

STANISŁAW SOŁTYSIŃSKI

Z PROBLEMATYKI OCHRONY KONSUMENTA W ANGIELSKIM PRAWIE PRYWATNYM

Dyskusja nad środkami prawnymi służącymi ochronie konsumenta uzasadnia potrzebę bliższego zapoznania się z doświadczeniami obcych ustawodawstw¹. Angielskie prawo prywatne stanowi niewątpliwie interesujący przedmiot dla analizy prawnoporównawczej. Z jednej strony bowiem tradycyjne konstrukcje *common law* wyrażone w orzecznictwie ubiegłego stulecia dostarczają przykładów uprzywilejowania strony silniejszej ekonomicznie, z drugiej zaś najnowsze orzecznictwo i ustawodawstwo przynosi szereg rozwiązań usiłujących dokonać pewnej korekty owego stanu rzeczy. Analiza stosunków prawnych łączących konsumenta ze sprzedawcą, producentem lub innymi podmiotami świadczącymi typowe usługi na rzecz szerokich warstw ludności pozwala ocenić, w jakim stopniu interwencja judykatury lub ustawodawcy może przyczynić się do usunięcia negatywnych skutków przewagi ekonomicznej jednej ze stron. Materiału ilustrującego dla wniosków w tym przedmiocie dostarczają przede wszystkim normy poświęcone sprzedaży, odpowiedzialności kontraktowej i deliktowej. Przed przystąpieniem do szczegółowych rozważań w tym przedmiocie pragnę dokonać krótkiej charakterystyki podstawowych form działania oraz dotychczasowych osiągnięć organizacji konsumentów w Wielkiej Brytanii. Najważniejszymi formami ich zorganizowanej działalności było tworzenie kooperatywów robotniczych, mających na celu przeciwstawienie się wyzyskowi pracodawców utrzymujących własne sklepy fabryczne². Po drugiej wojnie światowej organizacje konsumentów koncentrują swoją uwagę na inicjowaniu zmian ustawodawczych oraz współuczestnictwie w pracach organów administracyjnych zajmujących się sprawami dotyczącymi bezpośrednio interesu nabywcy. Jednym z rezultatów działalności na tym polu było powołanie w 1963 r. Rady Konsumentów przy Ministerstwie Przemysłu i Handlu.

¹ Por. Z. Zakrzewski, *Ochrona konsumenta w krajach kapitalistycznych*, *Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny* 1962, z. 1, s. 167 i n.

² H. Felling, *A History of British Trade Unionism*, London 1963 s. 38—54, 115—167.

Głównym zadaniem Rady jest informacja agend rządowych o problemach nabywców, inicjowanie zmian legislacyjnych oraz działalność informacyjna. Przedstawiciele konsumentów zasiadają także z głosem doradczym w organach kierujących znacjonalizowanymi gałęziami gospodarki. W zakresie działalności informacyjnej i edukacyjnej ciekawą inicjatywę przedstawia także powstałe w 1957 r. Stowarzyszenie Konsumentów. Jest ono wydawcą miesięcznika „Which” publikującego wyniki badań nad jakością wszystkich niemal produktów dostępnych na rynku angielskim. Stowarzyszenie Konsumentów korzysta w tym zakresie z pomocy wybitnych specjalistów (najczęściej uniwersytetów i instytutów badawczych).

Poza obszarem prawa prywatnego wydano z inicjatywy organizacji konsumentów szereg aktów prawnych, wśród których wymienić należy m. in. ustawę o miarach i wagach (1963 r.), ustawy poświęcone ogłoszeniom handlowym i reklamie, ustawę o znakach handlowych (1953 r.) oraz ustawę o ochronie konsumenta (1961 r.). Consumer Protection Act upoważnia odpowiednie organy administracyjne do wydawania wytwórcom wiążących poleceń w zakresie konstrukcji produktów, załączania instrukcji dotyczących sposobu ich eksploatacji itp.³

I. PRAWO SPRZEDAŻY

W systemie angielskim prawie do końca XIX w. obowiązywała zasada obarczania kupującego ryzykiem nabycia rzeczy dotkniętej wadami.

Zasada ta, znana pod nazwą *caveat emptor*, zwalniała sprzedawcę od obowiązku udzielania wyjaśnień dotyczących przedmiotu sprzedaży, nie nakładając nań jednocześnie odpowiedzialności za wady fizyczne towaru. W klasycznym podręczniku z zakresu prawa zobowiązań pochodzącego z tego okresu czytamy, że „sprzedawca może pozwolić kupującemu, by ten ostatni nabrał się”⁴, nie może on jedynie aktywnie pomagać w stworzeniu warunków dla tego oszustwa. Jedynym środkiem ochrony, jaki pozostawał do dyspozycji kupującego, było wówczas skłonienie sprzedawcy do złożenia zapewnienia dotyczącego jakości towaru. Wtedy bowiem nabywca mógł oprzeć ewentualne roszczenia odszkodowawcze na fakcie tzw. oszukańczego zapewnienia (*fraudulent representation*). Zasada *caveat emptor* objęła w końcu również inne typy stosunków umownych z wyjątkiem tych, które wyrastają na tle obowiązków fiducjarnych, zakładających szczególną więź zaufania stron⁵.

Lata dziewięćdziesiąte ubiegłego stulecia wprowadzają pewne ograni-

³ Do roku 1965 Home Secretary skorzystał jedynie w czterech przypadkach z możliwości wydania wiążących poleceń przemysłowi. Według Information for Consumer Education, London 1965, s. 21.

⁴ *Parson's Contracts*, London 1857, s. 461, tłum. S. Sołtysiński.

