

Monika Jagielska

O potrzebie zmian dyrektywy 85/374 o odpowiedzialności za wadliwe produkty? — uwagi na tle *Green Paper: Liability for defective products*

I. Wprowadzenie

15 lipca 1985 roku uchwalona została, po ponad dziesięciu latach prac, dyrektywa EWG o odpowiedzialności za wadliwe produkty¹. Przyjęta dyrektywa stanowiła wyraz kompromisu, tak w kwestiach o charakterze merytorycznym, jak i politycznym. Nic więc dziwnego, że nie jest ona tworem doskonałym. Jej słabości wynikają jednakże nie tylko z próby pogodzenia sprzecznych interesów rozmaitych grup nacisku lecz także poszczególnych państw. Wreszcie niektóre z owych słabości ujawniły się dopiero w trakcie stosowania poszczególnych postanowień w praktyce i z pewnością nie były zamierzone przez twórców dyrektywy. Obecnie Komisja pracuje nad propozycją zmian w tekście Dyrektywy, zawartą w tzw. Zielonej Księdze *Green Paper: Liability for defective products*².

II. Dyrektywa 85/374

W art. 1 wyrażona została myśl przewodnia Dyrektywy: producent jest odpowiedzialny za szkodę wyrządzoną przez produkt obciążony wadą (*the producer shall be liable for damage caused by a defect in his product*). Powstaje zatem pytanie — kogo uważać można za producenta, komu przysługuje prawo domagania się odszkodowania, jakie szkody podlegają kompensacji, co rozumieć należy pod pojęciem produktu i kiedy jest on wadliwy, czy możliwe jest zwolnienie się od omawianej odpowiedzialności.

¹ Zagadnieniu odpowiedzialności za produkt poświęcono ostatnio w literaturze bardzo dużo uwagi. Do najważniejszych pozycji książkowych w języku polskim należą opracowania E. Bagińskiej, *Odpowiedzialność za produkt w USA*, Toruń 2000; B. Gneli, *Odpowiedzialność za produkt*, Kraków 2001; E. Lętowskiej, *Prawo umów konsumenckich*, Warszawa 1998; M. Jagielskiej, *Odpowiedzialność za produkt*, Kraków 1999.

² COM (1999) 396 dostępna m.in. na stronie internetowej <http://www.europa.eu.int>.

a) producent

Pod pojęciem producenta rozumiany jest: wytwórca produktu końcowego, surowców oraz komponentów, importer, dostawca, a także inne osoby, które poprzez umieszczanie odpowiednich oznaczeń na produkcie oznaczają się jako jego producent (art. 3).

Warto w tym miejscu zwrócić uwagę, że dokonane w Dyrektywie zrównanie pozycji wszystkich podmiotów uczestniczących w łańcuchu sprzedaży (z pewnym ograniczeniem wpływającym z art. 3(3) Dyrektywy) jest posunięciem znacznie polepszającym sytuację konsumenta.

b) produkt

Produktem, w rozumieniu Dyrektywy, są „rzeczy ruchome (...), również wówczas, gdy stanowią część składową innej rzeczy ruchomej lub nieruchomości” (art. 2). Wydaje się, że definicja ta jest na tyle szeroka, iż za produkt uznać można np. ludzkie organy służące do transplantacji, czy też krew (ma to istotne znaczenie w np. w sytuacji zarażenia wirusem HIV).

Wiele kontrowersji budzi natomiast kwestia czy dobra o charakterze intelektualnym — jak np. receptury, informacje naukowe, oprogramowanie komputerowe można uznać za produkt w rozumieniu Dyrektywy. Czy można zatem domagać się na jej podstawie rekompensaty za szkodę spowodowaną np. eksplozją substancji chemicznej sporządzonej według nieprawidłowych wskazówek, albo w sytuacji gdy przyczyną katastrofy (lotniczej, kosmicznej itd) był błąd w oprogramowaniu komputera?

