

Michał Wojtyczek, Jan Znamiec

Prawne podstawy odpowiedzialności producenta (importera) samochodów za szkodę wyrządzoną klientom przez autoryzowanego dealera

Palestra 50/9-10(573-574), 18-29

2005

Artykuł został 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.

PRAWNE PODSTAWY ODPOWIEDZIALNOŚCI PRODUCENTA (IMPORTERA) SAMOCHODÓW ZA SZKODĘ WYRZĄDZONĄ KLIENTOM PRZEZ AUTORYZOWANEGO DEALERA

I. Wstęp

W związku z dokonującą się od początku lat 90. transformacją ustrojową i wprowadzeniem systemu wolnorynkowego doszło w polskiej gospodarce do wystąpienia szeregu zjawisk patologicznych, związanych z wykorzystaniem przez ekonomicznie silniejsze, profesjonalne podmioty luk prawnych oraz niedoskonałych mechanizmów regulujących pozycję prawną konsumentów. Przedsiębiorcy (z reguły inwestorzy zagraniczni) mogli dzięki własnym doświadczeniom, zdobytym poprzez wieloletnie funkcjonowanie w realiach wolnego rynku, stworzyć takie struktury dystrybucji własnych produktów, które gwarantowały im minimalizację ponoszonego przez nich ryzyka gospodarczego, z równoczesnym jego przeniesieniem bądź to na swoje specjalnie w tym celu utworzone spółki zależne, bądź też na podmioty wprowadzone kapitałowo i prawnie odrębne, związane jednak z nimi mocno specyficzną więzią o charakterze obligacyjnym, skutkującą znacznym uzależnieniem faktycznym. Powyższe uwagi dotyczą m.in. sposobu zorganizowania przez duże koncerny samochodowe, działające na terenie Polski przez swoje spółki zależne, sieci sprzedaży prowadzonej za pośrednictwem autoryzowanych dealerów. Koncerny samochodowe generalnie stosowały tę praktykę jako powszechną formę organizacji dystrybucji i sprzedaży samochodów. Mocnej kondycji ekonomicznej spółki realizującej w Polsce interesy koncernu zdecydowanie nie odpowiadała wątpliwa stabilność finansowa dealerów (nie tylko spółek kapitałowych, lecz często nawet osób fizycznych prowadzących działalność gospodarczą).

Jedną z podstawowych korzyści płynących z utworzenia takiej struktury było bezpieczne generowanie zysków, wynikające ze szczególnej relacji prawnej, wiążącej się z zawarciem umowy dealerskiej. Środki pieniężne wpłacane przez klientów oczekujących na samochody trafiały za pośrednictwem autoryzowanego dealera do spółki reprezentującej w Polsce koncern. Rozwojowi tego zjawiska życia gospodarczego sprzyjała nieświadomość nabywców samochodów odnośnie do prawnej odrębności dealera oraz wzmacniane przez kampanie reklamowe zaufanie klien-

tów do danej marki producenta (całej strukturze swej renomy udzielała bezpośrednio lub pośrednio spółka dominująca w koncernie).

Dopiero w razie utraty przez dealera płynności finansowej często okazywało się, że nie będzie on już w stanie wywiązać się ze swoich zobowiązań, co oznaczało brak możliwości odzyskania przez klientów wpłaconej z reguły z dużym wyprzedzeniem ceny zakupu samochodu. Tymczasem środki te w wielu przypadkach były już wcześniej przetransferowane na rzecz producenta samochodów¹. Egzekucja prowadzona względem dealera okazywała się wielokrotnie bezskuteczna, natomiast poszkodowani klienci niejednokrotnie dopiero wówczas dowiadawali się, że dealer jest odrębnym podmiotem prawa i spółka reprezentująca producenta samochodów nie ponosi odpowiedzialności za jego zobowiązania, gdyż nie była stroną umowy zakupu samochodu (osoba trzecia). W tych okolicznościach ryzyko gospodarcze działalności dystrybucyjnej producenta samochodów ponosić miałby klient. Taki stan niewątpliwie narusza zasady słuszności i jest oczywiście niesprawiedliwy. Powstaje więc pytanie, czy w tym przypadku istnieje jakkolwiek podstawa prawna dla kierowania roszczeń odszkodowawczych klientów wobec producenta samochodów i czym takie roszczenia są uwarunkowane.

II. Możliwe podstawy odpowiedzialności odszkodowawczej

W omawianej sytuacji brak jest całkowicie podstaw dla przyjęcia odpowiedzialności kontraktowej producenta samochodów. Nie doszło bowiem do zawarcia jakiegokolwiek umowy przez poszkodowanego klienta z producentem.

W przypadku prowadzenia dystrybucji produktów poprzez sieć autoryzowanych dealerów brak jest też szczególnej regulacji ustawowej, wobec czego podstaw odpowiedzialności odszkodowawczej innych podmiotów poszukiwać można jedynie w przepisach formułujących ogólne zasady odpowiedzialności deliktowej².

¹ Wszelkie uwagi odnoszące się do działalności reprezentujących w Polsce koncern spółek zależnych będących producentami samochodów odnoszą się także do spółek zależnych koncernu będących jedynie ich importerami.

