

## Filozoficzno-teologiczna wizja umów handlowych według Tomasza z Akwinu

*Thomas' trade agreement theological and philosophical concept*

Dawid Mielnik, *Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Wydział Filozofii*

Typ artykułu: artykuł przeglądowy.

Źródło finansowania badań i artykułu: środki własne Autora.

Citation: Mielnik D., (2018) *Filozoficzno-teologiczna wizja umów handlowych według Tomasza z Akwinu*, nr 1(27), „Rynek-Społeczeństwo-Kultura” s. 84-91, <https://kwartalnikrsk.pl/Artykuły/RSK1-2018/RSK1-2018-Mielnik-Wizja-umów-handlowych-Tomasz-z-Akwinu.pdf>

STRESZCZENIE	<p>Celem niniejszego opracowania jest próba przybliżenia stanowiska Tomasza z Akwinu w kwestii różnego rodzaju nieprawidłowości, które mogą pojawić się podczas handlu. Autor osiąga cel pracy przez sięgnięcie do odpowiednich fragmentów <i>Sumy teologicznej</i>, w których Tomasz porusza postawiony problem. Opracowanie zostało ustrukturyzowane w pięciu częściach. W pierwszych czterech częściach przybliżono poszczególne potencjalne nieprawidłowości wyróżnione przez Tomasza, w części piątej natomiast sformułowano oraz uzasadniono stanowisko filozofa. W świetle przeprowadzonych analiz można stwierdzić, że Tomasz nie był przeciwnikiem pomnażania majątku, niemniej uważał, że wolno się bogacić tylko z zachowaniem zasady sprawiedliwości, którą rozumiał jako rodzaj równowagi pomiędzy obydwoma stronami handlu przed i po transakcji.</p>	ABSTRACT
	<p>The main purpose of the paper is an attempt of showing the Thomas Aquinas' idea in relation to some kind of trade improprieties. The author analyses adequate fragments of <i>Summa Theologica</i> where Thomas refers to the issue. The paper was divided into five parts. In the first four parts some potential trade improprieties mentioned by Thomas were presented. In the fifth one philosopher's standpoint was delineated and explained. On the basis of the analysis it could be claimed that Thomas was not becoming richer opponent. Although he stated that everyone should keep the justice principle which was understood by him as kind of equivalent between both trade side before and after trade agreement.</p>	
	<p><b>Słowa kluczowe:</b> Tomasz z Akwinu, handel, sprawiedliwość, sprzedaż, kupno.</p>	<p><b>Keywords:</b> Thomas Aquinas, trade, justice, sale, acquisition.</p>

### Wstęp

Chociaż we współczesnych czasach są różne sposoby wzbogacenia się i dorobienia się dużych majątków, to jednak ciągle w powszechnej świadomości licznych osób krąży słynne powiedzenie, że bogacą się ci, którzy „taniej kupują i drożej sprzedają” (Szramke 2012: 189, 217; Rogoziński 2012: 145). Nie wnikając w prawdziwość tej sentencji, warto zauważyć, że nie musi być ona rozważana tylko i wyłącznie na polu szerokokorozumianych nauk z takich dziedzin wiedzy, jak finanse czy rachunkowość. Przytoczone powiedzenie może bowiem równie dobrze zostać poddane ocenie etycznej. W takiej sytuacji będzie ono rozważane przez przedstawicieli takich dyscyplin naukowych, jak filozofia czy teologia. Oczywiście, etyczna próba ustosunkowania się do powyżej sentencji nie jest czymś niezwykłym. Już bowiem w czasach starożytnych i średniowiecznych niektórzy uczeni zastanawiali się nad tym, czy praktyka handlarzy polegająca na droższym sprzedawaniu towarów niż cena ich nabycia jest postępowaniem, które może zostać usprawiedliwione i uznane za moralnie godziwe. Jedną z takich prób podjął jeden z największych myślicieli epoki średniowiecznej, Tomasz z Akwinu, który w swojej *Sumie teologicznej* wprost poświęcił szereg kwestii dotyczących ważności i godziwości różnych transakcji handlowych opartych nie tylko na droższej sprzedaży nabytych towarów, ale również na różnego rodzaju oszustwach czy zaniedbaniach, które mogą pojawić się w związku z handlem. Ten temat jest o tyle ciekawy, że nawet współcześnie konsumentowi zdarza się stawiać pytania dotyczące tego, czy jeżeli został oszukany przez

sprzedawcę (np. wskutek sprzedaży wadliwego towaru bądź przez zapłatę większej wartości niż faktyczna cena nabywanego dobra), to czy taka transakcja jest ważna. Przybliżenie spojrzenia katolickiego uczonego na zarysowany problem może okazać się niezwykle interesujące.

Celem niniejszego opracowania będzie pokazanie oraz uzasadnienie stanowiska, jakie zajął Tomasz z Akwinu w kwestii różnego rodzaju potencjalnych nieprawidłowości, które mogą mieć miejsce podczas zawieranych transakcji handlowych. Osiągnięcie celu pracy będzie możliwe dzięki analizie stanowiska Tomasza wyrażonego w jego najważniejszym dziele, tj. *Sumie teologicznej*. Materiałem źródłowym opracowania będą cztery rozdziały zagadnienia siedemdziesiątego siódmego wspomnianego traktatu<sup>1</sup>. Opracowanie zostanie ustrukturyzowane w pięciu częściach. W pierwszych czterech częściach będzie miało miejsce przybliżenie poszczególnych zagadnień podjętych przez Tomasza, a więc (1) temat sprzedaży pod kątem nieproporcjonalnej wartości sprzedawanego towaru, (2) problem ważności transakcji handlowej w obliczu wadliwości sprzedawanego towaru, (3) kwestia ważności transakcji handlowej w obliczu zatajenia defektu sprzedawanego towaru oraz (4) zagadnienie sprzedawania towarów po cenach wyższych niż cena ich nabycia. W części piątej zostanie usystematyzowane stanowisko Tomasza wraz z podaniem stosowanych przez niego rodzajów uzasadnień.

<sup>1</sup> Dla osiągnięcia celu pracy istotne wydaje się sięgnięcie nie tylko do części systematycznej, ale również do działu zawierającego odparcie poszczególnych zarzutów, gdyż w tej części Tomasz również podaje istotne informacje uzasadniające jego stanowisko.

### Sprzedaż pod kątem nieproporcjonalnej wartości sprzedawanego towaru

Na samym początku swoich refleksji Tomasz stawia problem dotyczący sprzedaży pewnych towarów, po cenach nieproporcjonalnych wobec ich faktycznej wartości. Innymi słowy, Tomasz pyta, czy jest dopuszczalne sprzedanie nabywcy towaru za taką cenę, która jest większa od rzeczywistej wartości sprzedawanego dobra. W systematycznej części swoich rozważań zawartych w *Sumie teologicznej* Tomasz przytacza opinię przeciwną do tej, która do tej pory była dowodzona<sup>2</sup>. Zasadniczym punktem wyjścia pozytywnej części wykładu Tomasza, jest zdanie zapisane w Ewangelii według św. Mateusza, które do historii przeszło jako tzw. złota reguła postępowania (Mt 7,12). Ta zasada zostaje następnie odniesiona przez filozofa do analizowanej przez niego sytuacji. W kontekście dokonanego zestawienia Tomasz zauważa, że nikt nie chciałby się znaleźć w takiej sytuacji, że zapłaciłby za kupowany towar więcej, niż jest on faktycznie wart. W tym kontekście Tomasz uważa za zasadną, próbę uzasadnienia stanowiska przeciwnego, a zatem tego, że sprzedawanie dóbr po cenie wyższej niż ich rzeczywista wartość jest niegodziwe. Podstawową kategorią, którą posługuje się filozof w celu pokazania niesłuszności sprzedawania towarów po cenie wyższej niż jej rzeczywista wartość, jest kategoria oszustwa, które, w opinii Tomasza, zawsze jest grzechem. Takie stanowisko ma swoje uzasadnienie w tym, że oszustwo jest postępowaniem na szkodę bliźniego, co jest moralnie niedopuszczalne. W związku z tym wszelkie kłamstwo, które przecież wiąże się z oszustwem, zdaniem filozofa, powinno zostać z handlu wyeliminowane. W dalszej części swojego systematycznego wykładu Tomasz zauważa, że na stosunek handlowy pomiędzy sprzedającym a kupującym można patrzeć z dwóch perspektyw: od strony samego towaru i od strony bilansu zysku oraz strat.

