
MTA Law Working Papers
2015/6

**A CSŐDSTIGMA, A MÁSODIK
ESÉLY MENTALITÁS ÉS A
CSŐDJOG VISZONYÁRÓL
*AMIT AZ ÖSSZEHASONLÍTÓ JOG
SUGALL***

Tajti Tibor

Magyar Tudományos Akadémia / Hungarian Academy of Sciences
Budapest
ISSN 2064-4515
<http://jog.tk.mta.hu/mtalwp>

A CSŐDSTIGMA, A MÁSODIK ESÉLY MENTALITÁS ÉS A CSŐDJOG VISZONYÁRÓL - AMIT AZ ÖSSZEHASONLÍTÓ JOG SUGALL -

Tajti Tibor¹ ©

1. „Ha [egy fizetésektelen gazdálkodó szervezet megmenthető] reorganizációval, a jog feladata ezt megfelelő szabályokkal elősegíteni.”²

2. „Csábítónak tűnhet komolytalan tényezőként egyszerűen csak eltekinteni a [csődstigmától], de minden olyan komoly erőfeszítésnek, amely hatékony reorganizációs rendszer kiépítésére irányul, mindaddig okvetlenül számolnia kell vele, amíg nincs bizonyíték a társadalom tartósan megváltozott mentalitásáról.”³

Reinhard Bork

1. Az Cikk által Felvetett Alapkérdések

Az újabb kori magyar csődjog talán legfontosabb jogpolitikai újítása a fizetésektelen gazdálkodó szervezetek reorganizáció általi megmentésére helyezett hangsúly. Ezt a magyar hatályos jog – nem épp szerencsésen – csődeljárásként, mint a két fő csődeljárási típus egyikeként ismeri.⁴ Mivel a gyakorlatban az eddig elért eredmények távolról sem kielégítőek,

1 A Közép Európai Egyetem Jogi Tanszéke tanára és a Doktori Program igazgatója. Elérhetőség: tajtit@ceu.hu. A lengyel fejlemények tekintetében köszönöm Krzysztof Kaźmierczyk segítségét (Dentons ügyvédi iroda, Varsó).

2 Az eredeti angol megfogalmazás: “Where an attempt at restructuring has a chance of success, the law must be in a position to support it with suitable rules.” Reinhard Bork, *Rescuing Companies in England and Germany* (Oxford, 2012), 1.01, 3. oldal.

3 Az eredeti angol megfogalmazás: „It may be tempting to disregard this factor [i.e., the stigma] as non-serious, but any earnest attempt to construct an efficient restructuring law must take it into account until there is evidence of a wide-ranging and sustained change in popular mentality.” *Id.* 2.12.

4 Félreértéseket elkerülendő, a cikkben a „csődeljárás” kifejezést minden csődeljárás típusra vonatkoztatva használom. A hatályos magyar jog szerinti „csődeljárás” helyettesítője a reorganizáció vagy az átszervezés kifejezések, mivel ezek egyértelműen utalnak az eljárás

jogosan tevődik fel nemcsak az a kérdés vajon megfelelő-e a vonatkozó szabályozás, hanem az is mik a *meta-jogi* előfeltételei egy olyan rendszernek, ahol a csődadósok megmentése – átszervezés vagy a kompromisszumok árán – inkább a norma s nem a felszámolás?

A cikk az átszervezés-barát és az ilyen irányba reform-lépéseket tett jogrendszerek tapasztalataira épít. Abból indul ki, hogy – bár a jogi normák megfelelése kétségkívül nem elhanyagolható kérdés – elsődleges fontosságú azoknak a jogon kívüli tényezőknek a meghatározása és megértése, amelyek függvénye az átszervezés-centrikus rendszer. A szakirodalom két ilyen alapfogalma a csődstigma (vagy megbélyegzés) és a második esély mentalitás („*fresh start*” vagy „*second chance*”) vagy kultúra („*rescue culture*”). Ugyanis, abban a társadalomban, ahol magas fokú a stigmatizáció, nehezen alakulhat ki a második esély kultúrája, ami következtében csekély esélyük van nemcsak a bírósági reorganizációs-típusú eljárásoknak, hanem a bíróságon kívüli hitelezőkkel kötendő egyezségnek is.

A cikk ezek a gondolatok mentén próbál a kapcsolatos összehasonlító jogi irodalomból meríteni elsősorban a tematika, és egyben a magyar jog jelene és esetleges jövője, jobb megértése céljából. Mindazonáltal nem rejtendő véka alá, hogy cél néhány gyakorlati ajánlással is előállni a magyar csődjog oktatását, avagy a jogalkotás jövőbeni folyamatát elősegítendő. A cikk vezérfonala, hogy nemcsak a csődstigma hat ki a csődjogra, hanem – még ha hosszadalmas, több-dimenziójú erőfeszítések árán is – ez visszafelé is működik.

Félreértéseket elkerülendő, két előzetes fenntartást is hozzá kell adnom a bevezetőben. *Először is*, fontos kihangsúlyozni, hogy ez az írás célja nem az, hogy a megemlített rendszered bármelyikének, vagy azok bármely részének, kritikátlan átvételét szorgalmazza. Ez már magából a csődstigma meta-jogi (szociológiai és kultúra-antropológiai) jellegéből következik, hisz minden társadalom másként gondolkodik a csödről és másként is viszonyul hozzá. *Másodszorban*, bár a taglalt témák és kérdések vonatkoznak, más előjellel és intenzitással, a Magyarországon egyre időszerűbbé váló fogyasztói csőd, illetve csődvédelem kérdésére is, cikkünkben elsősorban a gazdasági társaságokra fókuszálunk. Az alapgondolat, hogy a magyar gazdaság érdeke egy olyan csődjog és csődkultúra létrejötte, amelyben a felszámolás dominanciája és száma lényegesen csökkenne a reorganizációs típusú csődeljárások illetve a bíróságon kívüli egyezségek javára.

jellegére.

2. A Csődstigma és az Új Esély Filozófiája Dióhéjban

2.1. A Csődstigma

A csődstigmáról, mint interdiszciplináris jelenségről, nem sokat tudunk. Ahol komolyan számolnak vele, egyszerűen csak egy létező, de nem mellékes tényezőnek tekintik. Nem kevés országban, nem igen képezi tárgyát jogi jellegű publikációknak vagy vitáknak. Elég csak végig lapozni néhány európai civiljogi rendszer csődjogi tankönyveit, vagy a csődről megjelent írásait (sok országban ebből is nagyon kevés van), hogy láthassuk, legtöbbször még csak említést sem tesznek róla. A csődjog és a csődstigma viszonya kutatása pedig gyerekcipőben jár még a fejlett jogrendszerekben is.

