

ACTA

## A GAZDASÁGI TÁRSASÁGOK JOGI SZEMÉLYISÉGÉNEK HATÁRAI

SZALAI Ákos

egyetemi docens (PPKE JÁK); tudományos munkatárs (MTA TK JTI)\*

A törvény alapján létrehozott jogalanyok számára is biztosítottak azok az alapvető jogok, valamint őket is terhelik azok a kötelezettségek, amelyek természetüknél fogva nem csak az emberre vonatkoznak.

(Magyarország Alaptörvénye I. cikk 4. bekezdés)

A jogi személy jogképessége kiterjed minden olyan jogra és kötelezettségre, amely jellegénél fogva nem csupán az emberhez fűződhet.

(2013. évi V. törvény a Polgári Törvénykönyvről 3:1. § 2. bek.)

Bármely kongresszusi törvény esetén, hacsak a körülmények másra nem utalnak, a „személy” és a „mindenki” szavakat úgy kell értelmezni, mint amely magában foglalja a társaságokat, vállalatokat, egyesületeket, egyleteket, szövetségeket [corporations, companies, associations, firms, partnerships, societies, and joint stock companies] éppúgy, mint a magánszemélyeket.

(1 U.S. Code § 1)

A méltósághoz való jognak ez a felfogása különbözteti meg az embert a jogi személyektől, amelyek teljesen szabályozás alá vonhatóak, nincs „érinthetetlen” lényegük. (Ez az elvi különbség az ember és a jogi személy között, nem pedig az, hogy egyes jogok „jellegüknél fogva csak emberhez fűződhetnek”. Az utóbbiak mintájára ugyanis mindig képezhetőek analóg jogok a jogi személyek számára.)<sup>1</sup>

A gazdasági társaságok jogi személyek. A jog klasszikus felfogása szerint ez azt jelenti, hogy jogok alanyai, kötelezettségek címzettjei lehetnek.<sup>2</sup> A magyar jogtörténet

\* A szerző köszönettel tartozik Menyhárd Attilának, Sobor Dávidnak és Gyulai-Schmidt Andreának, akik a szöveg korábbi verzióihoz fűzött kritikáikkal, megjegyzéseikkel segítettek a hibák kijavításában, illetve az MTA TK Jogtudományi Intézetében 2014. május 15-én megtartott műhelybeszélgetésén résztvevőknek – különösen a tanulmány két opponensének Chronowski Nórának és Zódi Zsoltinak. Természetesen, minden így is megmaradt hibáért a felelősség a szerzőt terheli.

<sup>1</sup> Sólyom László különvéleménye a 23/1990. (X.31.) AB-határozathoz a halálbüntetés alkotmányellenességéről.

<sup>2</sup> Például: „[...]személynek lenni vagy nem lenni tehát annyi, mint jogok és kötelezettségek alanyá-

és a modern jogirodalom nagy terjedelemben foglalkozik azzal, hogy mi indokolja a jogi személyiség létét és milyen körülmények között lehetnek jogalanyok szervezetek.<sup>3</sup> A mostani elemzés nem ehhez a vitához szeretne hozzászólni, hanem azzal a kérdéssel foglalkozik, hogy milyen jogok alanyai lehetnek gazdasági társaságok: a jogi személyek jogalanyisága mennyiben tér el a természetes személyekétől. Mint például Sárközi Tamás is megállapítja: azon jogok köre folyamatosan bővül,<sup>4</sup> amelyekre a szervezetek is hivatkozhatnak. Egyre szűkebb az a kör, amely „természeténél fogva”, „jellegénél fogva” csupán az embert illetheti meg, illetve egyre szűkebb azon „körülmények [context]” listája, amely szempontjából a gazdasági társaságok jogilag különböznenek az embertől. Egyre több olyan alkotmányos jog illeti meg őket, amely korábban vitatott volt. A szöveg célja a vitában elfoglalt álláspontok értelmezése. A bizonyítani kívánt két állítás: (i) a vitát összezavarja az, ha a gazdasági társaság és a tagja elkülönülésében szerepet játszó intézményeket (jogi személyiséget, korlátolt felelősséget, jog- és kötelezettség-átvitelt) nem választjuk el egymástól (ahogyan az mind a vitákban, mind a magyar jogirodalomban gyakran megtörténik); (ii) a vitában elfoglalt álláspont erősen összefügg azzal, hogy az adott érvelő milyen vállalatképpel rendelkezik.

A vitát talán legegyszerűbben a joggazdaságtan legismertebb társasági jogi modellje, Henry Hansmann és Reinier Kraakman modellje alapján lehet strukturálni.<sup>5</sup> Eszerint a társaságok kapcsán öt pontra kell figyelemmel lennünk: (i) a jogi személyiségnek, (ii) a korlátolt felelősségnek, (iii) a tagi részesedések forgalmazhatóságának, (iv) az ellenőrzési és irányítási jogok megosztásának, delegálásának (a „tulajdon és az ellenőrzés szétválásának”) és (v) a tagok érdekvédelmének (a „befektetői tulajdon-

---

nak lehetni vagy nem lehetni.” (GROSSCHMID Béni: Jogi és lényteni személyiség. *Magyar Jogi Szemle*, 1920. 104.) Hasonló megfogalmazásért lásd SÁRKÓZY Tamás: Jogképesség – személyiség – jogalanyiság az embertöbbségek – csoportok – szervezetek körében. *Polgári Jogi Kodifikáció*, 2000/4. 4.

<sup>3</sup> A teljesség igénye nélkül: CSEHI Zoltán: *A magánjogi alapítvány – Történeti és dogmatikai alapok*. Budapest, Gondolat, 2006.; EREKY István: A jogi személyek. *Városi Szemle*, 1928/1.; GROSSCHMID i. m.; KAUSER Lipót: *A jogi személyekről*. Debrecen, Debreceni Tudományegyetemi Nyomda, 1948.; MOÓR Gyula: *A jogi személyek elmélete*. Budapest, MTA Jogtudományi Bizottság kiadványsorozata 1931.; PAPP Tekla: A jogi személyiség nélküli gazdasági társaságok. In: BODZÁSI Balázs (szerk.): *Ünnepi tanulmányok Balásházy Mária tiszteletére*. Budapest, Budapesti Corvinus Egyetem Gazdasági Jogi Intézet, 2010. 274–275.; PAPP Tekla: Vázlatos áttekintés a jogi személyről az új Polgári Törvénykönyv apropóján. *Pro publico bono: Magyar közigazgatás*, 2014/2. 150–159.; SÁRKÓZY Tamás: *A jogi személy elméletének átalakulása*. Budapest, Közgazdasági és Jogi Könyvkiadó, 1985.; SÁRKÓZY Tamás: Szervezetek megszemélyesítése a jogban – kis modern jogdogmatika. *Állam- és Jogtudomány*, XLIX. 2008. 3–15.; SÁRKÓZY Tamás: Szervezetrendszerek és a polgári jogi jogalanyiság a társasági – egyesületi és alapítványi jogban. *Gazdaság és Jog*, 2003/9. 31–37.; SZLADITS Károly (szerk.): *Magyar magánjog*. Általános rész. Személyi jog. Budapest, Grill K. Könyvkiadó Vállalata, 1941.

<sup>4</sup> SÁRKÓZY (1985) i. m. 165.

<sup>5</sup> Lásd például: Henry HANSMANN – Reinier KRAAKMAN: The Essential Role of Organizational Law. *Yale Law Journal*, (2000) 387–440.; John ARMOUR – Henry HANSMANN – Reinier KRAAKMAN: What is Corporate Law? In: Reinier KRAAKMAN – Paul DAVIES – Henry HANSMANN – Gerard HERTIG – Klaus HOPT – Hideki KANDA – Edward ROCK (szerk.): *Anatomy of Corporate Law*. (2nd edition) Oxford, Oxford University Press, 2009. 1–34.

nak<sup>6</sup>) a kérdésére.<sup>6</sup> A tagok és a társaság elkülönülésében az első kettő játszik – élesen eltérő, sőt ellentétes – szerepet. Amennyiben ezek hatásait szét is választjuk (és ráismerünk, hogy a társaság által hivatkozható jogok listája nem kapcsolódik a korlátozott felelősség, a tagi mögöttes felelősség kérdéséhez), akkor is szembe kell néznünk a további kérdésekkel, ugyanis ezek determinálják (nagygyrészt) a vitában elfoglalt álláspontunkat. A negyedik pont *pozitív kérdést* rejt: mit gondolunk arról, hogy hogyan működik a vállalat, ki is annak a valódi tulajdonosa, ki hozza meg a döntéseket. Az ötödik pedig *normatív*: mit várunk el a vállalati döntéshozóktól, kinek az érdekeit kellene szem előtt tartaniuk. A bizonyítani kívánt állítás: a szervezet jogairól (illetve a tagok azon jogairól, amelyekre a szervezet is hivatkozhat) szóló vitában elfoglalt álláspontokat erősen meghatározza az, hogy a két kérdésre milyen választ adunk.

Az állítást két nagy nyilvánosságot kapott jogeset kapcsán teszteljük. Az utóbbi időszakban az Egyesült Államok Legfelső Bíróságának két fontos döntése is érintette a kérdést. A *Citizens United v. Federal Election Commission*<sup>7</sup> ügyben a bíróság azt mondta ki, hogy alkotmányellenes, ha a társaságok és a természetes személyek kampányfinanszírozási jogai eltérnek. A *Burwell v. Hobby Lobby*<sup>8</sup> ügyben pedig azt, hogy ha egy kormányzati politika sérti a tagok vallásszabadságát, akkor erre (speciális körülmények esetén) a profitérdekelt vállalataik is hivatkozhatnak. A két ügyben adott bírósági indoklás, a párhuzamos és különvélemények elemzése segítségével beláthatjuk, hogy – sok más lényeges kérdés mellett – a fenti kérdésekre adott eltérő vá-

<sup>6</sup> Kicsit más megfogalmazásban, de ugyanezeket a kérdéseket vizsgálja Stephen M. Bainbridge is: (i) formális létrehozás, (ii) jogi személyiség, (iii) az ellenőrzési és irányítási jogok megosztásának, delegálása, (iv) élettartam, (v) tagi jogok átruházhatósága és (vi) korlátozott felelősség. Stephen M. BAINBRIDGE: *Corporate Law*. 2<sup>nd</sup> edition. New York, NY, Foundation Press, 2009. 1–6.

<sup>7</sup> *Citizens United v. Federal Election Commission*, 558 U.S. \_\_\_\_ (2010), (No. 08-205) (Az ítéletre vonatkozó oldalszámok forrása:

Összefoglaló: <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/558/08-205/index.pdf> (hivatkozás: ÖSSZEFOGLALÓ)

Indoklás (Kennedy): <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/558/08-205/opinion.pdf> (hivatkozás: KENNEDY)

Párhuzamos (Roberts): <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/558/08-205/concur.pdf> (hivatkozás: ROBERTS)

Párhuzamos (Scalia): <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/558/08-205/concur2.pdf> (hivatkozás: SCALIA)

Párhuzamos és részben különvélemény (Stevens): <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/558/08-205/cdinpart.pdf> (hivatkozás: STEVENS)

Párhuzamos és részben különvélemény (Thomas): <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/558/08-205/cdinpart2.pdf> (hivatkozás: THOMAS)

<sup>8</sup> *Burwell v. Hobby Lobby*, 573 U.S. \_\_\_\_ (2014), (No. 13–354 and 13–356) Az ítéletre vonatkozó oldalszámok forrása: <https://supreme.justia.com/cases/federal/us/573/13-354/case.pdf>. A hivatkozásokban ezen belül különbséget teszünk majd az Alito bíró által megfogalmazott többségi vélemény (hivatkozás: ALITO), a Ginsburg bíró által megfogalmazott különvélemény (hivatkozás: GINSBURG), Breyer és Kagan bírók közös különvéleménye (hivatkozás: BREYER–KAGAN). Az ítélet mögött komoly szerepet játszott egy társasági jogászok által elkészített szakmai anyag: Amicus Cuirae Brief of Corporate and Criminal Law Professors in Support of Petitioners [http://www.americanbar.org/content/dam/aba/publications/supreme\\_court\\_preview/briefs-v3/13-354-13-356\\_amcu\\_cclp\\_authcheckdam.pdf](http://www.americanbar.org/content/dam/aba/publications/supreme_court_preview/briefs-v3/13-354-13-356_amcu_cclp_authcheckdam.pdf) (hivatkozás: AMICUS BRIEF)

laszok is befolyásolták a bírák álláspontját. (A szöveg nem állítja majd, hogy a bírák ezen kérdéseket tudatosan végiggondolták volna – tegyük hozzá: sajnós.)

Mielőtt hozzáfognánk az elemzéshez, érdemes leszögezni azt is, hogy mi *nem* lesz az írás célja. Nem fogja a két esetet elemezni – csakis az érvek mögött felsejlő vállalatképre koncentrálni. Nem elemzi azt, hogy a két esetben a vállalat, a tagok milyen erejű jogai (például alapjogok, vagy egyéb jogok) álltak szemben mások milyen erejű jogaival. Nem foglal állást abban az alapvető kérdésben sem, hogy a hivatkozott jogok a jogi személy jogaivá válnak-e, vagy egyszerűen a tagok (vagy más érdekeltek) jogait érvényesítjük úgy, hogy a vállalatnak megengedjük az arra való hivatkozást. Végül: nem ad választ arra sem, hogy mi a „helyes” vállalatkép. A mostani feladat csak azon kérdések strukturálása, amelyek a racionális vitát megkönnyíti.

A tanulmány először röviden bemutatja a két amerikai esetet, amely a későbbiekben hivatkozási alapot jelent majd. Ezt követően először megvizsgáljuk, hogy mit is jelent és miért is fontos a jogi személyiség koncepciója – miért baj, ha keverjük például a korlátozott felelősség kérdésével. Ezt követően tárgyaljuk a két kérdésre adható válaszokat; látjuk majd, hogy ezek mennyiben befolyásolják a Legfelső Bíróság bíróinak a két ügyben elfoglalt álláspontját.

## 1. A két eset: Citizens United és Hobby Lobby

Elsőként ismerkedjünk meg a két esettel!

