

Tomasz KacprzakUniwersytet w Siedlcach; e-mail: tomasz.kacprzak@uws.edu.pl <https://orcid.org/0000-0003-3156-8988>

Rękojmia w branży handlu używanymi samochodami osobowymi – teoria, praktyka, skutki prawne i ekonomiczne dla przedsiębiorców

Warranty in Used Car Trade Industry – Theory, Practice, Legal and Economic Consequences for Entrepreneurs

Streszczenie

Rękojmia to pojęcie prawne określające odpowiedzialność przedsiębiorcy za sprzedawany towar. Przedmiotem niniejszego opracowania jest rękojmia na rynku używanych samochodów, która z uwagi na specyfikę tej branży wymaga wprowadzenia zmian. Na podstawie dostępnych danych scharakteryzowano polski rynek samochodów używanych, przedstawiono analizę obecnego stanu prawnego oraz przeprowadzono badanie ankietowe wśród przedsiębiorców sprzedających samochody używane, co pozwoliło na wyciągnięcie wniosków i sformułowanie rekomendacji zmian przepisów prawa.

SŁOWA KLUCZOWE: rękojmia, prawo, rynek, samochody używane

Summary

Warranty is a legal concept defining a business's liability for the goods sold. The subject of this study is the warranty in the used car market, which, given the specific nature of this industry, requires changes. Based on available data, the Polish used car market was characterized, the current legal status was analyzed, and a survey of businesses selling used cars was conducted, allowing for conclusions to be drawn and recommendations for changes to the law to be formulated.

KEYWORDS: warranty, law, market, used cars

Wprowadzenie

Rękojmia ma w założeniu chronić nabywców dóbr przed nieuczciwymi praktykami sprzedających. Dotyczy ona sytuacji, w których doszło do niezgodności sprzedanych rzeczy z umową. Rynek samochodów używanych jest specyficzny,

przez co stosowanie przepisów o rękojmi bywa skomplikowane, a nawet sprzyja nadużyciom. Celem artykułu jest analiza rynku używanych samochodów pod kątem rękojmi. Zostanie podjęta próba oszacowania jego wielkości, wskazania problemów i dysfunkcji oraz sformułowania wniosków rekomendacji dotyczących ewentualnych zmian przepisów o rękojmi. Obecne ustawodawstwo, choć niezbędne dla ochrony praw konsumentów, dyskryminuje przedsiębiorców zajmujących się sprzedażą pojazdów używanych oraz wywołuje negatywne skutki gospodarcze. Dla zobrazowania tych procesów dokonano charakterystyki rynku samochodów używanych, omówiono pojęcia i regulacje prawne dotyczące rękojmi i zaprezentowano wyniki badań własnych. Intencją autora jest także stworzenie przyczynku do szerszej dyskusji naukowej w kwestii rękojmi na używane samochody, bowiem zagadnienie to niezwykle rzadko jest przedmiotem dyskursu naukowego.

1. Charakterystyka rynku samochodów używanych

Rynek samochodów używanych w Polsce to zagadnienie wielowymiarowe. Jeśli chodzi o oszacowanie liczby transakcji, należy odnieść się do raportów firm badających ten rynek. Według firmy autoDNA (2024, 2025) w 2023 r. zanotowano 837 tys. transakcji w ramach rynku krajowego oraz 1,209 mln transakcji dotyczących pojazdów importowanych, co daje łącznie 2,046 mln transakcji. Rok później liczba transakcji wzrosła na rynku krajowym do ponad 1,1 mln, zaś w przypadku samochodów importowanych do 1,59 mln, co łącznie dało wynik na poziomie niemal 2,7 mln transakcji. Szacunki oparto w tym przypadku na liczbie rejestracji samochodów używanych wynikających ze zmiany właściciela. Bez ryzyka niedoszacowania można stwierdzić, że roczna liczba transakcji dotyczących samochodów używanych przekracza 2 mln, choć obejmuje ona również transakcje, których stronami są tylko osoby prywatne.