Mi is a csődstigma? A csődstigma, avagy a csődbement adós – legyen az egy fogyasztó (polgár) vagy egy cég, illetve annak a vezetői – **megbélyegzése** az, amit egy adott társadalom vél a csődről és a bebukott adósról. Ettől fontosabb azonban, hogy ennek konkrét akár gazdasági következményei is vannak. Ahogy az Európai Unió kimutatta a vonatkozó – *Az üzleti kudarc miatti megbélyegzés (stigmatizálás) ellen – az újrakezdés politikájáért: A lisszaboni növekedési és foglalkoztatási partnerség megvalósítás közleményében*⁵ – a csődstigma, illetve a csődhöz való viszonyulás, több mindenben nyilvánulhat meg. Míg az üzleti élet résztvevői közül a megkérdezettek 47%-a mondta azt, hogy nem rendelne többet árut vagy szolgáltatást egy egyszer már becsődölt vállalkozástól, 51%-uk jelentette ki, hogy ilyen cégekbe soha nem fektetne be. A csődstigma azonban hat a családi életünkre is, hisz ugyanez a dokumentum alapján a csőd az esetek 15%-ban vezet akár a család kötelékek felbomlásához is.

Joggal vethető fel az a kérdés is, mennyire jogos még mindig az a megbélyegzés táptalaját képező feltételezés, hogy minden csődadós csalárd és a csőd nem más, mint a hitelezők kijátszásának eszköze? Néhány rendszer tekintetében léteznek erre vonatkozó újabb kori adatok és ezek a csődstigma ellen vallanak. Egy 2007-es USA-i kimutatás szerint például az összes csődeset körülbelül 10%-a velejárója valamilyen csalás vagy visszaélés.⁶ Az Európai Bizottság már említett közleménye szerint, ezzel ellentétben, az Unióban átlagában csak a csődesetek 4-6 százaléka csalárd vagy visszaéléses, ami természetesen államonként variál. Ezek függvényében

5 Commission communication of 5 October 2007 “Overcoming the stigma of business failure – for a second chance policy – Implementing the Lisbon Partnership for Growth and Jobs” (COM/2007/0584 final).

6 Wickouski, Bankruptcy Crimes (Beard Books, 2007), at 1.

nem teljesen világos miért él tovább ilyen intenzitással a csődstigma az európai civiljogi rendszerekben. Azonban ugyanezek az adatok reményt is adhatnak egy esetleges paradigmaváltásra.

2.2. A Csődstigma és a Jog

Nem szabad itt elfeledkeznünk arról sem, hogy a csődről alkotott társadalmi kép lényeges változáson ment keresztül az elmúlt századokban. Míg a kapitalizmus kezdeti stációjában a csőd nem volt más, mint egy bűncselekmény, évszázadoknak kellett elmúlniuk, mire tudatosodott, hogy léteznek szerencsétlenül járt, de becsületes csődadósok is („*honest but unfortunate debtors*”).⁷ A csődjog időközbeni fejlődése valójában a csődnek, mint kizárólagosan kriminológiai fogalomnak a feladását hozta. Bár csődbűncselekmények a modern büntetőjog velejárói, elmondható, hogy ezek általában többé már nem a csődbemenetelhez, hanem a csődjoggal visszaélésekre korlátozódnak. Lényeges eltérések azonban továbbra is léteznek. A német jog például továbbra is, legalább is az írott jog, kriminalizálja a csődeljárás megindításának az elmulasztását („*Insolvenzverschleppung*”).⁸ Ezzel ellentétben, az amerikai jog nem kriminalizálja a csődeljárás megindításának az elmulasztását, hanem maximális esélyt ad a csődbement vállalkozás vezetőségének, hogy megpróbálják a kiutat megtalálni akár az utolsó percben is. Sőt, a bírósági eljárás megindítása még csődjogilag sem kötelező.⁹ Az USA-ban manapság valójában a legtöbb csődeljárást maga az adós kezdeményezi („*vountary bankruptcies*”), ellentétben Európa javarészával.

2.3. A Második (vagy Új) Esély Mentalitás

Az ún. második („*second chance*”) vagy az új esély („*fresh start*”) mentalitás lényege, hogy a csődöt az üzleti élet velejárójaként fogja fel. Ahelyett, hogy a fizetéseképtelenné vált adóst kizárná az üzleti világból egyszer s mindörökre, megadja neki az új kezdés lehetőségét. Természetesen ezt nem a korlátok nélküli újakezdéseként kell felfogni. Az ilyen csődjogi

⁷ Ez angol szakirodalomban David Defoe-t említik a fenti kifejezés atyjának. Lásd *David Weisberg, Commercial Morality, the Merchant Character, and the History of the Voidable Preference*, 39 Stan. L. Rev. 3 (1986), 6-7 oldal.

⁸ Lásd például Gubitz, Nikolezcyk és Schult, *Manager Liability in Germany* (C.H. Beck, München, 2012), 118. oldal.

⁹ Christopher Mallon and Shai Y. Waisman, *the Law and Practice of Restructuring in the UK and US* (Oxford, 2011), 5.92-es pont, 141. oldal.

rendszer számára nemcsak felszámolás létezik és a csődjogi szabályok nem a felszámolás irányába terelik a fizetésektelen adósok sorsát. A rendszer abból az egyszerű gazdasági logikából indul ki, hogy minél több, egyébként életképes és profitábilis, de ideiglenesen pénzügyi (és más) gondok miatt csődbe jutott, céget és vállalkozást mentsen meg, hisz ez több adófizetőt, több munkahelyet és nem utolsó sorban gazdasági fellendülést is jelent. Az elsődleges iránymutató, még az Egyesült Királyság, avagy Kína számára is,¹⁰ az USA csődjogi kódexe¹¹ 11. az átszervezésről, vagy reorganizációról („*reorganization*”) szóló fejezete („*Chapter 11*”). Mivel az USA-ban nem kötelező csődeljárást indítani és (ellentétben a német joggal) nincsenek pontos határidők sem arra mikor kell egy cégvezetőnek csődeljárást kezdeményezni, valójában a cégvezetők még a fizetésektelenség beállta előtt is kezdeményezhetik a reorganizációt.