*Citizens United v. Federal Election Commission.* A 2008-as elnökválasztási során a *Citizens United*, egy nonprofit társaság kábeltévéken és video-on-demand (VOD) rendszerben kívánt terjeszteni egy általa készített, Hillary Clinton ellen agitáló filmet. A film abban az időszakban (az előválasztások előtti 30 napban) is elérhető volt, amikor a 2002-es *Bipartisan Campaign Reform Act* (BCRA) tiltotta, hogy üzleti vállalkozások saját költségvetésükből közvetlenül politikai jelölt mellett, vagy éppen elleni reklámokat finanszírozzanak. A szabályozás szerint ugyanis a cégek választási kampányt csak ún. politikai akciócsoporton (PAC) keresztül finanszírozhattak. Ők maguk közvetlen politikai véleményt pedig csak a kampányidőszakon kívül fejthettek ki. A filmhez egy reklám is készült, amelyet ebben a kampányidőszakban is vetítettek volna a televíziókban. A cég maga indított eljárást a Szövetségi Választási Bizottság [Federal Election Commission] ellen: ideiglenes engedélyezést [preliminary injunctive relief] kért, hogy a bíróság engedélyezze a video terjesztését. Az ügyben végül 2010. január 21-én 5:4 arányú döntés született.<sup>9</sup>

A többségi véleményt Kennedy bíró írta. Két részben párhuzamos, részben külvélemény (Stevens és Thomas bírák) született, illetve – részben ezekre is vála-

<sup>9</sup> Az eset részletesebb magyar feldolgozásáért lásd: SZILÁGYI Emese: Visszalépés az Egyesült Államok kampányfinanszírozási gyakorlatában. *Jogtudományi Közöny*, 2010/12. 664–671.; SZILÁGYI Emese: Pénz beszél?: Gazdálkodó szervezetek szólásszabadsága a kampányokban. In: AMBRUS István – KÖBLÖS Adél – STRIHÓ Krisztina – SÜLYOK Márton – SZALAI Anikó – TRÓCSÁNYI László (szerk.): *Dikaiosz logosz: tanulmányok Kovács István emlékére*. Szeged, Pólay Elemér Alapítvány, 2012. 137–142.; UDVARY Sándor: Citizens United – Nem európainak való vidék. A társaságok független részvétele a politikai kampányokban. *In Medias Res*, 2012/2. 211–240.

szul – két párhuzamos indoklás (Scalia és Roberts bírák). A döntés lényege, hogy a cégek költségvetéséből finanszírozott választási kommunikációt alkotmányosan nem lehet tiltani. A mi számunkra az érvelés kulcsa: „a kormány nem tehet különbséget a beszélő személye szerint, megakadályozva így az elhallgattatott személyeket vagy csoportot a szólásban.”<sup>10</sup>

A tilalom fenntartása mellett érvelő kormányzat, illetve a kisebbségben maradt bírák érvei között központi helyet kapott a korrupció veszélye: a választási kampányt az ilyen jelentős összegű adományok torzítanák, a jelöltek esélyeit egyenlőtlené tennék. Felmerültek a vállalatok természetével kapcsolatos érvek is. Témánk szempontjából a legizgalmasabb: felbukkant a tagok védelme, illetve az, hogy a vállalatok külföldi érdekeket is szolgálhatnak.<sup>11</sup>

*Burwell v. Hobby Lobby.* Az eset az ún. *Affordable Care Act (ACA)* és a *Religious Freedom Restoration Act (RFRA)* közötti vélt vagy valós ütközés körül forgott. Az ACA, pontosabban az annak felhatalmazása alapján megszülető Department of Health and Human Services (HHS) által készített szabályozás megkövetelte az 50 fő fölötti munkaadóktól, hogy a munkavállalókra olyan biztosítást kössenek, amely fedezi bizonyos fogamzásgátló szerek teljes költségét is (vagyis a munkavállalók számára ingyenessé válnak). A *Hobby Lobby* és a vele együtt kezelt *Conestoga Wood Specialties* két olyan családi vállalkozás, amelyben a cég vezetőinek és tagjainak vallási meggyőződése szerint a szabályozásban szereplő fogamzásgátló szerek közül négy emberi élet kioltására (már megtermékenyült petesejtek elpusztítására) alkalmas, és ezért megtagadták azokra a biztosítás megkötését. Mint az a döntés indoklásában is jelentős szerepet kapott, maga a szabályozás sem tette kötelezővé minden munkaadó számára azt, hogy ezen szereket is tartalmazó biztosítást kössenek: a vallási szervezetek, illetve az ún. „nagyapa klauzula” alá eső szervezetek felmentést kaptak. Vallási szervezetek esetén, amennyiben azok úgy nyilatkoztak, hogy az adott szerek finanszírozása vallásukkal összeegyeztethetetlen, akkor az ő munkavállalóik számára a szerek finanszírozását a kormányzat vállalta magára, illetve ő kötött ezekre biztosítást. A „nagyapa klauzula” pedig az olyan munkaadókra vonatkozott, akik már az ACA bevezetése előtt is biztosítottak meghatározott biztosítást a munkavállalóik számára: rájuk az ACA-nak, és az azt követő szabályozásnak a korábban is nyújtott ellátást meghaladó követelményei nem vonatkoztak – így e fogamzásgátló szerekre szóló biztosítási kötelezettség sem (ahogyan az 50 főnél kevesebbet foglalkoztató szervezetekre sem).

A többségi véleményt megfogalmazó Alito bíró többek között e két kivételre hivatkozva mutatott rá, hogy az RFRA által megfogalmazott tesztnek, miszerint valaki vallásszabadságát csak akkor lehet jelentősen korlátozni, ha (i) az nyomós közér-

<sup>10</sup> ÖSSZEFOGLALÓ 4.

<sup>11</sup> Mivel nem csak hazai polgárok menedzselhetik és ellenőrizhetik [a cégeket], ezért az ő érdekeik alapvető ellentétben lehetnek a választásra jogosultak érdekeivel. A vállalatok pénzügyi szerkezte, jogi struktúrája és alapvető céljai miatt legújabb fenntartásokkal élhetünk a választási kampányban való részvételükkel szemben. A jogalkotóinknak alapvető alkotmányos felhatalmazása van arra, sőt talán demokratikus kötelességük is, hogy megfelelő eszközökkel védekezzenek a vállalati pénzeknek a helyi és nemzeti politikai versenyre gyakorolt ártalmas [deleterious] hatása ellen. (STEVENS i. m. 2.)

deket szolgál és (ii) a vallásszabadság kisebb sérelmével az adott célt nem lehet elérni, az ACA e ponton nem felel meg. A többségi vélemény nem vitatja adott ügyben a nyomos közérdek létét. Azonban véleményük szerint a kormányzatnak kellett volna bizonyítania, hogy az adott közérdeket nem lehet kevésbé restriktív eszközzel elérni. Sőt, érvelésük szerint az, hogy egyes munkaadók kivétel alá estek, maga mutatja, hogy létezik a munkaadókra kevésbé terhes megoldás is. A párhuzamos indoklást kifejtő Kennedy bíró kifejezetten erre is hegyezte ki a véleményét. (Tegyük hozzá: az érvelés nem állítja, hogy az adott fogamzásgátló szerek állami, és ezzel adóból történő finanszírozása feltétlenül jobb megoldás. Csak azt kéri számon a kormányon, hogy bizonyítania kellett volna, hogy ez a költségvetési megoldás jelentős költséggel jár.)

A Ginsburg bíró által megfogalmazott különvélemény kritizálja az alkalmazott – a többség szerint az RFRA szövegének megfelelő – tesztet: szerinte egyszerűen a nyomos közérdek [*compelling interest*] bizonyítása alkotmányossá teszi a vallásszabadság korlátozását. Meggyőződése, hogy a többség által a második elvárás (a „legkisebb korlátozást jelentő eszköz”) kapcsán alkalmazott érvelés nem elég pontos: ennek alapján minden olyan szabályozás esetén, amikor az adott célt adókból finanszírozva is el lehetne érni, a vallásszabadság indokolatlan korlátozását lehetne kimondani. Ezzel összefüggésben nagy veszélyt lát abban, hogy a többségi vélemény nem fogalmazott meg pontos tesztet, amelyet a vállalatok vallási jogainak és a más személyek egyéb jogainak ütközése esetén követni kell. Az adott ügy kapcsán ütköző jog szerinte a munkavállalók azon joga, hogy ingyenesen és szabadon választhassák az adott fogamzásgátló szereket. Érvelése szerint az ítélet alapján is korlátlanul hivatkozni lehet majd a vallásszabadságra például anti-diszkriminációs, vagy egyéb egészségügyi előírások kapcsán is. A többségi vélemény ugyan azt, hogy a döntésre ilyen esetekben precedensként hivatkozzanak *expressis verbis* kizárja,<sup>12</sup> de Ginsburg bíró szerint ez nem elég, ő ennél pontosabb elvárások megfogalmazását várta volna el.<sup>13</sup>

Végül, de a mi számunkra legfontosabb kérdésben Ginsburg bíró a többség álláspontját visszautasítva, amely szerint a non-profit társaságok és a profitérdekelt társaságok közötti különbségtétel az ACA-ban alaptalan, érvelése kifejezetten ezen különbségtétel fontossága mellett foglal állást. Ki kell azonban itt emelni, hogy a vállalatok

<sup>12</sup> „Mindesetre, a mostani ügyben hozott ítéletünk csakis a fogamzásgátlással kapcsolatos előírásokra vonatkozik. Nem következik ebből az ítéletből, hogy a biztosítási kötelezettség szükségszerűen elbukna, ha a munkaadó vallási meggyőződésével ütközne. Más biztosítási kötelezettségek, mint például a védőoltásé, más célt szolgálnak (például a fertőző betegségek megelőzését), és más érveket kell megvizsgálni, ha az a kérdés, hogy az adott megoldás a legkisebb korlátozást jelentő eszköz-e.” (ALITO i. m. 46.)

<sup>13</sup> „Vajon az a mentesség, amelyet a Bíróság szerint az RFRA, mint vallási alapú hivatkozást a fogamzásgátlók esetén megkövetel, kiterjeszthető-e azokra a munkaadókra is, akik vallási alapon ellenzik a vérátömlesztést (Jehova tanúi), az antidepresszánsokat (szcientológusok), a sertésből kinyert – például érzéstelenítéshez használt, intravénás folyadékok, vagy zselatinba csomagolt – gyógyszer alkalmazását (bizonyos muszlim, zsidó és hindu csoportok), vagy a védőoltásokat (keresztény szcientisták [Christian Scientists], és mások)? A Hobby Lobby ügyvédje szerint „ezen esetek mindegyikét [...] önmagában kellene értékelni [...] a nyomos közérdek – legkisebb korlátozást jelentő eszköz tesztet alkalmazva. (Tr. of Oral Arg. 6.) Nem sok segítség ez azon alsóbb szintű bíróságoknak, akiket a mai döntés kötelez.” (GINSBURG i. m. 33–34.)

latokat megillető jogok ilyen, a többségi véleményhez képest megszorító értelmezésében a négy kisebbségben maradt bíró már nem értett egyet. Ginsburg véleményéhez csak Sotomayor bíró csatlakozott – a kisebbség két másik tagja (Breyer és Kagan bírák) rövid különvéleményükben épp azt emelik ki, hogy mindenben egyetértenek a Ginsburg bíró által megfogalmazottakkal, kivéve a vállalatok jogairól szóló részt: „Nincs szükség annak megválaszolására, és ezért nem is foglalunk állást abban a kérdésben, hogy a profitérdekelt társaságok, illetve tagjaik az 1993-as Religious Freedom Restoration Act megsértésére hivatkozva pert indíthatnak-e.”<sup>14</sup>

## 2. A jogi személyiség jelentése és jelentősége

Ha arra kell választ adni, hogy a tagok jogsérelmére a vállalat hivatkozhat-e, illetve, hogy a tagok jogai a vállalat jogaivá válnak-e, akkor a vitákban gyakran egyszerűen a tagok és a társaságok közötti elválasztás, szeparáció kerül a középpontba:

„Egy üzleti tevékenység vállalati formában való megszervezésével [...] az egyén szeparálja magát az új egységtől, egyúttal megmenekül attól, hogy ennek döntéseiért őt személyes felelősség terhelje. Megkérdezhetjük: miért csak akkor tartjuk fenn a szeparációt, ha a vállalatot ellenőrző személyek védelmét szolgálja.”<sup>15</sup>

„A Hobby Lobby és a Conestoga gyakorlatilag azt kéri, hogy a vállalati fátyl csak féloldalas legyen: a részvényeseiket védje meg a kártérítési és szerződésességi ügyekben, de ebben az esetben mégis elvárják a vállalati fátyl eltüntetését.”<sup>16</sup>

Ugyanakkor ez az érvelés több okból is téves. Egyrészt a szeparáció soha nem teljes: vannak egyes esetek, amikor azt áthágjuk. A vállalati fátylat átszúrjuk, ahogy az angol mondja [veil piercing]. Másrészt a szeparáció két irányát és két dimenzióját érdemes megkülönböztetni – mivel ezek egymástól függetlenül létezhetnek.

A szétválasztás két irányát a legegyszerűbben Henry Hansmann és Rainier Kraakman modellje segítségével érthetjük meg, akik éles különbséget tesznek a jogi személyiség és a korlátolt felelősség között. A korlátolt felelősség fő funkciója, hogy a tagot védjük a társasággal szembeni követelésektől. A jogi személyiség esetében azonban éppen ennek a fordítottja a kérdés: a társaság vagyont védí a tagok kötelezettségeivel (hitelezőivel) szemben. A két dimenzió pedig a kötelezettség- és a jogátvitel. Hansmann és Kraakman a kötelezettség-átvitelt vizsgálja. Azonban a társaságok jogai esetén a vita inkább a jogátvitelt érinti: a tag jogaiból mikor lesz a társaság joga, vagy legalábbis a társaság által is érvényesíthető jog. Itt is érdemes azonban az ellentétes irányt is felvázolni: amikor a társaság jogait a tag érvényesítheti. Ezek az irányok és dimenziók jogilag nem függenek össze: ha az egyiket megteremtjük, vagy éppen felszámoljuk, az nem kell, hogy feltétlenül érintse a másikat. Pél-

<sup>14</sup> Breyer és Kagan bírók véleménye BREYER–KAGAN i. m. 1.

<sup>15</sup> GINSBURG i. m. 19.

<sup>16</sup> AMICUS BRIEF i. m. 14.

dául tudjuk, hogy a történelem során korlátolt felelősség létezett már akkor is, amikor jogi személyiség még nem.<sup>17</sup> (A kettő közül egyébként Hansmann és Kraakman, Timur Kuran vagy éppen Roger Scruton egyértelműen a jogi személyiséget tekintik fontosabbnak. Scruton és Kuran odáig megy, hogy szerinte a nyugati világ talán legfontosabb jogintézményi innovációja a jogi személyiség: az, hogy a modern világgazdaság bölcsője éppen ezen a tájon van, nagyrészt a középkorban kialakult jogi személy fogalmának köszönhető.<sup>18</sup>)

*A kötelezettség-oldali elhatárolás: a jogi személyiség és a korlátolt felelősség eltérő jelentése.* A jogi személyiség jelentését, és jelentőségét legjobban Hansmann és Kraakman sokszor sok helyen (gyakran szerzőtársakkal együtt) kifejtett modellje alapján érhetjük meg.<sup>19</sup> Eszerint a jogi személyiség kulcsa az, hogy a tagok nem követelhetik vissza a szervezettől a befektetett vagyont, a tagok hitelezői nem kérhetik a szervezettől a tag tartozásának megtérítését. Ezt nevezik *lehetőséget teremtő vagyonszétválasztásnak* [affirmative asset partitioning], vagy a *szervezetet védő pajzs* [entity shield]. Ennek épp az ellentettje a korlátolt felelősség, amikor a szervezet hitelezőjét akadályozzuk meg abban, hogy a tag elkülönült vagyonához hozzáférjen. Ezt *védelmeső vagyonszétválasztás* [defensive asset partitioning], vagy *tulajdonost védő pajzs* [owner shield] névvel illetik.

Ennek alapján jogi személyiség (a szervezetet védő pajzs) különböző erejű lehet a szerint, hogy az alapító, az aktuális tag, illetve annak hitelezője milyen lépések útján férhet hozzá a szervezet vagyonhoz. A leggyengébb védelem esetén a tag, illetve annak hitelezője szabadon kezdeményezheti a szervezet felszámolását, feloszlását – de ebben az esetben is igaz az, hogy ők a kielégítési sorrendben viszonylag hátul lesznek: a szervezet hitezői előbb, nagyobb valószínűséggel jutnak pénzükhöz. (Ez gyakorlatilag megfelel a magyar jogban annak, ahogyan a Kkt. vagy Bt. esetén a tag hitelezője gyakorolhatja a tagot megillető felmondási jogot.) Erősebb védelmet jelent az, ha pusztán tagi jogosítványként nem kezdeményezhető a szervezet felszámolása, hanem erre csak a tagok egyhangú vagy minősített többséggel meghozott döntésével van lehetőség.

<sup>17</sup> Tudjuk, hogy korlátolt felelősség létezett jogi személyiség nélkül is: a jogi személyiség későbbi jogtörténeti fejlemény, mint a felelősségkorlátozás. A korlátolt felelősség már a klasszikus római jogban is ismert, ezzel szemben a jogi személyiség fogalma középkori eredetű. Lásd erről Henry HANSMANN – Reinier KRAAKMAN – Richard SQUIRE: Law and the Rise of the Firm. *Harvard Law Review*, (2006) 1356–1374. A jogi személyiség fogalmának kialakulása kapcsán Csehi Zoltán a fogalmi áttörést Feenstra nyomán Sinibaldus Fiscushoz, a későbbi IV. Ince pápához köti. CSEHI i. m. 54.