⁵ Por. E. Kessler, E. Fine, *Culpa in Contrahendo, Bargaining in Good Faith and Freedom of Contract*, Harvard Law Review 1964, s. 440—442.

czenia do doktryny *caveat emptor*. Znalazły one wyraz w ustawowym uregulowaniu zagadnień rękojmi w ramach skodyfikowanego w 1893 r. prawa sprzedaży⁶. Interwencja ustawodawcy okazała się przedsięwzięciem raczej nieudanym. Doktryna angielska jest dziś zgodna co do tego, że prawo sprzedaży reprezentuje wyjątkowo niski poziom techniki legislacyjnej⁷. Dotyczy to zwłaszcza unormowania odpowiedzialności sprzedawcy z tytułu rękojmi za wady fizyczne. Sale of Goods Act utrzymała zaczerpnięte z *common law* niejasne dystynkcje między różnymi formami naruszania umowy. Przy odpowiedzialności za sprzedaż rzeczy dotkniętej wadami największe znaczenie posiada okoliczność, czy działanie sprzedawcy można zakwalifikować jako naruszenie rękojmi (*breach of warranty*)⁸, czy też naruszenie istotnego warunku umownego (*breach of condition*). Naruszenie rękojmi (*breach of warranty*) daje z reguły jedynie prawo do żądania odszkodowania. Naruszenie zaś istotnego warunku kontraktu (*breach of condition*) stwarza dla drugiej strony możliwość spowodowania wygaśnięcia umowy (*repudiation*) oraz żądania odszkodowania⁹.

Sale of Goods Act wprowadziła domniemany warunek do umowy sprzedaży (*implied condition*), mocą którego sprzedawca jest odpowiedzialny za to, że rzecz sprzedana nadaje się do określonego użytku. Ów *implied condition* nie dotyczy jednak wszystkich umów sprzedaży, obejmuje jedynie sytuacje, gdy kupujący wskazał sprzedawcy cel, dla którego chce użyć przedmiot kupna i dał mu do zrozumienia, że polega na jego kwalifikacjach dokonując wyboru. Drugi przypadek dotyczy sprzedawcy, który dołączył opis do przedmiotu sprzedaży. Jest on wówczas odpowiedzialny za ilość i jakość rzeczy według załączonego opisu, wzoru czy instrukcji. Tak na przykład sprzedawca owoców nie może zmusić nabywcy do przyjęcia dostawy skrzynki z 24 puszkami zawierającymi wspomniane produkty, jeśli na pakunku widniał napis informujący, iż jego wewnątrz mieści 30 jednostek. Ma tu bowiem miejsce naruszenie istotnego warunku umowy (*breach of condition*) i od kupującego zależy, czy przyjmie on dostarczony towar żądając odszkodowania, czy też spowoduje wygaśnięcie zobowiązania i będzie poszukiwał wynagrodzenia ewentualnej szkody¹⁰.

⁶ The Sale of Goods Act (56, 57, Vict. c. 71), 1893 r.

⁷ S. J. Stoljar, *Conditions, Warranties, and Descriptions of Quality in Sale of Goods*, *Modern Law Review* 1953, s. 174—197, G. Treitel, *The Law of Contract*, London 1966, s. 571—574.

⁸ Zgodnie ze znaczeniem tego terminu w języku angielskim traktuję określenie *warranty* jako nadrzędne w stosunku do pojęć *guaranty*, *assurance*. Por. P. G. Osborn, *A Concise Law Dictionary*, London 1964 i tłumaczę je na język polski jako „rękojmia”.

⁹ Termin *condition* posiada w samej tylko ustawie z 1893 r. 6 odmiennych znaczeń. W niniejszych rozważaniach używam go wyłącznie w podanym wyżej znaczeniu.

¹⁰ Por. G. Treitel, op. cit., s. 593 i n.

W innych wypadkach, gdy np. sprzedawca składa ustnie zapewnienia co do jakości towaru, sprzeczność tych oświadczeń z własnościami nabytego przez kupującego towaru uzasadnia jedynie wniosek o naruszenie rękojmi (*warranty*), co uniemożliwia wystąpienie z innymi roszczeniami za wyjątkiem żądania odszkodowania¹¹. Poważne ograniczenie uprawnień kupującego stanowi artykuł 11/1/CO ustawy o sprzedaży, który uniemożliwia odstąpienie od umowy w wypadku, gdy przyjął on przynajmniej część przedmiotu świadczenia lub, gdy przeszła nań własność rzeczy. Ponieważ przejście własności rzeczy oznaczonej co do tożsamości następuje z reguły z chwilą zawarcia umowy (*Section 18*), wydaje się, iż nabywca tej klasy rzeczy jest praktycznie pozbawiony możliwości nieprzyjęcia przedmiotu kupna. Ten wyjątkowo niekorzystny dla kupującego przepis łagodzi jednak zasada *common law* sprecyzowana po raz pierwszy w precedensie *Dakin versus Oxley*¹². Niewykonanie umowy, które powoduje dla wierzyciela utratę podstawowych korzyści, jakich oczekiwał on po spełnieniu świadczenia, usprawiedliwia prawo odstąpienia niezależnie od tego czy chodzi o naruszenie rękojmi, czy też istotnego warunku (*breach of condition*).

Technika legislacyjna zastosowana w *Sale of Goods Act* wywarła wpływ na ustawy poświęcone sprzedaży na raty. Również i tutaj pewne obowiązki mieszczące się w ramach kontynentalnych pojęć rękojmi wynikać mogą z tzw. implikowanych składników kontraktu (*implied terms of the contract*) przybierających formę rękojmi bądź istotnych warunków umowy. Ustawa o sprzedaży na raty z 1964 r.¹³ wprowadza jednak pewne polepszenie sytuacji nabywcy traktując obowiązek świadczenia rzeczy nadających się do użytku wskazanego przez kupującego jako istotny warunek kontraktu (*condition*). Ustawa o sprzedaży na raty zawiera także szereg innych postanowień mających na celu ochronę konsumenta. Tak na przykład jeżeli kontrakt został zawarty w domu nabywcy może on odstąpić od umowy w ciągu 3 dni od jego zawarcia. Umowa jest bezskuteczna, gdy sprzedawca nie spełnił licznych ustawowych wymogów w zakresie formy zawarcia kontraktu (forma pisemna, obowiązek dostarczenia kopii umowy nabywcy w momencie jej zawarcia itd.).