Trudno udzielić jednoznacznej odpowiedzi na te pytania. Znaleźć można w doktrynie głosy udzielające odpowiedzi twierdzącej; z drugiej strony podnosi się, że jest to dokonywanie wykładni sprzecznej z normami Dyrektywy.

c) wada

Konstruując pojęcie wady twórcy Dyrektywy odwołali się do „bezpieczeństwa, którego można od produktu oczekiwać” (*[...] the safety which a person is entitled to expect [...]*) (art. 6). Sformułowanie to również nastrocza wątpliwości: czyje oczekiwania należy brać pod uwagę? — poszkodowanego, rozsądnego konsumenta czy też sędziego?; co począć w sytuacji, gdy konsument jest świadomy niebezpieczeństwa płynącego z rzeczy a poszkodowana zostaje osoba trzecia (tzw. *bystander*)?

W art. 6 zamieszczono wprawdzie wskazówki interpretacyjne (oceniając stopień wymaganego bezpieczeństwa należy brać pod uwagę całokształt okoliczności sprawy, a w szczególności prezentację produktu, przewidywany sposób użycia rzeczy oraz chwilę wprowadzenia towaru do obrotu) nie rozwiewają one jednak wątpliwości, a raczej nasuwają nowe. Odnośnie do pierwszej z wymienionych przesłanek należy się zastanowić jak szczegółowe powinny być instrukcje obsługi oraz ostrzeżenia dotyczące produktu — istnieje bowiem niebezpieczeństwo, iż będą one tak skomplikowane, że nabywca i tak nie będzie w stanie z nich skorzystać; z drugiej strony trudno wymagać od producenta by zamiast zachęcać — odstraszał klientów. Rozważenia wymaga też problem wiążącego charakteru zapewnień użytych w reklamie towaru.

Producent, jak wynika to z art. 6(1)(b), wytwarzając rzecz powinien brać pod uwagę nie tylko zgodny z przeznaczeniem sposób użycia towaru, lecz także możliwe do przewidzenia

niewłaściwe jego użycie. Wzorcowym przykładem są zabawki dla dzieci. Wiadomo, że bardzo często dzieci wkładają je do ust, a zatem producent powinien wziąć taką możliwość pod uwagę i nie stosować do nich toksycznych farb. W tym wypadku sytuacja jest raczej jasna. Trudno ocenić jak daleko jednak sięgać powinien obowiązek przewidywania w innych wypadkach; zapewne kwestia ta będzie wzbudzać liczne problemy interpretacyjne.

d) przesłanki zwalniające

Producent może zwolnić się od nałożonej odpowiedzialności wykazując istnienie jednej z wymienionych w art. 7 przesłanek:

- że nie wprowadził towaru do obrotu;
- że, biorąc pod uwagę okoliczności można przypuszczać, że wada wywołująca szkodę nie istniała w chwili wprowadzania produktu do obrotu;
- że produkt nie był przeznaczony do dystrybucji w ramach prowadzonej przez producenta działalności gospodarczej;
- że wada powstała na skutek przestrzegania przez producenta norm bezwzględnie obowiązujących ustanowionych przez państwo;
- że stan nauki i wiedzy technicznej w chwili wprowadzania towaru do obrotu nie pozwalał na wykrycie wady.

Przesłanką budzącą najwięcej kontrowersji jest ostatnia z wymienionych czyli ryzyko rozwoju.

Przedstawiciele kół przemysłowych podnosili w trakcie debaty nad Dyrektywą (i poszczególnymi ustawami), że nałożenie na nich odpowiedzialności za coś czego nie mogą przewidzieć jest czynnikiem ograniczającym wprowadzanie innowacji, hamującym rozwój przedsiębiorstwa i stawiającym ich w niekorzystnej pozycji na rynku.

