



PSEAP

POLISH ASSOCIATION OF
LAW AND ECONOMICS

POLSKIE STOWARZYSZENIE
EKONOMICZNEJ ANALIZY
PRAWA

PSEAP WORKING PAPER
NO. 4
(JUNE 2010)

Michał Gintowt

*Asymetria informacji jako ratio legis
instytucji rękojmi w świetle ekonomicznej
analizy prawa*

Dostępne na / available at: www.pseap.org

Polskie Stowarzyszenie Ekonomicznej Analizy Prawa (Law & Economics)
ul. Długa 44/50 pok. 407B
00-241 Warszawa
www.pseap.org
info@pseap.org

Michał Gintowt*

Asymetria informacji jako *ratio legis* instytucji rękojmi w świetle ekonomicznej analizy prawa

Streszczenie: Celem artykułu jest przedstawienie, na przykładzie rękojmi za wady rzeczy sprzedanej, możliwości badania prawa, a przede wszystkim *ratio legis* poszczególnych jego instytucji, z uwzględnieniem postulatów analizy ekonomicznej. Na wstępie omówione zostało twierdzenie Coase'a stanowiące jedno z podstawowych założeń teoretycznych tego kierunku. W dalszej kolejności artykuł przedstawia asymetrię informacji jako wadliwość rynku oraz źródło kosztów transakcyjnych. W tym kontekście analizie poddana zostaje konstrukcja instytucja rękojmi za wady fizyczne i prawne rzeczy sprzedanej. Opisane zostają także, z zastosowaniem elementów teorii gier, kwestie związane z praktycznym funkcjonowaniem rękojmi i jej wpływem na ekonomiczne decyzje podmiotów rynkowych.

Abstract

This paper aims at showing, using implied warranty as an example, how economic analysis of law can be applied when exploring the rationale behind particular legal norms and institutions. It begins with a brief explanation of the principles of the Coase theorem followed by a description of asymmetrical distribution of information as both a market failure and the source of transaction costs. The article goes on providing an insight into basic issues concerning the legal structure of implied warranty as provided for by the Civil Code and concludes by analysing the influence implied warranty has on market entities.

Keywords: asymmetrical distribution of information, implied warranty, civil law

JEL: K12

* Michał Gintowt, student Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Warszawskiego, e-mail: michal.gintowt@gmail.com

I. Wprowadzenie

Istotę ekonomicznej analizy prawa stanowi badanie jego przepisów z punktu widzenia zasad ekonomii i przy użyciu narzędzi właściwych dla tej dziedziny nauki. Naczelnym postulatem tego kierunku jest, aby rozwiązania oferowane przez system prawa sprzyjały efektywnej alokacji dóbr. W tym ujęciu prawo, jego normy, rozpatrywane jest przede wszystkim jako system zachęt oraz bodźców, które wykorzystując założenie o racjonalności ludzkich wyborów mają prowadzić do rozwiązań maksymalnie efektywnych¹. Ekonomiczna analiza prawa w ujęciu pozytywnym, dąży zatem do wykazania alokacyjnej użyteczności poszczególnych norm prawnych. Rysuje się tym samym wyraźna tendencja do przypisywania prawodawcy, w zakresie badanych instytucji, tak ukierunkowanej *ratio legis*².

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie, na przykładzie rękojmi za wady rzeczy sprzedanej³, możliwości badania *ratio legis* poszczególnych instytucji prawa z uwzględnieniem postulatów analizy ekonomicznej. Na wstępie omówione zostało twierdzenie Coase'a, stanowiące jedno z podstawowych założeń teoretycznych tego kierunku. W następnej części artykułu, jako wadliwość rynku oraz źródło kosztów transakcyjnych, przedstawiona jest asymetria informacji (*asymmetrical distribution of information*). Dalej opisane zostały główne zagadnienia dotyczące konstrukcji instytucji rękojmi. Uwzględnienie znalazły także kwestie związane z praktycznym funkcjonowaniem rękojmi i jej wpływem na ekonomiczne decyzje podmiotów rynkowych.

II. Twierdzenie Coase'a: koszty transakcyjne a alokacja efektywna

Przyjmuje się, że rozkwit kierunku ekonomicznej analizy prawa miał miejsce w Stanach Zjednoczonych na początku lat 60. XX wieku⁴. Obok prac Guido Calabresiego o odpowiedzialności deliktowej, czy Gary Beckera o analizie ekonomicznej prawa karnego opublikowany został wtedy esej Ronalda Coase'a „*The*

¹ Stroński (2002), s. 551

² Bator (2007), s. 25

³ Niniejszy artykuł obejmuje swym zakresem analizę rękojmi uregulowanej art. 556 i nast. kodeksu cywilnego. Zagadnienia związane z odpowiedzialnością za niezgodność towaru z umową na podstawie ustawy z 27 lipca 2002 roku o szczególnych warunkach sprzedaży konsumenckiej oraz o zmianie Kodeksu Cywilnego (Dz.U. Nr 141, poz. 1176 ze zm.) nie zostały uwzględnione

⁴ Stroński (2008), s. 483

*Problem of Social Cost*⁵. W pracy tej Coase nie tylko zwrócił uwagę na zagadnienia związane z kosztami społecznymi przeprowadzanych na rynku transakcji, ale także sformułował twierdzenie o efektywnej alokacji uprawnień wynikających z prawa własności (*Coase theorem*). Twierdzenie to, stanowiące jeden z teoretycznych filarów kierunku ekonomicznej analizy prawa, ma następujące brzmienie: przy założeniu, iż koszty transakcyjne (*transaction costs* - koszty dokonania danej wymiany ponoszone przez jej uczestników⁶) są równe zero, efektywna w rozumieniu Pareto alokacja uprawnień wynikających z prawa własności nastąpi niezależnie od tego, komu uprawnienia te początkowo przysługują z mocy ustawy lub na podstawie orzeczenia sądowego⁷.