Specyfika rynku samochodów używanych wynika z wielu czynników. Po pierwsze asortyment samochodów używanych jest bardzo zróżnicowany. W odróżnieniu od innych rynków (także dóbr używanych) występuje bardzo duża liczba czynników kształtujących ceny osobowych samochodów używanych. Należą do nich m.in.: marka i model, rok produkcji, parametry silnika, wyposażenie, wersja nadwozia, pochodzenie samochodu, liczba poprzednich właścicieli, historia serwisowa, przebieg, historia uszkodzeń, sposób dokonywanych napraw, stan techniczny i wizualny, subiektywne opinie o danym modelu itd. Nawet ceny bliźniaczych egzemplarzy (ten sam model, wersja silnika i wyposażenie, rok

produkcji) mogą różnić się kilkukrotnie. Jeśli chodzi o wpływ poszczególnych czynników na cenę samochodu używanego, po raz kolejny należy odwołać się do danych firm z branży motoryzacyjnej. Według firmy Otomoto.pl największy wpływ na cenę mają: bezwypadkowość (ceny egzemplarzy bez napraw powypadkowych są średnio o 19% wyższe niż pozostałych), pochodzenie (ceny samochodów krajowych są średnio o 18% wyższe niż importowanych) oraz liczba właścicieli (ceny samochodów od pierwszego właściciela są średnio o 16% wyższe niż ceny pozostałych; Szewczyk, 2023). Zdaniem ekspertów firmy Cachet (2023, 25 sierpnia), ubezpieczającej samochody, przebieg może regulować cenę samochodów w przedziale 20–30%, natomiast według portalu Samochody.pl (2022, 1 czerwca) przedział ten wynosi 15–40%.

Z punktu widzenia niniejszego opracowania istotne są te czynniki wpływające na cenę używanych samochodów, które mogą być przedmiotem nieuczciwych praktyk sprzedających. O ile sfalszowanie marki, modelu, wersji silnika i wyposażenia jest w zasadzie niemożliwe, o tyle takie praktyki jak: fałszowanie przebiegu i historii serwisowej, tuszowanie powypadkowej historii, ukrywanie wad technicznych, są relatywnie łatwe. Proceder korygowania przebiegu jest systematycznie utrudniany. Od 2014 r. funkcjonuje portal rządowy (Gov.pl, 2025), w którym można sprawdzić przebiegi samochodów poddawanych obowiązkowym badaniom technicznym. Dodatkowo od 2020 r. policjanci zostali zobligowani do wpisywania w tej bazie stanu liczników kontrolowanych pojazdów (Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z dnia 5 listopada 2019 r. w sprawie kontroli ruchu drogowego, Dz. U. z 2019 r. poz. 2141, w zw. z art. 131 ust. 1 ustawy z dnia 20 czerwca 1997 r. – Prawo o ruchu drogowym, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 1251 z późn. zm.). Ponadto od 2019 r. korekta stanu drogomierza jest uznawana za przestępstwo zagrożone karą do 5 lat pozbawienia wolności – art. 306a Kodeksu karnego (Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny, tekst jedn. Dz. U. z 2025 r. poz. 383, dalej: k.k.). Mimo tych rozwiązań, wciąż proceder korygowania stanu liczników nie został wyeliminowany. Z raportu firmy carVertical, zajmującej się weryfikacją historii pojazdów, wynika, że w przypadku 11% sprawdzanych samochodów używanych wykryto korekty liczników (Piątek, 2023). Na podstawie danych Związku Dealerów Samochodów szacuje się, że w 2019 r. aż 85% importowanych samochodów miało skorygowane przebiegi (Krajewski, 2021). Skalę procederu ciężko jest precyzyjnie określić, lecz należy uznać, że nie jest to marginalne zjawisko.