Azonban, a második esély paradigmájával átítatott rendszer résztvevői nemcsak másként vélekednek a csődről, hanem másként is döntenek csőddel kapcsolatos üzleti kérdésekben. Egyrészt, a csődöt nem a végként, a csődeljárást pedig nem egy haszontalan jogi hercehurcaként, hanem egy olyan jogi procedúraként fogják fel, amelyben érdemes aktívan részt is venni. Ha a hitelezők már nem passzív szemlélői, hanem aktív résztvevői a csődeljárásnak, ezzel ők valójában a csődbiztosok, az adós és egyben a csődbíróság munkájának monitoring eszközei is, amivel végső soron emelik a csődeljárások hatékonyságát és javítják a társadalom csődről alkotott képét is.

Másrészt, egy olyan országban, ahol az üzletemberek és jogtanácsosaik gondolatvilága része mindez (s ahol egy ilyen mentési kultúráról – „*rescue culture*” – is beszélhetünk akár), ott a **csőd-matematika** is működik. Konkrétan, egy hitelező tudja, hogy a zálogjoggal nem rendelkező hitelező („*unsecured creditor*”) a felszámolásban az eredeti kinnlevősége maximum 3 – 5 %-át fizettetheti meg (vagy sok esetben semmit). S ezért azt is tudja, hogy megéri leülni az adóssal és a többi hitelezővel tárgyalni, hisz a túlélés nemcsak az adós – mint üzlettárs – megtartását, hanem a hitelező követelése nagyobb, vagy teljes, megfizettetését is eredményezheti.¹² Mivel a zálogjoggal biztosított hitelezők (ide értve a tulajdonfenntartáson

10 Míg az 1986-os kínai Csődtörvény csak az állami vállalatokra vonatkozott, a 2006-os Gazdasági Társaságok Csődjéről szóló törvény már az amerikai 11. fejezetre és a nemzetközi tapasztalatokra épített.

11 Bankruptcy Code, Title 11 USC.

12 A megtérülési százalékok értelemszerűen változnak országonként több együttható hatására. Azonban ott, ahol a csődstigma bénító méretű és senki sem bíz a csődrendszerben, egyértelmű, hogy a felszámolás esetén a hitelezők megtérülési rátája nulla vagy kisebb, mint a fejlett csődjogi rendszerekben. A legjobb vonatkozó empirikus kutatás és publikáció – a jelen sorok szerzője

alapuló szerződéstípusokat is) megtérülési aránya érezhetően nagyobb, a hitelezők ezt is tudják és valamilyen hitelfedezeti eszköz kieszközölésére is jobban ügyelnek.

Amint ebből is látható, mind a csődstigma, mind a második esély mentalitása, elsősorban meta-jogi, de a csődjogot a lényegében meghatározó tényezői s a működő második esélyes rendszerekben a jog, illetve a rendszer, és az ezek közötti kapcsolatok jól láthatók.

3. Rövid Nemzetközi Áttekintés: A Csődstigma Spektrum

Bár a csődstigma intenzitása nehezen számszerűsíthető és nincs is olyan rendszer, ahol valamilyen fokon nem éreztetné hatását, a szakirodalomban az USA-t helyezik a spektrum egyik és Németországot (illetve az Európai civiljogi rendszereket több-kevesebb variációval) a másik végébe. Míg az előbbi a második esély filozófiára épülő élő példa, az utóbbi ennek pont az ellentéte. Az összes többi rendszert valahová a kettő közé lehetne besorolni. Vonatkozik ez még a gazdaságilag vezető angolszász országokra is (pl. Kanada vagy Anglia), amelyek helyzete is lényegesen eltér az USA-tól.¹³ Az olyan országok is besorolhatók egy ilyen osztályozási rendszerbe, amelyeknek valójában nincs is csődjoguk (pl. India), hisz az adós krachjától való félelem nem csődtörvény meglététől függő. A magyar helyzet pozicionálását elősegítendő, hadd ejtsünk pár szót a fő modellekről.

3.1. Az Amerikai Egyesült Államok (USA)

Niall Ferguson, a pénz világáról alkotott BBC-s produkciók kommentátora és egyben sikerkönyvek írója, joggal aposztrofálta az USA-t, mint a „csőd országát” („*Bankrupt Nation*”),¹⁴ ahol a csődvédelemre való jog szinte elidegeníthetetlen alkotmányos jognak számít. Itt az alapgondolat, hogy a jog, és ezen belül elsősorban a csődjog, feladata a vállalkozáskészség bátorítása. Ez a jogalkotói filozófia szerint nem nehezíteni, hanem könnyíteni kell új

szert – a kanadai Jacob Ziegel (a torontói egyetem professzora) és Billy Garton kezei alól került ki. A torontói és környéke gazdasági társaságok csődeljárásai 1988-as elemzése szerint a zálogjog nélküli hitelezők átlagában 1 dollár követelésükért 5 centet tudtak megfizettetni. Jacob S. Ziegel, *the New Personal Property Security Regimes – Have we Gone too far?* 28 *Alberta Law Review* 739 (1989-1990).

¹³ Nathalie Martin szerint, mind az üzleti, mind a pénzügyi csődöt sokkal negatívabban fogják fel Ausztráliában, Kanadában vagy Angliában az USA-hoz képest. Más szóval, a csődstigma ezekben az államokban is érezhetően nagyobb, ha az utóbbihoz hasonlítjuk őket. Nathalie Martin, *Common-Law Bankruptcy Systems: Similarities and Differences*, *American Bankruptcy Institute Law Review*, vol. 11 (Winter 2003) 368. oldal.

¹⁴ Niall Ferguson, *the Ascent of Money* (Penguin Books, 2009), 60. oldal.

vállalkozások létrehozását. Továbbá, a bukás, a vállalkozás sikertelenségére, mint az üzletelés normális velejárójával számol, aminek következtében a jog a csődbement adóst nem *kiűzi* az üzleti életből, hanem ad neki egy második (vagy több) esélyt. Az USA csődjogi kódex 11. fejezetébe foglalt reorganizációs rendszer ennek a mentalitásnak köszönhetően működik.¹⁵ Más szóval, az üzleti élet résztvevői ezt tudják és számolnak is ezzel. Ez a mentalitás elterjedésének hosszú története van s legalább a fordulópontot jelentő 1898-as első modern szövetségi csődtörvény általi pálfordulásig vezethető vissza.