Dla pełnego zrozumienia twierdzenia Coase'a konieczne jest wytłumaczenie zasady alokacji efektywnej w rozumieniu Pareto (od nazwiska ekonomisty V. Pareto) jako pewnego wzorcowego i pożądanego modelu stosunków ekonomicznych. Dana alokacja zostanie określona jako efektywna w rozumieniu Pareto gdy dla konkretnego zbioru preferencji nie jest możliwe przejście do innej alokacji, która polepszyłaby położenie niektórych osób bez szkody dla innych (nie jest zatem możliwe tzw. ulepszenie w rozumieniu Pareto – *Pareto improvement*)⁸. Stan efektywności alokacyjnej w rozumieniu Pareto należy zatem tłumaczyć jako sytuację w której poszczególne dobra stanowią własność osób ceniących je sobie najwyżej i w której tym samym nie dochodzi do marnotrawstwa zasobów.

Zgodnie z twierdzeniem Coase'a rynki zawsze osiągną pożądaną stan alokacji Pareto – efektywnej, jak długo będą doskonale konkurencyjne (*perfectly competitive markets*) przy zerowych kosztach transakcyjnych. W rzeczywistości stan taki nie jest jednak łatwo osiągalny: szeroko występują wadliwości rynku, a niemal każda wymiana obciążona jest kosztami transakcyjnymi. Praktycznego znaczenia nabiera zatem oparty na twierdzeniu Coase'a postulat normatywny, zgodnie z którym prawo powinno oferować rozwiązania przyczyniające się do obniżenia kosztów transakcyjnych oraz minimalizujące skutki zawodności wymiany rynkowej dokonywanej prywatnie⁹. W tym ujęciu twierdzenie Coase'a nakazuje uwzględnienie,

⁵ Coase (1960), s. 1

⁶ Cooter i Ulen (1997), s. 84.

⁷ Schaffer i Ott (2004), s. 86; twierdzenie Coase'a zostało szczegółowo omówione w Stroiński (2002), s. 562 – 566 i literaturze tam przytoczonej.

⁸ Varian (2009), s. 45.

⁹ Cooter i Ulen (1997), s. 89.

przy badaniu instytucji prawa, efektywności alokacyjnej jako ich istotnego celu, osiąganego poprzez ograniczanie kosztów transakcyjnych.

III. Asymetria informacji jako źródło kosztów transakcyjnych

W literaturze ekonomicznej analizy prawa asymetrię informacji przedstawia się jako jedną z głównych zawodności rynku, źródło kosztów transakcyjnych i istotne uzasadnienie funkcjonowania w obrocie prawnym odpowiedzialności za wady rzeczy sprzedanej¹⁰. Pracą prekursorską w tym zakresie, o doniosłym znaczeniu dla zagadnienia asymetrii informacji, pozostaje opublikowany w 1970 roku esej Georga Akerlofa „*The Market for Lemons: Quality Uncertainty and The Market Mechanism*”¹¹.

W „*The Market for Lemons*” Akerlof, na przykładzie rynku samochodów używanych, opisał sytuację w której mechanizmy rynkowe mogą nie powodować ujawnienia wszystkich informacji, na podstawie których kontrahenci są w stanie ocenić, czy dokonanie danej wymiany jest dla nich korzystne. Tym samym asymetria informacji została opisana jako stan w którym potencjalne strony transakcji posiadają różny zasób informacji o jej przedmiocie (np. sprzedawca używanego samochodu posiada o nim znacznie większą wiedzę niż kupujący). W sytuacji takiej występuje, po stronie uprzywilejowanej tą nierównością, motywacja do zachowań oportunistycznych: prób uzyskania ceny wyższej niż autentyczna wartość sprzedawanego dobra. Tym samym strona niedoinformowana ponosić będzie ryzyko nieefektywnej alokacji swoich środków. Dążenie do wyeliminowania tego ryzyka skutkować będzie koniecznością poniesienia kosztów transakcyjnych – tym wyższych im więcej informacji prywatnych będzie wymagało przekształcenia w informacje dostępne publicznie¹².

Asymetria informacji, występowanie różnic w zasobie wiedzy wśród podmiotów rynkowych, jest jednak zjawiskiem powszechnym, wpisanym właściwie w naturę rzeczy. Zazwyczaj, jak długo koszty niwelacji tej dysproporcji pozostają

¹⁰ Tak: Cooter i Ulen (1997), s. 41; Schaffer i Ott (2004), s. 375; Baird i in. (2000), s. 79; Stroiński (2008), s. 513.

¹¹ Akerlof (1970); za swoją pracę w zakresie analizy rynków o asymetrycznej dystrybucji informacji Akerlof, wraz z Michaeliem Spencem oraz Josephem Stiglitzem, otrzymał w 2001 roku Nagrodę Nobla w dziedzinie ekonomii.

¹² Cooter i Ulen (1997), s. 41.

niewielkie, strony są w stanie same, porozumiewając się, tą wadliwość wyeliminować. Mechanizmy rynkowe prowadzą zatem zwykle do takiego stanu faktycznego w którym kontrahenci dysponują zasobem informacji wystarczającym do oceny czy konkretna wymiana jest dla nich korzystna, a więc czy stanowi ulepszenie w rozumieniu Pareto. Nierzadko jednak ciężkie i występujące na całym rynku asymetrie mogą zakłócić system wymiany w ten sposób, że warunki umożliwiające efektywną relokację dóbr nie zostaną tą drogą osiągnięte.

Obserwacja ta stanowiła istotną tezę eseju Akerlofa. Zauważył on, że w wyniku występowania asymetrycznej dystrybucji informacji, w pewnych okolicznościach (o których niżej), zachodzić będzie selekcja negatywna w rezultacie której na danym rynku oferowane będą dobra o możliwie najgorszej jakości¹³.