<sup>18</sup> „[...] az európai politika [politics] megértéséhez elengedhetetlen a szervezeti személyiség eszméje.” Roger SCRUTON: *Thinkers of the New Left*. Essex, Longman, 1985. 203. Kuran az iszlám világ lemaradását magyarázza a jogi személyiséggel rendelkező vállalatok hiányával. Timur KURAN: *The Long Divergence*. Princeton–Oxford, Princeton University Press, 2011. Különösen: 97–106. és 117–121.

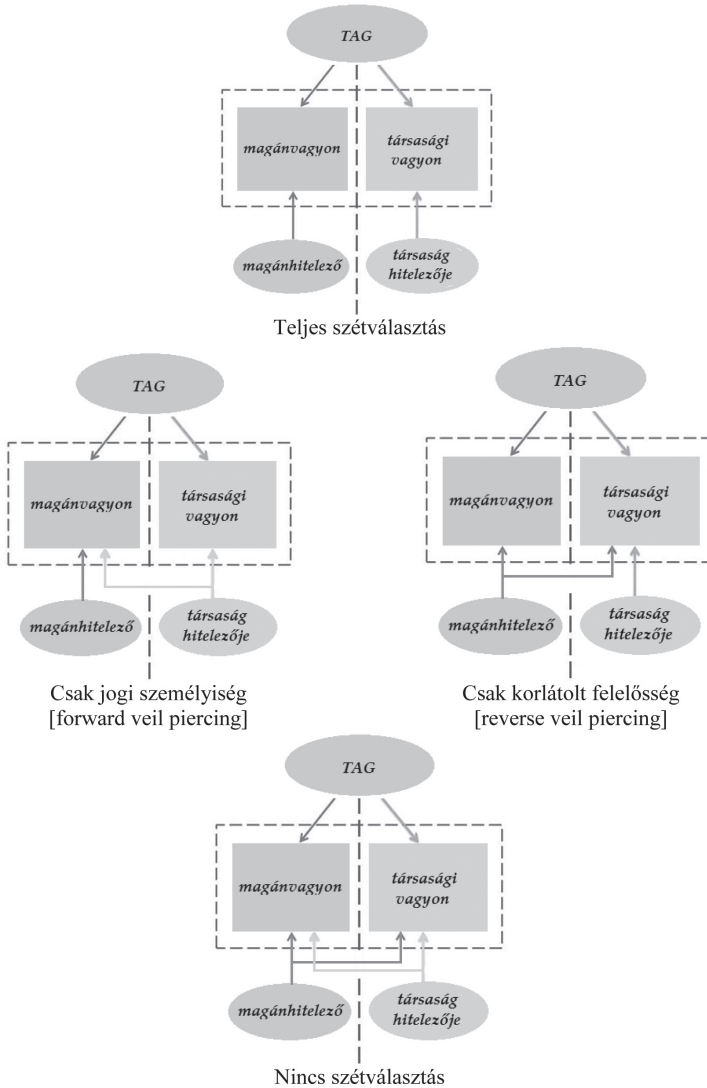
<sup>19</sup> Henry HANSMANN – Reinier KRAAKMAN: The End of History for Corporate Law. *Georgetown Law Journal*, (2001) 439–468.; Henry HANSMANN – Reinier KRAAKMAN – Richard SQUIRE i. m. 1335–1403.; Henry HANSMANN – Reinier KRAAKMAN: The Essential Role of Organizational Law. *Yale Law Journal*, (2000) 387–440.; ARMOUR–HANSMANN–KRAAKMAN i. m.



A legerősebb, mondhatnánk abszolút védelmet a szervezet pedig akkor kap, ha a tagok nem is indíthatnak felszámolást, nem is kezdeményezhetik a szervezet feloszlását.<sup>20</sup>

A jogi személyiség és a korlátolt felelősség összemosása logikailag veszélyes. Jól érzékelhetjük ezt az 1. ábrán: ha nem teszünk különbséget a két intézmény között, és egyszerűen csak a szeparációról beszélünk, akkor csak két lehetőségünk van – csak az ábra felső, és az ábra alsó megoldása között választhatunk. A kétféle „pajzs” elkülönítésével, azonban képesek lehetünk a középső mezőket is elérni.

1. ábra: A társaság és a tag kötelezettségeinek szétválasztása – lehetséges formák



<sup>20</sup> HANSMANN–KRAAKMAN–SQUIRE i. m. 1337–1338.; ARMOUR–HANSMANN–KRAAKMAN (2009) i. m. 7.

*A jogi személyiség és a korlátolt felelősség elhatárolása a jogosultságok oldaláról.* Hansmann és Kraakman modellje alapján azt viszonylag könnyű bemutatni, hogy a társaság és a tagok kötelezettségeinek szétválasztása mikor vezethető vissza a jogi személyiség és mikor a korlátolt felelősség jogintézményére. Az már lényegesen nehezebb kérdés, hogy a jogosultságok szétválása mikor melyik jogintézmény következménye. A teljes szeparáció ezen a ponton sem igaz: ugyanúgy, ahogy a felelősség-áttöréskor a követelések átvihetőek,<sup>21</sup> a „jogátvitel” is lehetséges. Ilyen, amikor a tag hivatkozhat az alapvetően a társaságot megillető jogra – például származékos kereset [derivative suit] esetén.<sup>22</sup>

Számunkra itt most fontosabb a fordított eset: ez utóbbi az itt elemzett viták tárgya. Ennek megértéséhez érdemes Stephen M. Bainbridge Hobby Lobby vitában írott cikkéhez fordulnunk.<sup>23</sup> Bainbridge különbséget tesz a *veil piercing* két iránya között: létezik *egyenes és fordított áttörés* [*forward veil piercing, reverse veil piercing*]. (Tegyük hozzá: ezen a ponton nem szerencsés fordítása a *veil piercing*-nek a felelősség-áttörés, mert nem feltétlenül a felelősség, hanem a jogok kerülnek át egyik féltől a másikra.) Az irány alatt azt érti, hogy egyenes esetben a szervezet joga és kötelezettsége kerül át a tagra, fordított esetben pedig a tag joga és kötelezettsége a társaságra.

Utóbbira, a fordított áttörésre több példát is hoz az irodalom.<sup>24</sup> Álljon itt a Bainbridge-cikkben szereplő *Cagill Inc. v. Hedge* ügy:<sup>25</sup> Sam Cagill egy vállalatot alapított, amely a farmja tulajdonosa lett. A vállalat hitelt vett fel, és amikor nem fizetett, Hedge végrehajtást kért a vállalat ellen. Emiatt a farmot elárverezték volna. Az adott államban, Minnesotában azonban létezik ún. homestead exemption szabálya, amely megtiltja, hogy az állandó lakóhelyként használt épületre (illetve az ahhoz tartozó vízvételi lehetőségre, kútra) a hitelező végrehajtást kérjen. Sam Cagill erre hivatkozva kérte, hogy a farm meghatározott részét megtarthassa – függetlenül attól, hogy az nem az ő tulajdona, hanem a vállalaté volt. A bíróság a kérést teljesítette:

<sup>21</sup> Ld. erről BAINBRIDGE (2009) i. m. 48–71. Magyarul BREHÓSZKI Márta: *Mennyire korlátolt a jogi személy gazdasági társaságok tagjainak felelőssége. A felelősségáttörés hazánkban és a „lepelétszúrás” doktrínája az Egyesült Államokban*. PhD-értekezés. PPKÉ JÁK, 2009.; FÓNAGY Sándor: *A fizetési képességért való magánjogi felelősség*. PhD-értekezés. Miskolci Egyetem, 2011.

<sup>22</sup> A magyar rendszerben perindítást a tagok 5%-a kezdeményezhet (Ptk. 3:105. §), míg részvénytársaságoknál ez az arány 1% (Ptk. 3:266. §).

Az amerikai jogba a tagok akár csoportos kereset keretében, akár ún. derivatív keresetként a vállalat nevében egyedül is perelhetik a menedzsmentet. Az egyes lehetőségek előnyeinek és hátrányainak rövid bemutatásáért lásd D. Gordon SMITH: *The Role of Shareholders in the Modern American Corporation*. 22–24. [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1909227](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1909227) (megjelent: Claire A. HILL – Brett H. McDONNELL (szerk): *Research Handbook on the Economics of Corporate Law*. Cheltenham, Elgar, 2012.); BAINBRIDGE (2009) i. m. 187–219.; Randall S. THOMAS – Robert B. THOMPSON: *Empirical Studies of Representative Litigation*. In: HILL–McDONNELL i. m.

<sup>23</sup> Stephen M. BAINBRIDGE: *A Critique of the Corporate Law Professors’ Amicus Brief in Hobby Lobby and Contestoga Wood*. *Virginia Law Review*, (2014) 1–21.

<sup>24</sup> Robert B. THOMPSON: *Piercing the Corporate Veil: An Empirical Study*. 76 *Cornell Law Review*, (1991) 1036–1074.

<sup>25</sup> 375 N.W.2d 477 (Minn. 1985).

gyakorlatilag megengedte, hogy a tag jogai miatt a farm (meghatározott része) kikerüljön a vállalat vagyonából.<sup>26</sup>

*Jogi személyiség korlátolt felelősség egymás nélkül: igazságosság?* A „szeparációs érvelés” túlzottan is összemosza a két jogintézményt. Azonban elvileg hivatkozhatnánk azok egymást támogató voltára e nélkül a logikai zavar nélkül is. Logikailag a társaságok oldalán elismert jogok ellen érv lehetne az, hogy ha ezeket megadjuk, akkor úgy igazságos, ha a tagot védő pajzsot is visszavonjuk. Vagyis az elkülönült jogi személyiség áttörésével egy időben a korlátolt felelősség is szűnjön meg.<sup>27</sup>

Bainbridge azonban arra hívja fel a figyelmet, hogy a szeparáció két iránya eleve aszimmetrikusan védett: a tagot védő pajzs eleve lényegesen gyengébb, mint a fordított irányú átjárást nehezítő elem. A korlátolt felelősség alól ugyanis mindig van kivétel: amennyiben a felelősség-áttörés feltételei fennállnak, akkor az adott cégek esetén a felelősséget át fogják törni. Bainbridge rámutat, hogy amikor az adott ügyben érintett cégek a *reverse veil piercinget* (jogátvitelt) kérték, akkor ezek olyan cégek voltak, amelyekre a *forward veil piercing* (az esetleges felelősség-átvitel) eleve alkalmazható volt.<sup>28</sup> Sőt, a kérdés inkább úgy tehető fel, hogy amennyiben bizonyos körülmények között kötelezettség-átvitel, egyenes felelősség-áttörés [forward veil piercing] létezik, akkor miért ne lehetne a rendszer része esetenként a fordított áttörés, a jogátvitel [reverse veil piercing] is.

*A jogi személyiség egyéb elemei.* Lezárásként érdemes két kiegészítést tenni. Egyrészt, bár Hansman és Kraakman a jogi személyiség lényegét a szervezetet védő pajzsban látják, de megjelenik munkáikban a képviselő problémája is: a jogi személyiség egyik központi eleme, hogy önálló képvisellel rendelkezik, nevében (és nem a tagok összessége nevében) ez a képvisellel megbízott szerv vagy személy köt szerződést, szerez vagyont, stb..<sup>29</sup> Másrészt érdemes kiemelni azt is, hogy bár a tagok a közös vagyon védelmét a tagok hitelezőivel szemben úgy is megteremthetik, hogy az elkülönült jogi személyiséget nem mondják ki (például a Ptk 6:508. §-ában a polgári jogi társaság esetén), de ha így tesznek, akkor csak olyan (elsősorban képviselői) problémákat idéznek elő, amelyeket a jogi személyiség megoldana. Nem véletlen, hogy a jogi személyiség léte mellett talán a leggyakrabban felhozott (bár Hansmann

<sup>26</sup> Stephen M. BAINBRIDGE: Using Reverse Veil Piercing to Vindicate the Free Exercise Rights of Incorporated Employers. *Green Bag 2nd* (2013) 243–244.

<sup>27</sup> AMICUS BRIEF i. m. 14.

<sup>28</sup> BAINBRIDGE (2014) i. m. 9.

<sup>29</sup> Ennyiben közel kerül például Kisfaludi András jogképesség értelmezéséhez. Ld. KISFALUDI András: *Társasági jog*. Budapest, CompLex, 2007. 30–32. Ugyanakkor hozzá kell tenni, hogy ő szétválasztja az önálló vagyon és a felelősség kérdését. Teszi ezt azért, mert – legalábbis főszabályként – a korlátolt felelősséget is idesorolja. Azonnal jelzi azonban, hogy szemben az előző kettővel ez nem a jogképesség elengedhetetlen eleme, hiszen „bizonyos korrekciókra” sor került, mint amilyen az, hogy a közkereseti társaság, vagy a betéti társaság beltagja felelőssége nem korlátolt. Ld. KISFALUDI i. m. 32. Vízont ennek alapján ki kell mondani, hogy ez a harmadik elem nem szükséges feltétele a társaságok jogképességnek.

és Kraakman modellje szerint kevésbé jelentős) érv az, hogy a jogi személyiség a polgári jogi viszonyokban való megjelenést egyszerűsíti. Nem kell mindig az összes tag közös fellépése, megteheti azt az elkülönült szervezet maga is.<sup>30</sup>

*A jogi személyiség elismerésének jelentősége.* Eddig azt láttuk, hogy miért segíti a gazdasági-társasági fejlődést a jogi személyiség léte. Azt azonban még nem bizonyítottuk, hogy a jogintézmény is szükséges. Felmerülhet például, hogy ugyanezt a hatást (például a szervezeti vagyon védelmét) más jogi eszközökkel is el lehetne érni. Hansman és Kraakman érvelése szerint például a korlátolt felelősség hatása (persze csak a szerződéses hitelezőkkel szemben) megteremthető a korlátolt felelősség jogintézménye nélkül is. Például úgy, hogy a szervezet a szerződéseiben kiköti, hogy a hitelezői csak meghatározott vagyonon érvényesíthetik esetleges igényeiket.<sup>31</sup> Amennyiben ezt minden szerződésben szerepeltetik, akkor a korlátolt felelősség a szerződéses partnerekkel szemben kialakítható.<sup>32</sup>

Elképzelhető, hogy a jogi személyiség nyújtotta biztonságot más (jogi és nem jogi) eszközökkel garantálni lehet? Hansmann és Kraakman szerint nem. A korlátolt felelősséggel szemben ugyanis a jogi személyiség szerződéses megoldások révén nem – vagy csak messze nem ugyanolyan biztonsággal – teremthető meg. Ez ugyanis azt követelné, hogy a szervezet tagjai vállalják, hogy minden egyéni hitelszerződésükben kikötik, hogy az ő hitelezőik a közös vagyonnal szemben (például annak felosztását, a szervezet felszámolását kezdeményezve) nem lépnek fel. Ezek a megállapodások azonban sokkal sérülékenyebbek: sokkal nehezebb ellenőrizni, hogy egyik vagy másik tag nem hagyja-e ki a saját szerződésből ezt a passzust.<sup>33</sup>

### 3. A társaságok két elméleti problémája

Az eddigiekben azt láttuk, hogy a szervezeteket megillető (illetve az ugyan a tagokat megillető, de a szervezetek által is hivatkozható) jogok körének meghatározásakor a jogi személyiséggel és a fordított áttöréssel kapcsolatos érveket kell szem előtt tarta-

<sup>30</sup> Ld. erről CSEHI i. m. 132–133.; BAINBRIDGE (2009) i. m. 2–3. Bár tegyük hozzá a közös vagyon kezelésével mindig meg lehet bízni képviselőt, ügynököt – lásd például a Ptk.-ban a polgári jog társaság esetén a képviselőt rendező 6:506. §-t.

<sup>31</sup> Ne feledjük, hogy a társasági jog által adott korlátolt felelősség a szerződési jog számára ma is csak diszpozitív szabályt jelent: a hitelezők kérhetik a tagok mögöttes felelősségét, vagy kezességét a szerződésükben. Ian B. LEE: The role of the public interest in corporate law 9–10. ([http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1909014](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1909014); megjelent: HILL–McDONNELL i. m. 7–8.)