Z drugiej strony — niezależnie od przytaczanych powszechnie argumentów o konieczności rozłożenia ryzyka innowacji czy większej możliwości ubezpieczeniowych producenta — zauważyć trzeba, że przyznanie producentowi możliwości powołania się na ryzyko rozwoju jest równoznaczne z wręczeniem mu środka obrony, z którego korzystać będzie zawsze, niezależnie od tego czy jest to uzasadnione czy nie. Polepsza to jego „pozycję przetargową” w stosunku do poszkodowanego, przedłuża czas postępowania i o tyle zwiększa jego koszty, że może to zniechęcać ewentualnych powodów do wytaczania powództw.

Wspomnieć należy również o innych budzących wątpliwości unormowaniach Dyrektywy. Przewidziano w niej np. możliwość ograniczenia przez państwo wysokości rekompensaty za szkody na osobie do kwoty będącej co najmniej równowartością 70 mln.ECU, jest to jednak przepis o charakterze dyspozytywnym (art. 16(1) Dyrektywy). W normie tej mowa jest o „identycznych produktach” obarczonych taką samą wadą — jak więc traktować drobne zmiany w danym towarze?, co sąd powinien uczynić w razie przewidywanego przekroczenia limitu — dokonać proporcjonalnego zmniejszenia wysokości odszkodowań, czy też postępować w myśl zasady „kto pierwszy ten lepszy”?

Zaniepokojenie konsumentów budzi także przyjęcie terminu, z upływem którego wygasają roszczenia z tytułu wadliwości produktu. Następuje to w każdym przypadku po upływie dziesięciu lat od momentu, gdy producent wprowadził do obrotu towar wadliwy. Wskazuje się zatem na przypadki, w których szkoda może wystąpić po upływie tego okresu — np. w razie katastrofy samolotu (w kilkanaście lat po jego wyprodukowaniu), czy też leków, których szkodliwe działanie ujawnia się po wielu latach od momentu ich zażycia. Jak zatem można zauważyć, dokonanie nie budzącej wątpliwości implementacji Dyrekty-

wy jest raczej rzeczą niemożliwą; co więcej, państwa Wspólnoty, dokonując jej, niejednokrotnie wprowadziły jeszcze więcej niejasności.

Chodzi tu przede wszystkim o charakter prawny limitu 500 EURO czy o sposób przyznawania odszkodowania za szkody na osobie, gdy suma odszkodowań przekracza kwotę przewidzianą w art. 16.1 dyrektywy.

Rodzi się jednak pytanie, czy potrzebna jest aż tak głęboka rewizja postanowień dyrektywy, jak proponuje się to w opracowanej przez Komisję *Green Paper: Product Liability*.

Odpowiedzi na nie najlepiej udzielić w drodze analizy poszczególnych elementów, na których opiera się reżim odpowiedzialności przewidziany w dyrektywie.

III. Propozycja reformy

a) zasada odpowiedzialności

Oparcie odpowiedzialności producenta na zasadzie ryzyka jest rozwiązaniem słusznym i rozsądnym. Było ono zresztą przyjmowane w większości państw Wspólnot, za pośrednictwem rozmaitych konstrukcji prawnych, jeszcze przed uchwaleniem dyrektywy 85/374.

Stanowi ono zresztą wyraz pewnego kompromisu — między reżimem odpowiedzialności opartym na zasadzie winy, a odpowiedzialnością absolutną.

Nie wydaje się rozsądnym, postulowany przez niektórych autorów, szczególnie przedstawicieli doktryny amerykańskiej, powrót do zasady winy. W wielu przypadkach jej wykazanie jest bardzo utrudnione, wręcz niemożliwe, szczególnie w wypadkach, gdy konieczne jest wskazanie konkretnego podmiotu, który zawinił. Co więcej, racją przypisania odpowiedzialności producentowi jest nie tyle dążenie do ukarania go (choć nie można zapominać o swoistej prewencyjnej funkcji odpowiedzialności — ukierunkowanej na powstrzymanie producenta od wprowadzania do obrotu towarów niebezpiecznych), lecz raczej motyw czerpania przezeń zysku ze swej działalności, zgodnie z zasadą *cuius damnum eius periculum*.