Również w Anglii poważnego znaczenia w obrocie nabrała instytucja gwarancji (*guarantee*). Nie jest ona uregulowana żadnym aktem ustawowym. W przypadku, gdy udziela jej wytwórca nie będący jednocześnie stroną umowy sprzedaży, jej prawna doniosłość jest bardzo ograniczona. Prawo angielskie nie nadaje mocy wiążącej umowom (jednostronnym zobowiązaniom) uczynionym pod tytułem darmym. Dlatego też jednostron-

¹¹ Wallis, Son and Wells versus Pratt and Haynes (1910) A. C. s. 394.

¹² (1864) 15 C.B./N.S./ 646—667. Por. także Hongkong Fire Shipping Co. Ltd. versus Kawasaki Kisen Kaisha Ltd. (1962) 2 Q.B. s. 26, 70.

¹³ Hire-Purchase Act, 1964 Section 17(4).

ne przyrzeczenie producenta zawarte w gwarancji dołączonej do przedmiotu sprzedaży nie rodzi zobowiązania, nadającego się do dochodzenia przed sądem. Nie oznacza to jednak, że producenci nie wywiązują się z przyrzeczeń skierowanych do ogółu w oświadczeniach gwarancyjnych, które polegają najczęściej na zobowiązaniu do naprawy urządzenia lub jego zamiany.

Inną funkcję pełni gwarancja udzielana przez sprzedawcę. Niezależnie od tego, czy udziela jej sprzedawca będący wytwórcą czy detalista, zmierza ona często do poszerzenia uprawnień nabywcy w okresie gwarancyjnym kosztem ograniczenia bądź wyłączenia odpowiedzialności za wspomniane już wyżej implikowane przez ustawę obowiązki z tytułu rękojmi (*implied warranties and conditions*). W wielu wypadkach gwarancja stanowi znaczne rozszerzenie praw konsumenta. Należy przy tym z naciskiem podkreślić, że gwarancja nie zawiesza *ex lege* możliwości wykonywania praw z rękojmi. Nawet bowiem w wypadku wprowadzenia do umowy zastrzeżeń wyłączających te ostatnie uprawnienia konsument może zarzucić naruszenie „podstawowego obowiązku”. Mimo to jednak zarówno doktryna jak i opinia konsumentów traktują instytucję gwarancji nader podejrzliwie, wskazując na możliwość ujawnienia się wad po okresie 6—12 miesięcy, przewidywanych z reguły w tego typu umowach. Oprócz krótkich terminów ważności, negatywną stroną gwarancji są coraz częstsze zastrzeżenia, że badanie zasadności roszczeń konsumenta podlegać będzie ocenie producenta (sprzedawcy). Przykładu na tego rodzaju praktykę dostarczają ogólne warunki umów sprzedaży samochodów Forda w Wielkiej Brytanii. Logan przyznaje, że jest to jaskrawy przykład nadużycia pozycji ekonomicznej wobec konsumenta¹⁴.

II. OGRANICZENIE LUB WYŁĄCZENIE ODPOWIEDZIALNOŚCI KONTRAKTOWEJ

Największe niebezpieczeństwo dla konsumenta w systemie prawa angielskiego stanowią klauzule wyłączające lub ograniczające odpowiedzialność dłużnika (*exemption clauses*). Również i na tym obszarze doktryna *common law* tkwiąca korzeniami w klasycznej teorii wolności umów i autonomii stron występuje jako sojusznik partnera silniejszego na rynku. W szczególności przedsiębiorstwa kolejowe, bankowe, ubezpieczeniowe i przewoźnicy morscy rozwinęli praktykę zawierania umów adhezyjnych zaopatrzonych w klauzule ograniczające odpowiedzialność przedsiębiorcy. Z czasem technikę tą przyjęli producenci i dostawcy towarów. Interwencja orzecznictwa i ustawodawcy nastąpiła tu później niż na kontynencie. Jeszcze w 1916 r. Sąd Apelacyjny potwierdził zasadę neutralności sądu wobec podobnych umów argumentując, „że żaden sąd nie ma kompetencji

¹⁴ D. Logan, *Standard Form Contracts*, *Modern Law Review* 1953, s. 318—358.

do zwolnienia jednej ze stron z obowiązku wynikającego ze swobodnie zawartego kontraktu" ¹⁵.

Dopiero po II wojnie światowej notujemy energiczniejsze wysiłki judykatury w kierunku wyeliminowania skutków prawnych klauzul ograniczających odpowiedzialność przedsiębiorcy³⁶. Orzecznictwo lat pięćdziesiątych i sześćdziesiątych bierze często w obronę konsumenta w oparciu o doktrynę podstawowego obowiązku (*fundamental obligation*). Praktyczne jej znaczenie polega na tym, że jeżeli dłużnik spełni zobowiązanie na tyle wadliwie, że urasta to do naruszenia podstawowego obowiązku (*fundamental breach*) nie może on powołać się na klauzulę derogującą odpowiedzialność (*exemption clause*). Co stanowi *fundamental breach* zależy od okoliczności konkretnego wypadku. W każdym razie musi to być coś więcej niż naruszenie istotnego warunku umowy (*breach of condition*)¹⁷. Koncepcja ta znajduje często zastosowanie dla ochrony nabywcy przy sprzedaży na raty. Jej działanie ilustruje precedens Karsales (Harrow) Ltd versus Wallis¹⁸. Kontrakt sprzedaży na raty zawierał zastrzeżenie, że dłużnik wyłącza swą odpowiedzialność z tytułu jakichkolwiek gwarancji i innych zastrzeżeń umownych, co do wieku samochodu, jego przydatności dla celów przeznaczenia wyjawionych przez nabywcę itp. Klauzula ta wyłączała nadto wszystkie implikowane składniki umowy (*implied condition*) w przedmiocie jakości przedmiotu sprzedaży. Po dostarczeniu pojazdu okazało się, że jest on niezdatny do użytku. Sąd uznał, że sprzedawca naruszył w tym wypadku *fundamental obligation* i nie może powoływać się na umowne ograniczenie odpowiedzialności. Inny przykład naruszenia podstawowego obowiązku stanowi dostarczenie samochodu używanego zamiast nowego lub w takim stanie, że groziłoby to niebezpieczeństwem dla użytkownika¹⁹.