² Sytuacja, w której autoryzowany dealer nie ma środków, mogących zagwarantować wywiązanie się z zaciągniętych względem klientów zobowiązań, przypomina problem, jaki do dnia 24 kwietnia 2003 r. istniał w branży budowlanej. W przypadku zawarcia umowy o roboty budowlane z podwykonawcą za zapłatę wynagrodzenia względem tego ostatniego odpowiadał wykonawca, jako druga strona umowy. W razie niewypłacalności wykonawcy podwykonawca robót nie otrzymywał zapłaty za wykonane prace. Dopiero dodanie do kodeksu cywilnego przepisu art. 647¹ stworzyło wyraźną, szczególną podstawę prawną dla kierowania roszczeń podwykonawcy także względem innych podmiotów. Przepis art. 647¹ k.c. wprowadza bowiem solidarną odpowiedzialność inwestora i wykonawcy za zapłatę wynagrodzenia za roboty budowlane, wykonane przez podwykonawcę. Jest to jednak szczególny przypadek rozszerzonej odpowiedzialności kontraktowej, zgoda inwestora na zawarcie umowy z podwykonawcą oznacza bowiem *de facto* z mocy ustawy kumulatywne przystąpienie inwestora do długu wykonawcy względem podwykonawcy.

Zwrócić uwagę trzeba na dwa unormowania, na których w praktyce można najczęściej oprzeć tezę o ponoszeniu deliktowej odpowiedzialności odszkodowawczej przez producenta samochodów. Są to przepisy art. 430 i 422 k.c.

Ich wykorzystanie, pozwalające na przyjęcie, że producent odpowiadać będzie w konkretnych okolicznościach *ex delicto* jako zwierzchnik dealera, lub jako jego pomocnik bądź też jako osoba, która świadomie skorzystała z wyrządzonej drugiemu szkody, wymaga jednak istnienia odpowiedniego powiązania tej deliktowej odpowiedzialności producenta z czynem dealera, który ponosi odpowiedzialność kontraktową. Przepisy art. 430 lub 422 k.c. znaleźć mogą bowiem zastosowanie tylko wówczas, gdy niewykonanie umowy przez dealera ma równocześnie znamiona deliktu.

W pierwszej kolejności ustalić więc należy, że zachowanie bezpośredniego sprawcy szkody, polegające na niewykonaniu umowy, stanowiło delikt, a więc naruszyło nakaz lub zakaz zobowiązujący go do określonego zachowania niezależnie od istniejącego pomiędzy nim a klientem stosunku umownego. Delikt dealera polega najczęściej na zawarciu z klientem umowy sprzedaży samochodu i przyjęciu wpłat na poczet ceny, w sytuacji gdy przedsiębiorca ten miał już świadomość braku możliwości wykonania tej umowy albo zwrotu wpłaconych kwot. W tej sytuacji dochodzi więc do zbiegu podstaw odpowiedzialności dealera (kontraktowej i deliktowej). Dopiero ustalenie, iż czyn dealera, polegający najczęściej na wyłudzeniu środków finansowych od klientów, jest deliktem, otwiera drogę dla pociągnięcia również samego producenta do odpowiedzialności deliktowej.

Dla przyjęcia odpowiedzialności odszkodowawczej zwierzchnika bądź też pomocnika deliktowe działanie bezpośredniego sprawcy szkody nie musi być wykazane jakimkolwiek orzeczeniem wydanym w postępowaniu karnym, tj. np. wyrokiem skazującym albo postanowieniem o umorzeniu czy też warunkowym umorzeniu postępowania karnego. Wystarczy, że deliktowe działanie bezpośredniego sprawcy szkody (dealera) jest oczywiste, tj. wynika ewidentnie z okoliczności sprawy i sam sąd cywilny jest władny tę okoliczność ustalić na podstawie przedstawionego w sprawie materiału dowodowego. Okoliczność ta musi być jednak wówczas samodzielnie udowodniona w ramach procesu cywilnego.

W razie braku deliktowego charakteru czynu dealera nie będzie w zasadzie podstaw dla ustalenia odpowiedzialności producenta, chyba że wykazana zostanie jego wyłączna wina pozwalająca na zastosowanie klauzuli generalnej. Potencjalnie powództwo odszkodowawcze mogłoby więc opierać się na przepisie art. 415 k.c. Norma w nim wyrażona ma w omawianej sytuacji jednak znaczenie bardziej teoretyczne, a to z tej przyczyny, że jej zastosowanie byłoby niezwykle trudne procesowo, zwłaszcza jeśli chodzi o udowodnienie adekwatnego związku przyczynowego pomiędzy zawinionym działaniem producenta a szkodą w majątku klienta. Trudno byłoby bowiem wykazać, iż bezpośrednim sprawcą szkody był właśnie producent. Skorzystanie z przepisu art. 415 k.c. byłoby niewątpliwie jedyną drogą dla powoda, gdyby okazało się, że dealer nie popełnił deliktu (jego

zachowanie nie było zawinione), natomiast producent miał np. już w chwili zawierania przez sprzedawcę umowy z klientem świadomość, że dealer nie da rady wywiązać się z umowy, a pomimo tego nie zrobił nic, by zapobiec szkodzie takiego klienta³.