Fałszowanie historii serwisowej samochodów to także proceder mający na celu zawyżenie ceny używanych samochodów. Jest on uprawiany na wiele sposobów. Jedną z metod polega na tym, że w portalach internetowych nieuczciwy

sprzedawca samochodu kupuje nową książkę serwisową, dedykowaną danej marce, a następnie samodzielnie wypełnia ją wpisami serwisowymi, stanami licznika i osteplowuje podrobionymi pieczętkami (Krajewski, 2021). Inny sposób polega na fałszowaniu faktur zakupowych części i usług serwisowych. Bardziej zaawansowane metody fałszerstw dotyczą drogich samochodów, w których po zakupie za granicą dokonuje się korekty licznika, a następnie wstawia pojazd do autoryzowanego serwisu na relatywnie taną naprawę (np. wymianę żarówki, wycieraczki szyby). Serwis wpisuje pojazd do bazy wraz z nowym, skorygowanym stanem licznika, który następnie będzie się wyświetlał w historii pojazdu.

Ukrywanie powypadkowej przeszłości pojazdu to kolejna z nieuczciwych praktyk na rynku samochodów używanych. W tym przypadku metody są tym bardziej zaawansowane im większa jest wartość samochodu. Najczęściej stosowanym zabiegiem jest kupowanie do napraw powypadkowych części karoserii z innych samochodów w tym samym kolorze. Ich wymiana nie pozostawia śladów napraw lakierniczych, a pomiar grubości powłoki lakierniczej daje wynik świadczący o oryginalnym lakierze na całym samochodzie. W przypadku części oznaczonych rokiem produkcji (np. lampy, szyby, pasy bezpieczeństwa) na rynku wtórnym poszukiwane są części odpowiadające rocznikowi naprawianemu samochodowi, dzięki czemu w zasadzie niemożliwe jest wykrycie, które elementy zostały wymienione. W przypadku droższych samochodów stosowane są bardziej wyrafinowane techniki napraw powypadkowych, obejmujące np. szlifowanie lakieru przed powtórным lakierowaniem, aby uzyskać grubość powłoki lakierniczej odpowiadającą oryginalnej. Naprawa powypadkowa przeprowadzona z wykorzystaniem powyższych zabiegów jest bardzo trudna do wykrycia dla osoby niebędącej specjalistą w dziedzinie motoryzacji.

Ukrywanie wad technicznych to z kolei temat najbardziej rozległy. W tym przypadku zamiast naprawy usterki jest ona jedynie maskowana, aby utrudnić jej wykrycie podczas sprzedaży. Istnieją wręcz gotowe, legalne rozwiązania w tym zakresie. W przypadku zużycia silnika, który ponadnormatywnie pobiera olej, można uniknąć kosztownej naprawy poprzez zastosowanie gotowego preparatu zagęszczającego olej. Usterka nie ujawnia się do momentu wymiany oleju przez nabywcę. Objawy zużytych skrzyń biegów czy mostów napędowych można doraźnie zlikwidować zagęszczając olej poprzez dodanie smaru, stosując olej o większej gęstości, który nie jest dedykowany do danego pojazdu. Naprawy po wystrzale elementów pirotechnicznych są relatywnie drogie, dlatego zamiast naprawy uszkodzonych elementów stosuje się oporniki, aby komputer sterujący odczytał parametry świadczące o tym, że usterka nie występuje. Do działań mających na celu ukrycie usterek należy również manipulowanie kontrolkami

informacyjnymi (np. wyjmowanie ich żarówek), aby nie sygnalizowały awarii. Przedstawiono jedynie kilka przykładów działań zmierzających do ukrycia usterek pojazdów, lecz należy pamiętać, że ich katalog jest znacznie szerszy.

Opisane procedury na rynku samochodów używanych są uprawiane, bowiem niewielkim nakładem można uzyskać znaczący wzrost ceny pojazdu (Olszowiec, Luft, Łukasik, 2018). Warto podkreślić, że niektóre z nich nie są czynami zabronionymi, o ile nabywca zostanie o nich poinformowany. Przykładowo korekta licznika jest czynem penalizowanym (poza przypadkiem jego legalnej wymiany, np. w wyniku awarii i zgłoszeniu tego faktu na stacji diagnostycznej), jednak zastosowanie w silniku preparatu zagęszczającego olej – już nie.