Z drugiej strony, całościowo rzecz ujmując, jest nieopłacalnym dla konsumenta, wprowadzanie odpowiedzialności absolutnej producenta, czy też do takiej zbliżonej. Warto w tym miejscu przypomnieć powtarzane wielokrotnie argumenty o wzroście cen towarów, niewprowadzaniu nowych produktów na rynek, zahamowaniu prac nad poszukiwaniem towarów ulepszonych, czy wreszcie o zaniechaniu niektórych rodzajów produkcji.

Dlatego też bardzo istotnym jest określenie katalogu przesłanek zwalniających producenta od odpowiedzialności. Umiejętne nim manipulowanie może bowiem przesądzić o tym, czy będziemy rzeczywiście mieć do czynienia z odpowiedzialnością opartą na zasadzie ryzyka (*strict liability*), czy też pod tą fasadą ukrywać będzie się bądź to odpowiedzialność na zasadzie winy (*fault liability*), bądź to odpowiedzialność niemal absolutna (*absolute liability*).

b) przesłanki zwalniające

Przewidziany w art. 7 dyrektywy zestaw przyczyn egzoneracyjnych jest co do zasady właściwy. Wątpliwości mogą budzić dwie kwestie: ryzyka rozwoju oraz niezamieszczonej wśród przesłanek zwalniających siły wyższej. W odniesieniu do pierwszej chodziłoby o jej ewentualne wyłączenie, w odniesieniu do drugiej — odwrotnie.

Propozycję wykreślenia ryzyka rozwoju z katalogu z art. 7 dyrektywy zawarto w *Green Paper*. Nie wydaje się, by było to słuszne. Nie można bowiem czynić z producenta gwaranta produktu. Jest to sprzeczne tak z podstawowymi zasadami działania rynku, jak i ze zdrowym rozsądkiem. Skoro nie można było, biorąc pod uwagę obiektywnie oceniany stan wiedzy i techniki, wykryć niebezpiecznego charakteru produktu w chwili wprowadzania go do obrotu (tak należy chyba interpretować tę przesłankę w świetle orzeczenia *Commission v. United Kingdom*), trudno wymagać od producenta by stał się ... prorokiem.

Można zastanawiać się na przyjęciem rozwiązania hiszpańskiego — gdzie nie dopuszczono *development risk defence* w odniesieniu do kosmetyków, żywności i leków. Z jednej strony wydaje się to być rozsądne. Bowiem to tego rodzaju produkty, a zwłaszcza leki, mogą stanowić źródło największego zagrożenia dla zdrowia człowieka, a trudno niekiedy zrezygnować z ich przyjmowania. Z drugiej jednak strony, dla dobra konsumenta, to właśnie w dziedzinie farmacji konieczny jest ciągle postęp, rozwój. Uniemożliwienie producentowi powołania się na ryzyko rozwoju może stanowić barierę nie do pokonania dla takich wyzwań.

Wydaje się zatem, że nie należy pozbawiać producenta możliwości przywołania omawianej przesłanki zwalniającej. Konieczne jest jednak restryktywne jej interpretowanie, w nawiązaniu do kryteriów obiektywnych, a nie dotyczących konkretnego producenta. Zbyt liberalne jest na przykład ujęcie przyjęte w regulacji brytyjskiej, umożliwiające wytwórcy powoływanie się na elementy subiektywne — poprzez odwołanie się do zachowania innych producentów, a nie do standardów obiektywnych.