Azonban téves volna a második esély mentalitás hatásait kizárólag a 11. fejezet *bírósági* reorganizációs eljárására korlátozni. Ugyanis, a második esély mentalitásnak köszönhető az is, hogy az USA-ban a csődadós és a hitelezők bíróságon kívüli egyezségei („*workouts*”) is gyakoriak. Valójában kölcsönhatás van a bírósági reorganizáció és ezek között, mert az adós és a hitelező is tudja, ha a bíróságon kívüli egyezés nem sikerül, könnyen kieszközölhető a 11. fejezet szerint reorganizációs eljárás megindítás, avagy rosszabbik esetben a felszámolás. Valójában a legtöbb sikeres bírósági reorganizáció az előre letárgyalt („*prepackaged bankruptcies*”) ¹⁶ és a bírósági fázis csak a csődbíróság jóváhagyásának a kieszközölése eszköze.

Bármely módozatról is van szó, ezek nemzetközi viszonylatban azért működnek jobban az USA-ban, mert a csődstigma alacsonyabb, mint másutt és a második esély mentalitás magas fokú. S a csődjog erre épít. Például, ha a hitelezők nem hajlandók tárgyalni vagy elvetik az átszervezési tervet, egyetlen egy jogi lehetőséget kivéve („*cramdown*”), a bíróság nem erőszakolhatja a hitelezőkre a reorganizációs tervet. Ezért is nevezik az amerikai rendszert ’*egyezségen- alapulónak*’ („*bargaining model*”). Egyértelmű azonban, hogy azokban az országokban ahol a csődstigma lényegesen erősebb és e miatt a hitelezők kevésbé hajlanak a tárgyalásra és a kompromisszumokra, a bíróságok felhatalmazásai nagyobbak kell legyenek.

15 Bár az egyének csődjére nem térünk ki, megjegyzendő, hogy a lényegében ugyanez a felfogás érvényes ezek esetében is, még ha új kezdésről („*fresh start*”) is beszél az irodalom. Azonban, míg a csődjogi törvény vállalkozások reorganizációját szabályozó 11. fejezet sikertörténet, ez messzemenően nem mondható el az egyének csődvédelmi rendszeréről. A csődesetek nagy száma maga, de még inkább a visszaélések sokkoló számai és példái miatt maguk az amerikai szakértők is elégedetlenek a csődjog e válfaja rendszerével. A 2005-ös törvénymódosítások sem igazán jártak sikerrel.

16 Lásd például Mallon & Waisman, *the Law and Practice of Restructuring in the UK and US* (Oxford, 2011), 7.156-os ponttal kezdődő rész, 205. oldal.

3.2. Az Egyesült Királyság (UK)

Érdekes mód az Egyesült Királyság jogalkotói is nyugati irányba tekintettek abbéli törekvéseiket érvényesítendő, hogy újabb löketet adjanak az átszervezési mentalitásnak („*corporate rescue*”). Ennek fő megtestesítője a 2002-es Vállalkozásokról szóló törvény („*2002 Enterprise Act*”), amely ihletet merített az amerikai 11. fejezetből, állítólag „*a benne rejlő csapdák [sikeres] elkerülésével.*” McCormack szerint valójában az amerikaiak tanulnak most az angoloktól.¹⁷ Mindazonáltal, a brit szigeteken is a vállalkozások megmentése van a csődjog fókuszában manapság.

Az Egyesült Királyságban zajló folyamatokról azonban nemcsak ezért érmes szólni. Bár a felszínen az amerikai és a brit rendszer hasonlóak, valójában lényeges különbségek léteznek közöttük és ezek megmagyarázhatnak bizonyos kérdéseket. Egyrészt, a csődstigma magasabb az Egyesült Királyságban és a lakosság sincs annyira eladósodva, mint az Atlanti Óceán túloldalán. Másrészt, ahogy McCormack állítja, míg Amerikában az átszervezésen volt a hangsúly ez idáig, Angliában a csödbement vállalkozás – vagyonértékesítés és az egész procedúra minél gyorsabb levezénylése általi – megmentése volt és maradt a cél.¹⁸ Ezt szolgálta az a különbség is, hogy míg az USA-ban főszabály szerint a cég vezetősége vezeti le a reorganizációt („*debtor-in-possession*” concept), Angliában épp az ellenkezője az érvényes és külsős biztos kinevezése kötelező.¹⁹ A gyakorlatban azonban a különbségek nem ennyire élesek. Például, az amerikai rendszer megengedi a hitelezőknek, hogy leváltsák a vezetőséget és professzionális biztost neveztesse ki a csődbírósággal.²⁰ Másrészt mi kerül a reorganizációs tervbe javarészt a hitelezőktől függ, s ez lehet, akár átszervezés, akár csak pénzügyi mentőcsomag – bár sokszor inkább ezek kombinációja megoldás.

17 Gerard McCormack, Apples and Oranges? Corporate Rescue and Functional Convergence in the US and UK, *INSOL International Insolvency Review*, Vol.18:109-134 (2009), 110. oldal.

18 McCormack, 110. oldal.

19 McCormack, 113. oldal.

20 Baird és Rasmussen egy 2005-ben publikált kutatása alapján, az amerikai hitelezők szinte szabályszerűen leváltatták a csődadós vezetőségét, amikor úgy gondolták, hogy ez nem szolgálja az érdeküket. Más szóval, a főszabály ellenére az egész eljárás a hitelezők kezében van és a csődbíróságok szerepe a visszaélések kiszűrésére korlátozódik. Douglas G. Baird and Robert K. Rasmussen, *Private Debt and the Missing Lever of Corporate Governance*, Vanderbilt law and Economics Research Paper 05-08.