Specyfika rynku samochodów używanych powoduje, że jest on uznawany za rynek wysokiego ryzyka. Transakcje zawierane są w atmosferze podejrzliwości i ukierunkowane na ujawnienie ukrytych usterek, weryfikację historii napraw oraz stanu technicznego i prawnego. Dla pełnego zrozumienia sytuacji należy zasygnalizować jeszcze jeden kontekst – mentalny.

Samochód w krajach Europy Zachodniej jest zwykle traktowany jako towar, środek do przemieszczania się, który pozostaje w zasięgu finansowym większości pracujących osób. W Polsce, do roku 1990, samochód pozostawał dobrem luksusowym, limitowanym, dostępnym dla nielicznych. Uwolnienie rynku po zmianie systemu gospodarczego spowodowało, że w zasadzie wszystkie importowane samochody znajdowały nabywców w krótkim czasie, niezależnie od ich stanu. Obecnie, mimo upływu wielu lat, samochód w Polsce nadal nie jest zwykłym towarem, lecz często bywa manifestem statusu materialnego. Niższe dochody Polaków w porównaniu z krajami Europy Zachodniej (Eurostat, 2024)¹ w połączeniu z manifestacyjną funkcją samochodu sprawiają, że konsumenci szukają rozwiązań, dzięki którym będą w stanie kupić jak najmłodszy samochód w możliwie niskiej cenie. Sprzedawcy twierdzą, że oczekiwania kupujących są dalekie od rzeczywistości i stanowisko to nie jest pozbawione podstaw. Kluczowym wyborem oferty pozostaje bowiem cena, jednak wymagania nie są zwykle dostosowane do najtańszych ofert. W środowisku osób zajmujących się zawodowo handlem samochodami funkcjonuje wzorec, który stał się niemal legendą. Opisuje on typowe cechy samochodu, jakich oczekują kupujący: przebieg

¹ Mediana dochodu rozporządzalnego mierzonego parytetem siły nabywczej (PPS) wyniosła w Polsce w 2023 r. 21 065 PPS przy średniej unijnej 28 103 PPS, przy czym PPS jest sztuczną (umowną) jednostką walutową stworzoną przez Eurostat, eliminującą wpływ różnic cenowych w poszczególnych krajach w procesie porównywania danych gospodarczych. W wyniku tego zabiegu uzyskano parametr, który gwarantuje porównywalność siły nabywczej w poszczególnych krajach Unii Europejskiej, niezależnie od ich walut (według założeń Eurostatu za jeden PPS można kupić tę samą ilość dóbr i usług w każdym kraju, niezależnie od poziomu cen).

poniżej 200 tys. km, jeden właściciel od nowości, bieżący i udokumentowany serwis, bezwypadkowość i cena w dolnych widełkach ofert w ogłoszeniach. W tym kontekście sprzedający usprawiedliwiają nieuczciwe praktyki, argumentując, że jest to w zasadzie dostosowywanie oferty do oczekiwań kupujących (Krajewski, 2021). Sytuację tę potwierdza analiza cen samochodów używanych w krajach, z których importuje się ich najwięcej. Podobne egzemplarze samochodów używanych w takich krajach jak Niemcy, Francja, Holandia, Belgia, Szwecja czy Finlandia są od 20% do 50% droższe niż w Polsce. Aby móc taniej kupić samochód za granicą, należy zaakceptować jego defekty, np. brak historii serwisowej, uszkodzenia powypadkowe, mechaniczne, wysoki przebieg, zły stan techniczny lub wizualny. Zwiększenie marż sprzedażowych można zatem uzyskać, tuszując powypadkową przeszłość, fałszując historię serwisową i wskazanie drogomierza lub maskując usterki.

Opisane mechanizmy funkcjonowania rynku samochodów używanych i zapewne innych rynków sprzedażowych, skłoniły polskiego ustawodawcę do uregulowania tej materii przez wprowadzenie pojęcia rękojmi. Następnie przepisy te zostały dostosowane do dyrektyw Parlamentu Europejskiego oraz Rady UE (Wróbel, 2023).