Ewentualne wyłączenie stosowania tej przesłanki należałoby ograniczyć jedynie do szkód na osobie, choć nie jest to i tak, moim zdaniem, rozwiązanie słuszne. Rozważyć można natomiast ideę utworzenia specjalnego funduszu, o obowiązkowym charakterze, tworzonego ze składek uiszczanych przez poszczególnych producentów produktów szczególnie zagrażających życiu i zdrowiu konsumentów, z którego wypłacano by rekompensaty poszkodowanym przez produkty uważane za bezpieczne w chwili ich wprowadzania do obrotu.

Warto również zastanowić się nad ewentualnością zamieszczenia wśród przesłanek egzoneracyjnych siły wyższej. Przesłanka ta nie została ujęta w przepisach dyrektywy. W nocie wyjaśniającej do dyrektywy uzależniono możliwość powołania się na tę okoliczność od regulacji prawnych tej materii obowiązujących w poszczególnych państwach członkowskich. Zważywszy jednak na fakt, że proces recepcji postanowień dyrektywy do prawa wewnętrznego poszczególnych państw polegał zazwyczaj na mniej lub bardziej dokładnym „przepisaniu“ jej treści, z rzadka tylko uzupełnianej przez ustawodawcę krajowego, przesłanka ta nie jest uwzględniana. Rodzi się więc pytanie czy producent może się na nią powołać, skoro nie jest ona zamieszczona w bądź co bądź zamkniętym katalogu przyczyn zwalniających przewidzianym w art. 7 dyrektywy. Wydaje się, że dla rozstrzygnięcia tej wątpliwości, słusznym byłoby uzupełnienie art. 7 dyrektywy o omawianą okoliczność.

c) podmioty odpowiedzialne

Unormowanie dyrektywy co do kręgu podmiotów odpowiedzialnych za wyrządzenie szkody należy ocenić pozytywnie.

Ewentualne wątpliwości dotyczyć mogą kwestii odpowiedzialności dostawcy (*supplier*) oraz problemu przypisania odpowiedzialności w braku ustalenia sprawcy szkody.

Co do pierwszego zagadnienia, rozważyć można zawarty w *Green Paper* postulat ujednoczenia terminu, w czasie którego dostawca jest zobowiązany dostarczyć poszkodowanemu danych pozwalających na identyfikację producenta lub innego poprzednika w łańcuchu dystrybucji.

Wydaje się, że w chwili obecnej jest to już kwestia nieaktualna. W poszczególnych ustawodawstwach przyjęto już jakieś rozwiązania, bądź to odwołujące się do konkretnych terminów (z reguły miesięcznych lub trzymiesięcznych), bądź to operujące kryterium rozsądności. W tej sytuacji nie ma sensu zmienianie tych reguł, naruszanie zasady stałości prawa dla niezbyt w gruncie rzeczy istotnej materii.

Odnosnie do drugiej kwestii w *Green Paper* sugeruje się ewentualne przyjęcie, stosowanej głównie w USA, koncepcji *market share liability*. I ta sugestia wydaje się być zbyt daleko posunięta. Nie sądzę by była ona do zaakceptowania w systemach prawa stanowionego. Po drugie jest ona chyba zbyt daleko idąca w kierunku ochrony konsumenta i prowadzi do naruszenia równowagi między interesami tego ostatniego a producenta.

Ponownie natomiast podnieść można postulat objęcia takiego rodzaju przypadków (ale tylko w odniesieniu do szkód na osobie) wspomnianym wyżej funduszem rekompensat.

d) produkt

Uznanie za produkt nieprzetworzonych płodów rolnych i hodowlanych ocenić należy bardzo pozytywnie. Wcześniejsze istnienie owego wyłączenia świadczyło z pewnością o pozycji i sile rolniczych *lobbies*, nie miało natomiast racjonalnego uzasadnienia w praktyce. Stąd też dokonana w 1999 roku nowelizacja dyrektywy była rzeczywiście pożądana.

