyös szerződésben vállalt kötelezettségeinek teljesítése vonatkozásában kevésbé érdekelt, így ebben az esetben a szerződést erősíteni szükséges a megfelelő teljesítések realizálódása érdekében. A szerződés szerinti kötelezettségteljesítés egyébként is kockázatokkal terhes, kérdéses azonban, hogy a gyengébb alkupozícióval rendelkező fél számára – a feltételezésünk szerint jóhiszeműen – a vállalni kényszerült többlet-teljesítés összhangban áll-e majd a teljesítéskori teljesítőképességével. Akárhogy is, a többletteljesítés kikötése növeli a teljesítési kockázatot (*Eisenberg 2018*). A jogok részleges elvonása abban az esetben növeli egyértelműen a gyengébb alkupozícióval rendelkező fél teljesítési kockázatát, ha az bevétel-, illetve profitszökkenéssel jár együtt. Ezek a többlet-kockázatok abban az esetben is kockázatok maradnak, amennyiben a szerződés megfelelő mértékben képes ösztönözni a gyengébb alkupozícióval rendelkező fél teljesítési szándékát, így a szerződés távolodik a jogilag tökéletes szerződéstől (*Knapp et al. 2019*). Ezt kizárólag úgy lehetséges orvosolni, hogy a gyengébb alkupozícióval rendelkező fél oldalán további felek kapcsolódnak be a teljesítésbe. Ezek lehetnek közvetlen szerződő felek, vagy mögöttes szerződő felek – ha erre a teljesítés jellegéből adódóan van lehetőség – például biztosítótársaságok (*Eisenberg 2018*).

A teljes szerződés - hiányos szerződés elmélet egyértelműen a közgazdaságtan részterülete is – mások mellett – *Arrow (1963)* munkássága nyomán. Közgazdasági szempontból a szerződés lényege az, hogy a felek milyen módon hangolják össze tevékenységüket, és ezáltal milyen többlethozamokra tehetnek szert (*Bag 2018*). A teljes szerződés a jövőben lehetségesen megvalósulásra kerülő összes – így együttesen 100 százalék valószínűséggel rendelkező – lehetséges tényállást meghatározza, s mindegyikhez megállapítja a jogkövetkezményt. Ennek következtében a szerződés hiányosságaiból származtatható bizonytalanság nem terheli a feleket, ami elősegíti azt, hogy a szerződéshez kapcsolódóan hatékonyabb döntéseket hozhassanak. A létrejött teljes szerződést a későbbiekben elvileg soha nem kell módosítani cselekvési lehetőségek és következményeik hiánya miatt, hiszen abban a jövő valamennyi alternatíváját illetően adottak a felek jogai és kötelezettségei (*Baker – Krawiec 2006*). A mindennapokban túlnyomórészt előforduló hiányos szerződések azonban olyan további problémákat generálhatnak, mint a morális kockázat. A nem teljes szerződés kiegészítésével, hiánypótlásával nem, kizárólag úgy tehető teljessé, ha a felek újratárgyalják a szerződést (*Bag 2018*). Ennek oka az, hogy újabb jövőbeni alternatívák csak a kockázatok újraértelmezésével keletkezhetnek, ezeket pedig teljes körűen

szükséges a feleknek a szerződés megkötésekor értékelni (*Eisenberg 2018*). A teljes szerződés létrejötte nagyon érzékeny a szerződés időtartamára, mivel a jövőbeni alternatívák annál kevésbé jelezhetők előre teljes körűen, minél hosszabb időre szól a szerződés. Ugyanakkor sok múlik a felek informáltságán, illetve rejtett – de legális – szándékain is. A szerződés teljességének a kérdése azért kiemelten fontos ebben az esetben is a felek számára, mert a hiányosság bizonyos mértéke esetén a felek már nem kötötték, vagy nem olyan feltételekkel kötötték volna meg a hitelszerződést.