Na tle powyższych uregulowań w praktyce powstaje kilka problemów, które mogą mieć decydujące znaczenie dla uwzględnienia powództwa odszkodowawczego klientów autoryzowanego dealera, skierowanego bezpośrednio do producenta samochodów.

Rozważyć najpierw należy, kiedy *in concreto* producent samochodów poniesie odpowiedzialność odszkodowawczą na podstawie przepisu art. 430 k.c., kiedy natomiast podstawą powództwa winien być art. 422 k.c. Nie da się bowiem wykluczyć, że w pewnych sytuacjach zachodzić może konkurencyjność obu powyższych przepisów (jak zostanie dalej wykazane, jest tak, pomimo iż przedstawione powyżej ogólnie przesłanki odpowiedzialności na podstawie art. 430 oraz 422 k.c. różnią się istotnie). Pozostaje więc do ustalenia, czy udowodnienie występowania producenta w roli zwierzchnika wyklucza możliwość jego działania jako pomocnik albo jako osoba, która świadomie skorzystała z wyrządzonej drugiemu szkody, czy też nie. Powyższy problem można więc sprowadzić do pytania, czy w przypadku ponoszenia przez producenta odpowiedzialności za szkodę spowodowaną bezpośrednio przez jego autoryzowanego dealera, przepisy art. 422 i 430 k.c. mogą się wzajemnie uzupełniać i ewentualnie w jakim zakresie. Są to zasadnicze problemy, których rozstrzygnięcie będzie mieć istotne znaczenie procesowe.

Do rozważenia pozostaje też pytanie, czy istniejący stan prawny zaspokaja wystarczająco potrzeby obrotu, uwzględniając wymóg ochrony uzasadnionych interesów konsumentów.

III. Odpowiedzialność na podstawie art. 430 k.c.

Zgodnie z przepisem art. 430 k.c., kto na własny rachunek powierza wykonanie czynności osobie, która przy wykonywaniu tej czynności podlega jego kierownictwu i ma obowiązek stosować się do jego wskazówek, ten jest odpowiedzialny za szkodę wyrządzoną z winy tej osoby przy wykonywaniu powierzonej jej czynności.

Dla przyjęcia odpowiedzialności na podstawie przepisu art. 430 k.c. powód musi wykazać, że: (1) szkoda została wyrządzona osobie trzeciej przez podwładnego, (2) działanie podwładnego było zawinione, (3) wyrządzenie szkody nastąpiło przy wykonywaniu przez podwładnego powierzonej mu czynności.

³ Właśnie z uwagi na brak praktycznej doniosłości w omawianym procesie odpowiedzialność producenta na podstawie art. 415 k.c. została wyłączona poza zakres niniejszych rozważań.

Zgodnie z literalnym brzmieniem przepisu pomiędzy osobą powierzającą wykonanie czynności i tym, komu czynność powierzono, musi istnieć stosunek zwierzchnictwa i podporządkowania. Na gruncie art. 430 k.c. zwierzchnikiem jest ten, kto na własny rachunek powierza wykonanie czynności osobie, która przy jej wykonywaniu podlega jego kierownictwu i ma obowiązek stosować się do jego wskazówek. Podwładnym natomiast jest osoba podlegająca temu kierownictwu i mająca obowiązek stosować się do poleceń wydanych jej przez zwierzchnika. Podwładny wykonuje czynność powierzoną mu przez zwierzchnika na „własny rachunek” tego ostatniego⁴. Przyjmuje się powszechnie, że stosunek zwierzchnik–podwładny istnieje wówczas, gdy osoba wykonująca czynność nie jest w tym działaniu samodzielna, przy czym wystarcza tu już samo tylko szeroko rozumiane podporządkowanie ogólnoorganizacyjne, bez konieczności wykonywania dokładnego i precyzyjnego nadzoru nad każdą konkretną czynnością podwładnego⁵. Źródłem tego podporządkowania może być ustawa, umowa, jak i stosunki faktyczne⁶.

Przesłanka winy podwładnego winna być interpretowana zgodnie ze znaczeniem nadanym jej przez przepis art. 415 k.c. Przepis art. 430 k.c. nie wymaga natomiast badania winy zwierzchnika, ustanawia on bowiem obiektywną odpowiedzialność na zasadzie ryzyka⁷. Jeżeli zwierzchnik ponosić ma ryzyko, to jego wina (niedbalstwo, które w konkretnych przypadkach zresztą najczęściej zachodzi) nie podlega badaniu, ponieważ jest prawnie irrelevantna. Powyższe twierdzenie uzasadnione jest m.in. tym, że przepis art. 430 k.c. nie przewiduje żadnych okoliczności egzoneracyjnych.