Istotą zawieranej transakcji handlowej jest wspólne dobro sprzedającego oraz kupującego. Filozof zauważa, że skoro jedna strona transakcji chce pozbyć się posiadanego dobra, a druga strona pragnie go nabyć, to sama zawierana ugoda powinna zostać przeprowadzona w taki sposób, żeby nie obciążała żadnej ze stron bardziej niż drugą. W związku z tym, dla ochrony interesów każdej ze stron, należy, według Tomasza, zatroszczyć się o równowagę wymienianych dóbr po to, żeby obie strony przed i po transakcji dysponowały taką samą wartością handlowanego dobra. Środkiem, który służy zachowaniu równowagi poszczególnych towarów, jest pieniądź. Właśnie za pomocą tego środka strona zbywająca dobro określa jego wartość (Arystoteles 2004: 36; Włudyka 2012: 30).

Zgodnie z opinią Tomasza, wszelkie naruszenie relacji równowagi pomiędzy wartością danego towaru a jego ceną, jest naruszeniem zasady sprawiedliwości. W związku z tym, kiedy sprzedaje się dane dobro po cenie wyższej bądź niższej od jego rzeczywistej wartości, to postępuje się w ten sposób niegodziwie. Oznacza to, że osoba sprzedająca daną rzecz drożej, niż jest ona warta, oraz ten, kto nabywa towar po zaniżonej cenie, dopuszczają się, według Tomasza, niesprawiedliwości (Tomasz z Akwinu 1970: 221-222). Podstawową kategorią, którą posługuje się filozof w celu pokazania

<sup>2</sup> Zgodnie z metodologią przyjętą w *Sumie teologicznej* Tomasz najpierw rozważał tezę, z którą się nie zgadzał. W niniejszym opracowaniu, ze względu na przejrzystość prezentowanych treści, odwrócono nieco kolejność poszczególnych części z *Sumy*.

nia niesłuszności sprzedawania towarów po cenie wyższej niż jej rzeczywista wartość, jest kategoria oszustwa, które, w opinii Tomasza, zawsze jest grzechem. Takie stanowisko ma swoje uzasadnienie w tym, że oszustwo jest postępowaniem na szkodę bliźniego, co jest moralnie niedopuszczalne. W związku z tym wszelkie kłamstwo, które przecież wiąże się z oszustwem, zdaniem filozofa, powinno zostać z handlu wyeliminowane<sup>3</sup>. W dalszej części swojego systematycznego wykładu Tomasz zauważa, że na stosunek handlowy pomiędzy sprzedającym a kupującym można patrzeć z dwóch perspektyw: od strony samego towaru i od strony bilansu zysku oraz strat.

Istotą zawieranej transakcji handlowej jest wspólne dobro sprzedającego oraz kupującego. Filozof zauważa, że skoro jedna strona transakcji chce pozbyć się posiadanego dobra, a druga strona pragnie go nabyć, to sama zawierana ugoda powinna zostać przeprowadzona w taki sposób, żeby nie obciążała żadnej ze stron bardziej niż drugą<sup>4</sup>. W związku z tym, dla ochrony interesów każdej ze stron, należy, według Tomasza, zatroszczyć się o równowagę wymienianych dóbr po to, żeby obie strony przed i po transakcji dysponowały taką samą wartością handlowanego dobra. Środkiem, który służy zachowaniu równowagi poszczególnych towarów, jest pieniądź. Właśnie za pomocą tego środka strona zbywająca dobro określa jego wartość (Arystoteles 2004: 36; Włudyka 2012: 30). Zgodnie z opinią Tomasza, wszelkie naruszenie relacji równowagi pomiędzy wartością danego towaru a jego ceną, jest naruszeniem zasady sprawiedliwości. W związku z tym, kiedy sprzedaje się dane dobro po cenie wyższej bądź niższej od jego rzeczywistej wartości, to postępuje się w ten sposób niegodziwie. Oznacza to, że osoba sprzedająca daną rzecz drożej, niż jest ona warta, oraz ten, kto nabywa towar po zaniżonej cenie, dopuszczają się, według Tomasza, niesprawiedliwości (Tomasz z Akwinu 1970: 221-222).

Patrząc na zawierane transakcje handlowe od strony bilansów zysków i strat Akwinata zauważa, że w pewnych sytuacjach materialna wartość konkretnego towaru nie może przekładać się na całkowitą wartość danego dobra. Trzeba bowiem liczyć się z tym, że oprócz określonej sumy pieniędzy wpływającej na stronę osoby sprzedającej konkretny towar jednocześnie sprzedawca ponowi określoną stratę w postaci pozbycia się wartościowej rzeczy<sup>5</sup>. Z drugiej strony osoba kupująca, chociaż ponosi stratę w postaci pozbycia się pewnej kwoty pieniężnej, to jednocześnie odnosi ona również korzyść w postaci nabycia danego dobra. W tej sytuacji, zdaniem filozofa, sprawiedliwa cena za dany towar powinna być ustalana nie tylko na podstawie wartości materialnej sprzedawanej rzeczy, ale również w oparciu o ponoszoną przez sprzedającego szkodę w postaci pozbycia się danego towaru (Langholm 2009: 10).

W kontekście rozpatrywania transakcji handlowych od strony bilansów zysków i strat Tomasz stawia następujący problem: czy wolno podnieść cenę sprzedawanego towaru w sytuacji, gdy osoba sprzedająca nie ponosi żadnej straty ze sprzedawanego towaru, a osoba kupująca odnosi z tego powodu większą korzyść niż w normalnych okolicznościach? Według Akwinaty odpowiedź na tak postawione pytanie jest prosta: nawet w tej sytuacji podniesienie

<sup>3</sup> W tym kontekście Tomasz przytacza nawet dwa przykłady niegodziwych postępowań w związku z handlem: podstawianie fałszywego kupca podbijającego ceny oraz podstawianie fałszywego sprzedawcy handlującego towarami po niższej cenie.

<sup>4</sup> W tym miejscu Tomasz powołuje się na opinię Arystotelesa.

<sup>5</sup> Por. ciekawy przykład [w:] Niemczyk, Sapała 2013: 19-20.

ceny towaru ponad jego faktyczną wartość nie może zostać moralnie usprawiedliwione. Uzasadnienia dla takiego stanowiska Tomasz dopatruje się w źródle pochodzenia przywołanej korzyści. Skoro bowiem korzyść generowana jest ze stanowiska osoby kupującej, nie sprzedającej, a nie można sprzedawać nieswojego towaru, to w związku z tym podniesienie ceny towaru będzie w tym przypadku, zdaniem filozofa, działaniem niesprawiedliwym. Z drugiej strony średniowieczny myśliciel dopuszcza taką sytuację, że osoba kupująca może dobrowolnie zapłacić sprzedającemu sumę pieniędzy ponad materialną wartość nabywanego towaru. Taki przypadek Tomasz rozpatruje w kontekście cnoty przyzwoitości (Tomasz z Akwinu 1970: 222).