2. Rękojmia – interpretacja pojęć kluczowych, przepisy prawne i ich stosowanie

„Rękojmia” to według definicji słownikowej „poręczenie, zagwarantowanie czegoś; też: zapewnienie o czymś, przyrzeczenie czegoś” oraz „odpowiedzialność majątkowa sprzedawcy lub wykonawcy za wady rzeczy stanowiącej przedmiot transakcji” (Słownik języka polskiego PWN, 2025). W ujęciu prawnym jest to ustawowa odpowiedzialność sprzedawcy za wady sprzedanego towaru (Europejskie Centrum Konsumenckie, 2025). Obok gwarancji jest jedną z form reklamowania niezgodności towaru z umową, jednak gwarancja – z uwagi na dobrowolny charakter jej udzielenia (art. 577 ustawy z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, tekst jedn. Dz. U. z 2025 r. poz. 1071 z późn. zm., dalej: k.c.) – nie będzie przedmiotem rozważań w niniejszym opracowaniu. Początkowo Kodeks cywilny różnicował wady na fizyczne i prawne (art. 556–576 k.c., stan prawny do końca 2022 r.). W roku 2022 ustawą z dnia 4 listopada 2022 r. o zmianie ustawy o prawach konsumenta, ustawy – Kodeks cywilny oraz ustawy – Prawo prywatne międzynarodowe (Dz. U. z 2022 r. poz. 2337), która weszła w życie z dniem 1 stycznia 2023 r., wprowadzono zmiany dotyczące rękojmi. Obecnie w odniesieniu

do rękojmi na samochody używane mają zastosowanie przepisy ustawy z dnia 30 maja 2014 r. o prawach konsumenta (Tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 1796 z późn. zm., dalej: u.p.k.). W ustawie tej nastąpiło odejście od uznawania za podstawę rękojmi „wady ukrytej” na rzecz „niezgodności z umową” w znaczeniu obiektywnym i subiektywnym. Istotne są przy tym zapewnienia zarówno sprzedawców, jak i jego poprzedników, w tym producenta. Nie ma bowiem znaczenia, czy sprzedawca zweryfikował stan oferowanego samochodu i czy miał możliwość, aby to zrobić. W każdym przypadku odpowiada on za niezgodność z umową, nawet jeśli przyczyna tej niezgodności nie leży po stronie sprzedawcy (np. jeśli któryś z poprzednich właścicieli dokonał nieuprawnionej korekty stanu licznika). Zgodność towaru z umową w przypadku używanych samochodów można zdefiniować jako stan techniczny oraz trwałość i bezpieczeństwo typowe dla używanych samochodów i których konsument może rozsądnie oczekiwać. Wynika to z treści art. 43b. ust. 1 i 2 u.p.k.

Dodatkowo ważna jest przydatność przedmiotu do szczególnego celu, do którego jest potrzebny konsumentowi, a także powinien nadawać się on do celów, do których zazwyczaj używa się towaru tego rodzaju (klient może oczekiwać, że auto będzie sprawne, ma przegląd techniczny, kompletne wyposażenie). W związku z tym istotne jest, aby poinformować klienta o tym, co konkretnie w danym egzemplarzu odbiega od normy. Należy podkreślić, że aktywność w tym zakresie leży po stronie sprzedawcy (Gniewek, Machnikowski, 2021; Gutowski, 2022). Reguluje to art. 43b ust. 4 u.p.k.

Na korzyść konsumenta działa także domniemanie istotności oraz istnienia niezgodności w momencie zakupu. Wynika z niego, że jeśli niezgodność (np. awaria) nastąpi w ciągu 2 lat, zakłada się, że istniała w momencie zakupu i że była to niezgodność istotna (art. 43c ust. 1 u.p.k.). W przypadku sporu udowodnienie tego, że jest inaczej, leży po stronie sprzedawcy.

Warto w tym miejscu doprecyzować, że regulacje dotyczące rękojmi obejmują przypadki, gdy sprzedającym jest przedsiębiorca profesjonalny (w przedmiotowym przypadku wpis do Centralnej Ewidencji i Informacji o Działalności Gospodarczej, CEiDG, z kodem PKD 45.11.Z2), a kupującym – konsument (osoba nieprowadząca działalności gospodarczej) lub przedsiębiorca na prawach konsumenta (indywidualny przedsiębiorca niebędący specjalistą w branży motoryzacyjnej, dokonujący zakupu samochodu niezwiązanego bezpośrednio z prowadzoną działalnością gospodarczą, np. zakup pojazdu do firmy budowlanej).