A teljes szerződésre is természetszerűleg nagy hatással van az, hogy az erősebb alkupozíciójával élő fél – az egyenrangú felek viszonyához képest – többletjogokat szerez, miközben vállalt kötelezettségei is csökkennek. A tökéletes szerződés korábbi tárgyalásánál láthattuk, hogy mindez növeli a kisebb alkupozícióval rendelkező fél teljesítési kockázatát, még teljes elkötelezettsége és jóhiszemősége mellett is. További kockázatokat jelenthet az, hogy a kisebb alkupozícióval rendelkező féltől elvont érték gyengíti a motiváltságát arra nézve, hogy kötelezettségeit a vállaltak szerint maradéktalanul teljesítse (*Eisenberg 2018*). A szerződésbe ugyan meg lehet kísérelni – a jogilag tökéletes szerződést létrehozandó – pótlólagos ösztönzők beépítését, de az úgynevezett morális kockázat a létező kikapuk kihasználásával már valószínűleg teret fog nyerni (*Arrow 1963*). Minél hosszabb időre szól, minél bonyolultabb egy jog és kötelezettség kombináció, maguknak a teljesítési módozatoknak is minél kiszámíthatatlanabb a jellege, annál többféle, és annál jelentősebb kockázatokkal kell számolni. Az egyes kockázatok ráadásul egymásra is hatással lehetnek. Összességében megállapítható, hogy minél többféle és egymáshoz minél komplexebben kapcsolódó kockázatok terhelnek egy szerződés szerinti teljesítést, annál több jövőbeni alternatívával szükséges a közgazdasági szempontból tökéletes szerződésnek számolnia (*Eisenberg 2018*).

Az erősebb alkupozícióval való élés többletkockázatot eredményez a fentiek szerint. Mindez megnöveli a szerződésben kezelni szükséges alternatívák számát. A maximális alkubeli és szerződéskötési jóhiszemőséget is feltételezve, amikor mindezzel később a gyengébb alkupozícióval rendelkező fél szembesül, megváltozhat a viszonyulása a szerződésteljesítéshez. Ez a megváltozott viszony – mint lehetséges kockázat – a szerződés megkötésekor nem volt számba véve, így elképzelhető, hogy olyan jövőbeni alternatívák – kikapuk – valósulhatnak meg a kisebb alkupozícióval rendelkező fél magatartása következtében, melyekhez kapcsolódóan sem tényállást, sem jogkövetkezményt nem tartalmaz a szerződés (*Knapp et al. 2019*). Másrészt olyan alternatíva megvalósulása irányába hat tevőlegesen a gyengébb alkupozícióval rendelkező fél, ami esetében annak eredetileg alapul vett csekély, elhanyagolható valószínűsége miatt rá nézve relatíve előnyös jogkövetkezményekkel kell csupán számolnia. Az erősebb alkupozíció birtokosa minél inkább él az erejével a szerződés meghatározódása tekintetében, minél inkább átcsoportosítja a másik féltől annak érték többletét, annál inkább kell számolni azzal, hogy a szerződés szükségszerűen

egyre távolabb kerül a teljestről, különös tekintettel az egyre inkább növekvő mértékű morális kockázatra.

5. Konklúziók

A legtöbb esetben, amikor a mindennapokban egy félnek erős az alkupozíciója egy szerződés létrehozása vonatkozásában, nincs, nem lehet szó gazdasági erőfölénnyről. Az erős alkupozíció birtoklása sokkal elterjedtebb, kiváltképp, hogy olyan tényezők is szerepet játszanak kialakításában, mint a nagyobb releváns tudás vagy az alkufolyamatokban való jártasság. Általános esetben a hitelintézetek is csak abban az esetben rendelkezhetnek gazdasági erőfölénnyel az ügyfelekkel szemben, ha összefognának. Ugyanakkor kétségtelenül a legtöbb ügyfelük vonatkozásában abszolúte erős, illetve relatíve erősebb alkupozícióval bírnak, akár az erre ható korábban ismertetett alaptényezők, akár a módosító tényezők jellemzőit figyelembe véve. Az erős, erősebb alkupozíció létrejötté és az azzal való élés ugyanakkor a piacgazdaságok működésének egyik természetes velejárója, mozgatórugója (*Spread 2018*).