3.3. Németország

Németország,²¹ Európa gazdasági motorja és egyben vezető civiljogi rendszere, a csődstigma tekintetében az USA teljes ellentéte és ilyenén iskolapéldája a csődstigma negatív gazdasági szerepének. Érdemes Reinhard Bork, mint vezető német csődjogász szavait idézni, hogy a probléma tényleges mélységére tudjunk mutatni:

„Köztudott és széles körben úgy is gondolják, legalábbis Németországban, hogy a csőd az nem más, mint kudarc, és a csődeljárási indítvány az a saját kudarcunk beismerése – a csőd tényleges kiváltó oka jellegétől teljesen függetlenül. S nincs olyan cégvezető, aki szembesülni akarna a saját hiányosságaival. Amíg ez az mentalitásbeli gátlás jelen van, nem kevés erőfeszítést követel meggyőzni cégvezetőket arról, hogy van értelme cégük átszervezésével (reorganizációval) próbálkozni.”²²

Mindazonáltal, annak ellenére, hogy a német jog még mindig az első számú minta a magyar jogalkotó és a jogászok számára, nem azt a következtetést kellene levonni, hogy ergo a helyzet kilátástalan Németországban és Magyarországon is. Épp ellenkezőleg. A német jogászok teljesen tudatában vannak a csődjogi rendszerük hiányosságainak és az erőfeszítéseik, próbálkozásaik, csakúgy, mint a kudarcaik, jó példaként szolgálhatnak másoknak is. Ezek közül a következő két fontos tény emelendő ki, s ami tanulságként szolgálhat a magyar jogalkotónak is.

Először, még ha ez nem is tűnik ki egyértelműen a német csőddel foglalkozó publikációkból, a csőd és a csődjogi rendszer hiányosságai már elég régóta problémák Németországban. Ugyanis, már az 1980-as évekre szinte szállóigévé vált, hogy *maga a csődjogi rendszer van csődben*, hisz senki nem hitt benne és inkább még az eljárás megindítása előtt kimentette a vagyont, ami következtében az eljárások nagy többségét rögtön be kellett

21 A helyzet, a jog jellege és az aspirációk tekintetében alapjaiban véve ugyanaz mondható el Franciaországról is, mint amit fent Németországról röviden leírtunk. A 21. század a franciáknak is a csődjog reform-folyamatának a beindítását hozta, s a hangsúly is a reorganizációs mentalitás honosításán van méghozzá az USA-i 11. fejezet mintájára. Az előrelépés csekély. Még továbbra is az a szabály, hogy az évente körülbelül 45 ezer csődbement cég 90%-a felszámolódik, illetve eltűnik. Lásd például Wolf-Georg Ringe & Louise Gullifer, *Summary*, in: Ringe, Gullifer & Philippe Théry, *Current Issues in European Financial and Insolvency Law* (Hart, 2009), 211 oldal.

22 Reinhard Bork, *Rescuing Companies in England and Germany* (Oxford, 2012), 2.11.

rekeszteni vagyoni hiányában.²³ Az új 1999-es csődtörvény („*Insolvenzordnung*”) egyrészt ennek volt köszönhető.

A másik fontos mozzanat közvetlenül a cikkünk központi tárgyát képező reorganizációs eljárásokra vonatkozik. Ugyanis, a teljes csődjogi rendszer reformjával körülbelül egy időben vált, a globalizációs folyamatok hatására, az is egyértelművé mekkora hátrányt okoz a német gazdaságnak a csődstigma és a megfelelő reorganizációs eljárások hiánya. Ők is elsősorban az amerikai csődjogi kódex 11. fejezetét vették például, vagy inkább csak inspiráció-forrásként. Ezzel kezdetét vette egy máig tartó folyamat, egy jogi laboratórium. A várva-várt mágikus jogi képlet azonban még nem született meg, ahogy ezt a legújabb 2011-es *Reorganizációt Elősegítő* („*Sanierungserleichterungsgesetz*”) ²⁴ törvény egyelőre lehangoló eredményei is mutatják.

Sőt, a *Schefenacker* és a *Deutsche Nickel*²⁵ elég nagy port vert eseteinek köszönhetően a megfelelő reorganizációs jog iránti érdeklődés és erőfeszítések tovább nőttek. Mindkét esetben a német cégek azért váltak angollá – az 1346/2000/EK a Fizetéseképtelenségi Eljárásról szóló Rendelet *fő érdekeltiség központja* (COMI)²⁶ intézményét kihasználva – hogy a sokkal flexibilisebb angol reorganizációs jogból profitáljanak.

4. Csődjogi Trendek

4.1. A Globalizáció Hatásai a Csődre és a Csődjogra

A globalizáció és a csőd, illetve csődjog, három lényeges ponton találkozik. *Először*, tény, hogy a globalizáció általi gazdasági összefonódásnak, a nemzetközi gazdasági és szabályozási versenynek és sok más új keletű tényezőnek köszönhetően a csőd gazdasági, illetve a csődjog szerepe ugrásszerűen megnőtt. Ennek ellenére a csődjog kimondva- kimondatlanul a jog mostohagyereke Európa sok országában még manapság is, többek között Magyarországon is. Bár ez a sommás megállapítás elsősorban az Ó-kontinens civiljogi rendszereire vonatkozik (nem is beszélve a fejlődő országokról), tény hogy a fejlett common law országokban a csődjognak mindig is lényegesen nagyobb tekintélye és gazdaságilag más, pozitívabb előjelű szerepe volt.

23 Peter Gottwald, *Insolvenzrechtshandbuch* (C.H. Beck, München, 3. Kiadás, 2006), 10. oldal.

24 BGBl. 2011, Teil 1, Nr. 64, S. 2582. A második esély mentalitás és a reorganizációs eljárások elfogadtatására irányulnak még a 2010-es *A Pénzügyi Szervezetek Reorganizációjáról szóló törvény* (“*Kreditinstitute-Reorganisationsgesetz*”) és a kisebbségi hitelezők megzabolázására, illetve a reorganizációkat elősegítő, 2009-es *Schuldverschreibungsgesetz*.

25 A referenciákat lásd Bork, 1.07 pontjában és a vonatkozó lábjegyzetekben.

26 COMI – centre of main interest.

Ahogy már utaltunk erre, míg egy német üzletembernek a csőd még manapság is szinte kizárólag a véget jelenti, egy amerikai esetében ez egyáltalán nem szükségszerű. Ennek legfontosabb oka a csőd-stigma, illetve a csődbement adós társadalom általi stigmatizálása foka. Alapjában véve ettől függ, milyen előjelű csődrendszer létezik, vagy milyent tud egy adott társadalom felépíteni.

