

## DLACZEGO UMÓW NALEŻY DOTRZYMYWAĆ?

- Szymon Osmola -

*Pacta sunt servanda* – głosi często przywoływana łacińska paremia. Umów należy dotrzymywać. Wyobraźmy sobie teraz następującą sytuację. Paweł ma do sprzedania samochód. Po pewnym czasie znajduje kupca, Tomka, który jest w stanie zapłacić za niego 40 000 zł. Pawłowi cena ta odpowiada i zawiera z Tomkiem umowę sprzedaży. Tomek płaci mu od ręki, natomiast Paweł ma dostarczyć samochód następnego dnia. Kilka godzin później do Pawła zgłasza się Michał, skłonny zapłacić za samochód 50 000 zł. Dotrzymanie pierwotnej umowy jest dla Pawła nieopłacalne – wiąże się dla niego ze stratą 10 000 zł. Mimo to większość z nas zdaje się skłaniać ku pogładowi, że powinien on wywiązać się ze swojego zobowiązania względem Tomka. Jakie są źródła takiego przekonania, wyrażonego w przywołanej na początku łacińskiej sentencji? Filozofowie moralności od dawna szukają satysfakcjonującej odpowiedzi na to pytanie – chociażby w kontekście zagadnienia obowiązku dotrzymywania obietnic względem osób niezidentyfikowanych. W tym tekście chciałbym jednak skupić się na rozwiązaniach tytułowego problemu specyficznych dla filozofii prawa. Do najważniejszych filozoficzno-prawnych odpowiedzi na tytułowe pytanie należą odpowiedzi: realistyczna, ekonomiczna, odwołująca się do autonomii osobowej oraz odwołująca się do zaufania. Rozważmy je po kolei.

Odpowiedź realistyczna jest bardzo prosta – dotrzymywanie umów jest kwestią egoistycznie pojmowanego interesu własnego. W przypadku, gdyby Paweł nie wywiązał się ze swojego zobowiązania względem Tomka, sąd, po wniesieniu odpowiedniej skargi, mógłby go to tego zmusić w drodze odpowiedniej decyzji. Wiązałoby się to oczywiście z dodatkowymi kosztami, których Tomek na pewno chciałby uniknąć. Zgodnie z tym nieco cynicznym poglądem na prawo kontraktowe, istota zobowiązań prawnych polega wyłącznie na dążeniu do uniknięcia sankcji wiążących się z ich niewykonaniem. Jak pisał Olivier Wendell Holmes, sędzia amerykańskiego Sądu Najwyższego i czołowy przedstawiciel realizmu prawniczego, aby dostrzec istotę prawa, należy spojrzeć na nie z punktu widzenia „złego człowieka”, czyli kogoś, kto nie przejmuje się nakazami moralnymi, a jedyne, czym kieruje się przy podejmowaniu swoich wyborów, jest interes własny. Przy przyjęciu takiej perspektywy trudno w zasadzie mówić o istnieniu obowiązku dotrzymywania umów. Jeżeli z jakiegoś powodu nałożenie przez sąd sankcji za niewywiązanie się z umowy jest mało prawdopodobne – np. gdy dostęp drugiej strony do wymiaru sprawiedliwości jest znacznie utrudniony – „zły człowiek” jest w zasadzie wolny do tego, by złamać postanowienia umowy.

Realistyczne uzasadnienie zasady *pacta sunt servanda* nie jest jednak satysfakcjonujące. Szukamy bowiem uzasadnienia dla samego faktu istnienia sankcji prawnych za złamanie postanowień umownych. Odpowiedź realistyczna nie dostarcza takiego

uzasadnienia – powinno ono odwoływać się do podstawowych wartości, jakie mają być chronione przez prawo kontraktowe. Do takich odwołują się pozostałe z wspomnianych stanowisk, w tym stanowisko ekonomiczne, które możemy uznać za zmodyfikowaną wersję stanowiska realistycznego.