Filozof, w pierwszej części swego opracowania rozważa trzy zasadnicze argumenty, które są podnoszone za obroną zasadności sprzedawania towarów po cenie wyższej niż ich rzeczywista wartość. Po pierwsze, Tomasz odwołuje się do praktyki regulowanej przez odpowiednie kodeksy prawne. Tomasz zauważa bowiem, że w kompetencji prawa cywilnego znajduje się regulowanie sprawiedliwości, w zakresie wymiany poszczególnych dóbr przez ludzi. Skoro zatem prawo cywilne pozwala na takie rozstrzygnięcie, że osoba sprzedająca nabywa dany towar poniżej jego faktycznej wartości, a osoba kupująca sprzedaje jakieś dobro powyżej jego rzeczywistej wartości, to w związku z tym, w świetle tych regulacji, sprzedawanie konkretnego towaru powyżej jego realnej ceny wydaje się jak najbardziej uzasadnione i dopuszczone (Forstater 2015: 11). Odnosząc się do praktyk mających swoje oparcie w kodeksie prawnym, filozof zwraca uwagę na dwie kluczowe kwestie: ograniczony zasięg prawa stanowionego oraz jego relacja do prawa Bożego. Prawo stanowione, jak zauważa Tomasz, nie zostało ustanowione tylko dla wybranej części społeczeństwa, ale dla całego narodu, w którym znajdują się zarówno ludzie prawi, jak i grzesznicy. Z tego powodu celem prawa ludzkiego nie jest wyeliminowanie wszystkich potencjalnie złych zachowań w danym społeczeństwie, ale tylko tych, które uniemożliwiają wzajemne współzycie członków danej wspólnoty, a do takich nie należy problem sprzedawania towarów ponad ich faktyczną wartość<sup>6</sup>. Z drugiej strony średniowieczny myśliciel odwołuje się do wymagań stawianych przez Boże prawo. Jego zdaniem ustawodawstwo Boże zabrania wszelkich przejawów niesprawiedliwości w transakcjach handlowych, stąd sprzedawanie towarów ponad ich faktyczną wartość jest zaciąganiem winy moralnej (Tomasz z Akwinu 1970: 220, 222-223)<sup>7</sup>.

Drugi schemat argumentacyjny przytaczany przez Tomasza oparty został na argumentacji z autorytetu i opracowany w oparciu o dwa świadectwa. Pierwszym z nich jest powszechnie powtarzany w jego czasach slogan przytaczany jeszcze przez Augustyna, że ludzie chcą tanio kupować, a drogo sprzedawać<sup>8</sup>. Drugim natomiast

jest pewien fragment skryptyrystyczny informujący o radości osoby sprzedającej z zawarcia dobrego układu handlowego, zgodnie z którym udało jej się nabyć pewne dobro za cenę znacznie niższą niż ta, ile dana rzecz była warta (Prz 20,14). Logika tej argumentacji jest taka, że skoro nawet powszechnie uznawane autorytety (Augustyn, Pismo Święte) wypowiadają się przychylnie na temat analizowanego sposobu transakcji, to w związku z tym musi on być moralnie godziwy. Odnosząc się do drugiego z przywołanych argumentów, Tomasz zauważa, że funkcjonowanie jakichś aforyzmów w powszechnym obiegu nie musi wcale oznaczać prawości moralnej tych postaw, które one przedstawiają. Może zatem być tak, że jakieś przysłowie zachęca do postępowania w sposób grzeszny. Zdaniem filozofa tak właśnie jest w analizowanym przypadku. Slogan przywołany przez Augustyna nie odzwierciedla przekonań Ojca Kościoła dotyczących moralnej godziwości sprzedawania towarów po zawyżonej cenie, ale jest po prostu przytoczeniem funkcjonującego w obiegu hasła bez jego oceny moralnej (Tomasz z Akwinu 1970: 221, 223).

Trzeci wreszcie argument wysuwany na rzecz zasadności sprzedawania towarów powyżej ich rzeczywistej ceny oparty został na pewnej wypowiedzi innego uznawanego autorytetu, Arystotelesa, który w *Etyce nikomachejskiej* uznał możliwość zawierania transakcji handlowej nie według wartości materialnej sprzedawanego towaru, ale według korzyści, którą obie strony odnoszą (Arystoteles, 1996: 257). Mogą zatem pojawić się takie sytuacje, że komuś bardzo zależy na nabyciu określonego dobra w celu osiągnięcia jakiejś innej korzyści bądź uniknięcia jakiegoś niebezpieczeństwa. W takim przypadku nabycie konkretnego dobra jest jedynie środkiem prowadzącym do osiągnięcia jakiegoś innego celu. Logika tej argumentacji jest taka, że skoro nawet Arystoteles pozwolił na wspomniane rozwiązanie, to konsekwentnie można uznać zasadność nabywania towarów za cenę wyższą niż ich faktyczna wartość.

Tomasz, co ciekawe, uznaje zasadność przedstawionego powyżej wniosku. Nie wynika z tego natomiast, że jego zdaniem przekłada się ono na godziwość zawyżania ceny towaru ponad jego faktyczną wartość. Tomasz uważa, że równość korzyści stron sprzedającej i kupującej (nie tylko w aspekcie materialnym) jest istotne, ale w zakresie relacji przyjacielskich pomiędzy obiema stronami. W przypadku sprzedaży konkretnych dóbr natomiast Tomasz uważa, że powinna zostać zachowana w pierwszej kolejności równowartość materialna ze względu na materialny przedmiot handlu (Tomasz z Akwinu 1970: 221, 223).

### Problem ważności transakcji handlowej w obliczu wadliwości sprzedawanego towaru

Drugim z zagadnień podejmowanych przez Tomasza w kontekście potencjalnych oszustw w związku ze sprzedażą i kupnem jest problem ewentualnego uznawania ważności zawartej transakcji handlowej w sytuacji, gdy sprzedawany towar jest w jakiś sposób wadliwy. Przenosząc rozważany problem na grunt współczesnej terminologii, można powiedzieć, że Tomasz podejmuje problematykę reklamacji wadliwego towaru. Punktem wyjścia filozofa dla refleksji podjętej w systematycznej części swego traktatu jest opinia obecna w jednym z pism Ojca Kościoła Ambrożego, w której biskup stwierdza, że ludzie uczciwi nie powinni dopuszczać się kłamstwa, przez które mogą skrzywdzić innych ludzi. Co więcej, w tym samym miejscu Ambroży

napisał, że ludziom uczciwym nie wypada nabywać bogactwa w sposób podstępny (Ambroży 1967: 188-190).