Másodszor, ez a történelmileg rövid idő alatt szinte észrevétlenül egyre elfogadottabbá válik Európában és azon kívül is annak a felismerése, hogy a csőd nem szükségszerűen csalárdság, kizárólag a hitelezők kijátszására kiagyalt furfang, hanem a gazdasági és – egyének esetében a mindennapi – élet egy velejárója. Elméletileg mindenki, legyen az jogi vagy természetes személy, aki üzletel, szerződéseket köt, avagy hitelt vesz fel, fizetésképtelenné válhat, illetve csődbe juthat – sokszor még csak nem is a saját hibájából. Elegendő csak a 2008-as pénzügyi világválságra, vagy a hazai svájci frank alapú jelzáloghitelekre gondolni. Más szóval, érezhető a második esély filozófiájának a térnyerése, ami szükségszerűen a felszámolásról a reorganizációra telepíti a hangsúlyt.

Harmadszor, de nem utolsó sorban, a csőd többé már nem kizárólag az egyes országok magánügye. Vonatkozik ez nemcsak az Európai Unió tagállamaira, ahol az egységes piac, a tőke szabad áramlása és nem utolsó sorban Európai gazdasága versenyképessége különösen érzékennyé tette a témát az utolsó esztendőkből. Mindennek több dimenziója van. A legegyszerűbb példa a határon átnyúló csődeljárások növekvő száma és a kapcsolódó olyan új keletű kihívások, mint a *forum shopping*, illetve a legkedvezőbb csődjogi rendszer kiválasztása. A fentiek egyenes következménye, hogy a csődjog mindinkább nemzetközi szabályozási verseny („*regulatory competition*”) prédájává is válik.

A nemzetközi szakirodalmat tanulmányozva, illetve a csődöt illető fejleményeket figyelve, az szűrhető le, hogy vannak olyan országok, ahol a jogalkotók és az akadémia világa mindezt komolyan veszi és reagál. Másutt a csődjog fejlődése továbbra is a holtpontra stagnál.

4.2. Az Európai Unió Ágendája

A fenti globális trendek hallatán feltevődik a kérdés vajon, és ha igen, hogyan reagál az Európai Unió? Egyrészt, Brüsszel már tudomásul vette az Unió-belső, határon-átnyúló csődeljárások számának a növekedését és azt is, hogy a tagállamok csődjoga közötti nem elenyésző eltérések milyen komoly akadályokat képeznek az egységes piacon. Politikai konszenzus hiányában

azonban nem tellett többre, mint egy kollíziós normákkal telítődött tanácsi rendeletre.²⁷ Megjegyzendő, hogy időközben ennek a hiányosságaira is fény derült, s a lényegesen átírt és kibővített változat elfogadása épp most van folyamatban.

Cikkünk szemszögéből azonban sokkal fontosabb az Unió állásfoglalása a csődstigma és a második esély csődfilozófia kapcsán. Több Bizottság által kiadott nem-kötelező érvényű dokumentumra utalhatunk. Bár ezek szépséghibája, hogy egyelőre nem többek aspirációknál, ennek ellenére jól kifejezik, mit gondol arról Brüsszel mi a teendő és mi volna a helyes fejlődési irány Európában. Elegendő csak a már említett 2007-es bizottsági közlemény címére utalni, mert ez magáért beszél: *Az üzleti kudarc miatti megbélyegzés (stigmatizálás) ellen – az újrakezdés politikájáért: A lisszaboni növekedési és foglalkoztatási partnerség megvalósítása.*²⁸

5. A Paradigmaváltás Esélyeiről

5.1. Terminológiai Glossza

Talán túl messzemenő gondolatmenetnek tűnhet, de a jó, a dolgok lényegét pontosan kifejező és a gyakorlati használattal egyező terminológia fontossága nem lebecsülendő. Ez a megjegyzés, és a következő pár gondolat, elsősorban a *csőd* szavunk modern kori jelentésére és használatára vonatkozik. E kapcsán a jelen sorok írója teljes egészében egyezik Juhász Lászlóval, aki joggal beszél „fogalmi zűrzavarról” és megjegyzi az 1991-es törvény nomenklatúrája kapcsán, hogy „nem igazán érthető a törvényalkotók szándéka, amikor több száz éves fogalmat más tartalommal töltenek meg,” mit több, olyan tartalommal, amely különbözik attól, „ami a joggyakorlatba átment.”²⁹ Hogyan kapcsolódik mindez a csődstigmához és az áhított második esély mentalitás fokozatos meghonosodásához és végtére a felszámolás helyett reorganizációval megmentett minél nagyobb számú vállalkozáshoz?

A fenti elemzés, nemcsak magyar vonatkozásban, remélhetőleg jól szemlélteti, hogy a reorganizációs eljárás csak akkor működik, ha a hitelezők hajlandóak részt venni abban és hajlandóak az adóssal és egymással tárgyalni. Ugyanígy, ha a csődadós tudja, hogy a hitelezők hajlandók leülni egy mindenki számára kevésbé fájdalmas kompromisszum elérése céljából, ő

27 A Tanács 1346/2000/EK rendelete (2000. május 29.) a fizetéseképtelenségi eljárásról.

28 Commission communication of 5 October 2007 “Overcoming the stigma of business failure – for a second chance policy – Implementing the Lisbon Partnership for Growth and Jobs” (COM/2007/0584 final).

29 Juhász László, A Magyar Fizetéseképtelenségi Jog Kézikönyve, I. kötet (Novotni Kiadó, 2014), 30. oldal.

sem a vagyoni mielőbbi kimenekítésére fog koncentrálni, hanem inkább megpróbál egy jó, elfogadható átszervezési tervet kidolgozni. Más szóval, nagyon fontos mit tudnak minderről, s hogyan fogja fel mindezt az átlag magyar üzletember? Mivel a csőd szó a hétköznapi nyelvben továbbra is rendületlenül a krachot s az elkerülhetetlen véget, mintsem a kilábalást jelenti, a jelenlegi törvényünk szerinti jelentés aligha segít.

Az is ide tartozik, hogy a második esély mentalitásra váltás – hasonlóan a legújabb kori fogyasztóvédelmi jog a fogyasztók informálására és oktatására tett erőfeszítésekhez – egy hosszabb távúra tervezett, több-dimenziójú edukációs programot feltételez. Ehhez pedig az szükségeltetik, hogy az alapkifejezések egyezzenek a saját tartalmukkal és egyértelműek legyenek – nem a jogászoknak – hanem az üzletembereknek. Hisz az elsődleges döntés vajon egy hitelező leül-e tárgyalni a csődadóssal és a többi hitelezővel, bíróságon kívül vagy a reorganizációs eljárás részeként, elsősorban tőlük és nem a jogászoktól függ.