² W CEiDG różnym profilom działalności przypisano kody Polskiej Klasyfikacji Działalności (PKD). Kod PKD 45.11.Z odpowiada działalności gospodarczej o profilu „Sprzedaż hurtowa i detaliczna samochodów osobowych i furgonetek”.

W linii orzeczniczej utrwalił się pogląd, że sprzedawca profesjonalny jako specjalista w dziedzinie motoryzacji jest w stanie wykryć wady pojazdu, który sprzedaje. Rozwiązanie to jest przedmiotem krytyki ze strony firm sprzedających samochody używane. Nie ma bowiem żadnych możliwości ograniczenia jego stosowania, tymczasem przedmiotem transakcji są samochody w różnym wieku i stopniu zużycia. Sprzedawca jest zobowiązany udzielić takiej samej rękojmi zarówno na samochód roczny, z minimalnym przebiegiem, jak i na wyeksploatowany pojazd w wieku 30 lat. Oczywiście jest, że w drugim przypadku ryzyko wystąpienia poważnej usterki jest znacznie większe, lecz ma to odzwierciedlenie w cenie samochodu. Można wręcz założyć, że w dwuletnim okresie rękojmi bardziej prawdopodobne jest wystąpienie usterek, niż ich brak. Wynika to chociażby z naturalnego zużycia i tzw. zmęczenia materiału. W przypadku pojazdów używanych konstrukcja przepisów dotyczących rękojmi bardziej wpisuje się w określenie „zaklanie rzeczywistości”, niż faktycznie odzwierciedla specyfikę tego rynku. O ile zabezpiecza ona interes kupującego przed usterkami, które faktycznie zostały ukryte i ich ujawnienie wymaga czasu (np. prowizoryczne zamaskowanie korozji), o tyle w żaden sposób nie zabezpiecza interesu sprzedającego przed skutkami prawnymi wystąpienia nagłej, nie dającej się przewidzieć usterki w terminie obowiązywania rękojmi (np. pęknięcie wału korbowego w silniku). Usterki tego typu mają nagły charakter i nie występują wcześniej symptomy pozwalające na przewidzenie awarii. W przypadku tego typu części obowiązuje zasada, że dopóki dany mechanizm działa, należy uznać go za sprawny i nawet w stacjach kontroli nie jest możliwe uzyskanie informacji na temat potencjalnego ryzyka awarii. Aby rzetelnie ocenić stan komponentów samochodu, należałoby go rozebrać na poszczególne części i w warunkach laboratoryjnych ocenić ich kondycję.

Oddzielnym zagadnieniem są samochody posiadające wady konstrukcyjne, będące skutkami błędów po stronie producenta. Istnieje wiele modeli samochodów, których eksploatacja ujawniła np. błędy konstrukcyjne silników, skutkujące ich przedwczesnym zniszczeniem lub krytycznymi awariami. Niektóre z fabrycznych usterek usuwano w ramach akcji serwisowych, jednak warunkiem naprawy było pojawienie się właściciela w serwisie. Mimo to we flocie samochodów używanych znajduje się wiele egzemplarzy z usterkami produkcyjnymi, co oznacza, że typowe dla nich awarie nie są już wadą, lecz cechą. W obecnym stanie prawnym to jednak profesjonalny sprzedawca, a nie producent, ponosi ryzyko wystąpienia tego typu usterek w samochodzie używanym.