Jelen tanulmány nem kívánta normatív módon meghatározni, hogy az önmagában erős vagy a relatíve a másik félhez képest erősebb alkupozícióval rendelkező fél milyen módon és mértékben éljen az alkuerejével. Arra azonban mindenképpen rá kívánt mutatni, hogy az, hogy az esetlegesen létrejövő szerződésben foglaltak mennyire problémamentesen tudnak teljesítésbe átmenni, lényegesen függhet attól, hogy az erősebb alkupozícióval rendelkező fél milyen módon és mértékben él az alkuerejével a szerződés feltételeinek meghatározása során. Az alkuerejével való fokozott élés ugyanis kétélű fegyver. Relatíve nagyobb részesedés megszerzését valószínűsíti a szerződésből fakadó előnyök tekintetében, de ezzel együtt növeli is a teljesülésbe való átmenet problémáját. Ezt az összefüggést ajánlott figyelembe venni akkor, amikor az erősebb alkupozícióval való élés mikéntje meghatározódik.

A tanulmány két elméleti „szélsőérték”, a tökéletes, illetve a teljes szerződéssel, azok létrejöttével összefüggésben vizsgálta, hogy az erősebb alkupozícióval való fokozott élésnek milyen hatásai lehetnek arra nézve, hogy a létrejött szerződésben foglaltak mennyire problémamentesen tudnak majd átmenni teljesülésbe. A teljesítések mindenáron történő megvalósulását középpontba helyező tökéletes szerződési elmélet alig érzékeny a felek közti információs aszimmetriára. A szerződés a jövőbeni körülmények alakulásától függetlenül – tehát előzetesen a felek által nem valószínűsített változások esetén is – mindenképpen és mindenáron biztosítani kívánja a felek szerződés szerinti teljesítését. Tehát az olyan esetekben is, mint a preferenciák, érdekek időközbeni megváltozása, függetlenül attól, hogy a szerződéskötéskor milyen mértékben állt fenn aszimmetrikus információ a felek között (*Fömotör et al. 2017*). A teljes szerződés elmélete az információs aszimmetriát, illetve következményeit, a rejtett információkat, rejtett tevékenységeket és rejtett hozamokat kívánja elsődlegesen

megszüntetni a bizonytalanság csökkentése érdekében. Amennyiben ez a törekvés sikerrel jár, minden jövőbeni kimenet szabályozásra kerül a szerződésben. Az már más kérdés, hogy a szerződés szerinti közös akarat maradéktalan teljesülését ez mennyivel képes előrevinni. A szabályozás teljessége ugyanis még nem jelenti feltétlenül a teljesítések problémamentességét, csak abban az esetben, ha az egymást kiegészítő tényállásokhoz rendelt jogkövetkezmények megfelelően összehangoltak.

A hazai hitelintézetek, úgy tűnik, inkább a tökéletes szerződés létrejötte iránt vannak jobban elkötelezve, mint a teljes szerződés iránt, ahogyan ez megmutatkozott a *Kúria* (2019) deviza alapú hitelek érvényessé tétele vonatkozásában kiadott állásfoglalásában is. Az egyes jövőbeni alternatívák is megjelennek a hitelszerződésekben, de korántsem a teljes szerződés létrehozásának igényével. A Kúria is az elmélettel összhangban a tökéletes szerződés létrehozása szempontjából írta elő a szerződések visszamenőleges módosítását. A teljes szerződés vonatkozásában ugyanis a szerződés létrehozását követően mégis feltáruló hiányosságok utólag már nem pótolhatók.