Użyte przez ustawodawcę sformułowanie „szkody wyrządzonej (...) przy wykonywaniu powierzonej czynności” oznacza, że pomiędzy szkodą i czynnością podwładnego musi istnieć adekwatny związek przyczynowy, ale jest on tutaj prawnie istotny tylko wówczas, gdy szkoda ta jest związana z działaniami podwładnego podejmowanymi w interesie zwierzchnika, a nie wyłącznie we własnym interesie bezpośredniego sprawcy szkody. Powierzając bowiem wykonywanie czynności na własny rachunek, przełożony rozszerza swoją działalność przy pomocy podwładnego⁸. Przepis art. 430 k.c. nie określa w żaden sposób, o jaką czynność chodzi. Przyjąć więc można, że powierzana czynność może mieć charakter zarówno czynności prawnej, jak i faktycznej⁹.

⁴ Szerzej na ten temat: G. Bieniek, H. Ciepła, S. Dmowski, J. Gudowski, K. Kołakowski, M. Sycho-wicz, T. Wiśniewski, Cz. Żuławska (w:) *Komentarz do kodeksu cywilnego Księga trzecia, Zobowiązania*, t. I, wyd. 5, Warszawa 2003, s. 341.

⁵ Tak: T. Targosz (w:) *Odpowiedzialność współnika wobec wierzycieli spółki*, PPH 4/2003, s. 28. Autor trafnie wskazuje, że chodzi tu nie tyle o powierzenie konkretnej czynności, co pewnego zakresu działania.

⁶ Tak: T. Targosz (w:) *Odpowiedzialność...*, *op. cit.*, s. 28; G. Bieniek (...) (w:) *Komentarz...*, *op. cit.*, s. 343.

⁷ Tak: G. Bieniek (...) (w:) *Komentarz...*, *op. cit.*, s. 220, 340.

⁸ Tak: G. Bieniek (...) (w:) *Komentarz...*, *op. cit.*, s. 341.

⁹ Tak: T. Targosz (w:) *Odpowiedzialność...*, *op. cit.*, s. 29.

Jak wskazano wyżej, dla zastosowania przepisu art. 430 k.c. konieczne jest ustalenie faktu wyrządzenia powodowi szkody przez dealera. Ta kwestia z reguły nie rodzi większych trudności, wynika bowiem z dokumentów. Deliktowe działanie bezpośredniego sprawcy w praktyce polega najczęściej na pobraniu pieniędzy od klienta na poczet ceny kupna samochodu z faktycznym ich przeznaczeniem na inny cel (np. spłata zaległych zobowiązań dealera). Takie działanie sprzedawcy, mającego świadomość, że jego sytuacja finansowa czyni wątpliwe wywiązanie się przez niego z umowy, jest zresztą niewątpliwie działaniem zawinionym.

Dla ustalenia stosunku podległości względem producenta istotną okolicznością jest upoważnienie sprzedawcy do posługiwania się przez niego pojęciem „autoryzowany dealer” (co w języku polskim dosłownie oznacza właśnie autoryzowanego sprzedawcę). Analiza językowa pojęcia autoryzacji prowadzi do ustalenia, że w swym zakresie oznacza ono zgodę na dokonanie określonych czynności, ich zatwierdzenie, potwierdzenie, uwierzytelnienie, poparcie, zaakceptowanie¹⁰. Już więc sama użyta terminologia daje podstawy, by relację dealera względem producenta traktować jako wyczerpującą hipotezę z art. 430 k.c.

Skoro przyjmuje się, że źródłem podporządkowania może być ustawa, umowa, a nawet stosunki faktyczne, można zaryzykować twierdzenie, że w omawianych przypadkach bezpośrednim źródłem podporządkowania jest już sama szeroko rozumiana umowa dealerska o autoryzowaną dystrybucję (często: kompleks umów). W zasadzie już z niej wynika bowiem jasno zwierzchnictwo pozwanego producenta samochodów. Analiza postanowień tej umowy wykaże z reguły, że czynności dealera (tak faktyczne jak i prawne), dokonywane w ramach działalności handlowej jego przedsiębiorstwa, były podejmowane za wiedzą i zgodą producenta oraz przy jego pełnej akceptacji, a także na zasadach gwarantujących mu określone uprawnienia zwierzchnie. Z umowy łączącej stronę dokonującą autoryzacji z jej dealerem wynika przede wszystkim, które czynności można uznać za czynności powierzone. Stosowne postanowienia umowy wskazują też z reguły, iż podmiot udzielający autoryzacji w celu sprzedaży swych produktów zastrzegł sobie określone uprawnienia nadzorcze i zwierzchnie, w tym prawo kontroli w zakresie jakości i rzetelności podejmowanych w jego imieniu działań, a więc w takim zakresie kierował działaniami dealera, czy też wręcz się nim posługiwał. Istotne z punktu widzenia analizowanego stosunku podległości dealera jest też zastrzeżenie rygorystycznych metod egzekwowania terminowego regulowania należności przez dealera oraz poddanie kontroli finansowej prowadzonej przez niego działalności, w szczególności poprzez wprowadzenie zasad dotyczących prowadzenia księgowości i składania producentowi sprawozdań finansowych.

