

Stefan Herman

Odpowiedzialność producenta

Palestra 15/3(159), 25-32

1971

Artykuł został zdigitalizowany i opracowany do udostępnienia w internecie przez Muzeum Historii Polski w ramach prac podejmowanych na rzecz zapewnienia otwartego, powszechnego i trwałego dostępu do polskiego dorobku naukowego i kulturalnego. Artykuł jest umieszczony w kolekcji cyfrowej bazhum.muzhp.pl, gromadzącej zawartość polskich czasopism humanistycznych i społecznych.

Tekst jest udostępniony do wykorzystania w ramach dozwolonego użytku.

W literaturze przedmiotu wskazuje się na pewną analogię zachodzącą między skargami posesoryjnymi a skargami petytoryjnymi, które służą do ochrony prawa własności. Tak więc skarga posesoryjna o przywrócenie utraconego posiadania odpowiada skardze windykacyjnej, a skarga posesoryjna o zaniechanie dalszych naruszeń — skardze negatoryjnej.³⁷

Z przepisów kodeksu cywilnego o ochronie wynikają dla wieczystego użytkownika także uprawnienia do zastosowania obrony koniecznej w celu odparcia samowolnego naruszenia posiadania oraz do natychmiastowego przywrócenia stanu poprzedniego (art. 343 k.c.).

Wieczystemu użytkownikowi przysługuje także roszczenie o wstrzymanie budowy przedsięwziętej przez kogoś innego, jeżeli budowa mogłaby naruszyć jego posiadanie albo grozić wyrządzeniem mu szkody (art. 347 k.c.).

³⁷ J. Wasilkowski: op. cit., str. 281. Ignatowicz słusznie zauważa, że poza zewnętrznym podobieństwem skargi te różnią się między sobą odmienną podstawą faktyczną (naruszenie prawa własności i naruszenie posiadania).

STEFAN HERMAN

Odpowiedzialność producenta

Nie trzeba być bardzo dobrym obserwatorem, żeby spostrzec wielkie różnice, jakie zachodzą w ostatnich latach w handlu detalicznym. Weźmy np. handel artykułami spożywczymi. Jeszcze niedawno kupiec lub pracownicy sklepowi odważali kupującemu mąkę, cukier i wszystkie niemal przedmioty handlu, pobierając je z worków, skrzyń itp. dużych opakowań. Sprzedawca widział wówczas, co sprzedaje, mógł się też z łatwością przekonać o tym, czy towar ma wymagane w obrocie właściwości i czy nie wykazuje wad, czyniących towar mało wartościowym lub nawet bezwartościowym. Dziś znaczna część towarów sprzedawana jest w gotowym opakowaniu fabrycznym, a więc w odważonych, szczelnie zamkniętych torebkach, pudełkach, słoikach itp., z reguły tak skonstruowanych, że bez uszkodzenia opakowania nie można sprawdzić jego zawartości. O ile dawniej sprzedawca mógł wyeliminować z obrotu towary obciążone wadami, o tyle obecnie w stosunku do większości towarów tego uczynić nie może, nie wolno mu przecież naruszać opakowań fabrycznych. Sprzedawca sprzedaje zatem, a nabywca kupuje paczkowane towary w zaufaniu do producenta, że ów zapakował u siebie towar dobrej jakości, właściwego gatunku i w dostatecznej ilości.

Analogiczne zjawisko spotykamy coraz częściej także w innych branżach handlowych. W sklepach chemicznych kupujemy różne proszki do mycia, prania, lakiery czy płyny, znane nam często tylko z nazwy i przeznaczenia, w fabrycznym

opakowaniu. To samo zjawisko obserwuje się w sklepach perfumeryjnych, gdzie niemal wszystkie towary sprzedaje się w ozdobnych opakowaniach, nie pozwalających ani nabywcy, ani sprzedawcy na sprawdzenie przed kupnem jakości nabywanego towaru. Nawet wędliny, np. szynkę, polędwicę, sprzedaje się teraz w hermetycznie zamkniętych pudełkach blaszanych bez możliwości sprawdzenia przy kupnie, co się w nich znajduje. Tak samo kupujemy w aptekach lekarstwa w postaci gotowych, opakowanych pigułek lub mikstur, których ani kupujący, ani aptekarz sprawdzić nie może.