Działanie tego mechanizmu najłatwiej przedstawić na poniższym modelu¹⁴, który zakłada istnienie rynku sprzedaży skrzyń z jabłkami. Każdą skrzynię otworzyć można dopiero po jej przejściu na własność kupującego – do tego czasu jedynie sprzedawcy wiedzą ile jabłek znajduje się w środku. Jak długo kupujący nie będą w stanie określić liczby owoców w konkretnej skrzyni („jakości”) przed dokonaniem transakcji, tak długo po stronie sprzedawców istnieć będzie motywacja by skrzynie o mniejszej zawartości jabłek sprzedawać w cenie skrzyń o ich większej zawartości. Świadomi tego kupujący, nie mogąc odróżnić od siebie poszczególnych skrzyń, będą uznawali liczbę znajdujących się w środku jabłek za niepewną. W konsekwencji wszystkie skrzynie na giełdzie będą przez kupujących traktowane jako „skrzynie o średniej zawartości jabłek” i kupowane w cenie takowych. Sprzedaż skrzyń o wartości większej niż wartość „skrzyni o średniej zawartości jabłek” stanie się więc dla sprzedających nieopłacalna i wkrótce przestaną być one dostępne na rynku. W efekcie cena za „średniej jakości skrzynię” spadnie. Ten proces wypierania dóbr wysokiej jakości przez dobra o jakości niższej, znany jako „wyścig do dna” (*race to the bottom*), powtarzać się może, aż do momentu w którym dany rynek przestanie w ogóle funkcjonować.

Opisana selekcja negatywna zachodzi w każdej sytuacji w której rzeczywistość rynkowa spełnia dwa warunki. Po pierwsze, gdy jakość oferowanego

¹³ W swojej pracy Akerlof dostrzegł pewną analogię tego mechanizmu do procesu opisanego przez prawo Kopernika-Greshama, zgodnie z którym pieniądz kruszcowy lepszej jakości wypierany jest przez pieniądz gorszej jakości.

¹⁴ Model opracowany na podstawie przykładu podanego przez Akerlofa w *The Market for Lemons*.

dobra nie jest kupcom znana. Sytuacja taka może być konsekwencją wysokich kosztów uzyskania informacji w tym zakresie, co wynikać może na przykład z braku norm prawa regulujących ich ujawnianie. Po drugie, gdy rynek nie jest w stanie wyeliminować podmiotu oferującego dobro złej jakości: kupujący reagują jedynie na ogólną, średnią jakość, a nie na jakość dobra oferowanego przez konkretnego sprzedawcę¹⁵. W takich okolicznościach nie tylko nie dochodzi do optymalnej, jeśli chodzi o efektywność, alokacji dóbr, lecz często nie dochodzi w ogóle do ich relokacji.

Model wykorzystany w „*The Market for Lemons*” przez Akerlofa, jako uproszczony obraz rzeczywistości zawierający jedynie najistotniejsze dla poruszanego zagadnienia elementy, przedstawia skrajną formę oddziaływania asymetrii informacji na rynek. Nie uwzględnia bowiem szeregu czynników, które mają wpływ nie tylko na to czy „wścig do dna” się rozpocznie, ale także na to, na jakim etapie się on zatrzyma. Jednak model ten dobrze ukazuje w jaki sposób asymetria informacji przyczynia się do ograniczenia efektywności alokacyjnej rynków. Zgodnie z normatywnym postulatem twierdzenia Coase’a z takiego stanu rzeczy wynika dla prawodawcy obowiązek działania w oparciu o rozwiązania minimalizujące koszty transakcyjne wynikające z tej wadliwości.

IV. Rękojmia – uwagi ogólne

W polskiej doktrynie prawa cywilnego, gdy chodzi o *ratio legis* instytucji rękojmi, podkreśla się przede wszystkim, że ma ona na celu zapewnienie pełniejszej ochrony kupującego. Uwzględniając bowiem specyfikę umowy sprzedaży, ochrona przysługująca mu w oparciu o przepisy o skutkach nienależytego wykonania zobowiązania przez dłużnika (art. 471 k.c. i nast.) oraz o wadach oświadczeń woli (art. 82 k.c. i nast.) może okazać się niewystarczająca¹⁶. Formułując natomiast odpowiedzialność sprzedawcy za wady fizyczne i prawne rzeczy sprzedanej, rękojmia chroni interes kupującego w daleko szerszym zakresie: z tego tytułu odpowiada

¹⁵ Schaffer i Ott (2004), s. 232.

¹⁶ Czachórski (2007), s. 425; Nowakowski (1967).

sprzedawca bez względu na to czy zawinił, czy nie, a nawet czy o wadach sam wiedział, a więc w oparciu jedynie o skutek¹⁷.

Z ekonomicznego punktu widzenia odpowiedzialność sprzedawcy wynikająca z rękojmi nie jest odpowiedzialnością jedynie za wady rzeczy sprzedanej, ale także za dopuszczenie do wymiany w warunkach asymetrii informacji co do ich istnienia. Fakt, że odpowiedzialność ta jest uniezależniona od tego czy sprzedawca w chwili sprzedaży wiedział o istnieniu wady, interpretować należy jako swego rodzaju domniemanie uprzywilejowania informacyjnego sprzedawcy. Zgodnie z art. 557 k.c. obalić to domniemanie i uchylić się od odpowiedzialności można w sytuacji w której, udowodnione zostanie, że co do określonych wad nie zachodziła (między sprzedawcą a kupującym) asymetria informacji, bądź że to kupujący był stroną lepiej w tym zakresie poinformowaną.