A hitelintézetek nyilvánvalóan nem azért éltek, élnek erősebb alkupozíciójukkal a hitelszerződések vonatkozásában, hogy olyan többletkockázatokkal, többletkötelezettségekkel terheljék meg a hiteladósokat, amelyek negatív módon hatnak ki a teljesítőképességükre, teljesítési hajlandóságukra. Ugyanakkor – mint azt a deviza alapú hitelezés példája is mutatja – nagyobb körültekintéssel szükséges eljárniuk a szerződés létrehozása, illetve az alkufolyamat vonatkozásában. Erre a Magyar Nemzeti Bank mint felügyeleti szerv ösztönzi is őket, de a hitelintézetek maguk is elkötelezettek tűnnek az ezirányú változások keresztülvitelében.

Természetesen a hitelintézeteknek – mint sikeres piaczgazdasági szereplőknek – nem kell, és nem is szabad feladniuk az abszolút értelemben vett erős alkupozícióikat. Ugyanakkor a legtöbb ügyfél abszolút értelemben nem rendelkezik erős alkupozícióval, miközben ezen lehetséges változtatni. Az alkupozícióra ható alaptényezők – mint azt láttuk – olyan szereplői adottságok, melyek addigi tevékenységükből, annak jellegéből fakadnak. Ezekre a hitelintézeteknek különösebb befolyásuk nem lehetséges. Ellenben az alaptényezők hatását módosító tényezők esetében erre van lehetőségük. Javíthatják az ügyfelek informáltságát, segíthetik ezen információk ügyfelek általi értelmezését, értékelését. Mindez a teljes szerződés elmélete szerint azzal, hogy csökkenti az aszimmetrikus információt a felek között, a szerződést a teljes szerződés irányába tolja. Ehhez nyilvánvalóan az is szükséges, hogy az ügyfelekkel megosztott több releváns információ, illetve azok értelmezése, értékelése magában a szerződésekben is megjelenjen, méghozzá lehetséges jövőbeni tényállás-alternatívaként, illetve az ahhoz rendelt jogkövetkezmények formájában. Az információs aszimmetria feloldásának vonatkozásában ugyanakkor az ügyfeleknek is lenne tennivalójuk, hiszen sok esetben bizonyos tekintetben ez az ő javukra áll fenn, de ez már egy másik tanulmány témája lehetne.

Felhasznált irodalom

- Arrow, K.J. (1963): *Social Choice and Individual Values*. Yale University Press, New Haven.
- Bag, S. (2018): *Economic Analysis of Contract Law: Incomplete Contracts and Asymmetric Information*. Palgrave Macmillan, New York. <https://doi.org/10.1007/978-3-319-65268-9>
- Bakacsi Gyula (2017): *Mitől erős az alkupozíció?* *Vezetéstudomány*, 48(10): 2–9. <https://doi.org/10.14267/VEZTUD.2017.10.01>
- Baker, S. – Krawiec, K.D. (2006): *Incomplete contracts in a complete contract world*. *Florida State University Law Review*, 33(3): 725–755.
- Barnhizer, D.D. (2005): *Inequality of bargaining power*. *University of Colorado Law Review*, 76(1): 139–241. <https://doi.org/10.17613/fqs1-5j40>
- Berz, G. (2015): *Game Theory Bargaining and Auction Strategies: Practical Examples from Internet Auctions to Investment Banking*. Palgrave Macmillan, New York. <https://doi.org/10.1057/9781137475428>
- Binmore, K. (1994): *Game Theory and the Social Contract Volume 1 Playing Fair*. MIT Press, Cambridge.
- Binmore, K. (2007): *Does Game Theory Work? The Bargaining Challenge*. MIT Press, Cambridge. <https://doi.org/10.7551/mitpress/2478.001.0001>
- Bix, B.H. (2012): *Contract Law, Rules, Theory, and Context*. Cambridge University Press, New York. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139024877>
- Eisenberg, M.A. (1982): *The Bargain Principle and Its Limits*. *Harvard Law Review*, 95(4): 741–801. <https://doi.org/10.2307/1340776>
- Eisenberg, M.A. (2018): *Foundational Principles of Contract Law*. Oxford University Press, New York. <https://doi.org/10.1093/oso/9780199731404.001.0001>
- Fisher, R. – Ury, W. – Patton, B. (1983): *Getting to Yes: Negotiating Agreement Without Giving In*. New York: Penguin Books.
- Fömötör Barna – Parádi-Dolgos Anett – Sipiczki Zoltán (2017): *A viselkedési pénzügyek és a fogyasztói kölcsönszerződések*. *Hitelintézeti Szemle*, 16 (2): 154–167. <https://doi.org/10.25201/HSZ.16.2.154167>
- Hevia, M. (2013): *Reasonableness and Responsibility: A Theory of Contract Law*. Springer Dordrecht Heidelberg, New York, London. <https://doi.org/10.1007/978-94-007-4605-3>
- Hopkins, M. (2003): *The Planetary Bargain: Corporate Social Responsibility Matters*. Earthscan Publications, London.