Obecnie obowiązującą definicję produktu należy uznać za zadowalającą, aczkolwiek możliwe byłoby jej ulepszenie. Mam tu na myśli kwestię włączenia do pojęcia produktu dóbr intelektualnych. Przy obecnym brzmieniu art. 2 dyrektywy, w którym użyto pojęcia „rzeczy ruchomej” (*movables*), nie jest raczej możliwe uznanie dóbr niematerialnych za produkt. A byłoby to pożądane, gdyż są one, a zwłaszcza oprogramowanie komputerowe, towarem, występującym na rynku w dużej ilości, niejednokrotnie wadliwym. Trudno zaś znaleźć przyczyny faworyzujące ich producentów w stosunku do innych podmiotów działających na Wspólnym Rynku.

Z dystansem należy natomiast potraktować zawarta w *Green Paper* propozycję rozszerzenia pojęcia produktu na nieruchomości, zwłaszcza dlatego, że w poszczególnych systemach prawnych istnieją już zazwyczaj stosowne unormowania kwestii odpowiedzialności za szkody wyrządzone wadliwością budynków, i są one z reguły oparte na zasadzie ryzyka.

e) szkoda

Pozytywnie należy odnieść się do postulowanego w *Green Paper* zniesienia limitów odpowiedzialności, tak dolnego, jak i górnego.

Przypomnieć należy o trudnościach jakie nastęczyło określenie prawnego charakteru limitu 500 EURO — czy jest to franszyza, czy też udział własny poszkodowanego. Następnie, należy zwrócić uwagę, że w państwach, w których zdecydowano się na przeliczenie kwoty limitów na własną walutę, doszło zazwyczaj, wskutek inflacji, do znaczącego obniżenia owych sum, co ma znaczenie zwłaszcza dla drugiego z wymienionych limitów (co

do szkód na osobie). Wskazać także trzeba na trudności interpretacyjne unormowania art. 16 dyrektywy. Przepis ten został sformułowany w sposób dosyć nieprecyzyjny. Jak bowiem przykładowo, tłumaczyć określenia „takie same elementy” czy „taka sama wada”? W odniesieniu do pierwszego z nich, wątpliwości budzi samo słowo „element” (*item*). Należy je chyba, skoro tak uczynili twórcy Dyrektywy, odróżnić od pojęcia produktu. Jak wówczas traktować przypadki, gdy taki sam wadliwy komponent został użyty do wytwarzania różnych produktów? Czy odpowiednią graniczną sumę odszkodowań odnosić do szkód wyrządzonych przez taki sam produkt wyposażony w wadliwy element, czy też do różnego rodzaju produktów opartych na wadliwym składniku.

Dokonana wyżej analiza wskazywałaby na przyjęcie drugiego rozwiązania, w znacznym jednak stopniu mogłoby to zmniejszyć przyznawane rekompensaty.

Jak rozgraniczyć pojęcie „takiego samego elementu” od „innego”? Czy jest właściwym posługiwanie się pierwszym wymienionym określeniem w przypadku niewielkich modernizacji danego towaru, czy też mamy wówczas do czynienia z czymś „innym”, wobec którego limit należy ustanawiać ponownie?

Podobne pytania można postawić w stosunku do zwrotu „ta sama wada” i równie trudno znaleźć na nie odpowiedź.

Inną niedoskonałością przedstawianego unormowania jest brak wskazania sposobu rozdziału kwoty maksymalnej, jeżeli nie wystarcza ona na zaspokojenie wszystkich roszczeń. Czy należy wówczas postępować w myśl zasady „kto pierwszy ten lepszy”, czy też raczej dokonać proporcjonalnego podziału kwoty. Druga propozycja wydaje się sprawiedliwsza. Nie mniej jednak i ona nasuwa wątpliwości. Jak długo na przykład sąd powinien powstrzymać się z wydaniem orzeczenia w oczekiwaniu na zgłoszenie się poszkodowanych? Termin wygasania roszczeń unormowanych w Dyrektywie wynosi dziesięć lat (art. 11). Wyznaczenie tak długiego okresu oczekiwania graniczyłoby z absurdem. Z drugiej strony wprowadzenie innego, krótszego terminu prowadziłoby albo do naruszenia normy z art. 11, albo 16(1) Dyrektywy.