Biorąc powyższe pod uwagę, należy uznać, że z praktycznego punktu widzenia ani sprzedający, ani nabywca nie są w stanie fizycznie dokonać dokładnej oceny wszystkich części pracujących w samochodzie używanym, a mimo to ryzyko

wystąpienia usterki i usunięcia jej skutków nieproporcjonalnie bardziej obciąża sprzedawcę. Z ekonomicznego punktu widzenia sytuacja jest klarowna, bowiem samochody starsze i bardziej wyeksploatowane są tańsze niż nowsze i w lepszym stanie technicznym. Oznacza to, że nabywca otrzymuje swego rodzaju bonifikatę w zamian za ponoszenie zwiększonego ryzyka awarii. Proces dochodzenia do ustalenia ceny transakcyjnej jest zbliżaniem stanowisk sprzedawcy i nabywcy względem wyceny ryzyka związanego z wystąpieniem awarii używanego pojazdu. Podobne stanowisko wyraził Sąd Okręgowy we Włocławku (Wyrok SO we Włocławku, 2023, I Ca 141/23), jednak należy podkreślić, że orzeczenie dotyczyło sytuacji, w której sprzedającym była osoba prywatna. Zdaniem sądu awaria silnika po zakupie była skutkiem wady danego modelu, a prywatny sprzedający mógł nie być świadomy powypadkowej przeszłości samochodu i błędnie wskazanego roku produkcji. Uznały tak wszystkie instancje orzekające w tej sprawie, łącznie z Sądem Najwyższym (Wyrok SN, 2021, I NSNc 171/20). Jednak w analogicznej sprawie – z przedsiębiorcą w roli sprzedającego – linia orzecznicza we wszystkich instancjach była odmienna. Ostateczny wyrok w dniu 7 maja 2015 r. wydał Sąd Apelacyjny w Szczecinie (Wyrok SA w Szczecinie, 2015, I NSNc 171/20), uznając, że za wszystkie wady ujawnione po zakupie odpowiada sprzedający, bowiem będąc profesjonalistą, winien te wady odkryć i usunąć lub poinformować o nich kupującego.

Zakładając, że sprzedawca profesjonalny nie ma złych intencji, to znaczy nie ukrył wad samochodu, a w dniu zawarcia umowy wydał nabywcy pojazd sprawny, w stopniu zużycia proporcjonalnym do wieku i przebiegu, za cenę stanowiącą dla nabywcy akceptowalną rekompensatę za ryzyko awarii rzeczy używanej, nie powinien on ponosić konsekwencji (prawnych i ekonomicznych) awarii, które wystąpiły po zawarciu transakcji. Z kolei nabywca, który zgodził się na bonifikatę z tytułu ryzyka awarii i ją przyjął (w postaci niższej ceny), nie powinien mieć możliwości uchylecia się od ponoszenia ryzyka likwidacji skutków ewentualnych awarii. Uregulowania dotyczące rękojmi nie pozwalają jednak na tego typu praktyki.

Obecny kształt przepisów dotyczących rękojmi naraża ponadto sprzedających na nieuczciwe praktyki nabywców. Obrona przed takimi praktykami jest trudna, bowiem ciężko je wykryć, a ewentualna weryfikacja jest kosztowna. Przykładowe obszary nadużyć ze strony nabywców stanowią sytuacje, w których:

- a) Nabywca wykorzystuje restrykcyjne przepisy dotyczące rękojmi w ten sposób, że kupuje relatywnie tanie pojazdy, w których występuje duże ryzyko wystąpienia usterki z uwagi na wiek, przebieg itp. Następnie eksploatuje zakupiony samochód, a w momencie pierwszej awarii zgłasza sprzedawcy

roszczenie. W przypadku tanich samochodów usunięcie usterki na koszt sprzedawcy jest zwykle nieuzasadnione ekonomicznie, a ponadto, nawet jeśli sprzedawca zdecydowałby się na taki krok, nie ma pewności, że nie wystąpią kolejne usterki. W związku z powyższym najczęściej dochodzi do odstąpienia od umowy, a sprzedawca jest zobowiązany dodatkowo pokryć koszty, jakie w okresie posiadania samochodu poniósł kupujący (np. ubezpieczenie, wymiany eksploatacyjne itp.). Nabywca, powtarzając taki schemat działania, eksploatuje samochody w zasadzie po kosztach paliwa, nie ponosi kosztów zakupu, utraty wartości, ubezpieczeń itd. Koszty te, po odstąpieniu od umowy, obciążają sprzedawcę.