Z podobnym zjawiskiem mamy do czynienia przy innych jeszcze branżach, kiedy to przy kupnie skomplikowanych maszyn i urządzeń nabywać je możemy tylko w zaufaniu do producenta. Tak np. przy kupnie samochodu ani nabywca, ani pracownicy „Motozbytu” nie mają możliwości pełnego sprawdzenia wszystkich mechanizmów i nie mogą stwierdzić z całą pewnością, czy w niedalekim czasie nie ujawnią się usterki mechanizmu sterowniczego lub hamulcowego, mogące pociągnąć za sobą nieobliczalne skutki.

Z powyższych przykładów wynika więc, że ostatni sprzedawca towaru konsumentom (użytkownikom) coraz rzadziej może się upewnić o niewadliwym działaniu sprzedawanej rzeczy, a mimo to z mocy przepisów obowiązującego prawa odpowiada on z tytułu rękojmi za wady sprzedanej rzeczy, tak jakby mógł wykryć te wady przed sprzedażą, zaniedbując sprawdzenia jakości rzeczy. Wprawdzie ostatni sprzedawca może się zwrócić z roszczeniem regresowym do swego dostawcy, a ten z kolei do hurtowni i w rezultacie uzasadniona pretensja trafi wreszcie do właściwego producenta, jednakże tworzy to zbędny, „kaskadowy” szereg procesów, który zresztą niekiedy zawodzi, choćby np. wówczas, gdy od wydania rzeczy przez wytwórcę pierwszemu ogniwu handlowemu do przypozwania tegoż wytwórcy minie rok, z upływem którego następuje wygaśnięcie odpowiedzialności z tytułu rękojmi. Toteż w zachodnim piśmiennictwie coraz częściej pisze się o konieczności wprowadzenia zmian ustawowych i ustanowienia bezpośredniej odpowiedzialności wytwórcy wobec poszkodowanego z pominięciem owego łańcucha sprzedawców.

Potrzebę tej bezpośredniej odpowiedzialności wytwórcy wobec poszkodowanego uzasadnia jednak nie tylko konieczność uniknięcia „kaskadowego” ciągu procesów oraz możliwość sporadycznego ponoszenia skutków winy producenta przez pośredniczące ogniwa handlowe. Zmiana domaga się nadto fakt, że roszczenia z tytułu rękojmi za wady przysługują jedynie bezpośrednim kontrahentom sprzedawcy, a ci nie wyczerpują przecież całego kręgu ewentualnych poszkodowanych. Poszkodowanym, których nie łączą stosunki umowne ze sprzedawcą, a pośrednio z wytwórcą wadliwej rzeczy, przysługuje tylko akcja odszkodowawcza *ex delicto*, a ta droga jest znacznie trudniejsza i nader często zawodzi ze względu na konieczność wykazania w ewentualnym procesie winy sprzedawcy bądź producenta, którym wszak udowodnić trzeba co najmniej niedbalstwo, brak dostatecznej staranności.

Ogniwa handlowe, jak to stwierdziliśmy wyżej, będą mogły w wielu wypadkach zwolnić się od odpowiedzialności przez wykazanie, że działały w dobrej wierze, że o wadzie sprzedanego towaru nic nie wiedziały, a jakości nie mogły sprawdzić bez zniszczenia lub uszkodzenia opakowania sprzedanego towaru. Wytwórca zaś może się bronić przed odpowiedzialnością z tytułu deliktu tym, że ze swej strony uczynił wszystko, co należy, aby wypuścić do obrotu jedynie towary niewadliwe, i że przed wydaniem towar był badany z zastosowaniem najskuteczniejszych i najbardziej nowoczesnych urządzeń i metod. Zilustrujmy to przykładem. Przyjmuśmy, że A zakupił we właściwym branżowo sklepie rower i następnie podarował