- Köllezi, P. (2008): *Abuse below the Threshold of Dominance? Market Power, Market Dominance, and Abuse of Economic Dependence*. In: Mackenrodt, M.-O. – Gallego B.C. – Enchelmaier S. (eds.): *Abuse of Dominant Position: New Interpretation, New Enforcement Mechanisms? MPI Studies on Intellectual Property, Competition and Tax Law*, vol 5. Springer-Verlag, Berlin, Heidelberg, pp. 55–88. https://doi.org/10.1007/978-3-540-69965-1_3
- Knapp, C.L. – Crystal, N.M. – Prince, H.G. (2019): *Problems in Contract Law: Cases and Materials*. Wolters Kluwer, New York.
- Krajcsák Zoltán – Kozák Anita (2018): *Az alkalmazottak erősödő alkupozíciója: Szervezeti alkalmazkodás az új munkaerő-piaci trendekhez*. *Marketing & Menedzsment*, 52(2): 37–46. <https://journals.lib.pte.hu/index.php/mm/article/view/292>
- Kornai János (1993): *A szocialista rendszer*. HVG Kiadó, Budapest.
- Kúria (2019): *Az árfolyamkockázatot a fogyasztóra telepítő szerződési kikötések érvénytelenség esetén alkalmazandó továbbá jogkövetkezmények köre és tartalma*. https://kuria-birosag.hu/sites/default/files/konz_testulet/deviza_megoldasi_javaslatok3.0.pdf. Letöltés ideje: 2021. szeptember 9.
- Lovry, S.T. (1976): *Bargain and Contract Theory in Law and Economics*. *Journal of Economic Issues*, 10(1): 1–22. <https://doi.org/10.1080/00213624.1976.11503324>
- Markovits, D. (2020): *Contracts as collaboration*. In: Dagan, H. – Zipursky, B.C. (eds.): *Research Handbook on Private Law Theory*. Edward Elgar Publishing, Cheltenham, pp. 96–111. <https://doi.org/10.4337/9781788971621.00011>
- Porter, M.E. (1989): *How Competitive Forces Shape Strategy*. In: Asch, D. – Bowman, C. (eds.): *Readings in Strategic Management*. Palgrave, London. https://doi.org/10.1007/978-1-349-20317-8_10
- Spread, P. (2018): *Economics for an information age – Money-Bargaining, Support-Bargaining and the Information Interface*. Routledge, London – New York. <https://doi.org/10.4324/9780429437014>
- Rudolph, K. (2006): *Bargaining Power Effects in Financial Contracting*. Springer-Verlag, Berlin.
- Scott, R.E. (2020): *A joint maximization theory of contract and regulation*. In: Dagan, H. – Zipursky, B.C. (eds.): *Research Handbook on Private Law Theory*, pp. 22–38. <https://doi.org/10.4337/9781788971621.00007>
- Williamson, O.E. (1979) *Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations*. *The Journal of Law and Economics*, 22(2): 233–261. <https://doi.org/10.1086/466942>