<sup>32</sup> Híres tanulmányukban az angol jogfejlődésben mutatják ki ennek egyértelmű jeleit: HANSMANN–KRAAKMAN–SQUIRT i. m. 1374–1387. Igaz ugyanakkor, hogy a felelősségkizárást egyes jogok nehezebben fogadják el, illetve az ilyen felelősségkizárás a nem szerződésszegéssel okozott károk esetén sem hatásos. Hansmann és Kraakman egyébként a nem szerződésszegéssel okozott károk esetén a korlátolt felelősség létét nem is támogatják. Vagyis érvük pontosabban úgy szól: a társasági jog elismerése nélkül is megteremthető korlátolt felelősség azon elem, amely a társadalom számára (szerintük) előnyös – viszont csak az.

<sup>33</sup> A joggazdaságtani érv itt a morális kockázat erősebb jelenléte. Lásd HANSMANN–KRAAKMAN–SQUIRT i. m. 1340–1341.

ni. Arra azonban még nem adtunk választ: mitől függ, hogy valaki egy adott természetes személyt megillető jogot relevánsnak tart-e vállalatok esetében.

Ennek megválaszolásához abból kell kiindulni, hogy a társaság önálló döntéseket hozni nem tud: döntést az egyes érintettek hoznak. Ezt a módszertani individualizmust szem előtt tartva kell megválaszolni a bevezetőben felvetett két problémát. Először a pozitív kérdést (a „tulajdon és az irányítás szétválasztását”, vagy „ellenőrzési és irányítási jogok megosztása, delegálását”): ki és milyen döntéseket hozhat a *valóságban* a vállalat nevében? E tekintetben megkülönböztethetjük a vállalatot a tagok tulajdonaként tételező *befektetői modellt* és a vállalatot a menedzsment tulajdonaként felfogó *szerződési modellt*. Ezután a normatív kérdésre is felelni kell majd: hogyan kellene védenie a jognak (kellene-e védenie) a tagok (és más csoportok) érdekeit? Milyen célok eléréséért, vagy pontosabban milyen szempontok követéséért, érvényesítéséért kell felelőssé tennünk a döntéshozókat? E tekintetben megkülönböztetjük majd (i) a menedzsment, (ii) a tagok, (iii) a vállalat egyéb érintettjeinek érdekeit előtérbe helyező állításokat, illetve (iv) a vállalatoktól a közérdek, a társadalmi érdekek követését elváró megközelítést.

A cikk állítása: az e két kérdésre adott válaszok erősen meghatározzák azt, hogy valaki hajlandó-e elfogadni a tagok (vagy a menedzsment) jogainak átvitelét a vállalatra. A 2. ábrán a bizonyítandó összefüggést láthatjuk.

2. ábra: A vállalatkép és a társaságok jogainak kiterjesztése kapcsán vallott álláspont összefüggései

	menedzsment érdekvédelme	tagi érdekvédelem	vállalati érdekelttek védelme	társadalmi érdek védelme
befektetői modell				
szerződési modell				

Minél sötétebb a mező annál erősebb az érv arra, hogy az egyéni jogok átvihetők a társaságra

### 3.1. Pozitív elemzés: ki a döntéshozó, ki a vállalkozás valódi tulajdonosa?

Annak alapján, hogy kit tekinthetünk egy társaság valódi közgazdaságtani–társadalomtudományi ételemben vett tulajdonosának, két modellt különíthetünk el: a *befektetői modellt* és a *szerződési modellt*. Előbbi szerint a vállalat a tagok érdekében jár el, vagyis a vállalat az ő tulajdonuknak tekinthető. Kulcsszerepet kap itt az a tény, hogy a vállalatot ők alapították, az ő szerződésük, akaratuk nélkül létre sem jött volna – sőt, elvileg fél is számolhatják azt. A szerződési modell szerint<sup>34</sup> viszont a társaságban a tagoktól érkező pénz csak az egyik tőkefajta. A vállalatot a különböző érdekeltekkel kötött explicit vagy implicit megállapodások, szerződések révén igazából

<sup>34</sup> Elterjedt elnevezése a vállalatot *szerződések hálózataként* felfogó modell. Ennek kialakulását az irodalom Ronald Coase klasszikus vállalatelméleti cikkéhez köti. Magyarul: Ronald H. COASE: A vállalat természetete. In: Ronald H. COASE: *A vállalat, a piac és a jog*. Budapest, Nemzeti Tankönyvkiadó Rt., 2004.

a menedzsment működteti – éppen ezért a vállalat „tulajdonosának” a menedzsment tekinthető. A kérdés eldöntéséhez érdemes segítségül hívni a tulajdonos joggazdaságtani–társadalomtudományi definícióját, amely azonban roppant közel áll a jog tulajdonos definíciójához. A magyar dologi jog definíciója szerint tulajdonos az, akit „tulajdonjogának tárgyán – jogszabály és mások jogai által megszabott korlátok között – teljes és kizárólagos jogi hatalom illeti meg.” (Ptk. 5:13. § 1. bek.) Mindaz a jogi hatalom, ami nem másé, őt illeti. És ezzel el is jutunk a joggazdaságtan tulajdonos értelmezéséhez.

*Tulajdonos a joggazdaságtanban.* Armen Alchian és Harold Demsetz klasszikus definíciója szerint egy vagyontárgy (nem csak vállalatok, hanem bármilyen vagyonelem) közgazdaságtani, szociológiai értelemben vett tulajdonosa az, aki a reziduális döntési jogokkal, illetve a reziduális jövedelmekkel rendelkezik.<sup>35</sup> A *reziduális döntési jog* (vagy másképp, a *maradványjog*) azokat a döntési jogokat jelenti, amelyeket vagy a jogrendszer, vagy a felek közötti megállapodások nem osztanak ki egyértelműen. Egy vagyontárgy, egy vagyontömeg kapcsán sokféle döntési probléma merül fel – ezek egy részét a jog, más részét szerződések delegálják egyes embereknek, csoportoknak. Azonban azok a jogok, amelyeket ilyen módon nem telepítettek valakihez, vagyis a maradványjogok a tulajdonosnál maradnak. A tulajdonos az, akinél ezek a jogok vannak.

Hasonlóképp, a *reziduális jövedelem*, vagy *maradvány jövedelem* az adott vagyon, vagyontömeg által generált jövedelmek azon része, amelyet a jogrendszer (például az adózás révén), vagy szerződéses megállapodások (például beszállítói szerződésekben foglalt ár, munkaszerződések alapján fizetendő munkabérek) nem juttatnak meghatározott személyeknek. Közgazdaságtani, szociológiai értelemben vett tulajdonos az, aki erre a jövedelemre jogosult. (Ez a jövedelem veszteség esetén akár negatív is lehet.)<sup>36</sup>

*Tulajdonos jogi személyek esetén.* Egy tárgy, egy dolog kapcsán a tulajdonos meghatározása nem bonyolult – a jogi tulajdonos és a közgazdasági, szociológiai értelemben vett tulajdonos egybeesik. Társaság esetén azonban a tulajdonos személyének kérdése bonyolultabb.<sup>37</sup>

A joggazdaságtan klasszikus modellje arra hívja fel a figyelmet, hogy a társaságok esetén a valódi tulajdonos megtalálását a megbízó–ügynök probléma nehezíti.

<sup>35</sup> Armen A. ALCHIAN – Harold DEMSETZ: Production, Information Costs, and Economic Organization. *American Economics Review*, (1972) 777–795.

<sup>36</sup> Érdemes kiemelni, hogy ez a rezidualitásra épülő érv expressis verbis megjelenik a *Citizens United* ügy érvelésében is Stevens bíró véleményében: amikor a vállalatok általános pénztartalékukat arra használják, hogy egyes jelölteket támogassanak, vagy éppen támadjanak, akkor a befektetők, akik a reziduális jövedelem jogosultjai, állják a számlát. (STEVENS i. m. 86.)

<sup>37</sup> A magyar polgári jog tulajdonfogalma, mivel azt csak birtokba vehető tárgyakra terjeszti ki (lásd Ptk. 5. könyv VI. fejezet), a társasági részesedések kapcsán nem is alkalmazható. Vagyis a társaságnak dologi jogi értelemben nincs is tulajdonosa. (Megtévesztő módon előkerül azonban a Ptk.-ban is a jogi személye tulajdonosának fogalma, hiszen a harmadik könyv hetedik fejezetének címe: „A jogi személy tulajdonosi ellenőrzése”)

Az ügynökproblémával foglalkozó elméletek abból indulnak ki, hogy a döntési jogok eredetileg a tagokat illetik, de azokat ők (például a társaság alapításakor) delegálják a társaság szerveire, végső soron a társaság szerveiben helyet kapó emberekre, a vezető tisztségviselőkre. Ezeknek a tisztségviselőknél nekik jogokat juttató felek, vagyis a tagok érdekeit követve kellene eljárni. (Sok jogrendszer *expressis verbis* a tagok érdekeinek követésére kötelezi a menedzsereket.<sup>38</sup>) Ugyanakkor valós döntéseikben nyilvánvalóan befolyásolják őket saját egyéni érdekeik, értékeik is. Amennyiben egyénileg, a saját erkölcsi integritásukon esett sérelmet is figyelembe véve, olyan döntés tűnik számukra a legjobbnak, amely a megbízóik számára nem optimális, akkor attól csak az tarthatja őket vissza, ha utóbbiak megfelelő ellenőrzési rendszert tartanak fenn, vagyis az ügynökök döntései és azok következményei nem maradnak rejtve, és megfelelően szankcionálni is lehet őket.

A tagi ellenőrzés, a szankciók valószínűsége és ereje erősen függ a vállalat részvényesi struktúrájától, a tőkepiaci szabályozástól, illetve a társasági jogtól. Adolf Berle és Gardiner Means klasszikus írása<sup>39</sup> óta általánosan elfogadott az irodalomban, hogy (az amerikai gazdaságra jellemző) szétaprózott részesedések esetén nagy problémát jelent az ellenőrzés, hiszen az egyes részvényesek számára külön-külön a potyázás a kifizetődő stratégia: a sok kisbefektető közül senki sem kellően motivált arra, hogy információkat szerezzen, illetve hogy a menedzsment elleni fellépést megszervezze. Ez viszont oda vezet, hogy vélhetően (majd) mindenki potyázni próbál, kivárára játszik: a többiekre vár, hogy valaki majd csak felvállalja helyette az ellenőrzéssel, a szankcióval járó költségeket.<sup>40</sup>

A továbbiakban itt is egy olyan vállalati viszonyt fogunk elemezni, amikor – például a sok tag miatt – a tagok és a menedzsment funkciói szétválhatnak. Ennek nem az az oka, mintha ezt tekintenénk „tipikusnak”, hanem az, hogy ekkor a két szerep közötti különbséget megérthetjük. (Amennyiben egy – általában kisebb – vállalat esetén e két funkciót egy személy látja el, akkor nem egyértelmű, hogy a menedzsment is ellátó tagra egy ösztönző azért hat, mert ő a vállalat menedzsere, vagy azért mert a tagja.)

*A tulajdonos keresése: reziduális döntési jogok a társaságokban.* A fenti társadalomtudományi, közgazdaságtani definíciót figyelembe véve azt kell eldöntenünk, hogy melyik félnél lesznek azok a döntési jogok, amelyeket a tagok, befektetők és a megbízottjaik közötti megállapodás, illetve a jogrendszer nem definiál egyértelműen. Már maga az ügynökprobléma előző szociológiai, közgazdaságtani leírása is mutatja, hogy megfelelő ellenőrzési és szankcionálási rendszerek híján ezek vélhetően a

<sup>38</sup> Így értelmezi a magyar jog társasági jogi rendelkezéseit Sobor Dávid is – hivatkozva a Ptk. 3:88. §-ra. SOBOR DÁVID: A vezetői felelősség preventív és reparatív funkcióinak érvényesülése a magyar és a francia társasági jogban. *Magyar Jog*, (2014) 352.

<sup>39</sup> ADOLF BERLE – GARDINER MEANS: *The Modern Corporation and Private Property*. New York, Macmillan, 1932.

<sup>40</sup> A csoportos döntések esetén eltérő egyéni ösztönzőkről magyarul: JAMES M. BUCHANAN: Egyéni választás szavazáskor és piacon. In: JAMES M. BUCHANAN: *Piac, állam, alkotmányosság*. Budapest, KJK, 1992. 258–271.

szervezet vezetőinél lesznek. Vagyis a társaság valódi tulajdonosának a menedzsert és nem a tagot tekintenünk.

Érdeemes itt emlékeztetni az irodalomban több helyen megjelenő megkülönböztetésre a „vállalkozó” és a „befektető” között.<sup>41</sup> Ezek a modellek a társaság létrejöttét úgy írják le, mint amikor a vállalkozó a tevékenységéhez tőkét keres, és ennek során arról is dönt (emeljük ki: ez a döntés is az övé), hogy a társaságban tőkét emel – új tagokat von be, esetleg az aktuális tagoktól kér újabb befizetést –, vagy a hitelpiac-hoz fordul. Ebben az értelemben ő dönt arról is, hogy hány tagja legyen a társaságnak, mekkora tőkét adjanak össze, illetve, hogy milyen mértékben finanszírozza inkább hitelből a működést. Nem nehéz a vállalkozó ezen képében a menedzsert (vagy a menedzseri funkciókat is ellátó egyik befektetőt) felismerni. Ő a joggazdaságtani–társadalomtudományi értelemben vett tulajdonos. Kisfaludi András a társasági jog alapkérdését a társaságok létrejöttének és működésének hatékonyságát vizsgálva is ebből az alapvető felismerésből indul ki:

„Ha egy gazdasági tevékenységhez olyan mértékű tőkére van szükség, amely nem áll a vállalkozó rendelkezésére, a hiányzó tőkét a vállalkozó a tőkepiacon kölcsön formájában megszerezheti. [...] A hitel ugyanazt a funkciót tölti be, mint egy tőkeegyesítő társaság létrehozása: a tulajdonos számára felesleges tőkét olyan vállalkozóhoz juttatja, aki vállalja a tőke megfelelő működtetését. A kétféle módszer között azonban jelentős különbségek is mutatkoznak.”<sup>42</sup>

Tovább erősíti a vállalkozó, vagyis a menedzser döntési jogait a *társasági jog* több alapintézménye is. Egyrészt a szervezet képviselőivel a vezető tisztségviselőket ruházzuk fel. Ezt a *képviselői jogot* kifelé érvényes módon, vagyis úgy, hogy az a vezető tisztségviselővel kötött szerződések érvénytelenségéhez vezessen, a megbízói csak nagyon ritkán, nagyon nehezen *korlátozhatják*. Másrészt erősíti ezt az ún. *business judgment rule* is. Ha a megbízók az ellenőrzés során fel is tudják ismerni adott menedzsment-döntés számukra káros következményeit és a menedzsment ellen a tagok kártérítési pert is indítanak,<sup>43</sup> akkor is csak akkor állapítják meg a menedzsment felelősségét, ha a vállalat vezetői nem jóhiszeműen, nem lojálisan, vagy nem kellő gondossággal jártak el. Ennek bizonyítása roppant nehéz – maga az, hogy egy döntés rossz eredményre vezetett, ezt még messze nem bizonyítja, hiszen kockázatos világban hoznak döntéseket.<sup>44</sup>

<sup>41</sup> Ld. pl. Jean TIROLE: *The Theory of Corporate Finance*. Princeton, Princeton University Press, 2006.

<sup>42</sup> KISFALUDI i. m. 20.

<sup>43</sup> A magyar rendszerben perindítást a tagok 5%-a kezdeményezhet (Ptk. 3:105.§), míg részvénytársaságoknál ez az arány 1% (Ptk. 3:266.§). Az amerikai jogba a tagok akár csoportos kereset keretében, akár ún. derivatív keresetként a vállalat nevében egyedül is perelhetik a menedzsmentet. Az egyes lehetőségek előnyeinek és hátrányainak rövid bemutatásáért ld. SMITH i. m. 22–24.; BAINBRIDGE i. m. 187–219.; RANDALL S. THOMAS – ROBERT B. THOMPSON: *Empirical Studies of Representative Litigation*. In: HILL–MCDONNELL i. m.