Ustalenie w umowie powyższych zasad współpracy z określeniem zwłaszcza takich kwestii, jak powierzenie dealerowi wykonywania określonych czynności, sze-

¹⁰ Tak: prof. dr M. Szymczak (red.) (w:) *Słownik języka polskiego*, PWN, Warszawa 1978, t. I, s. 103.

roko rozumiany nadzór producenta, udzielenie wskazań co do sposobu zorganizowania prowadzonych czynności sprzedaży, udzielenie swojej renomy, obowiązek prowadzenia kampanii zachęcających do kupna samochodów m.in. u autoryzowanego dealera, uzasadniać będzie tezę o zrealizowaniu przesłanki podlegania przez dealera zwierzchnictwu producenta przy wykonywaniu powierzonych czynności¹¹.

W razie potrzeby istnienie podporządkowania dealera może jednak zostać ustalone także na szerszych podstawach. Oprócz więc samej treści umowy dealerskiej, istotne znaczenie będą mieć również okoliczności dotyczące sposobu wykonywania szeroko rozumianych czynności sprzedaży przez danego dealera (np. treść rozmów handlowych z klientami), ich promowania i reklamy oraz odpowiednio interpretowany fakt odnoszenia przez producenta korzyści z działalności dealera.

Okolicznością prawnie istotną z punktu widzenia przepisu art. 430 k.c. będzie również udowodnienie, że stworzony przez producenta zakres możliwości legalnego wykorzystywania przez autoryzowanego dealera znaku towarowego zwierzchnika był jednym z przejawów nadrzędnej pozycji tego ostatniego.

Dopiero zrealizowanie tak ustalonych przesłanek odpowiedzialności potwierdzi tezę, że w konkretnej sytuacji producent, jako podmiot udzielający dealerowi autoryzacji, ponosić będzie odpowiedzialność opartą na zasadzie ryzyka. Przepis art. 430 k.c. czyni w ten sposób zadość potrzebom obrotu, producent ponosić bowiem musi konsekwencje deliktowego działania dealerów (także te nieobjęte jego świadomością lub wolą), skoro prowadzenie własnej działalności gospodarczej w zakresie szeroko rozumianych czynności sprzedaży produktów powierzył dealerom. Z powyższych względów uznać należy, że stosunek, jaki z reguły powstaje na mocy umowy dealerskiej, jest klasycznym przykładem stosunku zwierzchnik–podwładny, co otwiera drogę odpowiedzialności na warunkach określonych w art. 430 k.c.

IV. Kiedy zastosowanie znajdzie przepis art. 422 k.c.

Na podstawie przepisu art. 422 k.c. za szkodę odpowiedzialny jest nie tylko ten, kto ją bezpośrednio wyrządził, lecz także ten, kto inną osobę do wyrządzenia szkody nakłonił albo był jej pomocny, jak również ten, kto świadomie skorzystał z wyrządzonej drugiemu szkody. Ustawa zalicza więc do kategorii odpowiedzialnych za szkodę „współsprawców” także podżegacza, pomocnika oraz osobę, która świadomie korzysta z deliktowego działania innej osoby. W przedmiotowej sytuacji praktyczne znaczenie może mieć przede wszystkim kwestia wykazania ewentualnej odpowiedzialności producenta jako pomocnika. Przesłankami jego odpowiedzialności są: (1) wystąpienie szkody, (2) delikt bezpośredniego sprawcy szkody, (3) wina pomocnika.

¹¹ Tak: SN w wyroku z 17 lipca 2003 r., sygn. III CKN 29/01.

Czyn pomocnika musi być ściśle związany z działaniem bezpośredniego sprawcy. Jak jednak wskazano w doktrynie prawa cywilnego oraz w orzecznictwie, pomocnictwo winno być rozumiane szeroko: pomocnikiem w rozumieniu art. 422 k.c. jest nie tylko ten, kto pomaga sprawcy do wyrządzenia szkody, lecz m.in. także ten, kto nie przeszkadza czynowi wyrządzającemu szkodę, choć taki obowiązek na nim spoczywał, a w wyjątkowych wypadkach także osoby zachowujące się biernie, gdy konkretny obowiązek na nich wprawdzie nie ciążył, lecz szczególne okoliczności uzasadniają przypisanie im winy¹². Współodpowiedzialnymi za szkodę będą więc nawet takie osoby, których zachowanie nie pozostaje w związku przyczynowym z powstaniem szkody¹³. W tych sytuacjach konieczne stanie się jednak dowodzenie innych okoliczności, a mianowicie istnienia określonego obowiązku po stronie pomocnika zapobieżenia czynowi wyrządzającemu szkodę, bądź też wystąpienia owych ww. szczególnych okoliczności uzasadniających winę.

Zgodnie z powszechnym poglądem wina pomocnika nie musi mieć charakteru winy umyślnej czy też rażącego niedbalstwa, lecz wystarczające jest każde niedbalstwo¹⁴. Niedbalstwo natomiast polega na niedołożeniu wymaganej w stosunkach danego rodzaju staranności, niezbędnej do uniknięcia skutku, którego sprawca nie chciał wywołać¹⁵.

Pomocnik (podobnie zresztą jak podżegacz) odpowiada za szkodę solidarnie z bezpośrednim sprawcą szkody i to w zasadzie bez względu na stopień winy, aczkolwiek to właśnie wina jest przesłanką jego odpowiedzialności¹⁶.