Skutki wystąpienia *fundamental breach* są identyczne jak w wypadku odstąpienia od umowy. Niejasną stroną tej koncepcji jest problem

¹⁵ „No court has an absolving power”. Tamplin versus Anglo-Mexican Petroleum Products Co Ltd (1916), 2 AC, s. 404.

¹⁶ Dyskryminację nabywcy oraz formalizm sądów angielskich lat trzydziestych ilustruje doskonale precedens L'Estrange versus F. Graucob Ltd (1934) 2 K. B. s. 394, Właścicielka kawiarni zakupiła u pozwanych automat do sprzedaży papierosów, który okazał się zupełnie nieprzydatny do użytku. Powódka podpisała dokument umowy zawierający wyłącznie odpowiedzialność sprzedawcy. Sąd oddalił powództwo o zwrot ceny kupna i odszkodowanie mimo iż stwierdził, że powódka złożyła podpis bez zaznajomienia się z dokumentem a treść odnośnej klauzuli została wyrażona pożałowania godnym małym drukiem.

¹⁷ Na temat trudności w rozróżnieniu naruszania *condition* od naruszania *fundamental obligation* por. G. Cheshire and C. Fifoot, *The Law of Contract*, London 1964, s. 116 i n.

¹⁸ (1956) I.W.L.R. s. 936,

¹⁹ Tego zdania jest np. Lord Parker w sprawie J. Spurling Ltd. versus Bradshaw (1955) 1 Q.B. s. 470.

rozkładu ciężaru dowodu w procesie, w którym jedna ze stron zarzuca naruszenie „podstawowego obowiązku”. Kwestia ta jest nader sporna i nie rozwiązana jednoznacznie przez doktrynę²⁰.

Można więc chyba powtórzyć za większością autorów angielskich, że mimo wzmożonej ingerencji sądów w stosunki między sprzedawcą a konsumentem obecny stan rzeczy nie można uznać za zadowalający. Przygotowana kodyfikacja prawa zobowiązań przyniesie na pewno znaczne polepszenie sytuacji nabywcy. Tak np. jeden z ostatnich raportów Law Reform Committee wypowiada się za niemożliwością ograniczenia bądź wyłączenia odpowiedzialności za skutki prawne zapewnień czy oświadczeń, które wpłynęły na decyzję nabywcy w przedmiocie zawarcia umowy. Postuluje się kontrolę regulaminów oraz ogólnych warunków sprzedaży przez specjalny trybunał złożony z przedstawicieli konsumentów, sprzedawców i producentów²¹. Należy się także spodziewać drastycznego ograniczenia możliwości umownego ograniczenia odpowiedzialności sprzedawcy z tytułu rękojmi w wypadku tzw. „sprzedaży konsumpcyjnej”²².

III. OCHRONA KONSUMENTA W SFERZE ODPOWIEDZIALNOŚCI DELIKTOWEJ

Zainteresowanie tym zespołem norm jest z reguły odwrotnie proporcjonalne do stopnia zagwarantowania praw konsumenta na tle przepisów o rękojmi: im słabsza pozycja nabywcy wobec kupującego, tym większe znaczenie posiada określenie zakresu obowiązków producenta lub sprzedawcy wobec ostatecznego użytkownika produktu wprowadzonego do obrotu, na podstawie przepisów o czynach niedozwolonych. Problem ten ilustruje najlepiej stan faktyczny sprawy *Donoghue versus Stevenson*²³, precedensu uważanego za jeden z kamieni milowych w procesie rozwoju odpowiedzialności deliktowej *common law*: Powód domagał się zadośćuczynienia i wynagrodzenia szkód poniesionych w wyniku spożycia napoju wyprodukowanego przez pozwanego. Butelka ginger-beer została zakupiona przez przyjaciela powódki podczas pobytu w kawiarni. Przyczyną rozstroju zdrowia u poszkodowanej było spożycie części płynu zanieczyszczonego odłamkami gwoźdźcia. Warto uzmysłwić sobie w tym miejscu stopień trudności, przed którym stanął sąd angielski. Powództwo przeciwko producentowi napoju wniosła osoba nie związana umową ani z pozwanym ani ze sprzedawcą. Tymczasem *common law* rygorystycznie przestrzegało dotąd zasady *privity of contract*, która wyłącza możliwość przyznania odszkodowania osobie nie będącej stroną kontraktu. Sąd rozpatrzył

²⁰ D. Logan, op. cit.

²¹ *The Report of the Molony Committee*, London 1962, s. 1781.

²² Ibidem.

²³ (1932), A.C. s. 562 i n.

zatem zasadność roszczeń powoda z punktu widzenia odpowiedzialności deliktowej (*tort liability*). Ale w tym momencie pojawił się kolejny problem, a mianowicie, do jakiej klasy deliktów zaliczyć zdarzenie leżące u podstaw precedensu *Donoghue versus Stevenson*. Prawo angielskie nie znało bowiem normy podobnej do art. 415 k.c., zawierającej ogólne pojęcie czynu niedozwolonego.

Z uzasadnienia Lorda Atkina wynika, że postępowanie pozwanego producenta należy traktować jako *negligence*. Jest to typ odpowiedzialności deliktowej, który nakłada obowiązek odszkodowania na sprawcę, któremu przypisujemy postępowanie sprzeczne z zachowaniem, jakiego można oczekiwać w danych warunkach od uczciwego i rozsądnego człowieka²⁴. W doktrynie angielskiej przeważa pogląd, że *negligence* nie czyni z nastawienia psychicznego sprawcy do popełnionego czynu przesłanki odpowiedzialności²⁵. W nowszej judykaturze podkreśla się konieczność wykazania pozwanemu, iż jego czyn można zakwalifikować jako naruszenie obowiązku ostrożności (*breach of duty*) wobec poszkodowanego.