Żeby rzetelnie odnieść się do postawionego w tej części traktatu zagadnienia, średniowieczny myśliciel stawia pytanie, jakie wady może posiadać sprzedawany przedmiot. Na tak postawione pytanie odpowiada w trojaki sposób: towar może mieć pewne uchybienia w zakresie gatunku, ilości lub jakości. Wadliwość gatunkową Tomasz charakteryzuje jako zmieszanie w jakiejś rzeczy właściwości dwóch (lub więcej) różnych substancji do tego stopnia, że wyjściowy przedmiot traci swoją pierwotną naturę. Dla przykładu takim uchybieniem może być sprzedawanie podróbki złota pod pozorem prawdziwego złota. Uchybienie ilościowe Tomasz rozumie jako zmienianie faktycznej ilości sprzedawanego towaru i wiąże je z różnymi przyrządami odmierzającymi. Przy tym uchybieniu następuje zatem rozbieżność pomiędzy ilością deklarowaną kupcowi a ilością sprzedanego mu towaru. Pozorna równość ilościowa może być fałszowana np. przez wykorzystanie fałszywych odważników. Pod trzecim wreszcie uchybieniem w zakresie jakościowym Tomasz dopatruje się zmieniania użyteczności i przydatności sprzedawanego towaru (najczęściej przez zaniżenie). Jako przykład przytacza przypadek sprzedawania zwierzęcia ułomnego lub chorego jako zwierzęcia zdrowego, a więc w pełni zdolnego do pracy (Tomasz z Akwinu 1970: 224-225). Tę dywersyfikację filozof konkluduje stwierdzeniem, że nie ma tak naprawdę znaczenia, którego z tych uchybień dopuściłby się sprzedawca – we wszystkich przypadkach bowiem Tomasz przewiduje dwa zasadnicze rodzaje konsekwencji: moralną oraz materialną. W przypadku pierwszej Tomasz opowiada się za popełnieniem grzechu przez osoby postępujące w taki sposób. W tym kontekście jednak czyni pewne zastrzeżenie. Może bowiem zdarzyć się taka sytuacja, że osoba sprzedająca nie jest świadoma wadliwości sprzedawanego przez siebie towaru. Zdaniem filozofa, wtedy nie zaciąga ona żadnej winy moralnej, co jednak nie zwalnia ją w żaden sposób z odpowiedzialności materialnej. W przypadku drugiej konsekwencji średniowieczny myśliciel uważa, że na sprzedawcy ciąży obowiązek przyjęcia sprzedanego towaru posiadającego któryś z wymienionych defektów, od razu po tym, jak odkryje wadliwość sprzedanego towaru (Falkowska 2010: 292; Górska-Warsewicz 2005: 153).

Dotychczasowe rozważania Tomasza dotyczyły jedynie uchybienia (świadomego bądź nie) od strony osoby sprzedającej. Nie wynika z tego jednak, że Tomasz nie dopuszczał możliwości powstania uchybienia od strony kupującego. Przeciwnie, filozof bowiem zauważa, że w pewnych sytuacjach wiedza osoby kupującej co do faktycznej wartości sprzedawanego towaru może być większa niż wiedza sprzedającego. Taka sytuacja ma miejsce na przykład wtedy, gdy sprzedawca odstępuje jakiś towar nabywcy w przekonaniu, że jest to brząz, podczas gdy faktycznie sprzedawane dobro jest złotem. Również w takim kontekście średniowieczny myśliciel przywołuje wymienione wcześniej kategorie defektu towaru (co do gatunku, ilości, jakości) i konkluduje, że niezależnie od niego osoba kupująca, po odkryciu uchybienia, jest zobowiązana do zwrotu nabytego dobra (Tomasz z Akwinu 1970: 225)<sup>9</sup>.

Pozytywną część wykładu Tomasza, jak w każdym przypadku, wzbogaca poczyniona przez niego refleksja na polu próby uzasadnienia tezy przeciwnej, w tym przypadku twierdzenia, że defekt

sprzedawanego towaru nie wpływa na ważność zawieranej transakcji handlowej. Tomasz przytacza trzy kontrargumenty oparte na poszczególnych kategoriach defektu towaru. Pierwszym z argumentów mogącym potwierdzać takie stanowisko jest funkcjonalne wykorzystanie nabywanego dobra. Ktoś bowiem mógłby stwierdzić, że podstawowym wykorzystaniem nabywanego dobra jest przeznaczenie go do funkcji, do której został przewidziany. A zatem skoro na przykład dana rzecz zakupiona w przekonaniu, że jest złotem (podczas gdy faktycznie nim nie jest), miała służyć do wyrobu złotych naczyń, to nie ma znaczenia jej prawdziwa tożsamość, ponieważ i tak istnieje możliwość wyrobienia z niej naczyń, które swoim zewnętrznym wyglądem będą emitować wygląd złota. Skoro zatem nawet uchybienie co do gatunku (a zatem to najpoważniejsze) nie jest przeszkodą w zakresie funkcjonalności, to tym bardziej uchybienia innego gatunku (ilościowe, jakościowe) nie powinny takie być.

Zbijając taki tok rozumowania, Tomasz z jednej strony pogłębia analizy dotyczące wykorzystanej kategorii użyteczności. Otóż zdaniem Tomasza jest prawdą, że towar z defektem gatunkowym może emitować pewne właściwości dobra niepodrobionego, niemniej wcale nie wynika z tego, że jest on w stanie przejąć wszystkie jego atrybuty. Odwołując się do konkretnego przykładu, średniowieczny myśliciel zauważa, że prawdziwe złoto czy srebro, w przeciwieństwie do wszelkich podróbek, są przydatne w medycynie oraz dłużej zachowują swą czystość. Wreszcie Tomasz zauważa, że prawdziwe kruszce są cenione przez nabywców ze względu na swą naturalną szlachetność, której są pozbawione wszelkie podróbki, a zatem zestawianie na jednym poziomie oryginałów oraz fałszywek wydaje się działaniem wprowadzającym w błąd. W kontekście tych rozważań Tomasz konkluduje, że sprzedawanie towarów z analizowanym defektem jest postępowaniem niesprawiedliwym, a zatem takim, które nie powinno mieć miejsca. Na samym końcu, w kontekście tego problemu, filozof rozważa jeszcze ewentualność wytwarzania przez chemików prawdziwych kruszców, a zatem takich, które posiadają wszelkie właściwości naturalnie wytworzonych metali szlachetnych. Tomasz uważa, że sprzedawanie takich produktów nie naruszałoby norm handlowych, a zatem mogłoby zostać dopuszczone. Takie stanowisko uzasadnia faktem, że sztuka ma prawo do posługiwania się naturalnymi przyczynami do osiągania naturalnych skutków (Tomasz z Akwinu 1970: 224, 225-226)<sup>10</sup>.

Drugi z argumentów mający uzasadniać ważność transakcji handlowej, w której sprzedano towar z jakimś defektem, bazuje przede wszystkim na aspekcie ilościowym i odnosi się do relatywności w zakresie posiadanych przez ludzi przyrządów mierniczych. Zwolennicy pewnych uchybień w transakcjach handlowych argumentowali, że w różnych miastach sprzedawcy posługują się różnymi przyrządami mierniczymi, przy pomocy których określana jest ilość sprzedawanego towaru<sup>11</sup>. W związku z tym niemożliwe staje się ustalenie obiektywnej miary, którą można byłoby jednakowo określać ilość sprzedawanego towaru w poszczególnych miastach i krajach. To z kolei sprawia, że niemożliwe staje się uniknięcie sytuacji, w której następuje sprzedaż towaru bez jakiegokolwiek defektu.

<sup>10</sup> W tym kontekście Tomasz powołuje się na opinię Augustyna. Zob. Augustyn 1996: 129-132.

<sup>11</sup> Dodatkową racją takiego rozwiązania było niekiedy powoływanie się na analogiczne spostrzeżenie samego Arystotelesa. Zob. Arystoteles 2004: 182.



Tomasz nie polemizuje z twierdzeniem, że nie istnieje obiektywna miara pozwalająca na jednakowe odmierzenie ilości sprzedawanego towaru – zgadza się z twierdzeniem, że miara ta jest różna w poszczególnych krajach. Jego zdaniem w żaden sposób nie przekłada się to jednak na twierdzenie, że można dopuszczać ważność transakcji handlowej nawet pomimo defektu ilościowego towaru (Habryn-Motawska 2010: 113). Zdaniem filozofa w każdym kraju powinna zostać określona miara sprzedawanych w danym państwie rzeczy zależna od zapotrzebowania na dane dobro. Jeżeli zostanie to ustalone, strony transakcji są zobowiązane do przestrzegania tych zasad regulowanych przez właściwe ustawy państwowe (Tomasz z Akwinu 1970: 224, 226).