Trzeba wyraźnie zaznaczyć, że w przypadku odpowiedzialności za szkody spowodowane działaniami dealerów na podstawie art. 422 k.c., w grę wchodzić może również przyjęcie świadomego skorzystania producenta z wyrządzonej klientom przez dealera szkody. W takim przypadku powód musi jednak dowodzić istnienia po stronie producenta winy umyślnej, polegającej właśnie na świadomości odnoszenia korzyści z działania dealera (a więc nie wystarcza już samo niedbalstwo, jak to ma miejsce przy pomocnictwie), co oznacza, że odpowiedzialność została tutaj zakreślona wężej niż w przypadku innych osób objętych dyspozycją tego przepisu¹⁷.

¹² Tak: G. Bieniek (...) (w:) *Komentarz...*, op. cit., s. 317; A. Kubas i J. Szwaja (w:) *Glosa do orzeczenia SN z 17 lutego 1964 r.*, sygn. akt I CR 30/63, OSPiKA 1966, poz. 212, s. 433; zob. też: wyrok Sądu Najwyższego z 15 września 1958 roku, sygn. 1 CR 883/57 (niepubl.).

¹³ Tak: A. Kubas i J. Szwaja (w:) *Glosa...*, op. cit., s. 433.

¹⁴ Tak m.in. wyrok SN z 10 lipca 1975 roku, II CR 354/75 (niepubl.).

¹⁵ Tak: G. Bieniek (...) (w:) *Komentarz...*, op. cit., s. 224, wskazując, że kryterium decydującym o przypisaniu winy w postaci niedbalstwa jest należyta staranność, interpretowana zgodnie z brzmieniem przepisu art. 355 k.c.

¹⁶ Szerzej na ten temat zob. A. Kubas i J. Szwaja (w:) *Glosa...*, op. cit., s. 433–434.

¹⁷ Tak: A. Kubas i J. Szwaja (w:) *Glosa...*, op. cit., s. 434–436; por.: S. Włodyka (w:) *Prawo koncernowe*, wydanie I, Zakamycze 2003, s. 199–200.

Wydaje się, że skoro uznamy autoryzowanego dealera za podwładnego w rozumieniu przepisu art. 430 k.c., to badanie zawinienia samego producenta będzie w procesie zbędne. Z ostrożności procesowej warto jednak dowodzić również zawinienia po stronie zwierzchnika, będącego konieczną przesłanką zastosowania przepisu art. 422 k.c., który może być w konkretnych okolicznościach traktowany co najmniej jako „zapasowa” podstawa odpowiedzialności.

Jak wskazano wyżej, dla przyjęcia odpowiedzialności producenta na podstawie art. 422 k.c. rozmyślność jego działania nie jest warunkiem przypisania mu winy, wystarczające jest bowiem niedbalstwo. Można spróbować jedynie przykładowo wskazać, jakie konkretne okoliczności uzasadniają będą twierdzenie, że podmiot dokonujący autoryzacji sprzedawcy dopuścił się pomocnictwa w popełnianiu czynu bezprawnego. Uzasadnieniem tezy o niedbalstwie producenta będzie więc w szczególności utrzymywanie statusu autoryzowanego dealera, umożliwienie korzystania ze znaku towarowego importera oraz prowadzenie kampanii reklamowej zachęcającej klientów do kupowania samochodów u danego dealera, pomimo posiadania informacji o nierzetelności tego przedsiębiorstwa i jego złej sytuacji finansowej, która wykluczała możliwość wywiązania się z przyjmowanych wobec klientów zobowiązań. Niepodjęcie stosownych działań zapobiegawczych, z rozwiązaniem umowy dealerskiej włącznie, oznacza iż producent świadomie (a więc w sposób zawiniony) zaniechał starań by uchronić potencjalnych nabywców samochodów od poniesienia szkody¹⁸. Dowód z przesłuchania świadków może zmierzać do wykazania, że akceptowany, a w każdym razie tolerowany sposób zorganizowania działalności dealera wskazywał, iż producent zachęca potencjalnych klientów do zawarcia umowy z danym sprzedawcą. Najogólniej można więc stwierdzić, że udowodnienie przytoczonych powyżej okoliczności wskazywać będzie na tworzenie przez stronę pozwaną u potencjalnych klientów zaufania do dealera, o którym wiadomo już, że jest nierzetelny. Zawinienie producenta jest tym większe, że jako profesjonalista musiał on zdawać sobie sprawę, że dla osób nabywających samochód, kredyt zaufania wynikający ze światowej renomy producenta, miał pierwszoplanowe znaczenie.

Jeżeli producent potraktowany zostanie jako pomocnik w tym znaczeniu, że nie przeszkodził on wyrządzeniu szkody, trzeba ustalić, skąd wynikać może istnienie po jego stronie obowiązku zapobieżenia czynowi wyrządzającemu szkodę. Istotną rolę przypisać tutaj należy dobrym obyczajom, które w sytuacji prowadzenia sprzedaży za pośrednictwem autoryzowanych dealerów, nakazują dbać o interes klientów poprzez badanie wiarygodności dealera¹⁹. Wydaje się, że zasady te mogą sta-

¹⁸ Takie wnioski wynikają z uzasadnienia wyroku Sądu Apelacyjnego w Warszawie z 7 października 2003 r., sygn. akt I ACa 1606/02.