wał go swemu bratankowi B. W kilka dni po kupnie roweru C, kolega owego bratanka B, poprosił tego ostatniego, aby mu pozwolił przejechać się na nowym rowerze. W czasie tej przejażdżki złamały się wadliwie wykonane widełki przedniego koła i jadący na rowerze uległ wypadkowi. Tu o zamianę roweru na niewadliwy bądź o jego naprawę może się zwrócić do sprzedawcy, a za jego pośrednictwem do producenta, tylko A, gdyż tylko jego łączy ze sprzedawcą bezpośredni stosunek umowny i tylko jemu przysługują znane uprawnienia z tytułu rękojmi za wady rzeczy nabytej. Natomiast poszkodowany C musiałby w ewentualnym procesie o odszkodowanie udowodnić nie tylko poniesione szkody i sam wypadek, lecz nadto winę sprzedawcy lub producenta, a więc to, że o wadzie roweru wiedzieli lub co najmniej przy zachowaniu wymaganej, należytej staranności powinni byli wiedzieć, a mimo to wypuścili rower do obrotu handlowego. Sytuacja A jest więc znacznie dogodniejsza; wprawdzie roszczenia jego są uwarunkowane niezwłocznym ich zgłoszeniem po ujawnieniu wady nabytej rzeczy, jednakże nie ma on obowiązku udowodnienia ani winy sprzedawcy, ani związku przyczynowego istniejącego między tą winą a powstaniem szkody.

Są jeszcze dalsze różnice pomiędzy uprawnieniami osób związanych stosunkiem umownym z osobą odpowiedzialną (sprzedawcą — producentem) za powstałą szkodę, albo — inaczej mówiąc — różnice pomiędzy roszczeniami odszkodowawczymi z tytułu nienależytego wykonania umowy kupna-sprzedaży a roszczeniami odszkodowawczymi za szkody spowodowane deliktem osoby odpowiedzialnej. Różne są więc okresy przedawnienia roszczeń, różny zakres odpowiedzialności za osoby trzecie, inne skutki współwiny poszkodowanego itd. (nie jest to zresztą tematem niniejszej pracy).

Opisany wyżej dualizm odpowiedzialności za szkody spowodowane wadą nabytej rzeczy jest wynikiem historycznego rozwoju prawa cywilnego, a głównie utrwalonej od dawna zasady, że umowy wywołują w zasadzie skutki prawne tylko względem osób, które w nich uczestniczyły, lub względem nabywców ich praw. Względem osób trzecich nie uczestniczących w umowie umowa z reguły nie ma żadnych skutków prawnych jako tzw. *res inter alios acta*. Wszystkim zatem poszkodowanym, którzy nie mogą się wylegitymować udziałem w cywilnoprawnym nabyciu spornego przedmiotu, pozostaje w razie poniesienia szkody wskutek wad danej rzeczy jedynie akcja odszkodowawcza z tytułu deliktu.

Łatwiejszy sposób uzyskania ewentualnego odszkodowania wywołał dążenie do rozszerzania kategorii osób będących bezpośrednimi kontrahentami. Tak np. w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej zyskała popularność teoria tzw. „łącznego funduszu gospodarstwa domowego” (*joint household fund theory*) głosząca, że zakupy na rzecz gospodarstwa domowego czynione są wprawdzie przez jedną osobę, jednakże domniemywać należy, iż zakupujący działał na rzecz wszystkich członków tego gospodarstwa, a zatem każdy z nich zyskał prawa bezpośredniego kontrahenta. Francuskie zaś orzecznictwo, pragnąc przyjąć z pomocą poszkodowanym osobom trzecim, rozbudowało zasady odpowiedzialności posiadacza (*gardien*) niebezpiecznych przedmiotów z tytułu niedostatecznego ich strzeżenia. Akcje te w wielu wypadkach ułatwiają uzyskanie w drodze regresu odszkodowania od pierwotnego producenta. Próbowano również traktować sprzedawców detalicznych jako agentów producenta i w ten sposób torować drogę do bezpośredniej jego odpowiedzialności, jednakże w państwach Europy zachodniej zagadnienia tego generalnie dotychczas nie rozwiązano.