Ha csődstigmát elfogadjuk tényezőként, s ha a magyar jog és gazdaság számára fontos volna lépéseket tenni a második esély mentalitása felé, talán fontos volna a terminológiát is helyre rakni, s a jogágot *fizetésektelenségi jognak*, a két fő bírósági eljárásformát pedig *felszámolásnak* és *reorganizációnak* (vagy *átszervezésnek*) keresztelni.

5. 2. Empirikus Kutatások Hiánya

Az álláspontom szerint, fontos volna a csődre vonatkozó kutatásokat is új alapokra helyezni. Például, a magyar szakirodalom adós annak a kérdésnek a megválaszolásával, hogy mi a csődstigma foka és milyen módozatokban nyilvánul meg Magyarországon? Továbbá, van-e a második esély kultúrájának jövője országunkban és milyen technikákkal tudná a csődjog ezt a folyamatot erősíteni? Az utóbbi kérdés kapcsán csak egyezni tudok Bork fentebb idézett gondolataival. A hiányosságok egyrészt a csőddel kapcsolatos empirikus kutatások másodlagos (mellékes?) jelentőségére, másrészt pedig a megfelelő módszertan hiányára vezethető vissza – a csődjog általában vett alsóbbrendűségén túl. A tapasztalati kutatások hiányában kétséges, hogy megfelelő technikai megoldásokkal rukkolhat-e elő a jogalkotó. Minél több és pontosabb adat, információ és tudás áll a rendelkezésünkre, minden valószínűséggel közelebb tudunk jutni az egyre jobb megoldásokhoz.

5. 3. Van-e Esély a Mentalitásváltásra Magyarországon?

A fenti korántsem kimerítő diskurzus alapján sokan joggal azt szögezhetik le, hogy a csődstigma elleni harc reménytelen. Ha a németeknek, s a civiljogi rendszereknek nem sikerült gyors eredményeket felmutatni, akkor miért volna ez másként hazánkban. Azonban a helyzet korántsem ennyire egyszerű. Egyrészt, tudomásul kell venni, hogy a csődstigma intenzitásának a csökkentése csak egy hosszantartó, céltudatos folyamat árán hozhat számottevő eredményeket. Bár a magyar tapasztalatok tudományos feldolgozása várat magára, még ezek hiányában is kijelenthető, hogy eredmények vannak, csak nem veszünk tudomást róluk.

Hadd utaljak Juhász Lászlóra itt, aki szavaival élve „*csődroham*³⁰ [ugyan] *nem következett be a bíróságokon*” az elmúlt évek erőfeszítései nyomán és – hasonlóan Németországhoz – a folyamat korántsem ért még véget, vannak nyomai a változásoknak. Példának okáért, Juhász László maga jegyzi meg, hogy míg a bíróság előtt zajló reorganizációs (csőd) eljárások nem igazán működtek az egész 1990 utáni időszakban, a hitelezőkkel bíróságon kívül megkötött egyezségek nem voltak ismeretlenek.³¹ Nem teljesen igaz tehát az a feltevés, hogy a gazdasági élet résztvevői nem értik (vagy nem hajlandóak megérteni): sok fizetésképtelen adós valójában önhibáján kívül lett azzá és kompromisszumok árán megmenthető – ami egy, mind a hitelezők, mind az adós érdekeit szolgáló kimenetel. A konkrét esetből kiindulva a központi kérdés: hogy növelni a gazdasági élet résztvevőinek a csődjogi rendszerbe vetett bizalmát?

5.4. A Csődstigma és a Csődjog Technikai Szabályai Kölcsönhatása

A csődstigma illetve a második esély mentalitása természetesen, se nem egyedüli meghatározói a csődjog szabályainak, se nem magyaráznak meg minden csődhöz kapcsolódó kérdést. Azonban egyértelmű – ahogy azt Bork is kihangsúlyozta – velük számolni kell és téved az a jogalkotó avagy a csődjog tanára, aki mellőzi őket. Néhány példa jól szemléltetheti ezt.

Annak a kérdésnek kapcsán ki lehet felszámoló az amerikai jog például nagyon liberális, de ennek elsődleges oka inkább a csődeljárások nagy száma, mintsem más megfontolás. Viszont a szabály miszerint a 11. fejezet szerinti reorganizációs (bírósági) eljárásban nem mozdítják el a

30 Értsd: roham reorganizációs eljárások megindítására. A vonatkozó részt lásd Juhász László, *A Magyar Fizetésképtelenségi Jog Kézikönyve*, I. kötet 146. oldalán (kiadó: Novotni Kiadó, 2014).

31 *Id.* 145. oldal.

cégvezetést és nem helyettesítik egy külsős biztossal már annak a jogpolitikai megfontolásnak az eredménye, hogy az adós ismeri a legjobban a cégének helyzetét és így van értelme – bírósági felügyelet mellett – a reorganizáció levezetését rá bízni. Mi több, ha a cégvezetés tudja, hogy nem lesz elmozdítva és van mód kilábalni a nehézségekből, ez tervezésre és a hitelezőkkel tárgyalásokra ösztönzi őket.

A csődjogi megfontolások szerepet játszhatnak a cégalapítás szabályainál is. Ugyanis, ahogy ezt fent említettük Ferguson szavait idézve, legalábbis az amerikai jog arra épít, hogy egy gazdaság akkor erős, ha a vállalkozáskedv és aktivitás nagy, aminek egyenes következménye, hogy a cégalapítást nem nehezíteni, hanem egyszerűsíteni kell – még a már bebukott vállalkozók számára is. Ennek tudható be, hogy az USA-ban az alapító tőke minimális, vagy nem is létezik már rég óta. Európában tévesen sokan azt hiszik, hogy ez azt jelenti a hitelezők teljesen kiszolgáltatottak, még ha az is világos, hogy az civiljogi rendszerek által előírt alapító, illetve a sajáttőke (vagy néhány rendszerben valamilyen tartalékok) sem teljes biztosíték a hitelezők számára. Ugyanis, a sajáttőke nélküli rendszer már rég rákényszerítette a hitelezőket arra, hogy ne a rendszerre várjanak, hanem saját maguk védjék meg érdekeiket, példának okáért különféle biztosítéki eszközökkel. A szerény véleményem szerint nem véletlen, hogy épp az angolszász rendszerek zálogjoga („*secured transactions*” az USA-ban, illetve „*personal property security law*” más angolszász országokban) a fejlettebb és az USA zálogjogi rendszere vált a domináns modellé a 21. századra.