<sup>44</sup> BAINBRIDGE (2009) i. m. 96–141.; STEPHEN M. BAINBRIDGE: *Director Primacy: The Means and Ends of Corporate Governance*. *Northwestern University Law Review*, Vol. 97, Issue 2 (2002–2003) 547–606.



A *business judgment rule* (és a perindítási lehetőségek korlátozása) által megnehezített kártérítési perek mellett a menedzsment ellenőrzésére elvileg két további eszköz is a tagok rendelkezésére állna: a *vállalaton belüli fellépés* (a menedzsment leszavazása, a leváltása, jutalmainak korlátozása), illetve a tőkepiaci „büntetés”. A „vállalaton belüli demokrácia” hatásai (különösen a sok taggal rendelkező vállalkozások esetén) meglehetősen gyengék. A fent látott potyázás miatt senki nem kellően motivált arra, hogy a menedzsment elleni fellépést (például az ún. proxy szavazást<sup>45</sup>) megszervezze. Ha ezt valaki fel is vállalná, az akkor is gyakran csak a vállalat erőforrásainak pazarlásához vezetne. A menedzsment ugyanis védekezni fog, a számára kedvezőtlen szavazáson megpróbál többséget szerezni – a támogató csoport megszervezéséhez a vállalat erőforrásait fogja használni.

A tőkepiaci „büntetés” lényege, hogy amennyiben a befektetők, a tagok elégedetlenek a menedzsment teljesítményével és a tagi pozíció (például részvény formájában) piacon szabadon adható-vehető, akkor nő az esélye, hogy elfogadják a tagi pozíció átvételére érkező ajánlatokat.<sup>46</sup> Amennyiben a tagság cserélődését a menedzsment nem szeretné (például, ha azt a saját pozícióit veszélyeztetőnek látja), akkor ő ezt elengedhetetlen felvásárlásnak tekintheti, ami ellen különböző eszközökkel – általában szintén a vállalat erőforrásaiból szervezett eszközökkel – védekezni fog.<sup>47</sup> A tőkepiaci hatása azonban nem csak a szabadon forgalmazható részesedések esetén jelentkezik: ha az üzletrészek nem szabadon adhatók-vehetőek, akkor is igaz, hogy rosszul működő menedzsment újabb tőkét csak rosszabb feltételek (nagyobb garanciák, magasabb kamat, alacsonyabb piaci árfolyam) mellett szerezhet.<sup>48</sup> Tegyük azonban hozzá: ezen tőkepiaci mechanizmusok ereje sokak szerint roppant korlátozott.<sup>49</sup>

Egyes jogrendszerekben – különösen a két példaként elemzett ügy jogi környezetét jelentő amerikai jogrendszerben – a vállalatvezetéssel szembeni fellépés olyan nehéz, hogy Bainbridge a vállalatvezetésben már „*sui generis*” intézményt lát, amelynek maximum az alapításakor szükséges a tagok akarata, inentől azonban nem tekinthető az alapítók ügynökének – jogaik nem delegálás révén, hanem jogi előírások miatt csökkennek, vagy nőnek.<sup>50</sup>

---

Magyarul: SOBOR i. m. 352–353.

<sup>45</sup> Ld. erről SMITH i. m. 14–20.; BAINBRIDGE (2009) i. m. 233–271.

<sup>46</sup> A tőkepiaci megoldás (pontosabban az azt akadályozó tényezők lebontása) melletti érvekért ld. Mark J. ROE: Political Preconditions to Separating Ownership from Control. *Stanford Law Review*, (2000) 539–606.; Mark J. ROE: Legal Origins, Politics, and Modern Stock Markets. *Harvard Law Review*, (2006) 460–527.; BAINBRIDGE (2010) i. m. 9.

<sup>47</sup> A védekezésre rendelkezésre álló eszközök áttekintéséért lásd Michael P. DOOLEY: Two Models of Corporate Governance. *Business Lawyer*, (1992) 461–528.; MILGROM–ROBERTS i. m. 675–681.; BAINBRIDGE (2009) i. m. 376–386.; SMITH i. m. 20–22.

<sup>48</sup> Ezt emeli ki Frank Easterbrook és Daniel R. Fischel alapján Kisfaludi András is. Ld. KISFALUDI András: A társasági jog helye a jogrendszerben. *Polgári Jogi Kodifikáció*, 2000/2. 41.; Frank EASTERBROOK – Daniel R. FISCHEL: *The Economic Structure of Corporate Law*. Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press, 1996.

<sup>49</sup> Steven M. DAVIDOFF: Takeover Theory and the Law and Economics Movement. In: HILL–McDONNELL i. m.

<sup>50</sup> BAINBRIDGE (2010) i. m. 3.

*A tulajdonos keresése: reziduális jövedelmek a társaságokban.* Abban az irodalom tehát – úgy tűnik – egyetért, hogy a reziduális döntési jogok a menedzsment kezében vannak. Sokkal több gondot okoz a reziduális jövedelmek kezelése. Általános felfogás szerint mivel a profit a tagoknak jut, így ők a reziduális jövedelmek jogosultjai. Ha elfogadjuk ezt a képet, akkor a tulajdonos két definíciója szembekerülhet egymással a vállalatok esetén: a reziduális jövedelmek a tagoké, a reziduális jogok a menedzsmenté.<sup>51</sup>

A probléma feloldása érdekében azonban érdemes megfontolni, hogy miképpen is alakul ki ez a profit. A valóságban ez is a menedzsment döntéseinek következményeként áll össze. Ő dönt arról, hogy a feltétlenül szükséges kiadások után megmaradó jövedelemből mennyit juttat a tagoknak és mennyit tart meg magának (vagy juttat más érintettnek) azon keresztül, hogy nem feltétlenül szükséges kiadásokat is finanszíroz. Számvitelileg valóban igaz, hogy a tagok profitja a maradvány, vagyis a kiadásokon (ezen belül az extrakiadásokon) felül megmaradó jövedelem. Közgazdasági értelemben azonban helyesebb a befektetők által elvárt jövedelmet (osztalékot) inkább költségnek tekinteni. A befektető ugyanúgy elvárja ezt az ellenszolgáltatást az általa adott inputért, vagyis a tőkékért, ahogyan a beszállító, vagy a munkavállaló is elvárja a magáé után. A különbség csak az, hogy míg utóbbiak esetén ex ante meghatározák, hogy mekkora összeget várhatnak, addig a befektető esetében ilyen fix összeg nincs. Ő hajlandó elfogadni (egy ideig), azt, ha nincs kifizetése – középtávon azonban már más a helyzet: ha nem kapja meg az elvárt hozamot a befektetése után, akkor beindulnak az előbb látott tőkepiaci folyamatok.

*Tagok, mint tulajdonosok: a tulajdon másik értelmezése.* A közgazdaságtan klasszikus tulajdonfogalma a reziduális jogok és jövedelmek jogosultjait keresi. Létezik azonban a tulajdon kapcsán egy másik modell is,<sup>52</sup> amely szerint tulajdonos az, akinek egy vállalat kapcsán *abszolút módon védett jogai* vannak. E modell szerint egy társaságban mindig több „tulajdonos” van. Adott pillanatban megoszlanak az abszolút módon védett döntési jogok mind vertikálisan (a tagok, a menedzsment és lefelé az alkalmazottak között); mind horizontálisan (például, amikor a tagok közötti viták közepette kell döntéseket hozni); de megoszlanak időben is: például a hitelezőket is „tulajdonosnak” lehet tekintni, igaz ők a jövőben, feltételesen kerülhetnek tulajdonosi pozícióba. Az ezt a modellt bemutató írások az abszolút módon védett jogok elosztásában

<sup>51</sup> Armen A. Alchian és Harold Demsetz modellje (lásd ALCHIAN–DEMSETZ i.m.) alapján vezeti ezt le például Michael P. Dooley: Two Models of Corporate Governance. *Business Lawyer*, (1992) 461–528., illetve őt idézve Bainbridge (2010) i. m. 10.

<sup>52</sup> Sanford J. Grossman – Oliver D. Hart: The Costs and Benefits of Ownership: A Theory of Vertical and Lateral Integration. *Journal of Political Economy*, (1986) 691–719.; Oliver Hart – John Moore: Incomplete Contracts and Renegotiation. *Econometrica*, (1988) 755–785.; Oliver Hart – John Moore: Property Rights and the Nature of the Firm. *Journal of Political Economy*, (1990) 1119–1158.; Oliver D. Hart: *Vállalatok, szerződések, tőke szerkezet*. Budapest, Nemzeti Tankönyvkiadó, 2005.; John Armour – Michael J. Whincop: The Proprietary Foundations of Corporate Law. *Oxford Journal of Legal Studies*, (2007) 429–465.

látják a társaságokkal kapcsolatos szabályozás, (vagyis nem csak a társasági jog, hanem a csődjog, a munkajog, a hitelezővédelem, stb.) legfontosabb feladatát.

*Érvek a két ügyben.* A közgazdasági értelemben vett tulajdonos meghatározása tehát ezért fontos, mert ha egy vállalatot jogokkal ruházunk fel, akkor azok alapesetben (amennyiben a jog külön nem rendelkezik róla) a menedzsmenthez kerülnek. Ez a probléma mind a két elemzett esetben felbukkan. A reziduális jogok és jövedelmek kérdése expressis verbis is megjelenik a Stevens bíró *Citizens United* ügyben írt különvéleményében. Kifejezetten hangsúlyozza, hogy amennyiben engedélyezzük a vállalatok nagyobb szerepét a kampányfinanszírozásban, akkor ezzel nem a tagokat, hanem a vállalatok menedzsmentjét hozzuk olyan helyzetbe, hogy a politikai életet befolyásolhatják:

„Érdekes kérdés, hogy »ki« is beszél, amikor egy vállalat hirdetést helyez el valahol valamilyen konkrét jelölt mellett vagy ellen. Feltehetően, ez a valaki nem a vevő, vagy a munkavállaló, akinek tipikusan nincs beleszólása ebbe. De reálisan azt sem gondolhatjuk, hogy a részvényes lenne ez; ő messze van a cég napi döntéseitől és az ő személyes politikai döntései nem is ismeretek a menedzsment előtt. Feltehetően a vállalat vezetői, igazgatói azok, akik ilyenkor szólnak, bár az ő bizalmi felelősségük [fiduciary duty] tiltja, hogy a vállalati erőforrásokat a saját céljaikra használják.”<sup>53</sup>

Azzal érvel, hogy a tagok menedzsment feletti ellenőrzési jogai nagyon gyengék:

„A Bíróság [azzal érvelt], hogy a részvényesek pénzügyi sérelme »a vállalati demokrácia folyamatán keresztül« megelőzhető [...] Nem értem, hogy a Bíróság miért bízik ebben a mechanizmusban ilyen erősen. »Vállalati demokrácia« alatt a Bíróság feltehetően a részvényesek azon jogát érti, hogy szervezhetnek, és a bizalmi felelősség megsértése miatt származékos kereseteket nyújthatnak be. Ezzel szemben a valóság az, hogy sok társasági jogász állítja: »ezek a jogok olyan korlátozottak, hogy gyakorlatilag nem is léteznek«, lévén, hogy a belső hatalom a board-ok és a menedzserek kezében van és a business judgment rule miatt a perlés roppant költséges.”<sup>54</sup>

Ezzel szemben a *Hobby Lobby* esetben, az ahhoz írt különvéleményben az a probléma, hogy ki is fog döntést hozni a vállalatok vallási elkötelezettségéről, nem merült fel. A többség egyértelműen a tagok jogainak védelméről beszél:

„Az HHS szerint, ha ezek az üzletemberek úgy döntenek, hogy társasági formában kívánják folytatni a tevékenységüket [...], akkor le kell mondaniuk minden RFRA által védett (és véleménynyilvánítási) jogokról. HHS nehéz döntés elé állítaná őket: vagy a vallási jogaikat védő bírósági utat adják

<sup>53</sup> STEVENS i. m. 77.

<sup>54</sup> STEVENS i. m. 86–87.

fel, vagy azt a hasznot, amihez a versenytársaik abból jutnak, hogy vállalatként működhetnek.”<sup>55</sup>

Ez érthető is, hiszen a döntést kifejezetten egy családi vállalkozás esetére mondták ki, vagyis amikor a tagok látják el a menedzsmentfunkciókat is. Ráadásul az indoklás egyértelművé teszi, hogy a vallási elkötelezettség kimondásához tagi, befektetői döntést vár el:

„Ezekben az ügyekben [...] nem nyilvánosan forgalmazott részvényekkel rendelkező részvénytársaságok érintettek, és valószínűtlennek látszik, hogy ilyen vállalati óriások [...] gyakran hivatkoznának az RFRA-ra. [...] számos praktikus korlát nehezíti ezen követelések megjelenését. Például, meglehetősen valószínűtlen az a feltevés, hogy a sok egymással kapcsolatban nem lévő részvényes – beleértve intézményi befektetőket is, akiknek saját részvényeseik vannak – valaha is egyet fog érteni abban, hogy a vállalatot valamilyen adott vallás irányelvei szerint vezessék.”<sup>56</sup>

Stephen M. Bainbridge egy javasolt teszttel is előáll, amely hét ponthoz kötné azt, hogy egy társaság mikor kérheti a tagok vallási jogaira hivatkozva a mentességet:

- A kérdés csak zárt társaságokban merülhet fel, amelyekben kevés tag van.
- Az alapszabálynak tartalmaznia kell a cég vallási elkötelezettségét.
- A vállalat tagi szerkezetének, a tagok cserélődése *szabályozásának* biztosítania kell, hogy ez a vallási kötődés megmaradjon.
- A vállalat menedzsereitől elvárják, hogy ugyanolyan vallási meggyőződésük legyen, mint a tagoknak.
- Vallási tevékenység (például közös ima, Biblia-olvasás, közös istentisztelet) rendszeresen része a taggyűléseknek, vezetőségi üléseknek.
- A munkavállalók hasonló vallási tevékenysége lehetséges.
- A vállalati nyereségből jelentős részt fordítanak vallási célokra, vagy a tagok vallási meggyőződése által meghatározott célokra.<sup>57</sup>

Ugyanakkor a menedzsment és a befektetők közötti különbség elsikkadása annyiban mégis feltűnő, hogy Ginsburg érvelésének központi eleme az volt, hogy a döntés nem nyújt kellő védelmet az ellen, hogy a sok taggal rendelkező *public company*-k is kezdeményezzék ilyen kedvezmények megszerzését:

„A bíróság nem ajánl semmiféle megoldást arra, hogy miképpen oldjuk fel a vállalatok tulajdonosai között kirobbanó esetleges vallási értékekről szóló vitát.”<sup>58</sup>

<sup>55</sup> ALITO i. m. 17.

<sup>56</sup> ALITO i. m. 29.

<sup>57</sup> BAINBRIDGE (2013) i. m. 246–247.

<sup>58</sup> Tegyük hozzá: a delaware-i társasági jog szerint, amely alapján az ilyen nagy cégek legtöbbször működik, a jog eleve kizárja, hogy egy alapszabályt érintő ilyen döntés a menedzsment akarata ellenére megtörténjen – utóbbinak gyakorlatilag vétőjogot juttat. BAINBRIDGE (2009) i. m. 16-19 és BAINBRIDGE

Ebbe az érvelésbe remekül illene az, hogy nagyvállalatok esetén a kezdeményezés a menedzsment kezében lenne. Úgy tűnik azonban, Ginsburg bíró is implicit módon a befektetői modellt teszi magáévá, vagyis a befektetőket tekinti döntéshozónak olyan esetben, ha a jog, vagy az alapító okirat nem mondja meg egyértelműen, hogy ki illetékes az adott kérdésben. A többségi érvelés is erre épül.<sup>59</sup> De a többség ezt csak a családi, zárt [closely held corporation] társaságok kapcsán mondja ki. Vagyis arra az esetre, amikor befektető és a menedzser ugyanaz. Ginsburg azonban a nagyvállalatok esetén is a befektetőket tekinti valódi tulajdonosnak.