Jedynie w Stanach Zjednoczonych Ameryki Północnej gwałtowny rozwój masowej produkcji towarów sprzedawanych w opakowaniach fabrycznych zmusił wła-

dze do znalezienia rozwiązania sprawy jednolitej odpowiedzialności producenta. Nastąpiło to nie w postaci wydania nowego przepisu prawa, lecz w drodze pre-judykatu. Otóż już w 1913 roku zapadł tam wyrok sądowy ustalający, że producent, który wypuszcza na rynek towar w stanie uniemożliwiającym naoczne zbadanie jakości towaru, bierze na siebie całkowitą i bezpośrednią odpowiedzialność za to, że towar odpowiada zwykłym warunkom wymaganym przez normalne jego użytkowanie i że ma wszelkie właściwości podane w opisie na opakowaniu lub w towarzyszących reklamowych ulotkach, ogłoszeniach itp. Wyrok ten znalazł niebawem powszechne uznanie i dziś teza powyższa nie budzi już w USA żadnych zastrzeżeń. W jej uzasadnieniu podaje się, że umowa kupna-sprzedaży towaru w opakowaniu fabrycznym oparta jest niemal wyłącznie na zaufaniu do producenta, że w opakowaniu umieścił taki towar i o takich właściwościach, jak gloszą o tym napisy na opakowaniu lub inne publiczne oświadczenia producenta. Konieczność podtrzymania tego zaufania jest koniecznością państwową ze względu na wielkie rozmiary nowoczesnego handlu i przemysłu, na interesy wielkich mas nabywców, jak również na interesy samych producentów, którym przecież jedynie istnienie tego zaufania odbiorców daje możliwość utrzymania i dalszego rozwoju produkcji masowej. Na podstawie zgodnego już dziś orzecznictwa producent odpowiada wobec użytkownika produktu, i to zarówno w wypadkach istnienia wad konstrukcyjnych, a więc gdy produkt nie ma przyrzeczonych właściwości wskutek wadliwego opracowania produkcji, użycia niewłaściwych surowców itd., jak i w wypadkach istnienia wad fabrykacyjnych, a więc gdy mimo właściwych metod produkcyjnych, odpowiednich surowców i należytej kontroli produkcji przedostają się na rynek wraz z produktami prawidłowymi i dobrymi nie ujawnione przez kontrolę braki produkcyjne.

A jak wygląda rozwiązanie omawianego zagadnienia u nas w Polsce?

Wprowadzony niedawno w życie kodeks cywilny utrzymał w mocy dwoistość odpowiedzialności producenta, normując ją inaczej w stosunku do umownego kontrahenta, a inaczej w stosunku do poszkodowanych osób trzecich. Kontrahent umowy producenta korzysta więc z tradycyjnych uprawnień, jakie wynikają z rękojmi za wady nabytej rzeczy. Może on zatem żądać obniżenia ceny, zamiany wadliwej rzeczy oznaczonej gatunkowo na niewadliwą albo też może odstąpić od zawartej umowy, zwrócić wadliwy towar i dochodzić zwrotu zapłaconej ceny z odsetkami. Ponadto, zgodnie z art. 566 k.c., kontrahent umowny może się domagać naprawienia szkody poniesionej wskutek wydania mu rzeczy wadliwej, i to w pełnej wysokości poniesionych strat i utraconych korzyści w wypadku, gdy sprzedawca odpowiada za szkodę, albo też w wysokości „tylko szkody, którą poniósł przez to, że zawarł umowę nie wiedząc o istnieniu wady” w wypadku, gdy szkoda jest następstwem okoliczności, za którą sprzedawca nie odpowiada. W pierwszym wypadku mamy do czynienia z odszkodowaniem obejmującym tzw. „interes pozytywny”, gdzie odszkodowanie mierzy się różnicą pomiędzy stanem, jaki nastąpił wskutek wadliwej dostawy, a tym, jaki by nastąpił, gdyby dostawa wykonana była niewadliwie, natomiast w drugim wypadku miarą odszkodowania (w granicach tzw. „interesu negatywnego”) jest różnica pomiędzy stanem, jaki nastąpił wskutek wydania rzeczy wadliwej, a stanem, jaki by nastąpił, gdyby danej umowy wcale nie zawierano.

Przepis art. 566 k.c. nasuwa dwojakiemu rodzaju wątpliwości: 1) czy roszczenie o dodatkowe odszkodowanie z mocy art. 566 k.c. jest roszczeniem z tytułu rękojmi za wady wydanej rzeczy, czy tylko podkreśleniem tego, że poza uprawnieniami szczególnymi z tytułu rękojmi nabywcy wadliwego towaru przysługują nadto

dalsze roszczenia wynikające z ogólnych zasad o skutkach niewykonania lub nie należytego wykonania zobowiązań (art. 471 k.c.) i 2) czy odszkodowanie obejmujące „interes negatywny” może przewyższać odszkodowanie obejmujące „interes pozytywny”?