W sprawie *Donoghue versus Stevenson* Lord Atkin zdefiniował zakres tego obowiązku w następujący sposób: „Powinieneś przedsięwziąć taki stopień roztropności, aby unikać działań i zaniechać, co do których możesz rozsądnie przewidzieć, że mogłyby one przynieść uszczerbek twemu bliźniemu. Kto zatem, w myśl prawa, jest mym bliźnim? Odpowiedź wydaje się być następująca: osoby, które są na tyle blisko i bezpośrednio dotknięte przez moje działanie, że powinienem brać je pod uwagę [. . .] kiedy zwracam mój umysł ku działaniom i zaniechaniom wchodzącym tu w rachubę”²⁶. Przyjąwszy to założenie Lord Atkin podjął także próbę zdefiniowania zakresu obowiązków producenta rzeczy ruchomych (*chattels*) wobec ostatecznego konsumenta (*ultimate consumer*). Przyznanie racji powódce w sprawie *Donoghue versus Stevenson* implikuje według Atkina uznanie następującej zasady prawnej w sferze odpowiedzialności deliktowej: Producent który wprowadza rzecz do obrotu w taki sposób, iż sugeruje to jego zgodę na użycie jej przez ostatecznego konsumenta w takim stanie, w jakim została ona sprzedana, ponosi obowiązek staranności (*duty of care*) wobec użytkownika²⁷. Autor tej zasady dodawał jednakże, iż producent jest zwolniony od tego obowiązku wówczas, gdy istniały możliwości zbadania produktu albo przez kogoś z pośredników handlowych (np. sprzedawcę, hurtownika) albo przez samego użytkownika. *Donoghue versus Stevenson* wywarł przemożny wpływ na rozwój odpowiedzialności deliktowej nie tylko w Wielkiej Brytanii ale i w innych systemach prawnych państw Commonwealthu. Rzecz intere-

²⁴ *Blyth versus Birmingham Waterworks Co.* (1856) 11 Ex. s. 784.

²⁵ Salmond, *On the Law of Torts*, London 1965, s. 268.

²⁶ *Donoghue versus Stevenson* (1932), A.C. s. 582; tłum. S. Sołtysiński.

²⁷ *Ibidem*, s. 599.

sująca, iż kierunek rozwoju orzecznictwa brytyjskiego w sferze odpowiedzialności producenta wobec konsumenta został wyznaczony przez ogólną formułę zawartą w *obiter dicta* cytowanego precedensu. Dziś jednak nawet bardziej konserwatywne od angielskich sądy australijskie podążają szlakiem wytkniętym przez Lorda Atkina i jego kolegów²⁸.

W ciągu z górą 30-letniego okresu, który upłynął od daty wydania omawianego wyroku zakres odpowiedzialności producenta uległ dalszemu rozszerzeniu. W identyczny sposób jak producenci traktowani są przedsiębiorcy zajmujący się naprawą rzeczy ruchomych²⁹, oraz przedsiębiorcy wynajmujący trwałe sprzęt konsumpcyjny³⁰. Według najnowszego orzecznictwa samo wykazanie, że konsument lub któryś z pośredników w łańcuchu dystrybucyjnym mógł zbadać produkt lub przedsięwziąć inne środki staranności wyłączające powstanie szkody jest dziś bez znaczenia. Po początkowym okresie niepewności sądy przyjęły zasadę, iż obowiązkiem producenta jest poinformowanie hurtownika lub samego konsumenta o sposobie użycia, kontroli i obchodzenia się z produktem³¹. Stanowisko sądów w tej materii wpłynęło na rozszerzenie praktyki załączania instrukcji, ostrzeżeń, informacji o użyciu itp. skierowanych pod adresem bezpośredniego odbiorcy. Nawet w tych przypadkach, gdy powstanie szkody jest związane z nieudaniem przeprowadzeniem kontroli przez pośrednika w łańcuchu dystrybutorów³² bądź przez samego użytkownika zdobywa przewagę pogląd, iż nie prowadzi to z reguły do wyłączenia odpowiedzialności producenta.

Przechodzę obecnie do krótkiej charakterystyki pozycji powoda-konsumenta dochodzącego roszczeń przeciwko wytwórcy na bazie pozakontraktowej. Pozycja ta zależeć będzie przede wszystkim od typu odpowiedzialności deliktowej, do którego zaliczymy odpowiedzialność producenta. Precedens *Donoghue versus Stevenson* umieszczany jest w specjalnej klasie odpowiedzialności opartej o koncept *negligence* określonej terminem „odpowiedzialność za niebezpieczne przedmioty” (*liability for dangerous chattels*). Już w połowie XIX w. sądy angielskie respektowały zasadę, że osoba wprowadzająca do obrotu „rzeczy z istoty swej niebezpieczne” ponosi odpowiedzialność wobec jakiegokolwiek użytkownika tego przedmiotu. Praktyczna przydatność tej doktryny dla ochrony konsumenta była ograniczona. Zespół produktów, które mogły być uznane za niebezpieczne, *per se* był bardzo nieliczny. Precedens *Donoghue versus Stevenson* pozbawił praktycznego znaczenia dystynkcję między rzeczami

²⁸ English and Empire Digest, t. 36, s. 458

²⁹ Por. *Power versus Bedford Motor, Co., Ltd* (1959) W.R. 391.

³⁰ Por. *White versus Steadman* (1913) 3 K.B. 340. Ma to duże znaczenie wobec rozwoju praktyki wynajmu telewizorów, samochodów i innych dóbr trwałego użytku.

³¹ *Shields versus Hobbs and Co.* (1962) 34 W.L.R. t. II, s. 307.