A civiljogi rendszerek rendszertana (dogmatikája) számlájára írható az is, hogy a zálogjogot elsősorban csak a polgárjog egy részének tekintik miközben a zálogjog elsődleges szerepe épp a hitelezők csőd elleni leghatékonyabb eszköze. Nem hiába mondta Ulrich Drobnig, a zálogjog német korelnöke, hogy „*a [hitelfedezeti] biztosítékok döntő próbája, természetesen, azok státusza és hatékonysága csődeljárásokban.*”³²

Végül említsünk arra is példát, hogyan lehet a csődjog technikai szabályain keresztül a csődstigmára hatni, méghozzá a csődbiztos („*trustee*”) felhatalmazásai, ösztönzői és a megtámadási perek („*avoidance powers*” az USA-ban) szabályain keresztül. Mint ismeretes, a megtámadható csődnyitás előtti perek két fő csoportja létezik, a csalárd ügyletek („*fraudulent transfers*” vagy „*fraudulent conveyances*” az USA-ban) és az ingyenes vagy feltűnően aránytalan

32 Ulrich Drobnig, Basic Issues of European Rules on Security in Movables, in: John de Lacy (szerk.), the Reform of UK Personal Property Security Law (Routledge-Cavendish, 2010), 449. oldal.

elidegenítés, illetve egyes hitelezők előnyben részesítése („*preferences*” az USA-ban). Ezek rendkívül fontosak a csődjog számára. Ahogy Juhász László írta: „*A felszámoló egyik legfontosabb feladata az adós vagyónának felderítése és védelme a hitelezői igények minél nagyobb mértékű kielégítése érdekében. Ezért minden csődtörvény foglalkozik a csődnyitás, azaz a felszámolás kezdő időpontja előtt megkötött szerződések sorsával, s különleges jogokat ad a felszámolónak ezen szerződések megtámadását illetően.*”³³

Azonban, annak ellenére, hogy minden csődjog tartalmaz ilyen szabályokat, a csődjogi rendszereknek épp ez a része működése szokott problematikus lenni, s azt hiszem, ez vonatkozik a magyar jogra is. Viszont, ha az válik köztudottá az üzleti életben, hogy a csődadósok könnyen és sikeresen kimenthetik a vagyonukat a csődeljárások előtt annak köszönhetően, hogy a megtámadási perek rendszere nem működik, akkor ez alapjaiban rengeti meg a rendszerbe vetett hitet. E nélkül pedig édeskevés esélye van egy második esély mentalitás felé való nyitásnak. Bár ez a téma komplexitása egy külön analízist igényelne, könnyen látható, hogy több technikai szabály kihathat a rendszer eredményességére a megtámadási határidők hosszúságától, a bizonyítási teher viselésén illetve az azzal kapcsolatos szabályokon keresztül a csődbiztos ösztönzéséig. Bár összehasonlító statisztikai adatokról nem tudok, az amerikai rendszert említik e téren a leghatékonyabbnak, ami nyilvánvalóan kihat a csődstigmára és a csődjogi rendszerbe vetett hitre is.

6. Zárszó helyett: A 2015 áprilisi lengyel Reorganizációs törvény

Mivel a kezembe került csődjoggal kapcsolatos honi írások nagyon keveset (ha egyáltalán) foglalkoznak a csődstigma és a fent taglalt kapcsolatos témákkal – nevezzük csődszociológiai és kultúra-antropológiai kérdésekkel, illetve azok és a csődjog technikai szabályai viszonyával – és általában a hatályos jog analizésére szorítkoznak inkább, a reményeim szerint legalább elgondolkoztatóak a fentebb leírtak. Mindenesetre a csődjog, illetve a fizetéképtelenség joga, több figyelmet érdemelne Magyarországon is, hisz a csődjog többé már nem kizárólag belső ügy.

Épp ezért fontos említést tenni Lengyelországról, ahol a napokban (2015 áprilisában) hoztak egy teljesen új, a fentebb vázolt irányvonalakon alapuló reorganizációs törvényt (*Ustawa*

³³ Juhász László, A Magyar Fizetéképtelenségi Jogi Kézikönyve (Novotni Kiadó, 2014), 540. oldal.

z dnia Prawo restrukturyzacyjnej).³⁴ Ennek célja a második esély mentalitás meghonosítása, elsősorban az amerikai csődtörvény 11. fejezetét és annak francia adaptációját véve alapul.³⁵ Bár átemelik az átszervezésre vonatkozó részeket a régi 2003-as csődtörvényből,³⁶ valójában négy új átszervezési formát vezetnek be és létrehoznak egy Központi Csőd- és Reorganizációs Nyilvántartást is, amely 2018. február 1.-én kezdi meg a munkáját előreláthatólag.

34 A törvényt 2015 április 9-én hozták (*Ustawa z dnia 9 kwietnia 2015 r. – Prawo Restrukturyzacyjnej*) és 2016. január 1-én lép életbe, kivéve az új nyilvántartási rendszerre vonatkozó részt.

35 Lásd a törvénytervezethez csatolt indokolás 111. oldalát.

36 Nyilvánvalóan az áhított szemléletváltást elősegítendő, a régi – elsősorban német mintán alapuló – 2003-as csődtörvény címéből törölték a reorganizációra vonatkozó részt, s így ez felszámolásokat illetőleg hatályban marad.

© Tajti Tibor, MTA TK

MTA Law Working Papers

Kiadó: MTA Társadalomtudományi Kutatóközpont

Székhely: 1014 Budapest, Országház utca 30.

Felelős kiadó: Körösenyi András főigazgató

Felelős szerkesztő: Szalai Ákos

Szerkesztőség: Hoffmann Tamás, Kecskés Gábor, Szalai Ákos, Szilágyi Emese

Honlap: <http://jog.tk.mta.hu/mtalwp>

Email: szalai.akos@tk.mta.hu

ISSN 2064-4515