Stanowisko ekonomiczne za główną wartość stojącą za prawem kontraktowym – i zasadą *pacta sunt servanda* – uznaje efektywność. Obowiązek dotrzymywania zaciągniętych zobowiązań jest, zgodnie z tym stanowiskiem, jedną z najważniejszych gwarancji funkcjonowania gospodarki rynkowej. Ta z kolei jest najskuteczniejszym z narzędzi służących do zapewniania wzrostu dobrobytu społecznego, a zatem również indywidualnego dobrobytu podmiotów uczestniczących w wymianie rynkowej. Przedstawiciele teorii ekonomicznych przyjmują podobny do realistów pogląd na istotę zobowiązań umownych. Inspirację czerpią z twierdzenia Holmesa, zdaniem którego zawierając umowę zobowiązujemy się albo do wywiązania się z jej postanowień, albo do zapłaty odpowiedniego odszkodowania, przy czym każda z tych dwóch opcji stanowi poprawne wywiązanie się ze swoich obowiązków. Twierdzenie to stanowi podstawę dla popularnej wśród ekonomicznie usposobionych badaczy – jak chociażby Richarda Posnera – doktryny tzw. efektywnego złamania umowy (*efficient breach of contract*). Zgodnie z tą doktryną, podmiot, który zawarł jedną umowę, przez co pozbawił się szansy na zawarcie innej, korzystniejszej, jest uprawniony, a nawet zobowiązany, do złamania pierwszej umowy, wypłaty odpowiedniego odszkodowania, i zawarcia drugiej. Zdaniem ekonomicznie usposobionych badaczy Paweł powinien zatem zerwać umowę z Tomkiem, sprzedać samochód Michałowi za 50 000 zł, a Tomkowi zwrócić wpłaconą kwotę oraz wypłacić odpowiednie odszkodowanie. Jeżeli odszkodowanie to będzie wyższe niż 0 zł, a niższe niż 10 000 zł, zarówno Paweł, jak i Tomek znajdą się w korzystniejszym położeniu niż to, w jakim znaleźliby się w przypadku dotrzymania przez Pawła ich pierwotnej umowy. Doprowadzi to również do wzrostu ogólnego dobrobytu społecznego, ponieważ dobro, jakim jest samochód, trafi w tym przypadku do Michała, dla którego ma on większą wartość niż dla Tomka.

Doktryna efektywnego złamania umowy, a wraz z nią całe stanowisko ekonomiczne, jest nie do zaakceptowania dla teoretyków prawa kontraktowego odwołujących się do pojęcia autonomii osobowej jako głównej wartości chronionej przez tę gałąź prawa. Najbardziej znanym orędownikiem takiego podejścia jest Charles Fried. Twierdzi on, iż ludzka zdolność od dobrowolnego nakładania na siebie zobowiązań jest wyrazem indywidualnej autonomii człowieka – istoty wyróżniającej się spośród pozostałych posiadaniem wolnej woli, zdolnej świadomie kształtować własny los. To nakłada na nas moralny obowiązek dotrzymywania złożonych przyrzeczeń. Złamanie raz danego przyrzeczenia – czy to w postaci obietnicy, czy prawnie egzekwowanej umowy – stanowi bowiem zaprzeczenie wcześniej podjętej autonomicznej decyzji, a więc niejako neguje naszą zdolność do podejmowania wolnych i świadomych wyborów. Paweł powinien zatem dotrzymać pierwotnej umowy zawartej z Tomkiem, gdyż inaczej pozbawiłby się swojego statusu autonomicznego i wolnego podmiotu.

Trudno spierać się, że zarówno ekonomicznie rozumiana efektywność, jak i autonomia osobowa jednostek są wartościami, do których realizacji powinniśmy dążyć. Wyrazem takiego przekonania jest kolejne stanowisko dotyczące obowiązku dotrzy-

mywania postanowień umownych – stanowisko, którego przedstawicielem jest m.in. Thomas Scanlon, odwołujące się do zaufania. Zgodnie z tym stanowiskiem, to właśnie zaufanie, jakie pokładają w nas inni – szczególnie wtedy, kiedy sami je wywołaliśmy, np. obiecując coś czy zawierając umowę – powinno być chronione poprzez przymus dotrzymywania zaciągniętych zobowiązań. W przeciwnym razie na szwank narażone zostałyby działające w dobrej wierze, ufające nam jednostki, co byłoby rezultatem niedopuszczalnym z moralnego punktu widzenia. Zawierając z Tomkiem określoną umowę, Paweł wzbudził w nim zaufanie. W związku z tym Tomek mógłby podjąć określone działania – mógłby na przykład obiecać matce, że w przyszłym tygodniu podwiezie ją do szpitala – w przekonaniu, iż Paweł wywiąże się ze swojej części umowy. Sprzedając auto Michałowi, Paweł zawiódłby zaufanie, które w Tomku wzbudził, co nie tylko sprawiłoby Tomkowi oczywisty zawód, ale również mogłoby pokrzyżować różne jego plany.