³² *Clay versus Crump and Sons, Ltd*, «1963, I Q.B. s. 533.

niebezpiecznymi a takimi, którym cecha ta nie przysługuje. Nawiązując jednak do doktryny rzeczy niebezpiecznej per se otworzony przez Donoghue versus Stevenson nowy rozdział odpowiedzialności deliktowej odziedziczył balast sporów toczonych na temat charakteru odpowiedzialności swej poprzedniczki. W odniesieniu bowiem do wypadków wyrządzenia szkody przez rzeczy z istoty swej niebezpieczne, jedne orzeczenia zdają się przyjmować absolutną odpowiedzialność pozwanego (*strict, absolute liability*), inne zaś zakładają że mamy tu do czynienia ze szczególnie zastrzonym obowiązkiem staranności (*duty of care*). Przy tym ostatnim ujęciu odpowiedzialności za wprowadzenie do obrotu omawianej klasy przedmiotów mieści się w kategorii *negligence*. Podkreślił to zresztą Lord Atkin wyjaśniając, że jest to szczególny przykład odpowiedzialności deliktowej (*negligence*), gdzie obowiązek ostrożności urasta praktycznie do gwarancji bezpieczeństwa³³. Nawet w typowej sprawie, gdzie powód dochodzi swych roszczeń na bazie deliktowej (*negligence*) wina pojmowana subiektywnie, tj. jako stosunek psychiczny sprawcy do dokonanego czynu, nie stanowi przesłanki odpowiedzialności. Tym bardziej więc w przypadku, gdy pozwanym jest producent, konsument musi jedynie wykazać, iż wytwórca naruszył wymagany stopień staranności w procesie produkcji lub przy wprowadzaniu do obrotu przedmiotu, który wywołał szkodę. Jak długo jednak pozwany nie odpowiada za sam skutek (*absolute liability*) a ciężar dowodu wykazania naruszenia obowiązku ostrożności wobec osób trzecich obciąża powoda, ten ostatni może znaleźć się często w trudnej sytuacji. Dotyczy to przede wszystkim sporu z producentem wyposażonym w nowowczesne urządzenia, gwarantujące w zasadzie produkcję odpowiedniej jakości. Precedens Grant versus Australian Knitting Mills³⁴ stanowi doskonały przykład na tym polu. Konsument odniósł obrażenia powierzchni ciała wskutek nadmiaru pewnego środka chemicznego znajdującego się w zakupionej przezeń bieliznie. Pozwany producent wykazał, że jego zakład był wyposażony w najnowocześniejsze urządzenia i sprzedął ponad milion sztuk bielizny tego samego gatunku bez żadnych reklamacji. Powód nie był oczywiście w stanie wykazać, który z podwładnych i w jakich okolicznościach dopuścił się niedbalstwa. Mimo to sąd przyjął, że pozwany ponosi odpowiedzialność.

Doniosłość problemu rozkładu ciężaru dowodu w podobnych procesach z punktu widzenia interesów przemysłu sprawiła, że precedens ten stanowi przedmiot rozważań Judicial Committee of Privy Council,

³³ Donoghue versus Stevenson, s. 611—612. Sądzę, że rozszerzenie odpowiedzialności producenta poprzez zniesienie granic między rzeczą niebezpieczną per se a innymi produktami podyktowało sędziom w tym wypadku przychylenie się do poglądu, iż pozwany nie odpowiada za sam skutek. Łagodziło to bowiem wstrząs wywołany poprzez uznanie producenta „bliźnim w prawie” (*neighbour in law*) konsumenta.

³⁴ (1936) A.C. s. 85 i n.

stanowiącego nadzwyczajną instancję odwoławczą. Oto wyjątek z opinii organu sądowiczego Privy Council: „Jeśli nadmiar siarczynów (tj. substancji, która spowodowała szkodę, przyp. m. S. S.) znajdował się w tkance, to mogło to być wyłącznie skutkiem czyjegoś niedbalstwa. Wnoszący apelację (poszkodowany, przyp. m. S. S.) nie potrzebuje wskazać palcem na konkretną osobę w łańcuchu dystrybucyjnym, która była odpowiedzialna, albo określić na czym polegało jej uchybienie”³⁵. Ciężar gatunkowy opinii Judicial Committee sprawił, iż nowsze orzecznictwo przetrzuca w większości wypadków ciężar dowodu na pozwanego w myśl zasady *res ipsa loquitur*. W ten sposób utrwalił się pogląd, iż wywołanie szkody przez wadliwy produkt przemawia za tym, że wytwórca, jego podwładni lub osoby, którym powierzył on wykonanie czynności związanych z produkcją lub wprowadzeniem go do obrotu, nie przedsięwzięły wymaganych w takich okolicznościach aktów staranności. Jak trudno obalić do domniemanie ilustruje przytoczony wyżej *precedens* Grant versus Australian Knitting Mills.

W końcu tego fragmentu opracowania pragnę poświęcić nieco uwagi zakresowi odpowiedzialności producenta za podwładnych i niezależnych kontrahentów, którym powierza on wykonanie pewnych czynności. W pierwszym wypadku panują tu identyczne zasady, jak w większości systemów kontynentalnych: odpowiedzialność zwierzchnika jest zależna od tego, czy podwładnemu zarzucić można przekroczenie wymaganej miary staranności (*duty of care*). Oczywiście odpowiedzialność na zasadach ogólnych (np. wg art. 415 k.c), tj. na zasadzie winy w systemie polskim nie pokrywa się w zupełności z *negligence*. Liczne koncesje na rzecz koncepcji winy w ujęciu subiektywnym w orzecznictwie kontynentalnym czynią ten typ odpowiedzialności mniej surowym od porównywanej instytucji *common law*. Prawo angielskie różni się jednak zasadniczo od systemu polskiego, niemieckiego czy szwajcarskiego w przedmiocie odpowiedzialności za niezależnych kontrahentów. System ten bowiem nie wprowadza zastępczej odpowiedzialności powierzającego wykonanie czynności za delikty popełnione przez zleceniobiorcę, czy przyjmującego zamówienie. Jeśli np. producent samochodu „P” powierzył wykonanie jakiejś części przedsiębiorcy „R”, następnie zaś okaże się, że konsument „K” poniósł szkodę wskutek wady ukrytej w elemencie wyprodukowanym przez „R” to „P” nie będzie wolny od obowiązku odszkodowania tylko dlatego, że dokonał starannego wyboru kontrahenta. Streszczenie panującego poglądu w prawie angielskim zawiera następująca charakterystyka, dokonana przez Lorda Denninga, najwybitniejszego dziś chyba sędziego angielskiego: [...] „tam, gdzie jakaś osoba jest sama związana obowiązkiem starannego działania, nie może ona uwolnić się od odpowiedzialności poprzez upoważnienie kogo innego do jego wypełnienia, niezależnie od tego,