Właściwe rozstrzygnięcie pierwszej wątpliwości, ma istotne znaczenie ze względu na to, że uprawnienia z tytułu rękojmi wygasają z upływem roku od dnia wydania towaru kupującemu, a ponadto — co będzie uzasadnione w dalszej treści niniejszego artykułu — ze względu na właściwą interpretację § 44 pkt 4 ogólnych warunków umów sprzedaży (Mon. Pol. z 1966 r. Nr 57). Zdaniem moim, roszczenie o odszkodowanie na podstawie art. 566 k.c. jest uprawnieniem z tytułu rękojmi. Świadczy o tym treść art. 556 k.c., dająca nam definicję rękojmi za wady towaru, umieszczenie art. 566 w dziale II tytułu XI, nazwanego „Rękojmia za wady”, a przede wszystkim ściśle uzależnienie uprawnień do odszkodowania od uprzedniego wykonania uprawnienia bezpośrednio wynikającego z rękojmi. Przecież żądać naprawienia szkody wynikłej z wadliwej dostawy może nabywca tylko wtedy, gdy przedtem zasadnie odstąpił od umowy albo gdy zażądał stosownego obniżenia ceny towaru. We wszystkich wypadkach, kiedy nabywca czy to wskutek zaniedbania przeprowadzenia obowiązkowego zbadania towaru, czy też wskutek opóźnionego zawiadomienia sprzedawcy o wadach utracił prawa z tytułu rękojmi, traci on jednocześnie prawo do odszkodowania z art. 566 k.c. Wreszcie, gdyby ustawodawca zamierzał uniezależnić odszkodowanie z art. 566 k.c. od skutków rękojmi, to niewątpliwie zrehabilitowałby art. 566 k.c. krócej podając, że wykonanie uprawnień z tytułu rękojmi nie pozbawia nabywcy dalszych roszczeń o odszkodowanie na zasadach ogólnych (art. 471 i nast. k.c.). Stąd też wyciągnąć wniosek należy, że również roszczenie z art. 566 k.c., jako uprawnienie z tytułu rękojmi, wygasa z upływem roku od dnia wydania przedmiotu kupna-sprzedaży bądź dostawy kupującemu (odbiorcy).¹

Co się tyczy drugiej wątpliwości, to — zdaniem moim — odszkodowanie w granicach negatywnego interesu nie może przekraczać odszkodowania w ramach interesu pozytywnego. Wprawdzie kodeks cywilny nie zawiera w tej mierze szczególnego przepisu, jak np. § 122 ust. 1 i § 307 ust. 1 kodeksu cywilnego niemieckiego (BGB), i nie stanowi, że odszkodowanie w ramach interesu negatywnego nie może przekraczać ewentualnego odszkodowania w granicach interesu pozytywnego, jednakże zakaz ten wynika z ogólnych przesłanek. Teoretycznie rzecz biorąc, można sobie wyobrazić wypadki, kiedy odszkodowanie w ramach interesu negatywnego przekracza interes pozytywny. Przecież zgodnie z brzmieniem art. 566 k.c. odszkodowanie ma tu objąć nie tylko drobne zazwyczaj koszty zawarcia umowy, przewozu, ubezpieczenia itp., ale nadto zwrot dokonanych nakładów, co już stanowić może kwotę znaczną, przewyższającą nie tylko „interes pozytywny”, ale również wartość całego przedmiotu kupna-sprzedaży. Nie można jednak żądać od sprzedawcy, aby pokrył kupującemu wszelkie poczynione przez ostatniego nakłady, gdyż sprzedawca odpowiada tylko w granicach art. 361 k.c., a więc tylko za normalne następstwa działania lub zaniechania, z którego szkoda