Trzeci wreszcie kontrargument przeciwko tezie zasadniczej Tomasa dotyczył defektu związanego z jakością sprzedawanego towaru. Zwolennicy ważności transakcji handlowej pomimo wadliwości sprzedawanego towaru twierdzili, że rozpoznanie faktycznej jakości danego dobra jest sprawą bardzo trudną i wymaga specjalistycznej wiedzy, której kupcy po prostu mogą być pozbawieni. Skoro zatem osoby handlujące nie są w stanie (bez własnej winy) ustalić rzeczywistej jakości sprzedawanego towaru, oznacza to, że nie ma możliwości uniknięcia wadliwości zawieranych transakcji. Jeżeli zaś wadliwość zawieranych transakcji miałyby być warunkiem koniecznym anulowania zawieranych umów handlowych, należałoby całkowicie zawiesić transakcje handlowe, co jest absurdalne. W konsekwencji zatem należy uznać, że defekt sprzedawanych towarów nie może wpływać na ważność samych transakcji.

Po raz kolejny średniowieczny myśliciel nie polemizuje z twierdzeniem, że poznanie wszystkich właściwości rzeczy sprzedawanej wymaga specjalistycznej wiedzy, której kupcy są pozbawieni. Dla odrzucenia przytoczonego kontrargumentu Tomasz odwołuje się do kategorii użyteczności. Zauważa bowiem, że wartość sprzedawanych rzeczy z perspektywy osoby kupującej nie leży w naturze poszczególnych bytów, ale właśnie w ich użyteczności dla osoby nabywającej dany towar (Augustyn 2015: 420-421)<sup>12</sup>. Rozeznanie funkcjonalności poszczególnych rzeczy nie jest zaś wiedzą leżącą poza kompetencjami handlarzy – zarówno kupujący, jak i sprzedający są w stanie bez większego wysiłku poznać te właściwości, które stanowią o użyteczności sprzedawanego towaru. Oczywiście, każde dobro może posiadać pewne dodatkowe właściwości nieznanne obu stronom transakcji, a wiadome specjalistom, niemniej, zdaniem filozofa, ani sprzedawca, ani kupujący nie są zobowiązani do ich znajomości. W kontekście tych rozważań Tomasz uważa, że defekt jakościowy, nie może przemawiać za ważnością transakcji (Tomasz z Akwinu 1970: 224, 226).

### Problem ważności transakcji handlowej w obliczu zatajenia defektu sprzedawanego towaru

Punktem wyjścia dla systematycznej refleksji Tomasa w zakresie zagadnienia ważności transakcji handlowych przy zatajonych przez sprzedawcę defektach towaru jest opinia jednego z Ojców Kościoła, Ambrożego, który w jednym ze swoich pism stwierdził, że w zawieranych umowach należy wyjawiać wadliwość sprzedawanego towaru pod rygorem nieważności transakcji. Biskup Mediolanu uważał zatem,

<sup>12</sup> W tym kontekście Tomasz przytacza przykład konia, którego cena jest czasami wyższa niż cena niewolnika, mimo że oba byty dzieli olbrzymia różnica substancjalna.

że zatajenie defektu danego dobra przez osobę sprzedającą powoduje oszustwo, które z kolei przekłada się na nieważność zawartej transakcji (Ambroży 1967: 186-187)<sup>13</sup>. Ta nieważność zaś obliuguje sprzedawcę do przyjęcia zakupionego towaru i wypłacenia wpłaconej mu kwoty.

Sam Tomasz natomiast, zanim podejmie właściwą refleksję nad postawioną problematyką, prowadzi rozważania na polu ogólnym w zakresie udzielania pomocy oraz narażania na niebezpieczeństwo. Według niego nie ma takiej sytuacji, w której byłoby dopuszczalne narażanie na niebezpieczeństwo, nie zawsze natomiast ludzie są zobowiązani do udzielania pomocy czy dawania rad. Te spostrzeżenia są następnie przenoszone przez filozofa na obszar zawieranych transakcji handlowych. Otóż, jeżeli sprzedawca nie ujawni defektów sprzedawanego towaru, przyczynia się do tego, że kupujący może ponieść jakąś szkodę, w związku z nabyciem konkretnego dobra. W takim przypadku z kolei to sam sprzedawca naraża kupującego na niebezpieczeństwo i szkodę właśnie ze względu na zatajenie wadliwości sprzedawanego towaru (Tomasz z Akwinu 1970: 227-228; Anderson 2018: 146).

Należy jednak podkreślić, że te refleksje średniowiecznego myśliciela dotyczą tylko sytuacji, w której następuje sprzedanie wadliwego towaru po cenie takiej, jaką posiada towar bez danego defektu. W tej sytuacji bowiem następuje dysproporcja pomiędzy deklarowaną ceną sprzedaży a faktyczną wartością wadliwego towaru, co wprowadza osobę kupującą w błąd (Jasińska 2010: 209). Owo wprowadzenie w błąd polega na tym, że kupujący odbiera dany towar jako w pełni sprawny, podczas gdy faktycznie zapłacił określoną cenę za dobro, które nie wykazuje oczekiwanego stopnia sprawności wynikającego z deklarowanej przez sprzedawcę ceny<sup>14</sup>. Tomasz wyraźnie stwierdza, że w tego typu sytuacjach następuje oszukanie osoby kupującej przez sprzedawcę, wskutek czego sprzedawca zobowiązany jest w sumieniu do naprawienia spowodowanej krzywdy osoby kupującej<sup>15</sup>.

Inaczej natomiast, zdaniem Tomasa, dzieje się w przypadku sprzedawania wadliwego towaru po odpowiednio zmniejszonej cenie. W tym konkretnym przypadku Tomasz dopuszcza nawet możliwość zatajenia defektu towaru przez sprzedawcę w celu ochrony własnych interesów. Formułując takie stanowisko, filozof twierdzi, że sprzedawca postępuje uczciwie, zaniżając cenę związaną z brakiem pełnej użyteczności sprzedawanej rzeczy. Z drugiej zaś strony średniowieczny myśliciel jest świadomy roszczeń, które mogłaby wysunąć osoba kupująca, gdyby dowiedziała się o wadliwości towaru – po prostu mogłaby zażądać obniżenia ceny poniżej już obniżonej wartości przez sprzedawcę<sup>16</sup>. W tym przypadku utajenie defektu towaru ma na celu chronić dobro sprzedawcy (Tomasz z Akwinu 1970: 228).

Wobec ważności transakcji handlowej zawartej wskutek zatajenia wadliwości towaru w czasach Tomasa przytaczano kilka zasadniczych argumentów, broniących ważności umowy zawartej w takich okolicznościach<sup>17</sup>. Po pierwsze, adherenci takiego rozwiązania odwo-

<sup>13</sup> Ten wniosek wynika z tego, że w innych okolicznościach klient nie podjąłby decyzji o zakupie danego towaru. Por. Grzybczyk 2012: 115.

<sup>14</sup> Tomasz wymienia konkretne przykłady nieuczciwej sprzedaży: sprzedanie kulawego konia jako szybkiego, domu grożącego zawaleniem jako sprawnego budynku i zepsutej czy zatrutej żywności jako dobrej.

<sup>15</sup> Zwolnienie sprzedawcy od odpowiedzialności w chwili pozbycia się towaru byłoby niesprawiedliwe. Por. Chwałek 2003: 200.

<sup>16</sup> Oczywiście Tomaszowi chodzi o zaniżenie przez kupującego ceny poniżej faktycznej wartości wadliwego towaru.