Zgodzić się należy z zamieszczonym w *Green Paper* postulatem objęcia zakresem regulacji dyrektywy uszczerbków o charakterze niematerialnym. De lege lata kwestię tę pozostawiono unormowaniom wewnętrznym państw członkowskich, co prowadzi do zróżnicowania odpowiedzialności producenta w poszczególnych państwach. Można jednak przypuszczać, że postulat ten nie zostanie zrealizowany, chociażby z uwagi na zbyt duże różnice w ujmowaniu uszczerbków niematerialnych w poszczególnych systemach prawnych.

Negatywnie trzeba się natomiast odnieść do innej propozycji zawartej w *Green Paper* — rozciągnięcia odpowiedzialności za szkody na mieniu również na dobra nie przeznaczone do prywatnego użytku, a zatem poszerzenia kręgu osób uprawnionych do domagania się odszkodowania za szkody na mieniu również o profesjonalistów. Prawdą jest, że unormowanie art. 9 b dyrektywy nie jest jednoznaczne i budzi wątpliwości interpretacyjne. Rodzi się bowiem pytanie do jakiego momentu przedmiot jest przeznaczany głównie do zawodowego, a kiedy do prywatnego użytku. Z jakiego miernika korzystać oceniając na przykład charakter zniszczonego samochodu — stosunku kilometrów przejechanych w celach służbowych i prywatnych, czy sposobu rozliczania kosztów eksploatacji pojazdu, czy może jeszcze innego?

Przyznać też należy, że niektóre podmioty profesjonalne mają na rynku pozycję niediękłą słabszą niż konsument. Muszą zawierać transakcje z podmiotami narzucającymi

swoje warunki. Niemniej jednak tak szerokie ukształtowanie odpowiedzialności producenta mogłoby pociągać za sobą zbyt daleko idące skutki, z licznymi upadłościami i ograniczeniami produkcji włącznie.

f) przedawnienie i termin zawity

Regulację dyrektywy dotyczącą trzyletniego terminu przedawnienia roszczeń należy uznać za prawidłową.

Wątpliwości budzi ustanowiony w art. 11 dyrektywy dziesięcioletni termin wygasania roszczeń, rozpoczynający swój bieg w chwili wprowadzenia produktu do obrotu. Co do zasady jest to rozwiązanie prawidłowe, nie można bowiem w nadmierny sposób obciążać producenta, jak również pożądane jest zdyscyplinowanie w pewnym stopniu konsumentów. Jednakże pozostawienie obecnego unormowania bez zmian powoduje, że poza zakresem obowiązywania dyrektywy pozostają tzw. *long-tail cases*, a zatem przypadki, w których szkoda ujawnia się wiele lat po wprowadzeniu towaru do obrotu.

Trudno jednak wskazać na dobre rozwiązanie prawne, dzięki któremu tego typu sytuacje podlegałyby dyrektywie, a z drugiej strony nie prowadziłoby to wydłużenia terminu do dochodzenia roszczeń w pozostałych przypadkach. Nie jest, moim zdaniem, dobrym rozwiązaniem „mechaniczne” wydłużanie terminu wygasania roszczeń do, przykładowo, 20 lat (jak proponuje się w *Green Paper*). Zawsze bowiem mogą pojawić się przypadki wykraczające poza ów termin. Konieczne jest raczej elastyczne podejście do owej kwestii.