Warunki podlegania sprzedawcy zaostrzonej, absolutnej formie odpowiedzialności z tytułu rękojmi określa art. 556 k.c. Warunki te są odmienne dla różnych rodzajów informacji, co do których zachodzić może asymetria. Gdy zatem chodzi o informacje dotyczące (a) wad zmniejszających wartość rzeczy, (b) wad zmniejszających użyteczność¹⁸ rzeczy ze względu na cel w umowie oznaczony lub wynikający z okoliczności lub z przeznaczenia rzeczy oraz (c) wad prawnych¹⁹, to podstawę dla podlegania odpowiedzialności przez sprzedawcę stanowi sam fakt istnienia w chwili²⁰ sprzedaży, oprócz właściwej wady, także asymetrii co do takiej informacji. Natomiast odpowiedzialności z tytułu asymetrii co do informacji na temat innych właściwości rzeczy sprzedawca podlega jedynie w przypadku gdy (niezgodnie z prawdą) zapewnił o ich istnieniu, a więc gdy do powstania tej asymetrii się przyczynił.

Odpowiedzialność z tytułu rękojmi opiera się na katalogu sankcji przewidzianych w kodeksie cywilnym. Katalog ten przewiduje:

¹⁷ Ohanowicz (1962), s.19

¹⁸ Użyteczność wydaje się mieć tutaj znaczenie węższe, niż użyteczność w rozumieniu języka ekonomii (jako sposób opisanie preferencji konsumenta, tak Varian (2009), s. 82. W kontekście art. 556 użyteczność należy raczej rozumieć jako ocenianą obiektywnie zdolność danego dobra do zaspokojenia potrzeb określanych jego przeznaczeniem lub celem oznaczonym w umowie lub wynikającym z okoliczności.

¹⁹ Wydanie kupującemu rzeczy w stanie niepełnym (art. 556 *in fine*) nie stanowi w ujęciu niniejszego artykułu sytuacji asymetrycznej dystrybucji informacji

²⁰ Zgodnie z art. 557 asymetria zachodzić musi w chwili zawarcia umowy, bądź w przypadku rzeczy oznaczonych tylko co do gatunku lub rzeczy przyszłych w chwili wydania rzeczy

- a. możliwość odstąpienia kupującego od umowy (chyba, że sprzedawca wymieni rzecz wadliwą na wolną od wad albo wady usunie) – art. 560 § 1 k.c.,
- b. możliwość żądania przez kupującego obniżenia ceny – art. 560 § 2 k.c.,
- c. możliwość żądania przez kupującego dostarczenia zamiast rzeczy wadliwych takiej samej ilości rzeczy wolnych od wad i naprawienia szkody wynikłej z opóźnienia (tylko w przypadku rzeczy oznaczonych co do gatunku) – art. 561 § 1 k.c.,
- d. może żądać usunięcia wady fizycznej wyznaczając przy tym odpowiedni termin, z zagrożeniem, że po jego bezskutecznym upływie od umowy odstąpi (tylko w przypadku rzeczy oznaczonych co do tożsamości, gdy sprzedawca jest jednocześnie wytwórcą rzeczy) – art. 561 § 2 k.c.²¹.

Kupujący może także żądać naprawienia szkody poniesionej wskutek istnienia wady, chyba, że szkoda jest następstwem okoliczności za które sprzedawca nie ponosi odpowiedzialności. Wtedy kupujący uprawniony jest jedynie do odszkodowania w zakresie swojego ujemnego interesu umownego (art. 560 k.c.).

W ujęciu prawno-ekonomicznym, przewidziany system sankcji czyni sprzedawcę odpowiedzialnym za następstwa błędnej wyceny oraz nieefektywnej alokacji przedmiotu sprzedaży, które w warunkach „próżni prawnej” obciążałyby kupującego. Sankcje te prowadzą do niwelacji uzyskanych przez sprzedawcę, w warunkach asymetrycznej dystrybucji informacji, korzyści do poziomu rzeczywistej rynkowej wartości dobra. W zależności od okoliczności redukcja może nastąpić także poniżej tego progu.

V. Rękojmia – uzasadnienie ekonomiczne

W świetle całości powyższych uwag podstawowym celem rękojmi jest obniżenie kosztów transakcyjnych wynikających z asymetrycznej dystrybucji informacji. Efekt ten zostaje w założeniu osiągnięty poprzez wprowadzenie prawnej ochrony zaufania (przyznanie ochrony prawnej osobom działającym w zaufaniu do określonych deklaracji) i dostarczenie bodźców zachęcających do upubliczniania

²¹ Czachórski (2007), s. 427.

informacji sprzyjających efektywnej alokacji. W literaturze ekonomicznej analizy prawa podnosi się, że podjęcie takich środków stanowi rozwiązanie efektywne zawsze wtedy, gdy występują koszty wynikające z asymetrii informacji, asymetria ta dotyczy informacji społecznie produktywnej, a strona ostatecznie ją niwelująca ma możliwość odzyskania poniesionych z tego powodu kosztów. Finalnym postulatem w omawianym zakresie, jest więc takie kształtowanie rzeczywistości, aby działania kontrahentów w oparciu o wzajemne zaufanie i dobrą wiarę, były dla nich bardziej opłacalne, aniżeli wykorzystywanie własnej pozycji poprzez akty oportunistyczne²².

1. Występowanie kosztów wynikających z asymetrii informacji

Jak zaznaczano już wyżej, asymetria informacji generuje koszty, które przyczyniają się do obniżenia efektywności alokacyjnej wymiany. Celem instytucji rękojmi jest w pierwszej kolejności obniżenie tych kosztów w sposób bezpośredni. Relacje między stronami transakcji kształtowane są więc tak by to sprzedawca, lepiej poinformowany i mogący usunąć asymetrię mniejszym nakładem sił czy środków niż kupujący (*cheapest information provider*), był w tym kierunku motywowany. Czyniąc go bowiem, w drodze przewidzianych sankcji, odpowiedzialnym za określone *spectrum* wad fizycznych i prawnych rzeczy sprzedanej, rękojmia w istocie alokuje ryzyko wynikające z niepewności co do jakości dobra w taki sposób, że zostaje ono przerzucone na stronę kontrolującą okoliczności przyczyniające się do jego zaistnienia lub będącą w stanie zabezpieczyć się przed nim taniej niż kontrahent²³.