<sup>17</sup> Tych argumentów jest cztery. W niniejszym opracowaniu ograniczono się do przytoczenia jedynie trzech argumentacji – jeden z nich ma wyraźnie teologiczny charakter, a zatem odbiega od zamierzonego przedstawienia argumentowania na polu ściśle filozoficzno-etycznym.

tywali się do zdrowego osądu kupca i zachowawczej postawy sprzedającego. Skoro bowiem osoba sprzedająca nie zmusza swego klienta do nabycia reklamowanego towaru, decyzja kupna leży w całości po stronie kupującego. A zatem to w interesie kupca leży dokładane zbadanie i weryfikacja jakości kupowanego dobra. Jeżeli zatem dojdzie do pomyłki po jego stronie przejawiającej się w tym, że nie zbada należyście danego dobra i zakupi towar wadliwy, sprzedawca nie może zostać obciążony żadną odpowiedzialnością, ponieważ to kupujący popełnił błąd w swoim osądzie.

Generalnie Tomasz nie zgadza się z tym stanowiskiem. Filozof nie kwestionuje co prawda możliwości zatajenia przez sprzedawcę wad towaru w sytuacji, gdy poszczególne defekty są jawne, dzięki czemu klient ma możliwość wyrobienia sobie pełnej opinii o towarze, który zamierza nabyć, niemniej w innej sytuacji inaczej patrzy na ten problem. Zdaniem średniowiecznego myśliciela sprzedawca, nie ujawniając ukrytych defektów towaru, które są mu wiadome, a mogą być trudne do zaobserwowania przez kupującego, postępuje w sposób nieuczciwy. Owa nieuczciwość przejawia się w tym, że sprzedawca uniemożliwia tak naprawdę kupcowi wyrobienie sobie pełnego sądu o nabywanej rzeczy, do którego to sądu kupujący ma prawo (Tomasz z Akwinu 1970: 226-227, 228; Arystoteles 2004: 79). Drugi z argumentów wykorzystywany w celu obrony prawa osoby sprzedającej do utajania wadliwości sprzedawanych przez siebie towarów nawiązuje do bezsensowności takiego postępowania. Otóż zwolennicy ważności transakcji handlowych zawartych wskutek odwołania się do zatajenia defektu sprzedawanych dóbr argumentowali, że sprzedawca postępujący w ten sposób byłby po prostu głupi i uniemożliwiałby sobie zdobywanie zapłaty, co jest działaniem absurdalnym. Dodatkowo adherenci tej argumentacji sięgali po wypowiedź przypisywaną Cynceronowi, w której ten starożytny pisarz miał wprost nazwać podobny rodzaj postępowania niedorzecznością (Marcus Tullius Cicero 1960: 498-500). Żeby więc sprzedawca nie mógł zostać oskarżony o przywołane wady (głupotę, bezsensowne myślenie, niedorzeczne postępowanie), powinien mieć prawo do zatajenia wadliwości sprzedawanych przez siebie towarów, byle tylko przekonać potencjalnego kupca do ich nabycia.

W swej kontrargumentacji Tomasz odwołał się do wykorzystanego przykładu z heroldem, przynajmniej w tej materii rację swoim adwersarzom: jest prawdą, że herold postępujący w ten sposób, działałby głupio i odstraszałby potencjalnych kupców, i to nie pojedynczych, ale całe gromady. Takie postępowanie zatem, zdaniem Tomasa, faktycznie nie może otrzymać akceptacji. Nie zmienia to jednak tego, że filozof optuje za koniecznością ujawniania wadliwości sprzedawanych towarów poszczególnym kupującym. Celem takiego postępowania jest właśnie umożliwienie potencjalnemu nabywcy wyrobienie sobie właściwego sądu o danym dobru. Średniowieczny myśliciel zauważa, że sam fakt określonego defektu towaru nie musi od razu wykluczać możliwości jego nabycia. Może bowiem zajść taka sytuacja, że wadliwy towar posiada jakieś inne zalety, które są pożądane przez nabywcę do tego stopnia, że jest on gotów „przymknąć oko” na posiadany przez ten towar defekt. W przypadku herolda natomiast ten mógłby odstraszyć potencjalnych nabywców do tego stopnia, że ci mogliby nie zainteresować się danym towarem nawet pomimo posiadanych przez niego innych zalet (Tomasz z Akwinu 1970: 227, 228-229). Ostatni z argumentów, odwołuje się do pewnych szczególnych okoliczności, w których może nastąpić obniżenie ceny sprzedawane-

go dobra. Adherenci niewyjawiania wadliwości towaru zauważyli, że w pewnych sytuacjach kupiec ma prawo do zaniechania ogłoszenia jakiegś istotnej wiadomości. Dzieje się tak np. wtedy, gdy osoba sprzedająca zboże przyjeżdża do kraju, gdzie jego brakuje. Z tego powodu ma szansę sprzedać dane dobro za dobrą dla niej cenę. Z drugiej strony może być świadoma tego, że niebawem mają przybyć w to miejsce inni sprzedawcy zboża. Wyjawienie tej informacji sprawiłoby, że kupcy zmusiliby ją do obniżenia ceny towaru ze względu na większą konkurencję w ich mieście. Skoro zatem w tej sytuacji kupiec ma prawo do zatajenia pewnych informacji dla własnego dobra, to analogicznie, zdaniem zwolenników tej argumentacji, sprzedawca powinien mieć prawo do zatajenia defektów rzeczy sprzedawanych. Co ciekawe, Tomasz nie kwestionuje pierwszej części przedstawionego powyżej rozumowania. Jego zdaniem jest prawdą, że w tej sytuacji kupiec postępuje rozsądnie, nie wyjawiając przyjazdu innych sprzedawców, i, co więcej, nie działa wbrew zasadzie niesprawiedliwości (Anderson 2018: 146)<sup>18</sup>. Tomasz nie zgadza się jednak na to, żeby obie sytuacje zestawiać. Zauważa bowiem, że w przytoczonej sytuacji wartość sprzedawanego towaru zmniejszy się w przyszłości, a zatem nie dotyczy obecnej chwili. W przypadku zatajenia defektu towaru natomiast kupujący ma do czynienia z aktualnym momentem, w którym następuje próba oszukania go ze strony sprzedającego. Skoro zatem, zdaniem filozofa, nie są to te same sytuacje, to nie można przenosić wniosków wyciągniętych w oparciu o jeden przykład na okoliczności drugiej sytuacji (Tomasz z Akwinu 1970: 227, 229).

### Problem sprzedaży towarów po cenach wyższych niż cena ich nabycia

Zgodnie z modelem przyjętym przez Tomasa jego pozytywny wykład otwiera swoisty punkt wyjścia, teza bądź cytaty, które stanowią podstawę dalszej refleksji. W przypadku tego problemu Tomasz odwołuje się do wypowiedzi przypisywanej Augustynowi. Ten Ojciec Kościoła miał stwierdzić w jednym ze swoich pism, że różnego rodzaju grzechy, które może popełnić kupiec wskutek poniesienia straty (przeklinanie, kłamstwo, składanie fałszywej przysięgi), nie pochodzą z rzemiosła kupieckiego jako takiego, ale z winy człowieka (Augustyn 1986: 251-252). Skoro zatem powyżej wymienione przywary nie są w sposób konieczny generowane przez sztukę handlową, wynika z tego, zdaniem średniowiecznego myśliciela, że samo handlowanie przez odwoływanie się do zasady „taniej kupić, drożej sprzedać” nie jest niewłaściwe czy niestosowne. Żeby znaleźć uzasadnienie dla tezy, że sprzedawanie towarów po cenie wyższej niż ich nabycie jest słuszne, filozof sięga do wypowiedzi Arystotelesa dotyczącej rodzaju prowadzonych wymian. Według Stagiryty ta może być dwojaka: naturalna i konieczna oraz nienaturalna i niekonieczna. Przez pierwszy rodzaj wymiany Arystoteles rozumie handel polegający na przekazywaniu tego, co jest niezbędne do życia za pośrednictwem wymiany towarów (dóbr materialnych na dobra materialne lub dóbr materialnych za pieniądze). Istotne jest to, że celem tego rodzaju wymiany jest zaspokojenie koniecznych potrzeb życiowych. Pod drugim rodzajem wymiany Stagiryta rozumie taki handel, który polega na wymianie towarów w celu osiągnięcia zysku<sup>19</sup>. Sam Arystoteles pochwała pierwszy rodzaj

<sup>18</sup> Tomasz uważa, że gdyby kupiec wyjawiał tę informację, postąpiłby cnotliwie.