¹ Powyższy pogląd autora nie jest uznawany powszechnie. Odmienne stanowisko zajmuje W. Czachórski (Prawo zobowiązań w zarysie, Warszawa 1968, s. 441-444). Podobnie ujmuje to zagadnienie W. Formański w skrypcie nr 19 (wydawn. ZPP pt. „Sprzedaż w obrocie powszechnym. Zamiana”, s. 75-81; patrz też przytoczoną tam literaturę i orzecznictwo). Na stanowisku, że roszczenie odszkodowawcze z art. 566 k.c. nie podlega rygorom rękojmi, stanęła również Główna Komisja Arbitrażowa w orzeczeniu z dnia 13.XII.1968 r., OSPiKA z 1969 r., poz. 144 (z aprobowaną glosą W. Czachórskiego). *Przypis Redakcji.*

wynikła. Normalnie nikt nie wiąże wielkich nakładów, przewyższających spodziewane zyski z zakupu rzeczy, z jedną tylko transakcją, lecz decyduje się na nie ze względu na dalsze jeszcze, niesprecyzowane na razie transakcje. Nie może więc kupujący domagać się zwrotu całych nakładów, lecz tylko ewentualnie tej ich części, jaka by przypadła na dany przedmiot zakupu. Przy normalnym zakupie kupujący spodziewa się zysku, który mu pokryje wszelkie wydatki i koszty, stąd też normalna strata powstała wskutek dostarczenia mu wadliwej rzeczy nie może przekraczać sumy kosztów i spodziewanych zysków, tj. właśnie „interesu pozytywnego”. W przeciwnym razie musielibyśmy przyjąć, że kupujący poniósłby stratę również wtedy „gdyby sprzedający spełnił należycie swe obowiązki i wydał mu rzecz sprzedaną w stanie zgodnym z warunkami umowy, a taką szkodę musielibyśmy uznać nie za „normalne następstwo działania lub zaniechania” sprzedawcy, lecz za wyniki wadliwej kalkulacji wstępnej kupującego. Potwierdzenie tej tezy znajdujemy w samym brzmieniu zdania drugiego art. 566 k.c., a mianowicie w przeciwstawieniu roszczeniu o pełne naprawienie szkody w razie zawinionej wadliwości roszczeniu tylko o naprawienie szkody, jaką kupujący poniósł przez to, że zawarł umowę, nie wiedząc o istnieniu wady, w wypadku, gdy sprzedawca nie ponosi odpowiedzialności za wady.

Roszczenia powyższe przysługują — rzecz oczywista — tylko bezpośrednim kontrahentom, a więc kupującym w stosunku do sprzedawcy (dostawcy); do producenta poszkodowany może się zwrócić z tymi roszczeniami tylko wtedy, gdy producent jest zarazem sprzedawcą i w tym charakterze zawarł umowę kupna-sprzedaży lub dostawy. Natomiast osobom trzecim nie uczestniczącym w umowie nabycia przysługują roszczenia odszkodowawcze za szkody, wywołane wadliwością sprzedanej rzeczy, tylko na zasadach deliktowych, a zatem tylko wtedy, gdy istnieje związek przyczynowy pomiędzy powstaniem szkody a winą producenta bądź osób, za które producent ponosi odpowiedzialność (art. 415 i nast. k.c.).

Sytuacja poszkodowanych w procesie sądowym jest u nas obecnie znacznie łatwiejsza niż w Europie zachodniej, a to wobec wprowadzonych zmian proceduralnych, które nakazują sądom, aby z urzędu dochodziły rzeczywistej prawdy, i uprawniają je do powoływania dowodów niezależnie od wniosków stron. Kwestia rozdziału ciężaru dowodów, stanowiąca istotną różnicę między akcjami odszkodowawczymi z art. 415 i art. 471 k.c., została w tej drodze bardzo złagodzona. Dalsze ułatwienia przyniósł dekret z dnia 4.III.1953 r. o wzmożeniu walki z produkcją złej jakości oraz o ochronie interesów nabywców w obrocie handlowym (Dz. U. z 1953 r. poz. 63 i 64)² oraz przepisy prawne w sprawie normalizacji produkcji. Skoro naruszenie powyższych przepisów stanowi przestępstwo i podlega karze, to dla stwierdzenia winy producenta wystarczy stwierdzić, że szkoda była następstwem niezachowania obowiązującego przepisu prawnego przez producenta.