Być może sposobem na przewyżczenie trudności byłoby przekształcenie terminu dziesięcioletniego w termin przedawnienia, a następnie przyjęcie, przyznać trzeba dosyć rewolucyjnej konstrukcji, iż fakt braku szkody powoduje zawieszenie biegu przedawnienia. Choć na pewno nie jest to ujęcie najlepsze, podyktowane raczej wymogami rzeczywistości, a nie względami poprawności legislacyjnej.

Drugim sposobem rozstrzygnięcia problemu byłoby objęcie *long-tail cases* wspomnianym wyżej obowiązkiem funduszem rekompensat.

g) ciężar dowodu

Problemowi rozkładu ciężaru dowodu poświęcono w *Green Paper* chyba najwięcej uwagi. Przedstawiono kilka propozycji mających polepszyć w tym względzie sytuację poszkodowanych.

Pierwsza z nich, nakładająca na konsumenta jedynie obowiązek wykazania szkody spowodowanej przez produkt, jest zbyt daleko idąca z kilku względów. Po pierwsze prowadzi to do zachwiania równowagi między pozycją konsumenta i producenta na rynku, po drugie skutkować może znaczącym wzrostem spraw z zakresu odpowiedzialności za produkt, bynajmniej nie opartych na racjonalnych przesłankach, lecz raczej na przekonaniu, iż z każdego wypadku można osiągnąć korzyść.

Druga z propozycji, nakładająca na poszkodowanego obowiązek wykazania określonego prawdopodobieństwa wystąpienia szkody, wady i związku przyczynowego między nimi, jest nie do przyjęcia z praktycznego punktu widzenia. Ile powinno wynosić owo prawdopodobieństwo i w jaki sposób można je zmierzyć? Jest to, moim zdaniem, po prostu niewykonalne, a ponadto niezgodne z zasadami racjonalności i słuszności.

Pozytywnie należy natomiast ocenić dwie pozostałe propozycje zawarte w *Green Paper*, a mianowicie nałożenie na producenta obowiązku dostarczenia konsumentowi nie-

zbędnych dokumentów i informacji, a także obciążenie go, pod pewnymi warunkami, kosztami przeprowadzenia uzasadnionych ekspertyz, przy założeniu jednak, że konsument obowiązany będzie do zwrotu owych kosztów w razie przegrania sporu.

Wydaje się więc, że kwestia rozkładu obowiązków dowodowych powinna pozostać w niezmiennym kształcie, natomiast regulacja dyrektywy powinna zostać uzupełniona o dwa powyżej przedstawione rozwiązania. Nie są one bowiem nadmiernym ciężarem dla producenta, a mogą ułatwić w dużym stopniu wykazanie przez konsumenta swoich racji, o ile tylko będą one uzasadnione.

IV. Uwagi końcowe

Powyższe rozważania wskazują, że zmiana niektórych postanowień dyrektywy 374/85 byłaby pożądana. Niemniej jednak propozycje zawarte w *Green Paper* są w dużej części zbyt daleko idące. Dotyczy to przede wszystkim ryzyka rozwoju, rozłożenia ciężaru dowodu, nałożenia na producentów odpowiedzialności za wszelkie postacie uszczerbków czy przeniesienia na grunt europejski koncepcji market share liability. Konieczne jest bowiem zachowanie proporcji, równowagi między postulatem ochrony konsumentów a dbaniem o interesy producentów. Dążenie do zapewnienia konsumentom jak najszerszej ochrony jest skądinąd chwalebne, nie można jednak ich faworyzować kosztem drugiej strony, i w pewien sposób ubezwłasnowolniać.

Jeżeli więc alternatywą byłoby przyjęcie wszystkich propozycji zawartych w *Green Paper* albo żadnej, opowiadałabym się za tym ostatnim rozwiązaniem. Byłoby ono, moim zdaniem, mniej szkodliwe niż to pierwsze. Mam jednak nadzieję, że Komisja nie stanie przed takim dylematem i będzie w stanie w rozsądnym zakresie dokonać nowelizacji niektórych postanowień dyrektywy.