2. Regulacja w zakresie informacji społecznie produktywnej (*social productivity of information*)

Regulacje prawne wprowadzające ochronę zaufania w sytuacji asymetrii informacji, uznane zostaną za efektywne, gdy regulują jedynie takie sytuacje w których zaufanie do deklaracji pozwala zastąpić konieczność fizycznego (empirycznego) uzyskania informacji społecznie produktywnych. W zgodzie z tym kryterium ochrona prawna dotyczyć powinna jedynie informacji, które mają istotny wpływ na wycenę, a w rezultacie efektywną alokację, danego dobra. Analiza instytucji rękojmi, przede wszystkim w zakresie art. 556 k.c., prowadzi więc do wniosku, że za takie polski ustawodawca uznał informacje dotyczące cech konstytuujących wady zmniejszające wartość rzeczy, zmniejszające jej użyteczność

²² Schaffer i Ott (2004), s. 375.

²³ Stanowi zatem rękojmia rozwiązanie efektywne: Harrison (1995), s. 92.

ze względu na cel w umowie oznaczony lub wynikający z okoliczności lub z przeznaczenia rzeczy oraz informacje o wadach prawnych. Uwagi te dotyczą także informacji o istnieniu innych właściwości rzeczy, jak długo kupujący uzyskał je od sprzedającego.

3. Możliwość kompensacji kosztów związanych z asymetrią informacji

Rękojmia, umożliwiając stronie niedoinformowanej działanie jedynie w oparciu o deklaracje jej kontrahenta, co prawda eliminuje po jej stronie konieczność ponoszenia nakładów związanych z występowaniem asymetrii informacji, tym samym jednak implikując występowanie takich kosztów po stronie kontrahenta. Stąd sprzedawca będzie gotów działać w zgodzie z interesem kupującego tak długo, jak długo istnieć będzie dlań możliwość kompensacji związanych z tym kosztów. Uwzględniając powyższe należy zauważyć, że rękojmia sprawdza się jako rozwiązanie efektywne, ponieważ reguluje odpowiedzialność kontrahenta za wady fizyczne i prawne rzeczy będącej przedmiotem umowy sprzedaży: sprzedawca, strona obciążona powinnością administrowania asymetrią między stronami tej umowy, może koszty z tym związane uwzględnić w cenie sprzedawanego dobra.

Rękojmia uregulowana przepisami kodeksu cywilnego spełnia podstawowe wymogi instytucji efektywnej ekonomicznie, gdy chodzi o zwalczanie kosztów transakcyjnych wynikających z istnienia asymetrii informacji. Przede wszystkim stanowi narzędzie wpływu na sferę motywacyjną podmiotów lepiej poinformowanych i zdolnych wyrównywać dysproporcje informacyjne za niższym kosztem. W tym zakresie sankcje wynikające z rękojmi stanowią system bodźców wyraźnie ograniczających opłacalność zachowań oportunistycznych, wykorzystujących uprzywilejowane położenie sprzedawcy²⁴. W wyniku ich działania sprzedawca, jako *homo oeconomicus*, maksymalizuje swoje korzyści i minimalizuje ryzyko strat dzieląc się z kupującym swoją wiedzą na temat jakości sprzedawanej rzeczy. W dalszej kolejności rękojmia, chroniąc zaufanie kupującego do deklaracji i sygnałów sprzedającego, obniża koszty porozumiewania się kontrahentów w zakresie informacji społecznie produktywnych. Ilekroć bowiem kupujący otrzymuje zapewnienie o istnieniu danej właściwości, ma podstawy by wychodzić z założenia,

²⁴ Jako dalsze ograniczenie motywacji do zachowań oportunistycznych odczytywać należy także art. 558 § 2 k.c., 564 k.c., 568 § 2 k.c. dalej zaostrzające odpowiedzialność sprzedawcy w przypadku podstępного zatajenia wady.

ze właściwość ta rzeczywiście istnieje. Natomiast sam fakt zaoferowania rzeczy do sprzedaży, odczytywać będzie kupujący jako sygnał braku wad umniejszających wartość lub użyteczność rzeczy ze względu na cel w umowie oznaczony albo wynikający z okoliczności lub przeznaczenia rzeczy oraz braku wad prawnych. Praktyczne znaczenie tego mechanizmu omówione zostało poniżej.

VI. Rękojmia – efektywność a teoria gier²⁵

W ostatnich latach jako narzędzie ekonomicznej analizy prawa coraz intensywniej wykorzystywana jest teoria gier. Zajmując się badaniem wzajemnych oddziaływań strategicznych²⁶, uwzględniając aspekty behawioralne, dostarcza szczególnie zaawansowanego aparatu, pozwalającego lepiej zrozumieć jak normy prawa wpływają na sposób w jaki zachowują się względem siebie jego podmioty. Celem prawa z tej perspektywy (uwzględniając to, co wcześniej powiedziano o twierdzeniu Coase'a) jest kształtowanie motywacji jego podmiotów tak, by ich zachowania wzajemne wypełniające znamiona równowagi Nasha²⁷, dawały gwarancję płynnej wymiany dóbr i ich efektywnej alokacji przy możliwie niskich kosztach transakcyjnych. Gdy zaś chodzi o omawiane zagadnienie, teoria gier umożliwia lepsze zrozumienie wpływu instytucji rękojmi na określony rynek jako całość. Pozwala także zilustrować w jaki sposób ograniczenie kosztów transakcyjnych poprzez eliminację „próżni prawnej” w zakresie asymetrycznej dystrybucji informacji, odwraca negatywne tendencje opisane w „*The Market for Lemons*”.