Dla ustalenia winy producenta wskazanie naruszonego szczególnego nakazu lub zakazu prawnego nie jest konieczne; wystarczy, żeby naruszony został ogólny obowiązek nieszkodzenia innym i nienarazania ich na niebezpieczeństwo szkody. Tak np. w orzeczeniu z dnia 30.VIII.1958 r. w sprawie 2 CR 772/57 (OSA, tom III, I-0801-50) Sąd Najwyższy wyjaśnił: „Na każdym obywatelu ciąży obowiązek dążenia do nieszkodzenia innym. Wypływa zeń nakaz zachowania takiej ostrożności, jakiej każdy człowiek w społeczeństwie przestrzegać powinien, aby drugim nie wyrządzać szkody. Naruszające ten nakaz działanie lub zaniechanie osób fizycznych, jak i prawnych stanowi winę w znaczeniu obiektywnym, uzasadniającą z mo-

² Objęty obecnie art. 217 nowego k.c.

cy art. 134 k.z.³ odpowiedzialność sprawcy szkody, o ile można mu przypisać zły zamiar lub niedbalstwo.”

W innym znowu orzeczeniu Sądu Najwyższego z dnia 28.IV.1964 r. II CR 540/63 (OSNCP 1965, poz. 32) czytamy: „Dostarczenie przez sprzedawcę rzeczy wadliwej jest przede wszystkim naruszeniem obowiązków wynikających z umowy, jednakże naruszenie obowiązku umownego może być równocześnie deliktem cywilnym, jeżeli stanowi naruszenie ogólnie obowiązującego prawa albo zasad współżycia społecznego. Jeżeli wada sprzedanego przedmiotu jest tego rodzaju, że nie tylko zmniejsza użyteczność, lecz czyni go nadto niebezpiecznym dla otoczenia, można wówczas mówić o naruszeniu przez sprzedawcę ogólnie obowiązujących nakazów i zakazów prawa.”

Obowiązek przestrzegania tego, żeby przez wypuszczenie na rynek przedmiotu, mogącego wyrządzić innemu szkodę, do szkody tej nie dopuścić, wkłada na producenta nie tylko obowiązek należytego opakowania i zabezpieczenia niebezpiecznej rzeczy, ale nadto obowiązek ostrzeżenia wszystkich, którzy daną rzecz zamierzają kupić lub ją użytkować, przed niebezpieczeństwem grożącym im ze strony rzeczy. Obowiązek ostrzeżenia ma miejsce nie tylko wtedy, gdy produkt jest z natury swej niebezpieczny, ale również wtedy, gdy szkoda może powstać wskutek niewłaściwego sposobu użytkowania rzeczy (np. możliwość wybuchu przy wstrząsaniu). Producent może więc ponieść odpowiedzialność za szkodę wyrządzoną użytkownikowi lekarstwa na odciski, jeśli nie ostrzegł on, że płyn przez niego fabrykowany jest wielce niebezpieczny w wypadku np. prysnięcia do oka.

Stosowanie tych ogólnych postulatów ostrożności i dbałości o to, aby nie szkodzić innym, wymaga — rzecz oczywista — wielkiej oględności. Nie można więc mówić o winie producenta wtedy, gdy wytworzona rzecz w zasadzie nie wykazuje właściwości niebezpiecznych, szkodę zaś wyrządziła ona wskutek szczególnych właściwości uszkodzowanego, ani wtedy, gdy niebezpieczne właściwości rzeczy są powszechnie znane (np. benzyny nie potrzeba oznaczać nazwą „łatwo zapalna”), ani wreszcie wtedy, gdy według ogólnie przyjętych zasad stwierdzono, że producent zachował należytą staranność wymaganą w obrocie danymi produktami, a wypadek (szkoda) mimo to nastąpił. Z jakimi trudnościami powiązane jest ustalenie winy producenta w niektórych wypadkach, świadczyć może długotrwały proces odszkodowawczy toczący się od przeszło dwóch lat w Niemieckiej Republice Federalnej przeciwko producentom conterganu, środka, który miał łagodzić ból w okresie ciąży, a spowodował przyjście na świat tysięcy zniekształconych noworodków.