Główny zarzut, jaki można wysunąć w stosunku stanowiska odwołującego się do zaufania jest to, że daje się ono w zasadzie zredukować do stanowiska odwołującego się do autonomii lub stanowiska ekonomicznego. Z jednej strony można bowiem stwierdzić, iż zaufanie, jakie powstaje w wyniku zawarcia umowy, musi mieć w czymś swoje źródło. Tym źródłem jest zaś wiążąca moc przyrzeczeń, biorąca się z moralnej autonomii jednostek obdarzonych wolną wolą. Z drugiej strony, ciężko zaprzeczyć, że w warunkach gospodarki rynkowej większość umów zawieranych jest dla osiągnięcia zysku dającego się wyrazić w kategoriach pieniężnych. Trudno powiedzieć, że zaufanie podmiotu, w stosunku do którego druga strona umowy nie wywiązała się ze swoich zobowiązań, zostało w istotny sposób zawiedzione, jeżeli owo niewywiązanie się z warunków umowy zostało w odpowiedni sposób zrekompensowane. Od drugiej strony umowy nie oczekujemy zazwyczaj działania zgodnego z wymogami jakiegoś systemu moralnego. Zawierając umowę mamy na myśli przede wszystkim swój interes ekonomiczny. Jeżeli Paweł nie wywiąże się ze zobowiązania względem Tomka – polegającego na dostarczeniu mu samochodu – ale jednocześnie wynagrodzi mu to zapłatą odpowiedniego odszkodowania, nastąpi to bez szkody dla interesów Tomka, a jego zaufanie – ograniczone, jak zwykle w przypadku transakcji rynkowych – również nie zostanie narażone na szwank.

To, co może wydawać się słabością stanowiska odwołującego się do zaufania, można jednak uznać za jego największą zaletę. Skoro zarówno autonomia, jak i efektywność są wartościami, które warto realizować, to dlaczego nie uznać za słuszną teorię, którą da się zinterpretować jako stojącą na straży obu tych wartości. Ochrona zaufania działających w dobrej wierze podmiotów, jako moralny obowiązek uzasadniający zasadę *pacta sunt servanda*, wydaje się również atrakcyjna z punktu widzenia potocznie żywionych przez nas intuicji. Stanowisko odwołujące się do zaufania pozbawione jest cynicznego pierwiastka obecnego w stanowiskach realistycznych i ekonomicznym, a także nie operuje górnolotnymi i niezbyt jasnymi pojęciami, na których opiera się stanowisko odwołujące się do autonomii. Dlatego, moim zdaniem, to właśnie z wymienionych tu stanowisk należy uznać za najtrafniejsze.

## Literatura

- Fried C. (2015), *Contract as Promise: A Theory of Contractual Obligation*, Oxford University Press, Oxford.
- Holmes W. (1897), *The Path of the Law*, „Harvard Law Review” 10 (8): 457–478.
- Osmola S., (w przygotowaniu), Promises to Unidentified Individuals.
- Posner R.A. (2011), *Economic Analysis of Law* (wyd. 8), Wolters Kluwer Law & Business, Nowy Jork.
- Scanlon T. (2001), *Promises and Contracts*, [w:] *The Theory of Contract Law: New Essays*, P. Benson (red.), Cambridge University Press, Cambridge: 86–117.

Szymon Osmola – doktorant na Wydziale Prawa Europejskiego Instytutu Uniwersyteckiego we Florencji.

Artykuł powstał dzięki dofinansowaniu z Instytutu Filozofii UJ w ramach projektu „Zintegrowany system zdalnego nauczania w IF UJ”.