### 3.2. Normatív elemzés: kinek legyen felelős a tulajdonos?

Úgy tűnik tehát, hogy több érv szól amellett, miszerint a vállalat (általában bármilyen jogi személyiséggel felruházott szervezet) tulajdonosa közgazdasági értelemben a menedzsment. Bárkit illetnek is azonban a reziduális döntések és a reziduális jövedelmek, mindenképpen meg kell válaszolni azt a normatív kérdést is, hogy velem szemben a jog milyen elvárásokat fogalmazzon meg, miért tegyük őt felelőssé?

E tekintetben több modell különíthetünk el. A társasági jogi irodalomban elterjedtebb a *tagi érdek elsőbbsége*,<sup>60</sup> amely legtöbbször úgy fogalmazódik meg, mint a profitmaximálás elvárása. (Mint majd nemsokára látjuk, a tagi érdek és a profitmaximálás nem feltétlenül fedi egymást.) A másik modell<sup>61</sup> a társaságok tágabb felelősségét hangsúlyozza: a tagi érdekek körét túl szűknek találja, minimum a *vállalat egyéb érintettjeinek*, sőt gyakran a *közérdeket*, a *társadalom egészének érdekét* szolgáló döntést várna el a joggazdaságtani–társadalomtudományi értelemben vett tulajdonosoktól. És léteznek olyan elméletek is, amelyek a menedzsment minél kisebb korlátozása, a *menedzsment érdekelsőbbsége* mellett érvelnek.

*Csoportos termelés modellje.* A különböző modelleket legegyszerűbben akkor érthetjük meg, ha a csoportos termelés modelljéből indulunk ki. Eszerint a vállalat működése különböző inputokat követel, amelyeket a vállalat különböző formában szerez be: az alapanyagok, gépek, szolgáltatások stb. beszerzése érdekében szerződéseket köt a beszállítókkal; a szükséges munkaerőt vagy munkavállalóként, vagy különböző szerződéses konstrukciók keretében (alvállalkozóként, munkaerő-kölcsönzésen

---

(2010) i. m. 1.

<sup>59</sup> GINSBURG i. m. 20. Hasonló érvelésért lásd AMICUS BRIEF i. m. 9.

<sup>60</sup> Napjainkban legfontosabb képviselője talán Lucian A. Bebchuk. Ld. például Lucian A. BEBCHUK: The Case for Increasing Shareholder Power. *Harvard Law Review*, (2005) 833–914.; Lucian A. BEBCHUK: The Myth of the Shareholder Franchise. *Virginia Law Review*, (2007) 675–732.

<sup>61</sup> A magyarul is olvasható összefoglaló: David C. KORTEN: *A tőkés társaságok viláгурalma*. Budapest, Magyar Kapu, 1996. De felbukkan a társadalmi felelősség gondolata majd minden globalizációkritikus munkában. Például: Joseph E. STIGLITZ: *A globalizáció és visszasságai*. Budapest, Napvilág, 2003., vagy SOROS György: *A globális kapitalizmus válsága*. Budapest, Scholar, 1999. A frissebb irodalomból: Kent GREENFIELD: *The Failure of Corporate Law: Fundamental Flaws and Progressive Possibilities*. Chicago, University of Chicago Press, 2007.; Kent GREENFIELD: Defending Stakeholder Governance. *Case Western Reserve Law Review*, (2008) 1043–1065.

keresztül stb.) alkalmazza; a szükséges ingatlanokat megvásárolja vagy bérlő; a terméket, szolgáltatást a vevőkkel kötött szerződések révén értékesíti; a tőkét esetleg hitelek révén pótolja. A tőketulajdonos és a menedzsment előbb látott szerződési és abszolút jogokat is magában foglaló bonyolult viszonya révén pedig a befektetői tőke és a menedzsmenttudás is előáll. Ezeket a szereplőket tekinthetjük a vállalat közvetlen érintettjeinek. Létezik azonban az érintetteknek egy tágabb köre, akivel nem lép (nem mindig lép) ilyen szerződéses, kvázi-szerződéses kapcsolatra a vállalat: a helyi vagy tágabb közösség, a természeti környezet, stb.. A vállalat működése rájuk is nyilvánvalóan hat (munkahelyeket teremt, adót fizet, kárt – adott esetben meg nem térítendő, vagy a vagyona által nem fedezett kárt – okoz nekik stb.). Ezek állapota is visszahat a vállalatra (például a társadalom állapota miatt nőhet, vagy éppen csökkenhet a vállalati vagyon védelmére fordítandó összeget, a környezet állapota befolyásolja, hogy más erőforrásokból mennyire van szükség).

*A tagi érdekvédelem modellje.* A tagi érdekvédelem modellje sokszor kapcsolódik össze azon fent látott pozitív modellel, amely a vállalat (közgazdasági, társadalomtudományi értelemben vett) tulajdonosának a befektetőt tekinti. Ugyanakkor a legtöbbször nem tagadja, hogy a valódi döntések a menedzsment kezébe kerülnek. Ez jelenik meg a fent kiindulópontként kezelt megbízó–ügynök problémában (vagy, mint a társasági jogi irodalomban gyakran nevezik: a tulajdon és az irányítás szétválásában) is.<sup>62</sup>

A tagi érdekeket középpontba helyező modell nem (vagy nem feltétlenül) tagadja azt, hogy a vállalatok működéséhez az összes érintett együttműködése szükséges. Nem állítja, hogy a pénzügyi befektetők kiemelt helyzetben lennének. Az érvet inkább abban látja, hogy a különböző érdekelt csoportok védelme másképpen oldható meg. Az érdekelték jelentős része szerződéses kapcsolatban áll a vállalattal, vagyis ők a saját érdekeiket a vállalattal kötött szerződésekben érvényesíthetik. Végső soron visszautasíthatják a vállalattól érkező ajánlatokat, kéréseket, megszakíthatják az együttműködést vele, illetve az érdekeiket a klasszikus szerződési jog, illetve a csődjog – amely az ő hitelezői igényeiket viszonylag magasra sorolja – védi. A tagok érdekvédelme mellett egyik fő érv az, hogy ők azok, akik *védelme másképp nem oldható meg*: a társasági jog az egyetlen eszköz erre, ezért a társasági jog fókuszpontjába az ő érdekeik kerülnek. (Egyszerűen azért, mert őket csak itt lehet védelemben részesíteni.)<sup>63</sup>

Tegyük hozzá: e tekintetben persze speciális szerepben vannak a vállalattal szerződéses viszonyban nem álló érintettek, így mindenekelőtt a helyi társadalom, illetve az esetleg szerződésen kívül károsodók (adott pillanatban: a társaság működése miatt

<sup>62</sup> Daniel R. FISCHEL: Efficient Capital Market Theory, the Market for Corporate Control, and the Regulation of Cash Tender Offers, *57 Texas Law Review*, (1978) 1–46.; Michael C. JENSEN – William H. MECKLING: Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, (October 1976) 305–360.; Frank H. EASTERBROOK – Daniel R. FISCHEL: The Proper Role of a Target's Management in Responding to a Tender Offer, *94 Harvard Law Review*, (1981) 1161–1204.; Frank H. EASTERBROOK – Daniel R. FISCHEL: *The Economic Structure of Corporate Law*. Cambridge, Massachusetts–London, Harvard University Press, 1991.

<sup>63</sup> Lásd például LEE i. m. 9–10.

baleseti veszélynek kitett emberek). Velük kapcsolatban érdemes azonban emlékeztetni arra, hogy az ő érdekeik védelmét egyrészt a vállalati működés, a technológia szabályozása, másrészt a kártérítési jog (esetleg a kártérítés megfizetését könnyebbé, valószínűbbé tevő eljárásjogi illetve pénzügyi szabályok – például a kötelező biztosítás előírása) révén könnyen megteremtheti a jogalkotó.<sup>64</sup>

A tagok érdekvédelme mellett felhozható másik érv szerint az ún. *relatív homogenitás hipotézisre* épül. Eszerint, az összes érintett csoport közül a befektetők, a tagok azok, akik esetén a leginkább homogén érdekekkel találkozunk; ezért a legegyszerűbb őket védeni. Ha egy olyan csoport érdeke – például a hitelezőké – kerülne a középpontba, amelyen belül a különböző részcsoportok érdekei nagyon eltérnek, akkor először a csoporton belüli konfliktusokat kellene feloldani.<sup>65</sup>

Ugyanakkor a homogenitás-feltevést több kihívás is éri.<sup>66</sup> Egyrészt a társasági jogi irodalomban mind fontosabbá válik a nagy és a kisbefektetők megkülönböztetése.<sup>67</sup> A nagybefektetők ugyanis meglehetősen közel kerülhetnek a menedzsment-pozíciókhoz, sokszor a tagi státuszuk mellé irányítói státuszt is kapnak. A menedzsment gyakran koalícióra lép velük, beemeli őket a vállalatirányításba. Ezért e befektetői csoportok a továbbiakban már nem a profit maximálásában lesznek érdekelték, hanem például abban, hogy a korábban csak a menedzsment számára járható utakon (például bennfentes ügyletek révén) vonják ki a nyereségüket a cégből – vagyis úgy, hogy az osztalékként a kisbefektetők számára is elérhető profit nem nő.<sup>68</sup>

Másrészt nem csak a tagok rendelkezésére álló eszközök térnek el, hanem a különböző tagok gazdasági érdekei sem azonosak: egy nagy befektetési alap, különösen egy politikai befolyásra is törekvő nyugdíjbiztosító, vagy egy szakszervezet alapvetően más (a profitmaximáláson túli) célokkal is rendelkezik – és ezek érvényesítése sértheti a többiek, különösen a piaci viszonyokat kevésbé figyelő, lassabban reagáló kisbefektetők érdekeit.<sup>69</sup> Bainbridge a 2000-es évek nagy válságai nyomán megalko-

<sup>64</sup> Jonathan R. MACEY: Corporate Social Responsibility: A Law & Economics Perspective. 17 *Chapman Law Review*, (2014) 351.

<sup>65</sup> ARMOUR–HANSMANN–KRAAKMAN i. m. 15

<sup>66</sup> Áttekintésért lásd MACEY i. m. 335–342.

<sup>67</sup> Ld. például Simeon DJANKOV – Rafael LA PORTA – Florencio LOPEZ-DE-SILANES – Andrei SHLEIFER: The law and economics of self-dealing. *Journal of Financial Economics*, (2008) 430–465.; Simon JOHNSON – Rafael LA PORTA – Florencio LOPEZ-DE-SILANES – Andrei SHLEIFER: Tunneling. *American Economic Review Papers and Proceedings*, (2000) 22–27.; Rafael LA PORTA – Florencio LOPEZ-DE-SILANES – Andrei SHLEIFER – Robert VISHNY: Legal Determinants of External Finance. *Journal of Finance*, (1997) 1131–1150.; Rafael LA PORTA – Florencio LOPEZ-DE-SILANES – Andrei SHLEIFER – Robert VISHNY: Law and Finance. *Journal of Political Economy*, (1998) 1113–1155.

<sup>68</sup> Vladimir ATANASOV – Bernard BLACK – Conrad S. CICCOTELLO: Self-Dealing by Corporate Insiders: Legal Constraints and Loopholes. In: HILL–MCDONNELL i. m. Ennek kapcsán egyébként implicit empirikus bizonyítékot is találunk arra, hogy a vállalatok valódi tulajdonosa a menedzsmentjoggal, a döntési jogokkal rendelkező csoport. Lásd Ronald J. GILSON: Controlling Shareholders and Corporate Governance: Complicating the Comparative Taxonomy. *ECGI – Law Working Paper*, No. 49/2005. <http://ssrn.com/abstract=784744>

<sup>69</sup> BAINBRIDGE (2010) i. m. 13.; Stephen M. BAINBRIDGE: *Corporate Governance after the Financial Crisis*. Oxford, Oxford University Press, 2012.

tott amerikai törvények elemzése során kimutatja, ezek az elvileg a tagi érdekek védelmére hivatott jogi (elsősorban tőkepiaci) reformok valójában a nagy nyugdíjalapok, mint speciális nagybefektetői csoport érdekében íródtak – miközben ezeknek a kisebb befektetők, akik a vállalat hatékony működésében lettek volna érdekeltek, a kárvallottjai lettek.<sup>70</sup> (Az amerikai társasági jogban a 90-es és a 2000-es években bekövetkező erőteljes befektetőbarát fordulatot – a korábbi évek munkavállaló-fókuszú hagyományához képest – többen vezetik vissza a nagy nyugdíjalapok megnövekvő politikai befolyására.<sup>71</sup>)

Tovább gyengíti a homogenitás-feltevést, ha a *tőkepiacok nem hatékonyak*. Ekkor ugyanis a rövid- és hosszútávú befektetők érdekei kerülhetnek konfliktusban. Nem tökéletes tőkepiacon, vagyis, amely nem reagál egy vállalat hosszabb távú kilátásaira, a menedzsment növelheti a vállalat pillanatnyi értékét úgy is, hogy ezzel annak hosszabb távú esélyeit rontja.<sup>72</sup> Ez a gyors profitmaximálásban érdekelt tagoknak kedvez, míg a befektetést hosszabb távra tervezők számára nyilvánvalóan hátrányos.<sup>73</sup>

E kritikák kapcsán egy félreértést azonban el kell oszlatni. A tagok érdekelsősége mögötti érvelés nem a tagok érdekeinek homogenitására hivatkozik: csak annyit állít, hogy a *belső konfliktus esélye itt kisebb*, mint bármilyen másik csoport esetén. Éppen ezért, ha a kérdés az, hogy kinek legyen felelős a menedzsment, akkor az, aki tagadja a tagság homogenitását, még érvelhet a tagi (és nem az egyéb érdekelti) érdekek védelme mellett. A tagi érdekek védelme mellett érvelhetünk akkor is, ha azt keressük, hogy az érintettek mely csoportját *hatékony* védeni: vagyis, hogy melyikük számára ér a legtöbbet az, ha a menedzsmentet elsősorban az ő érdekeinek védelméért tesszük felelőssé. Ez a csoport ugyanis a befektetőké.<sup>74</sup>

*Vállalati érdekeltek védelme: specifikus beruházások védelme.* A vállalati érdekeltek védelme mellett érvelők kiindulópontja az, hogy nem csak a tagok, vagyis a klaszszikus tőkebefektetők azok, akik befektetnek egy vállalatba. Mások is nagy, sőt a pénzügyi befektetőkhez képest erősebben idioszinkratikus beruházásokat tesznek. Idioszinkratikus vagy specifikus beruházás alatt azt értjük, amit a vállalatból kivonni nem, vagy csak nagy értékvesztés árán lehet.<sup>75</sup> Ilyen beruházást tesz az a munkavállaló, aki olyan információkat, olyan képességeket szerez meg, amelyek a vállalaton kívül nem érnek semmit (mert másik munkahelyen azokra nem lenne szüksége). Ilyen beruházást tesz az a beszállító, szerződéses partner, aki specializálja a termelését, hogy az adott vállalat egyedi igényeit ki tudja elégíteni (vagyis a kapcsolat megszakadása esetén, más vevők kiszolgálásakor az adott beruházás felesleges, sőt eset-

<sup>70</sup> BAINBRIDGE (2010) i. m. 12.; MACEY i. m. 334., 344.

<sup>71</sup> Ld. például SMITH i. m. 2., 12–13.

<sup>72</sup> Ld. például Drew FUDENBERG – Jean TIROLE: A 'Signal-Jamming' Theory of Predation. *Rand Journal of Economics*, (1986) 366–376.

<sup>73</sup> Összefoglaló a tőkepiacok hatékonyságával kapcsolatos vitákról: MILGROM–ROBERTS (2005) i. m. 614–625. Ezen belül kifejezetten a rövidtávú hatások erősségéről: MILGROM–ROBERTS (2005) i. m. 619–623.

<sup>74</sup> MACEY i. m. 340–342.; BAINBRIDGE (2010) i. m. 10–14.

<sup>75</sup> Idioszinkratikus beruházások definiálásáért lásd WILLIAMSON (2007) i. m. 238–242.



leg zavaró lehet). Margaret Blair és Lynn Stout, vagy Kent Greenfield érvelése szerint az ő specifikus befektetések védelme – pontosabban: ösztönzése – érdekében lehet szükség arra, hogy a jogrendszer őket, vagyis az ő ilyen beruházásaikat védje.<sup>76</sup> Összehasonlításként: a tag is befekteti az erőforrásait a vállalatba, de azokat könnyebben vissza is nyerheti – ugyanis, ha a másodlagos piac megfelelően működik, akkor a részesedésétől könnyen megszabadulhat.