O ile kodeks cywilny zachował tradycyjną tezę, że z umowy wynikają w zasadzie prawa i obowiązki tylko dla tych osób, które brały w niej bezpośredni udział, o tyle przepisy normujące obrót handlowy pomiędzy jednostkami gospodarki uspołecznionej od zasady tej — dla uniknięcia „kaskadowych” procesów — częściowo odstąpiły. Oto stosownie do § 44 pkt 4—6 ogólnych warunków umów sprzedaży, wprowadzonych w życie zarządzeniem Przewodniczącego Komisji Planowania przy Radzie Ministrów z dnia 7.X.1966 r. (Mon. Pol. Nr 57, poz. 276), kupujący może przysługujących mu praw z tytułu rękojmi za wady nabytego towaru dochodzić według swego wyboru bądź od sprzedawcy, od którego wadliwą rzecz nabył, bądź też od producenta tej rzeczy, choćby pomiędzy producentem a kupującym było kilka ogniw pośredniczących.

Teoretycznie rozwiązanie to znajduje swe usprawiedliwienie, daje bowiem

³ Obecnie art. 415 k.c.

ostatniemu kupującemu spośród jednostek gospodarki uspołecznionej możliwość bezpośredniego uzyskania należnego odszkodowania od jednostki produkcyjnej, która daną szkodę wyrządziła. Pozwala to na zmniejszenie liczby procesów arbitrażowych i zwalnia jednostki pośredniczące pomiędzy wytwórcą a ostatnim nabywcą od uczestniczenia w procesach. W praktyce jednak bezpośrednie dochodzenie uprawnień z rękojmi od producenta nie znalazło wielu zwolenników, kupujący bowiem, obierając tę drogę, naraża się na istotne i zbędne ryzyko.

Powołane wyżej przepisy (owus) uprawniają kupującego nie do dochodzenia własnych roszczeń bezpośrednio od producenta, jak to stanowią zasady amerykańskie, lecz tylko — w drodze ustawowej subrogacji — do wykonywania uprawnień, jakie przysługiwały wobec producenta ogniwom pośredniczącym, a ściślej biorąc, pierwszemu odbiorcy producenta. Z tego względu odpada dla ostatniego nabywcy możliwość uzyskania odszkodowania w drodze bezpośredniej nie tylko wtedy, gdy wada towaru powstała po jego wydaniu pierwszemu odbiorcy przez producenta, lecz również wtedy, gdy upłynął już rok od tej daty, a to wskutek wygaśnięcia rękojmi producenta, jak również wtedy, gdy pierwszy odbiorca przyjął od producenta towar na podstawie próby reprezentatywnej i rozliczył się z nim co do ilości sztuk niższego gatunku. We wszystkich tych wypadkach ostatni kupujący nie będzie mógł dochodzić swych uprawnień bezpośrednio od producenta w drodze wykonywania uprawnień pierwszego odbiorcy, skoro uprawnienia te pierwszy odbiorca wcześniej już utracił bądź też wcześniej sam je wykonał. Z drugiej strony ostatni kupujący nie odnosi żadnej korzyści z tego, że zamiast od swego sprzedawcy dochodzi swych uprawnień bezpośrednio od producenta; przy drobnych kwotach, gdy w grę wchodzi minimalne kary umowne, może kupujący przy wyborze drogi bezpośredniej uzyskać od producenta nawet mniejszą kwotę niż przy skierowaniu swych uprawnień przeciwko swemu sprzedawcy. Powyższe względy — przy braku obawy niewypłacalności ostatniego sprzedawcy — decydują o słabym zainteresowaniu kupujących bezpośrednimi akcjami przeciwko wytwórcy.

Omawiając bezpośrednią odpowiedzialność producenta wobec odbiorców i użytkowników jego produktów, opuściłem odpowiedzialność jego z tytułu udzielonej gwarancji, gdyż zagadnienie to wykracza poza granice obranego przeze mnie tematu. Odpowiedzialność z tytułu gwarancji jest niewątpliwie związana z umową kupna-sprzedaży, ale wypływa nie z samej tej umowy, lecz z odrębnej umowy, jaką producent — najczęściej za pośrednictwem sprzedawcy — zawiera z kupującym użytkownikiem.

FELIKS PRUSAK

Faktycznie podejrzany w procesie karnym

Przeprowadzona w innym miejscu¹ analiza pojęcia podejrzanego w obowiązującym systemie karno-procesowym pozwoliła ustalić, że poza zakresem ustawowej definicji pojęcia podejrzanego (art. 61 § 1 k.p.k.) pozostaje margines sytuacji, gdzie

¹ Por. F. Prusak: Pojęcie podejrzanego w procesie karnym, „Palestra” 1969 nr 6, s. 18—29.