³⁵ Ibidem, s. 101.

czy upoważnienie to dotyczy podwładnego związanego umową o pracę, czy też niezależnego kontrahenta związanego umową o świadczenie usług"³⁶. Jeśli uzmysłowimy sobie, że producent ponosi wobec ostatecznego konsumenta obowiązek przedsięwzięcia aktów staranności dojdziemy do wniosku, że nie może on skutecznie powołać się na okoliczność, iż dokonał starannego wyboru osoby, której powierzył wykonanie czynności związanych z produkcją przedmiotu wprowadzonego do obrotu. W sytuacji, gdy większość produktów przemysłowych stanowi rezultat kooperacji kilku a czasem nawet kilkudziesięciu niezależnych kontrahentów przepisy inkorporujące zasadę *culpa in eligendo* (np. art. 429 k.c.) stanowiąc mogą poważne utrudnienie dla konsumenta usiłującego dochodzić roszczeń odszkodowawczych na bazie deliktowej. Warto podkreślić, iż piśmiennictwo cywilistyczne na kontynencie dostrzega coraz częściej potrzebę wprowadzenia zmian zmierzających w kierunku obarczenia większą odpowiedzialnością producenta finalnego³⁷.

IV. FAŁSZYWE PRZEDSTAWIENIE FAKTÓW (MISREPRESENTATION)

Dokonując przeglądu instytucji służących ochronie kupującego w systemie kontynentalnym i anglosaskim Z. K. Nowakowski³⁸ zwrócił słuszną uwagę na doniosłą rolę tej dziedziny *common law*, która odpowiada funkcjonalnie rozdziałom kodeksów cywilnych traktujących o wadach oświadczenia woli. W tym miejscu ograniczam się jedynie do krótkiego omówienia instytucji znanej pod nazwą *misrepresentation*, *Common law* przyznawało od dawna prawo skargi kontrahentowi, który zawarł umowę pod wpływem fałszywego przedstawienia faktów przez partnera. Podobnie traktowało w pewnych przypadkach brak udzielenia, istotnej informacji³⁹. Zakres roszczeń odszkodowawczych i innych uprawnień (np. prawo odstąpienia) zależał od tego, czy oświadczenie wywołujące nieporozumienie stanowiło składnik umowy (*term of the contract*), czy było czynione w sposób zawiniony, niezawiniony, umyślny bądź nieumyślny itp.

Ten skomplikowany dział *common law* został jednak w zupełności prawie zastąpiony poprzez Misrepresentation Act z dnia 22 III 1967 r. Ustawa ta daje prawo odstąpienia stronie, która zawarła umowę pod wpływem fałszywego przedstawienia faktów przez partnera niezależnie

³⁶ Cassidy versus Ministry of Health (1951) 2 KB. 343, s. 363, tłum. S. Sołtyński.

³⁷ Por. Gilliard, *Vers l'unification du droit de la responsabilité*, Zeitschrift für Schweizerisches Recht 1967, s. 300—302.

³⁸ Z. K. Nowakowski, *Ochrona nabywcy rzeczy z wadami*, Ruch Prawniczy, Ekonomiczny i Socjologiczny 1967, nr! 2, s. 2.

³⁹ Dotyczy to kontraktów wymagających specjalnego zaufania stron, np. umowy ubezpieczenia. Por. G. Treitel, op. cit., s. 261.

od tego, czy oświadczenie to (*misrepresentation*) stanowiło element kontraktu (*the term of the contract*)⁴⁰, czy zostało popełnione w sposób zawiniony bądź niezawiniony (*section 1*). Poszkodowany może dochodzić równocześnie odszkodowania, chyba że pozwany udowodnił, iż miał on uzasadnioną podstawę dla swego przekonania o prawdziwości faktów zawartych w oświadczeniu. W tym ostatnim przypadku od uznania sądu zależy przyznanie bądź prawa odstąpienia od umowy bądź odszkodowania. Misrepresentation Act stanowi więc poważny wyłom w dotychczasowym prawie angielskim, które bardzo niechętnie przyznawało stronom prawo odstąpienia od umowy. Ustawa wprowadza absolutną odpowiedzialność osoby, która dokonała nawet niezawinionego lecz obiektywnie fałszywego przedstawienia faktów wobec kontrahenta. Warto zwrócić uwagę, że w wypadkach, gdy oświadczenie wywołujące nieporozumienie znajduje się w prospekcie skierowanym do ogółu, a następnie dojdzie między nimi do umowy, która nie zawiera postanowień w tej materii, ewentualna odpowiedzialność sprzedawcy⁴¹ ma charakter pozakontraktowy w oparciu o Misrepresentation Act i stanowi przykład absolutnego obowiązku wpływającego *ex lege*. Również uzyskanie odszkodowania przez stronę, która polegała na treści prospektu czy informacji załączonej do sprzedanego przedmiotu, nie jest uzależnione od przeprowadzenia dowodu niedbalstwa po stronie kontrahenta. Ustawa przerzuca bowiem ciężar ekulpacji na pozwanego.