Mivel ezt az érvet könnyű félreérteni, ki kell emelni: ez nem azt állítja, hogy a többi érdekeltet a kiszolgáltatottságuk miatt kell védeni. Nem azért érvel a munkavállalók, beszállítók és egyéb érintettek érdekeinek védelme mellett, mert ők *ab ovo* kiszolgáltatottak, hanem azért, mert (és annyiban amennyiben) ilyen specifikus beruházásokat tesznek.

Az idioszinkratikus beruházások (és ezért a többi érintett) védelme kapcsán a legfontosabb ellenérv a *többcélúság problémája*.<sup>77</sup> Amennyiben a vállalatvezetésnek nem csak egy, hanem több csoport – esetleg egymásnak ellentmondó – érdekeit is figyelembe kell vennie, akkor könnyen ellenőrizhetetlenné válik. Mindig hivatkozhat ugyanis arra, hogy az adott döntéskor ő épp nem az arra panaszgatók, hanem egy másik csoport érdekeit tartotta szem előtt.<sup>78</sup>

*Társadalmi célok – közérdekkövetés.* A vállalatok társadalmi felelősségét követelő másik álláspont már nem csak a vállalat közvetlen érintettjeinek érdekvédelmével, hanem a közérdek szolgáltatát követelné a vállalat tulajdonosaitól. A követelés mögött két – nem teljesen – azonos irányba mutató érv húzódik meg. Az egyik az ún. koncessziós érv, a másik a vállalati hatalomra hivatkozik. A *koncessziós érv* alapja, hogy a vállalatok elismerésével a társadalom komoly előnyökhöz juttatja őket.<sup>79</sup> Ezért a szolgáltatásért „cserébe” követelheti az ellenszolgáltatást – hasonlóan ahhoz, amikor egy infrastruktúra használatáért használati díjat szed a közösség.<sup>80</sup> Ennek erősebb

<sup>76</sup> Ld. például Margaret M. BLAIR: Corporate Law and the Team Production Problem. In: HILL–McDONNELL i. m.; Margaret M. BLAIR – Lynn A. STOUT: A Team Production Theory of Corporate Law. *Virginia Law Review*, (1999) 247–328.; Margaret M. BLAIR – Lynn A. STOUT: Director Accountability and the Mediating Role of the Corporate Board. *Washington University Law Quarterly*, (2001) 403–447.; GREENFIELD (2008) i. m.

<sup>77</sup> Ld. pl. MACEY i. m. 333–334. Ezt, illetve az erre adott megoldás tárgyalja az egyenlő díjazás elve címen Paul Milgrom és John Roberts. Ld. MILGROM–ROBERTS (2005) i. m. 311–317.

<sup>78</sup> Jonathan R. MACEY – Geoffrey P. MILLER: Corporate Stakeholders: A Contractual Perspective. *University of Toronto Law Journal*, (1993) 401–424.; LEE i. m. 8,

<sup>79</sup> E mellett szóló történeti érvekért elsősorban Max Weber gazdaságtörténete alapján lásd KISFALUDI (2000) i. m. 37–40. A szerző itt éles különbséget tesz a modern társaságok, amelyek „teljes mértékben kikerültek az állami, közhatalmi befolyás alól”, és a XIX. századot megelőző társasági formák között, amelyek „jelentős része az állam által, a közhatalom befolyása alatt jött létre, s ennek maradványként az állam még akkor is alakító módon volt jelen a társaságok alapításánál, amikor pedig már a korábbi állami funkciók elhalványultak a társaságoknál, s a társaságok alapítása már valóban egyre inkább a tagok üzleti érdekeinek szolgálatában állt.” (Más kérdés, hogy az elemzés – Weber nyomán és az irodalomban általánosan bevett módon – a korábbi társaságokat nagyrészt a monopóliumok birtokosaival azonosítja.)

<sup>80</sup> LEE (2012) i. m. 10.

verziója a jogi személyeket kvázi-állami szervként fogja fel: úgy tekinti, hogy az állam ruhazza rájuk feladatai egy részét – csak azt a feladatot láthatják el, amelyet az állam megenged, átenged nekik.<sup>81</sup>

A koncessziós érv kritikája arra hivatkozik, hogy messze nem egyértelmű, a vállalatok mennyi támogatást is kapnak az államtól, a jogrendszerrel. Ugyanis, a legtöbb olyan elemet, amelyet a társasági jog (alapvetően a társasági jog) biztosít a számukra, meg tudnák teremteni e nélkül is. Láttuk például: a szerződési partnerekkel szemben a korlátolt felelősség szerződéses alapon is elérhető.<sup>82</sup> Az angol–amerikai jogban a *trust* intézményével a korlátolt felelősség a nem szerződésszegéssel okozott károkra szemben is megteremthető. Az ügynökök működésének polgári jogi szabályozásával a döntési funkciók is delegálhatók a menedzsmenthez.

A másik érv a *vállalatok hatalmi pozícióival* érvel.<sup>83</sup> Ennek kulcsa, hogy a vállalatok nagysága, gazdagsága olyan hatalmi viszonyt (ráadásul: nem demokratikus alapon létrejött hatalmi viszonyt) jelent, amelyet az állami, demokratikus hatalom által korlátozni kell.

Az egyik nyilvánvaló problémája a hatalmi érvnek, hogy a társasági jogi szabályozás nem csak nagyvállalatokat, hanem kis- és közepes vállalatokat is érint.<sup>84</sup>

A gazdasági hatalommal való érvelés kapcsán választ kell adni arra is, hogy ha van ilyen hatalom, az minek köszönhető. Gazdasági hatalom nem csak a nagyvállalatoknál, hanem például egyes emberek esetében is fennállhat. Meg kell magyarázni, hogy miért csak abban az esetben lépünk fel a gazdasági hatalom ellen, amikor az vállalatoké – természetes személyek esetén miért nem. Ha a gazdasági hatalommal érvelők válaszait vizsgáljuk, akkor feltűnik, hogy ezen a ponton visszakanyarodnak az előbb látott koncessziós érvhez: azért, mert a vállalatok – elsősorban a korlátolt felelősség miatt – mesterségesen kaptak lehetőséget arra, hogy nagy vagyonokat, hatalmat halmozzanak fel.

Ezzel az összekapcsolt érvvel szembeni kritikát három helyen, a fent látott szerződési modellben, egyfajta „demokrácia érvben” és a közösségi döntések elméletében találhatunk. A *szerződési modell* annak alapján vitatja ezt az álláspontot, hogy a vállalatoknak „semmilyen olyan önmaguk által teremtett hatalmuk nincs, nem tesznek szert olyan autoritásra, nem tudnak olyan büntetéseket kiszabni, ami a legkevés-

<sup>81</sup> Ez az érv megjelenik – igaz az alapítványok kapcsán – a jogi személy problémájának talán legnagyobb hatású magyar elemzésében is, Moór Gyulánál. Ő az alapítvány, mint jogi személy kapcsán *expressis verbis* kimondja, hogy az „alapítvány kezelője sem nem az alapítónak, sem nem az alapítványnak, hanem az államnak a szerve [...], amely a kezelést reá ruházta.” Moór i. m. 195.

<sup>82</sup> Ld. HANSMAN–KRAAKMAN–SQUIRE i. m. 1341.; Gary M. ANDERSON – Robert D. TOLLISON: The Myth of the Corporation as a Creation of the State. *International Review of Law and Economics*, (1983) i. m. 107–120.

<sup>83</sup> Összefoglalásért lásd LEE i. m. 10–11.

<sup>84</sup> Az ebből fakadó problémák, vagyis, hogy a nagyvállalatok esetén esetleg érthető szabályozást a társasági jog kisebb társaságokra is kénytelen alkalmazni a Citizens United indoklásában is központi helyet kap: [Austin] megengedi a kormánzatnak, hogy a polgárok által alapított szervezetek millióit tiltsa el a véleménynyilvánítástól. [...] Ezek legtöbbje kisvállalat, jelentős anyagi erő nélkül. (KENNEDY i. m. 38.)

bé is eltérne attól, ami két teljesen átlagos ember között létrejött szerződésben is jelen van”.<sup>85</sup> Az érv arra hivatkozik, hogy a vállalattal az erőforrások tulajdonosai, illetve a vevők szabad akaratukból lépnek szerződéses kapcsolatra – vagyis, ha van is hatalmi viszony annak önként vetik alá magukat.<sup>86</sup>

A *demokrácia érv* szorosan kapcsolódik ahhoz a kérdéshez, amit fent a vállalattal nem szerződéses viszonyban álló érintettek kapcsán láttunk: a vállalat működését a kormányzat szabályozhatja. Jonathan R. Macey hívja fel a figyelmet arra, hogy amikor valaki a vállalatok társadalmi felelőssége mellett érvel, akkor végső soron azt kezdeményezi, hogy a vállalati menedzsmentre bízunk olyan döntéseket, amelyeket egyébként a helyi politikai közösség választott képviselői hoznának meg: mely társadalmi tevékenységet akarják finanszírozni, támogatni.<sup>87</sup> (Tegyük azonban hozzá: ez az érv nem amellel szól, hogy minden támogatási döntést a választott politikusokra kellene bízni – csak arról, hogy a döntést nem szerencsés a menedzserekre bízni. Más a helyzet, ha valaki a saját magánvagyonát fordítja ilyen célra. De ez az érv már átvezet a közösségi döntések elméletéhez.)

A *közösségi döntések érve* arra épül, hogy nem elég azt állítani, hogy a nem-demokratikus gazdasági hatalmat a demokratikus kormányzati hatalomnak korlátoznia kell – azt is meg kell vizsgálni, hogy a kormányzati hatalom nem okoz-e még nagyobb gondokat. A vállalati hatalomnak ugyanis, Albert O. Hirschman klasszikus modellje<sup>88</sup> szerint, a „kivonulás” mindig korlátot állít: válthatunk szolgáltatót, munkaadót, végső soron felhagyhatunk adott termék fogyasztásával, ha a vállalkozás nagyon rossz minőségben, nagyon magas áron szolgáltat. A kivonulás, a váltás a kormányzat esetében lényegesen nehezebb. Marad a másik opció, a „tiltakozás”; végső soron a kormány leváltása a választásokon. Ezeknek azonban, mindenekelőtt a választók racionális tudatlansága, a szabályozók (lobbik általi) foglyul ejtése, a bürokrácia jól ismert problémái miatt, komoly akadályai lehetnek. Nem lehetünk bizonyosak abban, hogy pusztán a három-, négy-, ötévente rendezett választások miatt a kormányzati hatalom kisebb veszélyt jelent, mint a gazdasági. (Különösen mivel a gazdasági hatalommal szembeni véleménynyilvánításra nem kell éveket várni: lényegesen gyakrabban válthatunk szolgáltatót, munkahelyet, szerződéses partnert. Rádásul ez a váltás egyéni döntés, egyedül a mi döntésünk következménye, nem függ mások ve-lünk egyező, vagy éppen azzal ellentétes akaratától.<sup>89</sup>)

*Közérdek és tagi érdek.* A közérdekkövetés fontosságát a tagi érdekvédelem hirdetői sem tagadják. Ők azonban a mellett érvelnek, hogy a közérdeket épp a profitmaximálás révén vizsgálja a vállalat.

A két itt elemzett eset, de különösen a Hobby Lobby ügy egy további érdekes vitakérdést vetett azonban fel. A kérdés az, hogy a tagok, pontosabban, ha a tagok homoge-

<sup>85</sup> ALCHIAN–DEMSETZ i. m. 72.

<sup>86</sup> LEE i. m. 10–11.; SMITH i. m. 10.

<sup>87</sup> MACEY i. m. 351–352.

<sup>88</sup> Ld. ALBERT O. HIRSCHMAN: *Kivonulás, tiltakozás, hűség*. Budapest, Osiris, 1995.

<sup>89</sup> BUCHANAN i. m. 265–267.

nítását nem tételezzük fel, akkor a tagok egy csoportja szabhat-e más célt a vállalatnak a profitmaximáláson túl. Az adott ügyben ez a vallási elkötelezettség, de bőségesen tudunk sorolni eseteket, amikor a tagok vagy a menedzsment erkölcsi okból kizárják, hogy a vállalat különböző, egyébként legális tevékenységekbe fogjon. Gondolhatunk itt például arra, ha egy sajtótermék önszántából visszautasítja a nőket lealacsonyító hirdetések közzétételét, vagy egy vállalat – hiába jövedelmező – nem hajlandó egyébként legális fegyverkereskedelemben részt venni stb..

Ennek fényében, talán nem erőltetett, ha a Hobby Lobby kapcsán a fő kérdést talán úgy fogalmazzuk át, hogy ki szabhat a vállalatnak a profitmaximáláson túl további jogilag is védendő célokat. A tagi érdekek védelméből kiinduló álláspont ezen a ponton túllép a profitmaximálás elvén, és elfogadja, hogy a tagok további korlátokat szabjanak. Az ellenkező álláspont vitatja ezt.

A vita a Hobby Lobby esetén egyértelműen a döntés *versenytorzító* jellegére futott ki. A kisebbség azzal érvelt, hogy a cégek versenyelőnyt szerezhetnek, ha ilyen egyéb célokra hivatkozva letolhatják magukról az állami szabályozást. A többség viszont éppen abban látott versenytorzítást (pontosabban a piacra lépés megnehezítését), ha a profitmotiváción túl bármilyen más célt kormányzati szabályozással kiiktathatónak tartunk. Ezzel ugyanis az ilyen a profitmaximáláson túl egyéb érdekekkel, értékekkel is rendelkező potenciális vállalkozások tagjai számára jelentősen megemeljük a piacra lépés – pontosabban a vállalat alapítás – immateriális költségét.

*Menedzsment-érdekek védelme.* Kevesek (például Stephen M. Bainbridge) által vallott nézet a menedzsment elsődlegességének érve. A menedzsment tulajdonosi pozícióját ugyanis nem csak az előző alfejezetben látott pozitív értelemben állíthatjuk, hanem normatív szempontból is érvelhetünk mellette.<sup>90</sup> Az érv alapja a *munkamegosztás*: a vállalat irányításához elsősorban a menedzsment szaktudása kell. Minden olyan elem, amely a menedzsment működését nehezíti, egyben a munkamegosztás többi tagjának is árt: nem jutnak ugyanolyan minőségű „szolgáltatáshoz” (ugyanolyan jó döntésekhez) a menedzsment részéről, ezért az ő jövedelmük is csökkenhet.<sup>91</sup>

Ezt az álláspontot nevezi David Millon a tagi érdek elsőbbségét hangsúlyozó klasszikus modellnek. (Ezzel szemben a tagi érdek radikális modellje azt követeli, hogy a társasággal, pontosabban a menedzserekkel szembeni elvárás egyedül a profitmaximálás legyen.) Érvelése azért érdekes, mert ezzel alapvetően szembehelyezkedik Bainbridge álláspontjával, aki csak abban vitatkozik a tagi érdek elsőbbségét hirdető elvárás híveivel, hogy milyen gyakran kell a menedzsmentet arra kényszeríteni, hogy kövesse a befektetők elvárásait.<sup>92</sup> Ezzel szemben Millonnál a menedzsment érdekének védelme lényegesen közelebb kerül a többi érdekelt érdekvédelmé-

<sup>90</sup> BAINBRIDGE (2002–2003) i. m.

<sup>91</sup> A munkamegosztás érv megjelent már Adolf Berle és Gardiner Means klasszikus írásában – idézi: SMITH i. m. 3–4.