Z perspektywy teorii gier asymetria informacji stanowi czynnik mający wpływ na to czy dana gra jest grą o pełnej informacji²⁸ czy też grą o niepełnej informacji (grą bayesowską). W grze bayesowskiej przynajmniej jednemu z graczy nie są znane dokładne informacje na temat preferencji innych graczy oraz macierzy wypłat. Stan równowagi Nasha, choć o fundamentalnym znaczeniu dla teorii gier jako całości, nie pozwala rozwiązać gier bayesowskich: ich uczestnicy posiadają jedynie pewne

²⁵ W oparciu o Baird i in. (2000).

²⁶ Varian (2009), s. 512.

²⁷ Równowaga Nasha to jedno z głównych narzędzi teorii gier – służy uzyskaniu rozwiązań konkretnych gier przy wyjściu z założenia, że gracze wybierają zawsze taką kombinację strategii, w której wybór gracza A jest optymalną odpowiedzią na dany wybór gracza B, a dany wybór gracza B jest z kolei optymalną odpowiedzią na dany wybór gracza A.

²⁸ Dana gra jest grą o pełnej informacji, gdy struktura gry oraz macierz wypłat znana jest wszystkim graczom.

wyobrażenia (*beliefs*) na temat typów pozostałych graczy i to na ich podstawie następuje dobór strategii. W tej sytuacji stan równowagi Nasha musi zostać zastąpiony stanem równowagi Bayesa – Nasha, a więc mechanizmem pozwalającym te wyobrażenia poszczególnych graczy, wraz z wynikającymi z nich działaniami, uwzględnić w porządku badanej gry. Stan równowagi Bayesa – Nasha inkorporuje zatem dwa założenia: racjonalni gracze zmieniają swoje wyobrażenia w oparciu o działania podjęte przez innych graczy (wyobrażenia aktualizowane są z uwzględnieniem tzw. reguły Bayesa) i zgodnie z tymi wyobrazeniami działają. Stąd punkt równowagi definiuje się tutaj jako taki profil strategii i przekonań odnośnie typów pozostałych graczy, który maksymalizuje wartość oczekiwanych wypłat przez każdego z graczy, pod warunkiem przekonań i profili strategii granych przez pozostałych graczy.

Stan równowagi Bayesa-Nasha pozwala opisać zjawisko tzw. efektu rozwinięcia gry (*unraveling result*), które dobrze ilustruje praktyczne funkcjonowanie mechanizmu rękojmi i jej działanie w zakresie regulacji art. 556 k.c. Efekt rozwinięcia definiowany jest jako taki stan doskonałej równowagi Bayesa²⁹, w którym w toku danej gry gracze uprzywilejowani asymetrią informacji (lepiej poinformowani) dobrowolnie i z własnej inicjatywy tę asymetrię ograniczają. Jeśli między potencjalnymi stronami umowy sprzedaży zachodzi różnica w zasobie wiedzy co do jej przedmiotu, mechanizm ten zadziała zawsze, gdy spełnione zostaną następujące warunki:

- a. asymetria w informacji dotyczy informacji weryfikowalnej³⁰,
- b. kupujący wiedzą, że sprzedający posiadają określone informacje,
- c. zaufanie kupujących do deklaracji sprzedających chronione jest odpowiednią normą prawa (*legal remedy*).

Ponieważ rękojmia chroni zaufanie kupujących, do deklaracji³¹ sprzedających na temat określonych cech rzeczy, a przekazywana w ten sposób informacja jest

²⁹ Ponieważ koncepcja równowagi Bayesa-Nasha daje mało prawdopodobne rezultaty przy grach sekwencyjnych, w których gracze podejmują decyzje naprzemiennie, wprowadza się pojęcie doskonałej równowagi Bayesa, która zakłada lokalną optymalizację (np. w obrębie jednej decyzji).

³⁰ Informacja weryfikowalna to taka, która może zostać łatwo przekazana adrestatowi i przez niego sprawdzona, np. kombinacja do zamka szyfrowego. Ilekroć normy prawa regulują kwestie związane z porządkiem ujawniania informacji operują jedynie w zakresie informacji weryfikowalnych. Uwaga ta odnosi się także do omawianej instytucji rękojmi.

weryfikowalna, działanie tej instytucji opisane może być mechanizmem efektu rozwinięcia.

Zagadnienie efektu rozwinięcia można dobrze wytłumaczyć ponownie analizując model zakładający istnienie rynku skrzyń z jabłkami³², przytoczony na początku niniejszego artykułu. Poprzednio, w warunkach asymetrii informacji i „próżni prawnej”, między kupującymi a sprzedającymi zachodziła selekcja negatywna. Przyjmijmy, że teraz istnieje norma prawna chroniąca zaufanie kupujących do deklaracji sprzedających, która eliminuje ryzyko błędnej wyceny skrzyni przez tych pierwszych. Ponieważ dodatkowo informacja o liczbie jabłek w skrzyni jest weryfikowalna, a kupujący wiedzą, że sprzedający taką informację posiadają, oferujący do sprzedaży skrzynię o zawartości 100 jabłek (zakładając, że taka jest maksymalna pojemność skrzyń) zadeklaruje prawdziwą liczbę owoców. Dla kupującego, który tylko w takim przypadku chroniony jest rękojmią, to przesłanka wystarczająca by dać wiarę sprzedawcy. Sprzedawca nie ma natomiast prostszej i tańszej możliwości przekonania kupującego do „jakości” swojej skrzyni – jak długo nabywca będzie uważał, że istnieje ryzyko, iż w skrzyni znajduje się mniej niż 100 jabłek, nie będzie gotów za 100 jabłek zapłacić.