Według opinii doktryny omawiany typ odpowiedzialności stanowi próbę przywrócenia stanu równowagi między potężną organizacją przemysłowo-handlową, występującą na rynku jako sprzedawca bądź świadczący usługi, a narażonym na uleganie naciskowi reklamy handlowej indywidualnym konsumentem⁴². Tego samego zdania są także zorganizowane i coraz bardziej aktywne organizacje konsumentów, oczekujące od nowej ustawy radykalnej poprawy pozycji nabywcy zawierającego umowę kupna na raty. W tych bowiem przypadkach konsument pada najczęściej ofiarą natrętnej presji środków reklamy i informacji handlowej, zawierających nierzetelne opinie na temat jakości i właściwości przedmiotów sprzedaży. Postulat wprowadzenia absolutnej odpowiedzialności w tej dziedzinie narodził się podczas prac powołanego w 1959 r. Komitetu do

⁴⁰ Określenie *term of the contract* oznacza element oświadczeń woli stron, który wchodzi w skład treści umowy. Jeśli umowa zastała zawarta na piśmie sąd angielski z reguły ogranicza swoją uwagę przy wykładni kontraktu do tego, co zostało utrwalone na piśmie. Tak więc zapewnienie co do jakości towaru złożone w takim przypadku ustnie przez sprzedawcę nie stanowi elementu treściowego kontraktu. Aczkolwiek nowsze orzecznictwo wprowadziło szereg wyjątków od tej formalistycznej zasady, to jednak odgrywała ona pewną rolę, jeśli idzie o określenie zakresu uprawnień strony, która padła ofiarą fałszywego oświadczenia.

⁴¹ Por. G. Treitel, *op. cit.*, s. 268.

⁴² Por. A. Goodhart, *Liability for Innocent but Negligent Misrepresentations*, Yale Law Journal 1964, t. 74 s. 286—301.

Spraw Ochrony Konsumenta. Opublikowany przezeń raport⁴³ zawierał propozycje de lege ferenda, które znalazły między innymi wyraz w Misrepresentation Act.

V. PRÓBA PODSUMOWANIA

Wysiłki organizacji konsumentów, związków zawodowych oraz innych grup nacisku reprezentujących interesy nabywców doprowadziły W ostatnim okresie do szeregu posunięć ustawodawczych ograniczających ujemne konsekwencje uprzywilejowania strony silniejszej ekonomicznie przez tradycyjną doktrynę angielskiego prawa prywatnego. Reformy prawne nie mogą jednak spowodować zasadniczej zmiany w charakterze stosunków między konsumentem a producentem, sprzedawcą czy zakładem ubezpieczeń. Z przeprowadzonych analiz wynika bowiem, iż w miarę postępów procesu monopolizacji kontrahenci konsumenta dysponują coraz skuteczniejszymi środkami oddziaływania i podporządkowywania klienteli (reklama, nowoczesne sposoby sprzedaży, korzystanie z pomocy doświadczonych biur prawnych itd.).

Równocześnie jednak wydaje się, iż nowe formy działalności organizacji konsumentów w rozwiniętych krajach kapitalistycznych winny stać się przedmiotem szczegółowych badań ekonomicznych i prawnych. Na zainteresowanie zasługują także kierunki rozwoju orzecznictwa i ustawodawstwa, zwłaszcza w przedmiocie odpowiedzialności producenta za szkody wyrządzone konsumentowi wprowadzeniem do obrotu rzeczy z wadami.

CONSUMER PROTECTION IN ENGLISH PRIVATE LAW

S u m m a r y

The paper deals with the problem of the consumer protection under the law of contract and the law of torts. The first part of the article contains basic informations on the consumer movement in the United Kingdom (consumer organizations, the government and the consumer, protective legislation outside the private law).

The changes in the attitude towards the consumer are reflected both in legislation and case law. So far as the law of sale is concerned, the traditional common law rule was that there was no legal obligation on the vendor to inform the buyer that he was under a mistake not induced by the act of the seller. The first statutory act that limited the ill consequences of this harsh rule was introduced in

⁴³ Omówienie raportu zawierają artykuły B. Calwella, *Consumers Charter*, *Journal of Bussiness Law* 1963, s. 12—16 oraz F. Hardy Ivamy, *Innocent Misrepresentation and the Protection of Hire-Purchasers*, *Journal of Bussiness Law* 1962, s. 383 i n.

1893. By the Sale of Goods Act a condition is implied that the goods will be reasonably fit for the customer's purpose, if the buyer makes known to the seller the purpose for which he requires the goods, so as to show that he relies on the seller's choice, and the goods are of a description which the seller ordinarily supplies. As a rule the consumer's rights against the seller do not extend beyond a cash compensation. There is no doubt that the right for rescission is primarily a consumer's remedy and its limitation by the Sale of Goods Act has evoked sharp criticism among legal writers.

Another important statute, the acts governing hire purchase agreements lay down conditions limiting some of the ill effects of modern marketing and advertising on the consumer's choice. The most important of these provisions are: the agreement must be in writing; if the contract is made at the buyer's home he has three days within which he can withdraw; advertisements relating to goods on hire purchase must show full details of the terms, if one or more important figures is shown (such as deposit).

One of the latest examples of the evolution on the field of the law of contract is the Misrepresentation Act of 1967. Its main purpose is to give an effective remedy to the person who was induced to contract by some misleading statement. It must be emphasized that the Act has introduced several proposals made by the Committee on Consumer Protection.

The protective legislation has resulted in a widespread use of various forms of exemption clauses by mass producing and marketing enterprises. These disclaimers of liability usually appear in the printed clauses of standard forms, so called guarantees, on labels attached to goods, etc. In order to protect the consumer the case law seems to recognize the need for developing a number of restrictive rules of construction peculiar to exemption clauses.

In earlier times the producer of the manufacture usually sold it to the consumer. Thus the latter, being in privity of contract with the maker, was entitled to sue the producer for losses caused by the defects of the product. The new forms of distribution of goods has changed the legal position of the buyer who is no longer in privity with the producer. Hence courts and legislators are confronted with the problem of finding a satisfactory solution of protecting the legitimate interests of the injured ultimate consumer in cases where he is unable to get recovery from the retailer. Before 1932 it was rather doubtful whether there was any liability on the part of the producer to the ultimate consumer of his product with whom there was no contractual link. But in that year the decision of the House of Lords in the most celebrated case *Donoghue v. Stevenson* established that the manufacturer of products owes a duty of care to the ultimate consumer or user. The principle has been gradually extended to include repairers, assemblers and builders.