<sup>19</sup> Według Tomasa pierwszy rodzaj handlu jest bardziej domeną ekonomistów i polityków, drugi zaś – kupców.

wymiany, drugi natomiast gani ze względu na żądzę zysku, która nie jest chwalebna sama w sobie (Arystoteles 2004: 36-37).

Niemniej Tomasz łagodzi nieco dość radykalne stanowisko starożytnego filozofa. Według Tomasza chociaż zysk będący właściwym celem handlu drugiego rodzaju nie jest sam w sobie czymś chwalebny czy godnym naśladowania, to jednocześnie nie jest również ze swej natury czymś nieostojnym czy nieetycznym. Klucz do właściwego zakwalifikowania tego rodzaju handlu leży w intencji osoby handlującej. Jeżeli kupiec traktuje zysk jako cel sam w sobie, w zawieranych przez siebie transakcji handlowych, to drugi z wymienionych rodzajów handlu jest niegodziwy. Jeżeli natomiast sprzedawca traktuje zysk jako zapłatę za swoją pracę, która to zapłata jest jedynie środkiem do spożytkowania go na inne godziwe dobra, to wtedy taki handel nie jest niewłaściwy i, zdaniem Tomasza, może zostać moralnie usprawiedliwiony (Tomasz z Akwinu 1970: 230-231; Jennings 2015: 42).

W traktacie Tomasza spotkać się można z trzema głównymi argumentami wysuwanymi niekiedy przeciwko praktyce sprzedawania towarów drożej niż cena ich nabycia. Pierwszy z nich odwoływał się do wypowiedzi dwóch ważnych pisarzy kościoła (Jana Chryzostoma i Kasjodora). Wspomniani chrześcijanie zestawiali w swoich pismach przekupniów wypędzonych przez Jezusa ze świątyni jerozolimskiej z ludźmi, którzy sprzedają nabyte towary po cenie droższej niż wartość ich nabycia. Z przekazów ewangelicznych wiadomo natomiast, że Chrystus wyrzucił wspomnianych handlarzy ze względu na niegodziwe postępowanie. Na zasadzie zestawienia obu sytuacji można zatem byłoby stwierdzić, że ten rodzaj handlu, w świetle wypowiedzi Chryzostoma i Kasjodora, jest przewinieniem moralnym.

Tomasz, polemizując z tą argumentacją, ponownie odwołuje się do intencji poszczególnych ludzi. Zdaniem filozofa wartościowanie moralne droższej sprzedaży towarów zakupionych po niższej cenie zależy od tego, w jakim celu takie transakcje handlowe zawierają poszczególni kupcy. Jeżeli ich celem właściwym jest chęć zysku, w takim przypadku, według średniowiecznego myśliciela, faktycznie następuje niegodziwość działania. Jeżeli natomiast takie postępowanie jest jedynie celem środkowym, ale nie ostatecznym, to wtedy analizowane działanie może zostać usprawiedliwione. Tomasz zauważa również, że w pewnych przypadkach kupiec dokonuje ulepszenia nabytej rzeczy, zanim sprzeda ją drożej. Takie postępowanie filozof rozumie jako przyjęcie przez handlarza słusznego wynagrodzenia za pracę, którą poświęcił na ulepszenie danego dobra (Tomasz z Akwinu 1970: 229, 231).

Drugi argument odwoływał się do kategorii sprawiedliwości. Otóż niektórzy uważali, że prosta zasada sprawiedliwości żąda od handlarzy tego, żeby nie podbijali ceny nabytego towaru, ponieważ w ten sposób wprowadzają potencjalnego kupca w błąd co do jego rzeczywistej wartości. Średniowieczny myśliciel w swej kontrargumentacji zauważa, że różne okoliczności mogą wymusić na sprzedawcy podniesienie wartości nabytego uprzednio towaru. Osoba, która nabyła jakiś towar, może go drożej sprzedać np. w sytuacji, gdy dokonano ulepszenia danego dobra albo gdy upływający czas podniósł jego wartość wskutek powstałego deficytu i zapotrzebowania na dany towar. W każdym razie filozof wyraźnie podkreśla, że nie może zostać usprawiedliwiona sytuacja, w której sprzedaż nabytego towaru po zwiększonej cenie jest celem samym w sobie (Tomasz z Akwinu 1970: 229, 231).

Trzeci wreszcie argument przeciwko praktyce tańszego kupowania i droższego sprzedawania tego samego towaru sięgał z jednej strony do autorytetu Hieronima, z drugiej zaś strony odwoływał się do praktyk obyczajowych osób duchownych. Zwolennicy tej argumentacji podkreślali, że wspomniany Ojciec Kościoła bardzo ostro ostrzegał przed takimi duchownymi, którzy wzbogacali się na handlu. Zdaniem zwolenników zakazu sprzedawania towarów po cenie wyższej niż wartość ich nabycia zakaz prowadzenia handlu przez osoby duchowne wziął się stąd, że handel polegający na droższej sprzedaży nabytych uprzednio dóbr jest działaniem niegodziwym. Skoro zatem taki handel jest działaniem niegodziwym, powinien on zostać zakazany.

Tomasz uważa, że dla należytego zrozumienia wadliwości tej argumentacji należy poczynić pewne rozróżnienie, którego zwolennicy powyższego argumentu nie poczynili. Członkowie kleru nie powinni powstrzymać się jedynie od tego, co jest grzeszne, ale również od tego, co do zła może prowadzić, chociaż samo w sobie takie nie jest. Dalej filozof zauważa, że handel jest ściśle związany z troską o rzeczy doczesne, podczas gdy uwaga osób duchownych w pierwszej kolejności powinna zostać skoncentrowana na sprawach Bożych. Z tego powodu o ile Tomasz widzi uzasadnienie dla prowadzenia przez osoby duchowne handlu opartego na nabywaniu dóbr koniecznych do życia i utrzymania, o tyle nie widzi on potrzeby, żeby członkowie kleru narażali się na możliwość popełnienia grzechu wskutek prowadzenia handlu zmierzającego do osiągnięcia zysku (Tomasz z Akwinu 1970: 230, 231-232).

### Wizja godziwości i niegodziwości transakcji handlowych według Tomasza

Podjętą próbę odtworzenia, w oparciu o przeanalizowany materiał źródłowy, stanowiska Tomasza w kwestii jego wizji układów handlowych, należy stwierdzić, że Tomasz nie był całkowitym przeciwnikiem bogacenia się przez zawierane układy handlowe. Jest prawdą, że filozof nie akceptował praktyki pomnażania majątku jako celu samego w sobie, ale jednocześnie średniowieczny myśliciel w sposób wyraźny uważał za działanie godziwe takie postępowanie, które traktowało zdobywanie pieniędzy jako środek prowadzący do innych celów. „Problem” godziwości bądź nie samej chęci zysku nie leży zatem po stronie działania, ale po stronie intencji sprzedawcy.