Sprzedawca skrzyni o 99 jabłkach, nie ujawni tej informacji tak długo, jak długo istnieje szansa na znalezienie kupującego, który będzie gotów zapłacić za nią jak za skrzynię o zawartości 100 jabłek. W opisywanej sytuacji szansy takiej jednak nie ma: wszyscy sprzedawcy skrzyń o 100 jabłkach ujawniają tę informację w celu odróżnienia się od pozostałych sprzedawców. Tym samym ruch taki staje się opłacalny także dla sprzedawców skrzyń o 99 jabłkach: ujawnienie informacji o liczbie jabłek i uzyskanie za nie ceny, jest oczywiście lepszym rozwiązaniem niż jej zatajenie skutkujące uzyskaniem ceny oddającej istniejące po stronie kupującego ryzyko, że w skrzyni znajduje się mniej niż 99 jabłek. W analogicznej sytuacji podobnie rozumować będą kolejni sprzedawcy skrzyń, a proces ten postępować będzie, aż nie ujawnią się tylko osoby o najgorszych informacjach.

³¹ W świetle wcześniejszej analizy art. 556 k.c. jako takie deklaracje należy rozumieć (a) zaoferowanie rzeczy do sprzedaży, jako informację o braku wad umniejszających wartość lub użyteczność rzeczy ze względu na cel w umowie oznaczony albo wynikający z okoliczności lub przeznaczenia rzeczy oraz wad prawnych; (b) zapewnienie o istnieniu innej właściwości.

³² Baird i in. (2000), s.90.

Opisany powyżej, idealny model tylko w części oddaje rzeczywisty wpływ rękojmi na zachowania rynkowe podmiotów prawa – praktyka wykazuje, że instytucja ta nie jest aż tak skuteczna w ograniczaniu asymetrii informacji. Faktycznie pozostają więc tacy sprzedawcy, którzy dostarczają informacji nieprawdziwych, bądź zachowują milczenie, gdy chodzi o jakość sprzedawanej rzeczy. Dzieje się tak z wielu powodów, z których każdy, w jakiś sposób, przyczynia się do zwiększenia opłacalności zachowań niezgodnych z ogólnymi tendencjami opisywanymi przez efekt rozwinięcia. Podstawowe znaczenie należy w tym zakresie przypisać faktowi występowania na rynku także nieweryfikowalnej informacji co do jakości rzeczy³³.

VII. Informacja nieweryfikowalna – dawanie sygnałów a gwarancja

Gdy sprzedawca nie posiada (pełnej) wiedzy o jakości sprzedawanej rzeczy, a występowanie określonej cechy ocenia jedynie jako mniej lub bardziej prawdopodobne, informacja przestaje być weryfikowalna. Staje się informacją nieweryfikowalną i jako taka, zakłóca płynne funkcjonowanie efektu rozwinięcia. Dzieje się tak, ponieważ w warunkach, w których kupujący gotowi są zapłacić określoną cenę tylko wtedy, gdy otrzymają od sprzedawcy czytelną (jednoznaczną) deklarację o istnieniu konkretnych cech rzeczy sprzedawanej, sprzedawca posiadający jedynie fragmentaryczną wiedzę o jakości oferowanego dobra może albo zachować milczenie albo aktywnie zapewnić o istnieniu właściwości, których istnienia pewien nie jest. Decyzja, jaką podejmie, zależy przede wszystkim od wysokości kosztów generowanych przez odpowiedzialność z tytułu rękojmi oraz od prawdopodobieństwa, jakie przypisuje on ewentualności ich poniesienia. Jednakże, z punktu widzenia podmiotu dążącego do maksymalizacji zysków, żadna z dostępnych opcji może nie być dla sprzedawcy optymalna. Zapewnienie o zaledwie prawdopodobnie istniejących właściwościach uniemożliwia realizację pełnej wartości sprzedawanych dóbr, ponieważ, liczyć się należy z kosztem odpowiedzialności z tytułu rękojmi, pomnożonym przez prawdopodobieństwo jego poniesienia.

³³ Informacja nieweryfikowalna to taka, której bezpośrednio przekazanie jest niemożliwe, można o nich jedynie wnioskować z zachowań osoby poinformowanej np. informacja o umiejętnościach zatrudnianego pracownika. Zazwyczaj do informacji nieweryfikowalnych zalicza się te oparte na rachunku prawdopodobieństwa, np. możliwość występowania danej wady produkcyjnej w samochodzie

Z drugiej strony milczenie implikuje w oczach kupujących złą jakość oferowanej do sprzedaży rzeczy i prowadzi do adekwatnej jej wyceny.

Na rynku, na którym istotnym elementem realnej wyceny dóbr jest wiedza wynikająca z informacji nieweryfikowalnych, przy braku skutecznych panaceów, może dojść do wyraźnych zakłóceń mających istotny, nieporządkany wpływ na efektywność alokacji. Teoria mikroekonomii zajmowała się przez lata środkami, które służyć mogą zniwelowaniu negatywnych skutków wynikających z występowania na rynku informacji nieweryfikowalnej. Zwieńczeniem tych dociekań było przyznanie w 2001 roku Nagrody Nobla w dziedzinie ekonomii Georgowi Akerlofowi, Michaelowi Spencowi oraz Josephowi Stiglitzowi za „*analizę rynków cechujących się asymetrią informacji*”³⁴. Wadnie przyczyniło się do tego opisanie przez Spence’a teorii dawania sygnałów (*signallingu*³⁵) zgodnie z którą gracze posiadający informacje nieweryfikowalne mogą podejmować działania pozwalające graczom nie poinformowanym sformułować określone o nich przekonania.