<sup>92</sup> Ld. például Stephen M. BAINBRIDGE: Much Ado About Little? Directors' Fiduciary Duties in the Vicinity of Insolvency. *Journal of Business and Technology Law*, 2007. 335–370.

hez, a társaságok társadalmi felelősségének követeléséhez.<sup>93</sup> Lyman Johnsonnal közösen írt cikkében erről az alapról indulva jut el a Hobby Lobby döntés elemzésekor oda, hogy mivel az tagadja azt, hogy a társaság célja egyedül a profitmaximálás lehet, így ezzel a menedzsment előtt megnyílik az út, hogy a vallási elkötelezettségén túl az egyéb értékeit is erőteljesebben megjelenítse – akár a befektetők, tagok profitjának kárára is.<sup>94</sup> Ebben ugyanakkor Bainbridge, mint láttuk, nem ért egyet: ő a döntést kifejezetten a tagokra bízna, a vallási elkötelezettség alapszabályban való rögzítését várná el.

*Érvek a két ügyben.* A két ügyben mind a négy most látott normatív érv felbukkan. A *tagi érdekvédelem* az egyik kulcspontja Stevens bíró érvelésének a United Citizens ügyben:

„Amikor vállalatok a saját költségvetésüket használva támogatnak egy jelöltet, vagy éppen lépnek fel ellene, végső soron a részvényesek, mint a reziduális jogosultak állják a számlát.”<sup>95</sup>

A tagi érdekvédelem elleni egyik leggyakrabban felhozott ellenérv, mint láttuk, a tagok heterogenitása. Ez Ginsburg *Hobby Lobby* különvéleményében kap szerepet: a tagok közötti vallási konfliktusok felbukkanásától tart – és ezek bírósági kezelését látja megoldhatatlannak:

„A bíróság nem ajánl semmiféle megoldást arra, hogy miképpen oldjuk fel a vállalatok tulajdonosai között kirobbanó esetleges vallási értékekről szóló vitát. [...] És még, ha a vitarendezés mechanizmusai elérhetőek is, akkor is kérdés: miképpen lehet egy vallási alapú vállalatban belüli vitát lezárni, ha figyelembe vesszük a Bíróság előírását: »a bíróságoknak nem lehet jelentős szerepe az üzleti döntésekben (ide értve azt is, hogy azt éppen valamilyen vallási meggyőződés követeli-e)«?”<sup>96</sup>

A *többi érdekelt* közül a Hobby Lobby ügyben Ginsburg a munkavállalók érdekeit emeli ki. Úgy érvel, hogy a többségi álláspontra a tagok vallási döntéseinek szolgáltatók ki őket.

„A Bíróság véleménye szerint, az RFRA megköveteli, hogy a for-profit vállalatok vallási meggyőződését attól függetlenül figyelembe vegyük, hogy az miképpen érint harmadik személyeket, akik nem osztják a vállalat tulajdonosainak vallási meggyőződését – ebben az esetben a Hobby Lobby és a Conestoga által foglalkoztatott nők ezreit, illetve az általuk eltartottakat.”<sup>97</sup>

<sup>93</sup> David K. MILLION: Radical Shareholder Primacy. 10 *University of St. Thomas Law Review*, 2013. 1021–1023.

<sup>94</sup> Lyman P. Q. JOHNSON – David K. MILLON: Corporate Law After Hobby Lobby. 70 *The Business Lawyer*. 2014/2015. 1–31.

<sup>95</sup> STEVENS i. m. 86.

<sup>96</sup> GINSBURG i. m. 20.

<sup>97</sup> GINSBURG i. m. 2.

„A vallási szervezetek célja, hogy védjék a hasonló vallású személyek közös érdekeit. A for-profit társaságok célja nem ez. Az adott vállalat tevékenységéhez elengedhetetlen munkavállalók nem egy bizonyos vallás követői közül kerülnek ki.”<sup>98</sup>

Ginsburgnál ez azonban nem az előbb látott, a vállalati érintettek „beruházás-védelmére” hivatkozó érv.

A *közérdek, társadalmi érdek védelmével* mind a hatalmi, mind a koncessziós érv formájában találkozhatunk. A hatalmi érv legtisztább formában Stevens bírónál kerül elő: a *Citizens United* ügyben idézi a XX. század elején, a Tillman Act kapcsán született szenátusi jelentést. Ez a vállalati hatalom korlátozását tekintette a törvényhozás céljának:

„a [vállalati] pénz kampánycélú felhasználásának örögi következménye oly jól ismert, hogy a bizottság sürgősen érezte, hogy a javaslat általános célját további érvekkel alátámassza.”<sup>99</sup>

Megjelenik a hatalmi és koncessziós érv összekapcsolása is Stevens bíró David Shelledey idézi:

„[...] úgy véltük, hogy egy vállalat lépése egyedül attól válik jogszerűvé, hogy a szuverén engedélyt (koncessziót) adott-e rá.”<sup>100</sup>

Vagy:

„Amikor sok ember közös érdekét fejezi ki egy megfontolás alatt álló javaslat, akkor ők meglehetősen nehezen hangolják össze az erőiket. Ezzel szemben a vállalati forma »egy meglehetősen egyszerű megoldást kínál arra, hogy a járadékok csak azok számára legyenek elérhetőek, akik megfizetik annak költségét is. Ha nincs részvényed, akkor nem részesedsz a magánérdekeket szolgáló jogalkotás miatti nagyobb nyereségből, vagy a részvényárfolyam-emelkedésből.«”<sup>101</sup>

Kennedy bírónál is felbukkan ez – mint olyan álláspont, amellyel vitakoznia kell: „[...] az Austin esetben a többség azon az alapon különböztette meg a gazdag embert a vállalattól, hogy »az állami jog a társaságoknak különböző előnyöket biztosít – például korlátozott felelősséget, örök életet, és a vagyonyújításukat is segítő szabályokat.« (494 U. S., at 658–659.) Ez azonban nem elegendő ahhoz, hogy megengedjük, hogy a jog megakadályozza őket a szabad véleménynyilvánításban.”<sup>102</sup>

<sup>98</sup> GINSBURG i. m. 16.

<sup>99</sup> STEVENS i. m. 42.

<sup>100</sup> David SHELLEDEY: *Autonomy, Debate, and Corporate Speech. Hastings Constitutional Law Quarterly*, (1991) 541–585.; STEVENS i. m. 37.

<sup>101</sup> STEVENS i. m. 82.

<sup>102</sup> KENNEDY i. m. 34–35.

Visszatér a *Hobby Lobby* kapcsán született Amicus Briefben is:

„A vállalat az állam alkotása. Azzal a feltételezéssel született, hogy a köz javát fogja előmozdítani.”<sup>103</sup>

Az, hogy a kormányzati szabályozás időnként politikusi magánérdekeket szolgál, és e tekintetben a kormányzati szabályozás veszélyesebb lehet, mint a vállalati érdek érvényesülése, felbukkan a *Citizens United* érvei között is. Az érvet mindkét oldal elfogadja. A többség a szervezeti szólásszabadság korlátozása mögött az aktuálisan hatalmon levő politikusok saját hatalmukat védő intézkedéseit látja:

„Azzal, hogy a kormányzat tiltja a sokféle (for-profit és non-profit) szervezet véleménynyilvánítását, azt akadályozza meg, hogy a választók információhoz jussanak arról a veszélyről, hogy valaki vagy valamelyik szervezet működése ellentétes az ő érdekeikkel.”<sup>104</sup>

De azt a különvélemény sem tagadja, hogy a vállalati kampányfinanszírozás korlátozása a kormányzati hatalom megengedhetetlen eszköze is lehet. Stevens bíró a Bellotti ítéletet idézi, amelyben a politikai hatalom birtokosai a nekik nem tetsző (adott népszavazáson a kormányzati akarattal szemben szóló) hangokat akarták elnémítani. A Bellotti esetben ezért támogatta a Legfelső Bíróság a vállalati kérelmezőt, aki a kampányfinanszírozás korlátozását támadta.

„A Bellotti esetben a Bíróság egy a mostanival gyökeresen ellentétes helyzettel szembesült: az állami rendelkezés csak bizonyos népszavazások esetén tiltotta a vállalati kiadásokat, mások esetén nem. [...] Úgy vélhettük, hogy a törvényhozás azért fogadta el az adott rendelkezést, mert korlátozni akarta a vállalatok hangját az általános jövedelemadó bevezetését lehetővé tevő alkotmánykiegészítés vitájában.”<sup>105</sup>

Míg a *Citizens United* ügy egyik legérdekesebb pontja a tagok és a menedzsment közötti konfliktus elemzése, addig a *Hobby Lobby* ügy kapcsán az, hogy ki szabhat a vállalatnak a profitmaximáláson túl további célokat. Az Amicus Brief egyértelműen amellett érvel, hogy a vállalat egyetlen legitím célja a profitmaximálás lehet. Központi szerepet kap ez az érv akkor, amikor a csak a profitmaximálásban érdekelt kisérszvényesek és az adott esetben vallási célokat is megfogalmazó nagyrészsvényesek közötti konfliktus képét vetítik elénk – egyértelműen a kisérszvényesek érdekeit támogatva.

„A kisebbségi tulajdonosokkal szemben, akik egyedül a profit maximálásában érdekeltek, a többségi részvényesek lehet, hogy egy vallási alapon álló vállalat működtetésében érdekeltek – még azon az áron is, hogy ezzel fogyasztókat vesztenek.”<sup>106</sup>

<sup>103</sup> AMICUS BRIEF i. m. 12.

<sup>104</sup> KENNEDY i. m. 38–39.

<sup>105</sup> STEVENS i. m. 53.

<sup>106</sup> AMICUS BRIEF i. m. 22.

Ginsburg érvelésében a versenyelőny érv bukkan fel: a vállalkozások a piaci versenyben az ilyen költséges kötelezettségektől szabadulni akarnak majd. Ginsburg a Lee esetben hozott ítéletet idézi és értelmezi:

„Amikor adott vallás hívei, saját döntésük alapján, üzleti tevékenységbe kezdenek, – érvelt a Bíróság – akkor a meggyőződésük, vallásuk kifejezését korlátozó, általuk is elfogadott rendelkezések nem jelentenek többlet-kötöttséget azokhoz a szabályokhoz képest, amelyek a többi, ugyanolyan tevékenységet folytatót is korlátozzák.« A foglalkoztatottak kötelező egészségbiztosítása, amely ennek az esetnek az alapja, nyilvánvalóan köti a többi, a Hobby Lobbyval, vagy a Conestogával azonos üzletágban működő vállalatot is.”<sup>107</sup>

A többségi álláspont a vállalatalapítás, a piacra lépés immateriális, erkölcsi költségeinek egyoldalú (csak a vallásos előírásaikat követni kívánó tagokat terhelő) emelését hangsúlyozza:

„[ha] a kormányzat dönthet úgy, hogy a fogyasztók kényelme érdekében minden üzletben kell árulni alkoholt[, akkor] ezzel a vallási meggyőződésük miatt elzárja a muszlimokat a boltok üzemeltetésétől[, vagy ha] annak érdekében, hogy a munkavállalók több borralalót kapjanak, előírhatja, hogy minden étteremnek nyitva kell lennie szombaton[, akkor] ezzel a vallási meggyőződésük miatt elzárja a zsidókat az éttermek működtetésétől [..].”<sup>108</sup>

Végül, bár a *menedzsment érdekvédelme* nem jelent meg a két ügy esetén, de annak egyik részérve igen. A *Hobby Lobby* vitában Stephen M. Bainbridge hozza fel ezt az érvet: ha az egyik vállalat vallási okok miatt megtagadja a munkavállalóitól az adott ellátást, akkor azzal nem csak költségeket takarít meg, ahogyan a kisebbségi vélemény és az Amicus Brief érvel, hanem egyben a munkavállalói egy részét is elveszítheti, vagyis annak hatásai visszaháramlanak rá is.<sup>109</sup>

#### 4. Összefoglalás

A szöveg arra tett kísérletet, hogy a társaságok működését érintő alapvető kérdések segítségével megpróbálja megvilágítani a jogi személyek jogképességéről szóló vitában elfoglalt álláspontok mögötti (sokszor csak implicit) vállalatképeket.

Láttuk, hogy azok, akik a korlátolt felelősség és a jogi személyiség kérdéseit összemossák, azok kevésbé megengedők a társaságok jogaival kapcsolatban. Ebben a kérdésben a szöveg egyértelműen állást foglalt: a két fogalmat élesen el kell választani egymástól, vagyis a korlátolt felelősség léte vagy hiánya nem szolgáltathat érvet sem a mellett, sem az ellen, hogy a tagok (vagy a menedzsment) jogai kiterjeszhetőek-e

<sup>107</sup> GINSBURG i. m. 31–32.

<sup>108</sup> ALITO i. m. 42.

<sup>109</sup> BAINBRIDGE (2014) i. m. 19.



a vállalkozásra. Hasonlóképpen az egyenes és a fordított áttörést szintén nem szerencsés összemosni.

A másik két kérdésben annyit próbáltam bizonyítani, hogy a vállalatokkal kapcsolatos pozitív és normatív kérdésre adott válaszok alapvetően befolyásolják a vitabéli álláspontot. Ezt az összefüggést mutatja a 3. ábra.

Ha valaki a tagok jogaira hivatkozva próbálja a vállalatok jogait igazolni, akkor implicit módon feltételezi, hogy a vállalat valódi tulajdonosa a tag – ez a befektetői modell. Ez a feltételezés kisebb, vagy (nem kicsi, de) családi vállalatoknál (mint amilyen a *Hobby Lobby* vagy a *Conestoga*) kétségkívül igaz lehet, mert ott a tagok és a menedzsment funkciója nem válik el. De nagyobbak cégeknél már komoly problémákat okozhat. Úgy tűnik, helyesebb a jogi személy jogaira a menedzsment jogainak kivetítéseként, és nem a tagok jogainak „kiterjesztéseként” gondolni. Mindenképpen igaz azonban, hogy a befektetői modellt vallók általában könnyebben fogadják el az egyéni jogok átvitelét a vállalatra.

3. ábra: A vállalatkép és a Citizens United, illetve a Hobby Lobby ügyben elfoglalt álláspontok összefüggései

	menedzsment érdekvédelme	tagi érdekvédelem	vállalati érdekelték védelme	társadalmi érdek védelme
befektetői modell	Bainbridge	Kennedy Alito	(Ginsburg)	Givens hatalmi érvelése
szerződési modell	Bainbridge	Givens (Alito)	Ginsburg, Amicus Brief	Givens hatalmi érvelése
	társaság döntéshozói tűzhetnek maguk elé a jogrendszer által is tiszteletben tartandó célokat		a jogrendszer mindig felülírhatja a társaság döntéshozói által kitzűzött célokat	

Minél sötétebb a mező annál erősebb az érv arra, hogy az egyéni jogok átvihetők a társaságra  
A zárójelben szereplő nevek: az adott szerző esetén nem dönthető el egyértelműen a kérdés, de inkább a nem zárójelben szereplő mezőbe illik.

A másik kérdés az, hogy kinek az érdekeiben is kellene eljárnia a társaság joggazdaságtani–társadalomtudományi értelemben vett tulajdonosainak. Ez a vita általában a körül a kérdés körül forog, hogy a döntéshozókkal szemben lehet-e más elvárás, mint a profitmaximálás. A vállalatok társadalmi felelősségének hívei egyértelműen más követelményeket is állítanak, míg a tagi érdekek védelmezői megalégszenek a profitmaximálással (szerintük a vállalat ezzel szolgálja a közérdeket). Ezen klasszikus megkülönböztetést a mostani tanulmány egy további kérdéssel egészíti ki: a vitában elfoglalt álláspontok sokkal jobban leírhatóak, ha a kérdést úgy tesszük fel, hogy *ki szabhat* a vállalatnak a *profitmaximáláson túl további jogilag is védendő célokat*. Egyedül (és ezért gyakorlatilag korlátlanul) a kormányzat, vagy a vállalat döntéshozói is. A menedzsment és a tagi érdek elsőbbségét vallók (3. ábra első két oszlopába sorolhatók) elfogadják, hogy a vállalat vezetése tűzhet ki olyan – a profitmaximáláson túli – célt is, amelyet a kormányzatnak tiszteletben kell tartania. A tágabb érintetti kör érdekeinek, vagy a közérdeknek a követését elváró (a második két oszlopban szereplő) nézetek szerint ilyen célokat csakis a kormányzat határozhat meg; pontosabban a vállalati célkitűzéseket a jogalkotás bármikor felülírhatja.