¹⁹ W uzasadnieniu wyroku Sądu Najwyższego z 17 lipca 2003 r., sygn. III CKN 29/01, istotne znaczenie z punktu widzenia niniejszych rozważań ma stwierdzenie: „Pozwana sprzedaje samochody A. Z autoryzowania dealera czerpie korzyści. Nie ulega bowiem wątpliwości, że autoryzowany dealer koja-

nowić źródło przypisania producentowi obowiązku zapobieżenia wyrządzeniu przez autoryzowanego dealera szkody klientom (działającym przecież w zaufaniu do dokonującego autoryzacji renomowanego producenta). W tym przypadku trzeba będzie ustalić, czy producent ten obowiązek realizował. Wykazanie braku dbałości o interesy klientów, a nawet sytuacji przeciwnej, tj. świadomego skorzystania z nierzetelności dealera, da podstawę dla przypisania producentowi winy (nie dbałość albo wina umyślna). W tym więc sensie powszechnie przyjęte zwyczaje i praktyki handlowe mogą mieć decydujące znaczenie z punktu widzenia przepisu art. 422 k.c. Obowiązek, o którym wyżej mowa, jest pochodną takiego ukształtowania stosunków pomiędzy stronami umowy o autoryzowaną dystrybucję, które w powszechnym odczuciu nie pozwalają ograniczyć roli producenta jedynie do czerpania z nich korzyści.

Skoro odpowiedzialność pomocnika nie wymaga umyślności, to wykazywanie, że podmiot dokonujący autoryzacji miał świadomość, iż pomaga w wyłudzeniu mienia od poszkodowanego nie jest potrzebne. Tylko bowiem w razie braku podstaw dla przyjęcia, że producent był pomocnikiem, pojawi się potrzeba dowodzenia umyślności w jego działaniu, a polegającej na pozytywnej wiedzy dotyczącej samego tylko świadomego skorzystania z wyrządzonej drugiemu szkody (a nie świadomości pomocnictwa). Udowodnienie natomiast, że producent miał świadomość skorzystania z wyłudzenia mienia dokonanego przez dealera na szkodę jego klientów, może nie być łatwe do zrealizowania, pomimo że – jak wskazuje praktyka – okoliczność ta najczęściej bywa spełniona. W trakcie postępowania dowodowego zwrócić należy uwagę na przepływy pieniężne na linii producent – dealer oraz towarzyszące im czynności prawne (także z udziałem osób trzecich, np. porozumienia z innymi wierzycielami dealera), w których uczestniczy producent. Określona postawa producenta wobec trudności płatniczych dealera i stanowiące jej przejaw działania ukierunkowane jedynie na zabezpieczenie własnych interesów (odzyskanie własnych wierzytelności względem dealera), z pominięciem interesu klientów, stanowić będą niewątpliwie dowód zawinionej działalności producenta. Stopień zawinienia będzie większy, jeżeli powodowi uda się dowieść, że utrzymywanie statusu autoryzowanego dealera (pomimo istnienia podstaw do rozwiązania umowy dealerskiej) i zachęcanie klientów do zakupu u niego samochodu już w założeniu miało doprowadzić do pozyskania od nich środków pieniężnych, którymi dealer miał spłacić swoje zadłużenie względem producenta. Zachowania takie zawsze muszą zostać ocenione w kategorii zawinienia, już chociażby z uwagi na ich

rzony jest przez publiczność z firmą o światowej renomie, a to zachęca do kupna i w konsekwencji zwiększa sprzedaż także pozwanej. Jeżeli z autoryzacji dealera czerpie się samemu korzyści, to obojętność o interesy nabywców, wyrażająca się w zaniechaniu badania rzetelności dealera i kontroli jego działań, narusza dobre obyczaje. Dlatego uznać trzeba, że przedsiębiorstwo prowadzące dystrybucję towarów za pośrednictwem autoryzowanych dealerów ma prawny obowiązek względem nabywców tych towarów badania rzetelności dealera i nadzoru nad jego działalnością handlową”.

sprzeczność z przywołanymi wyżej dobrymi obyczajami. W takich okolicznościach niepodjęcie w stosownym czasie kroków zapobiegających skutkowi w postaci wyrządzenia szkody klientom pozwoli przypisać producentowi zarzut osoby, która co najmniej świadomie skorzystała z czynu niedozwolonego.