W warunkach rynkowej wymiany dóbr jednym z głównych i podstawowych sygnałów, jaki wysłać może sprzedawca dysponujący nieweryfikowalnymi informacjami co do jakości oferowanego dobra, jest gwarancja, uregulowana w kodeksie cywilnym w art. 577 oraz 578. Podstawową cechą tej instytucji jest swoboda utworzenia węzła prawnego i kształtowania odpowiedzialności z tego tytułu, jej kosztów w szczególności. Sygnał dawany przez gwaranta polega więc na gotowości do wzięcia na siebie ekonomicznego ryzyka, jakie dla nabywcy wynika z faktu, że w chwili transakcji nie posiada on ilości informacji niezbędnej dla satysfakcjonującej wyceny rynkowej wartości dobra. Miarą tego ryzyka jest z kolei prawdopodobieństwo przypisywane przez gwaranta wadliwości sprzedawanego dobra. Sygnał w postaci gwarancji jest skuteczny, ponieważ w rozumieniu kupujących tylko oferent dóbr o wysokim prawdopodobieństwie niewadliwości może sobie pozwolić na ponoszenie kosztów z tą gwarancją związanych. W konsekwencji zakładają oni, że ryzyko złej wyceny również mogą oceniać jako niskie.

³⁴http://nobelprize.org/nobel_prizes/economics/laureates/2001/public.html

³⁵ Spence (1973).

Instytucja gwarancji pozwala w ten sposób sprawnie operować na rynku podmiotom dla których nieopłacalne jest funkcjonowanie w reżimie rękojmi³⁶. Sprzedaż towarów o niewiadomej jakości pod sankcją wynikającą z rękojmi może bowiem generować koszty przekraczające te związane z przyznaniem gwarancji. Gwarancja umożliwia stworzenie alternatywnego, umownego systemu odpowiedzialności za asymetrię w dystrybucji informacji. System ten przy pomocy innych narzędzi, prowadzi do rezultatu podobnego jak ten opisywany przez efekt rozwinięcia: sprzedawcy dóbr o wysokiej jakości mogą odróżnić się od tych oferujących dobra gorszej jakości.

VIII. Podsumowanie

Z założenia porządek prawny interweniuje w naturalną dynamikę wymiany dóbr, gdy stanowi to rozwiązanie najefektywniejsze, co w szczególności zachodzi przy konfrontacji z sytuacjami wadliwości rynku. W takim ujęciu instytucja rękojmi powinna być postrzegana jako instrument walki z asymetrią informacji: czynnikiem obniżającym efektywność rynku wymiany dóbr i praw. Podstawową funkcję art. 556 k.c. i następnych stanowi w tej optyce przede wszystkim odpowiednia dystrybucja kosztów transakcji wynikających z konieczności wyrównania asymetrii w informacji. Walnie przyczynia się to do zwiększenia dynamiki, z jaką podmioty poruszają się na rynku. Instytucja rękojmi, operując prostymi bodźcami, na przestrzeni stuleci udowodniła swoją praktyczną skuteczność. Pozwala to obecnie stwierdzić, że jej właściwa i rzetelna konstrukcja, jako instytucji prawa, stanowi warunek sprawnego funkcjonowania rynków, co George Akerlof podsumował pisząc że „*rękojmia stanowi podwalinę handlu i produkcji. W sytuacji, gdy rękojmia taka nie zostanie jasno określona – ucierpi gospodarka*³⁷”.

³⁶ W tym zakresie istotne znaczenie ma art. 558 k.c. umożliwiający, obok rozszerzenia i ograniczenia, także wyłączenie odpowiedzialności z tytułu rękojmi.

³⁷ Akerlof (1970), s.500: „*unwritten guarantees are preconditions for trade and production. Where these guarantees are indefinite, business will suffer (...)*”.

IX. Bibliografia

- Akerlof G. (1970), *The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism*, Quarterly Journal of Law and Economics 84(3), s. 488
- Baird D.G., Gertner R.H., Picker R.C. (2000), *Game Theory and the Law*, Cambridge, Harvard University Press
- Bator A. (2007), *Instrumentalizacja jako założenie ekonomicznej analizy prawa*, (w:) Stelmach J., Soniewicka M. (red.), *Analiza ekonomiczna w zastosowaniach prawniczych*, Warszawa, Wolters Kluwer
- Coase R. H. (1960), *The Problem of Social Cost*, Journal of Law and Economics, vol. 3
- Cooter R., Ulen T. (1970), *Law and Economics*, Boston, Addison Wesley
- Czachórski W. (2007), *Zobowiązania. Zarys wykładu*, Warszawa, Lexis Nexis
- Harrison J.L. (1995), *Law and Economics*, St. Paul
- Nowakowski Z.K. (1967), *Ochrona nabywcy rzeczy z wadami*, RPEiS nr 2, s.1
- Ohanowicz A. (1962), *Rękojmia przy sprzedaży a odpowiedzialność za niewykonanie lub nienależyte wykonanie świadczenia*, RPE nr 2, s. 19
- Schafer H.-B., Ott C. (2004), *The Economic Analysis of Civil Law*, Cheltenham, Edward Elgar
- Stroiński R. (2002), *Ekonomiczna analiza prawa czyli w poszukiwaniu efektywności*, Kwartalnik Prawa Prywatnego 3, s. 549
- Stroiński R. (2008), *Wprowadzenie do ekonomicznej analizy prawa*, (w:) Bednarski M., Wilkin J. (red.), *Ekonomia dla prawników i nie tylko*, Warsaw, Lexis Nexis
- Spence M. (1973), *Job Market Signaling*, Quarterly Journal of Law and Economics 87(3), str. 355
- Varian H.R. (2009), *Mikroekonomia. Kurs średni – ujęcie nowoczesne*, Warszawa, Wydawnictwo Naukowe PWN