Należy podkreślić, że Tomasz kładł bardzo duży nacisk na obowiązywanie zasady sprawiedliwości w handlu, i to do tego stopnia, że to od niej uzależniał ważność zawieranych transakcji handlowych. Samą sprawiedliwość Tomasz wydawał się rozumieć jako pewien rodzaj równowagi po stronie sprzedawcy oraz kupca. Można by się pokusić o próbę określenia owej równowagi w ten sposób, że w wyniku dokonanej umowy handlowej stan posiadania sprzedawcy i kupca powinien być wartościowo taki sam jak stan przed transakcją. A zatem osoba sprzedająca pod kątem wartościowym posiada ten sam stan posiadania, ponieważ w miejscu posiadanego uprzednio towaru ma jego równowartość w postaci środków pieniężnych (Anderson 2003: 13). Podobnie stan posiadania kupca jest taki sam (nie ten sam) w tym sensie, że po transakcji jest on w posiadaniu towaru, którego wartość jest równa cenie środków pieniężnych, których się pozbył. Oczywiście, należy wyraźnie podkreślić, że Tomasz odwołuje się do obiektywnie rozumianej równowagi, która w kontekście subiektywnym może być odbierana zupełnie inaczej.

W kontekście powyższych konkluzji łatwiej jest zrozumieć, dlaczego średniowieczny myśliciel aż tak negatywnie podchodził do wszelkich prób oszukania sprzedawcy, czy to przez zawyżenie faktycznej ceny konkretnego dobra, czy to przez ukrywanie defektów sprzedawanych towarów. W tych sytuacjach bowiem nie jest zachowana sprawiedliwość rozumiana jako równowaga wartości obu stron handlu przed i po transakcji. Skoro jakiś kupiec sprzedaje dane dobro po cenie wyższej niż jego rzeczywista wartość, to tym samym jego stan posiadania po odbytej transakcji jest wyższy niż stan przed zawartą umową handlową. Co więcej, stan posiadania osoby kupującej jest niższy po niż przed transakcją, ponieważ zapłacił za dany towar więcej, niż powinien.

W związku z tym pojawić się może inne pytanie: dlaczego Tomasz zaakceptował praktykę sprzedawania towarów po cenie wyższej niż cena ich nabycia? Przecież również i w tym przypadku nie jest zachowany postulowany przez niego stan równowagi. Kluczem do zrozumienia stanowiska filozofa w tej kwestii jest odniesienie się do poczynionej już obserwacji, że godziwość pomnażania majątku nie wynika z samego działania, ale z intencji osoby działającej. Co więcej, Tomasz zauważa, że sprzedaż po cenie droższej może być również pokłosiem różnych okoliczności, które wymusiły na sprzedawcy podwyższenie ceny towaru (np. jego naprawę, jakieś klęski naturalne, zmiana stopni popytu i podaży). Zatem w pewnym sensie wspomniana równowaga również jest zachowana i w tym przypadku, przy czym obejmuje ona nie tylko sam moment transakcyjny, ale rozciąga się również na cały czas posiadania danego dobra przez sprzedawcę (Das 2006: 137).

### Podsumowanie

Celem niniejszej pracy było przybliżenie oraz podanie uzasadnienia stanowiska Tomasza z Akwinu w sprawie potencjalnych nieprawidłowości, które mogą mieć miejsce podczas zawieranych układów handlowych. Realizacja celu pracy była możliwa dzięki analizie odpowiednich fragmentów materiału źródłowego opracowania, a więc *Sumy teologicznej*. Opracowanie zostało podzielone na pięć części. Najpierw podjęto problem sprzedawania towarów po cenie nieproporcjonalnej do ich wartości (1), następnie przeanalizowano kwestię wpływu wadliwości sprzedawanego towaru na ważność transakcji handlowej (2), potem pochyłono się nad zagadnieniem ważności transakcji handlowej w obliczu zatajenia defektu sprzedawanego towaru (3) i podjęto kwestię sprzedawania towarów po cenach wyższych niż cena ich nabycia (4). Analizy zwięźliły część przedstawiającą stanowisko Tomasza w problematyce określonej we wstępie opracowania (5).

W świetle przeprowadzonych badań można stwierdzić, że Tomasz nie był przeciwnikiem bogacenia się. Co więcej, pozwalał on na tańsze nabywanie towarów w celu ich droższej sprzedaży. Według Tomasza jednak godziwość nabywania majątku była ściśle uzależniona od zachowywania reguł sprawiedliwości podczas transakcji handlowych, która rozumiana była jako swoistego rodzaju równowartość pomiędzy obiema stronami (sprzedawcą i kupcem) przed i po transakcji. Filozof wykluczał zatem wszystkie te działania, które ową równowartość w jakikolwiek sposób naruszały.

### Bibliografia

- Adamowicz E., Gregorczyk S., Romanowska M., (2003) *Ekonomia bez tajemnic*, cz. 1, Warszawa: WSiP.
- Ambroży, (1967) *Obowiązki duchownych*, Warszawa: Pax.
- Anderson J.P., (2018) *Insider Trading: Law, Ethics, and Reform*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Arystoteles, (2004) *Etyka nikomachejska* [w:] Arystoteles, *Dzieła wszystkie*, t. 5, Warszawa: PWN.
- Arystoteles, (2004) *Polityka*, Warszawa: PWN.
- Augustyn, (1996) *O Trójcy*, Kraków: Znak.
- Augustyn, (1986) *Objaśnienia psalmów*, Warszawa: Akademia Teologii Katolickiej.
- Augustyn, (2015) *Państwo Boże*, Kęty: Marek Derewiecki.
- Chwałek J., (2003) *Obsługa klienta. Jakość usług*, Warszawa: WSiP.
- Das S., (2006) *Traders, Guns & Money: Knowns and unknowns in the dazzling world of derivatives*, London: Prentice Hall.
- Falkowska A., (2010) *Odpowiedzialność sprzedawcy z tytułu rękopisem za wady fizyczne rzeczy*, Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Forstater M., (2015) *Trailblazers in Economics*, New York: The Rosen Publishing Group.
- Górska-Warsewicz H., (2005) *Podstawy rachunkowości*, Warszawa: WSiP.
- Grzybczyk K., (2012) *Prawo reklamy*, Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Habryn-Motawska E., (2010) *Niezgodność towaru konsumpcyjnego z umową sprzedaży konsumenckiej*, Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Jasińska K., (2010) *Naśladownictwo opakowań produktów markowych w świetle prawa własności intelektualnej*, Warszawa: Wolters Kluwer Polska.
- Jennings J., (2015) *Liberalism and the morality of commercial society* [w:] S. Wall, red., *The Cambridge Companion to Liberalism*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Kuźniarz B., (2011) *Goodbye Mr. Postmodernism. Teorie społeczne myślicieli późnej lewicy*, Toruń: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika.
- Langholm O., (2009) *Thomas Aquinas* [w:] Peil J., van Staveren I., (red.), *Handbook of Economics and Ethics*, Edward Northampton: Elgar Publishing.
- Marcus Tullius Cicero, (1960) *O powinnościach* [w:] Marcus Tullius Cicero, *Pisma filozoficzne*, t. 2, Warszawa: PWN.
- Modrzejewska M., (2012) *Josiah Warren – pierwszy amerykański anarchista?* Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego.
- Niemczyk A., Sapała B., (2013) *Sprzedaż, zarządzanie i efektywność osobista w 101 praktycznych przykładach*, Gliwice: Helion.
- Rogoziński K., (2012) *Zarządzanie wartością z klientem*, Warszawa: Jak.
- Szramke W., (2012) *Bogać się jak sprytni bogaci*, b.m.w.: e-bookowo.
- Tomasz z Akwinu, (1970) *Sprawiedliwość*, London: Veritas.
- Włudyka T., (2012) *Starożytność i średniowiecze* [w:] Włudyka T., Smaga M., (red.), *Instytucje gospodarki rynkowej*, Warszawa: Wolters Kluwer Polska.