V. Wnioski

Na postawione wyżej pytanie o wzajemny stosunek art. 430 i art. 422 k.c. należy odpowiedzieć, że przepisy te jako dwie różne podstawy odpowiedzialności deliktowej mogą się wzajemnie uzupełniać. Inna jest co prawda zasada odpowiedzialności producenta (ryzyko albo wina), ale nie musi to oznaczać, że dany podmiot w konkretnych okolicznościach nie mógł zrealizować przesłanek obu tych norm. Zwierzchnik odpowiada faktycznie za czyn cudzy (na zasadzie ryzyka), co prawda bowiem kieruje czynnościami podwładnego, nie odpowiada jednak za sam sposób i skutki tego kierowania, lecz bierze na siebie ryzyko, że skutek popełnienia przez podwładnego deliktu przy czynnościach wykonywanych pod owym kierownictwem osoba trzecia poniesie szkodę. Pomocnik natomiast odpowiada za czyn własny (za działanie polegające na udzieleniu pomocy do czynu bezprawnego), podobnie jak osoba, która świadomie skorzystała z wyrządzonej drugiemu szkody. W obu przypadkach (tj. art. 430 i 422 k.c.) konieczne będzie wykazanie winy deliktowej dealera (w pierwszej sytuacji jako podwładnego, a w drugiej jako podmiotu w pierwszej kolejności odpowiedzialnego za szkodę). Jeżeliby więc *in casu* oba przepisy miały znaleźć zastosowanie równocześnie, niezbędne byłoby wykazanie, że zarówno istniało zwierzchnictwo producenta, a szkoda wynikała co najmniej przy wykonywaniu powierzonych czynności (szkoda wynikająca z czynu podwładnego, a więc czynu cudzego), jak również, że dodatkowo zwierzchnik dopuścił się jeszcze pomocnictwa (czyn swój). Przepisy art. 430 i 422 k.c. nie wykluczają się więc wzajemnie, skoro w konkretnym przypadku przesłanki obu mogły zostać spełnione równocześnie. Orzecznictwo dowodzi zresztą, że najczęściej przesłanki obu uregulowań rozpatrywane są łącznie, eksponuje się bowiem elementy zawinienia zwierzchnika.

Wydaje się, że z reguły samo udowodnienie wszystkich przesłanek odpowiedzialności z art. 430 skonsumuje w praktyce odpowiedzialność przewidzianą w art. 422, jeżeli bowiem producent samochodów jest zwierzchnikiem, a jego podwładny wyrządził osobie trzeciej szkodę przy wykonywaniu powierzonych czynności, to bez znaczenia pozostanie już, czy zwierzchnik był do tego pomocny, czy nie (art. 422). Zwierzchnik bowiem może być pomocnikiem w zakresie czynności powierzonych, ale w takiej sytuacji będzie on w zasadzie odpowiadał na podstawie przepisu art. 430 k.c. (mimo faktycznej realizacji przesłanek także z przepisu art. 422 k.c.). Ryzyko ponoszone przez producenta uczyni więc bezprzedmiotową kwestię jego ewentualnego zawinienia (tzn. kwestia pomocnictwa albo świadomego sko-

rzystania z wyrządzonej szkody nie musi już podlegać badaniu), a w konsekwencji zasądzenie odszkodowania opierać się będzie na samym tylko przepisie art. 430 k.c. Ustalenie realizacji przesłanek z art. 430 k.c. z praktycznego punktu widzenia uczyni więc tutaj zastosowanie przepisu art. 422 k.c. zbędne.

Z drugiej jednak strony, w sytuacji gdyby – przy wykazaniu spełnienia przesłanek z art. 422 k.c., a w szczególności właśnie winy producenta – *in concreto* sąd odmówił uznania zwierzchniej pozycji tego ostatniego, podstawą zasądzenia świadczenia odszkodowawczego stać się może właśnie przepis art. 422 k.c.

Podobnie, jeżeli *in casu* zachodzi wprawdzie stosunek zwierzchnictwa – podporządkowania, jednakże szkoda nie została wyrządzona przez podwładnego przy wykonywaniu czynności powierzonych (tzn. nie zachodzą wszystkie przesłanki z art. 430), wówczas zastosowanie znajdzie sam przepis art. 422 k.c. (o ile oczywiście powód będzie w stanie wykazać, że producent dopuścił się np. pomocnictwa względem takiego czynu podwładnego).

Konkurencyjność omawianych przepisów rzutować więc może na tok procesu aż do zamknięcia rozprawy.

W konkluzji należy też stwierdzić, że przepisy kodeksu cywilnego są wystarczającą podstawą dla przyjęcia odpowiedzialności producentów w tych sytuacjach, gdy szkoda klientów wynika z deliktu dealera. Na podstawie powołanych przykładów można stwierdzić, że orzecznictwo sądowe idzie niewątpliwie we właściwym kierunku, uznając, że producent w stosunku do swojego autoryzowanego dealera może być zwierzchnikiem w rozumieniu przepisu art. 430 k.c., ale może również swoim zachowaniem realizować hipotezę art. 422 k.c. Takie stanowisko nie przelamuje w żaden sposób kodeksowych zasad odpowiedzialności deliktowej. Oznacza to, że drogą odpowiedniej interpretacji można wykorzystać istniejące mechanizmy prawne dla sprostania potrzebom obrotu i podjęcia rozstrzygnięć czyniących zadość społecznemu poczuciu sprawiedliwości poprzez zrekomensowanie wynikłej z deliktu szkody, wyrządzonej co najmniej w ramach ryzyka prowadzonej działalności gospodarczej. Powołane przykłady dowodzą też, że w obowiązującym stanie prawnym istnieje droga do dochodzenia słuszych roszczeń od podmiotów, które w rzeczywistości odniosły korzyści z działania ich nierzetelnych podwładnych lub osób, którym były pomocne.