- b) Nabywca posiada uszkodzony samochód (np. z silnikiem wymagającym naprawy) i z premedytacją kupuje identyczny model. Następnie zamienia silniki i zgłasza sprzedawcy roszczenie z tytułu rękojmi, jakoby w zakupionym samochodzie silnik uległ awarii. Wykrycie takiego procederu jest bardzo trudne, bowiem numer silnika nie znajduje się w dokumentach samochodu. Sprzedający nie ma w zasadzie narzędzi, aby wykryć i udowodnić zamianę silnika, tym bardziej, że proceder może dotyczyć w zasadzie każdej części w samochodzie (np. skrzyni biegów, elektroniki, układu paliwowego itd.). Musiałby on oznaczyć przed sprzedażą wszystkie komponenty samochodu w sobie znany sposób i w ten sposób próbować dowieść, że część nie pochodzi z samochodu, który sprzedał. W zasadzie jedyną szansą na uchronienie się sprzedawcy przed taką nieuczciwą praktyką jest niedbalstwo nabywcy skutkujące pozostawieniem śladów podmienienia części, jednak należy podkreślić, że istnieje możliwość przeprowadzenia tego typu procederu bez pozostawienia śladów możliwych do wykrycia bez udziału biegłego. Jeśli nabywca dołoży starań, aby proceder wykonać bez pozostawienia śladów, sprzedawca w zasadzie nie ma szans na jego wykrycie.
- c) Nabywca eksploatuje zakupiony samochód niezgodnie z przyjętymi procedurami, to znaczy zaniedbuje interwały wymiany olejów, filtrów, przeglądów okresowych, nie dokonuje bieżących serwisów, czym powoduje drastyczne pogorszenie się stanu technicznego samochodu, a w konsekwencji awarię poważnych podzespołów (np. silnika lub skrzyni biegów). Następnie zgłasza roszczenie z tytułu rękojmi, oczekując od sprzedawcy usunięcia usterek lub odstąpienia od umowy i zwrotu poniesionych kosztów. Po raz kolejny sprzedający, aby udowodnić zaniedbania po stronie nabywcy, musiałby ponieść wysokie koszty profesjonalnych ekspertyz i najczęściej odstępuje od takiego ryzyka, bowiem musi zakładać scenariusz,

że awaria faktycznie mogła powstać w sposób „naturalny”. Nabywca zwraca zatem uszkodzony samochód i kupuje następny lub zostaje mu on naprawiony przez sprzedającego.

- d) Nabywca rażąco narusza zasady eksploatacji i techniki kierowania samochodem, np. po uruchomieniu zimnego silnika wprowadza go od razu na wysokie obroty, uczestniczy w rajdach, pokazach *driftingu* itp. Tego typu eksploatacja wymaga przygotowania samochodu do jazdy wyczynowej, co jest kosztowne. Samochód bez tego przygotowania szybko ulega awarii (najczęściej układu napędowego) z powodu ekstremalnych warunków użytkowania. Po raz kolejny sprzedawca w przypadku zgłoszenia roszczenia z tytułu rękojmi nie ma wielu możliwości, aby zweryfikować faktyczną przyczynę usterki. Zdarzają się sytuacje, gdy przypadkiem natknie się on na filmy zamieszone przez nabywcę w mediach społecznościowych czy platformach internetowych, ukazujące sposób eksploatacji samochodu, co daje mu podstawę do odrzucenia roszczeń, jednak takie przypadki zdarzają się incydentalnie.

Obecny stan faktyczny i prawny skłaniają do wyciągnięcia wniosku, że konsumenci, uznawani za słabszą stronę transakcji, korzystają z nieproporcjonalnie szerszych uprawnień zabezpieczających ich interesy, co skutkuje powstaniem pola do nadużyć w tym zakresie. Nie ulega wątpliwości, że w obliczu nieuczciwych praktyk sprzedawców samochodów używanych interesy konsumentów muszą być chronione, jednak otwartym pozostaje pytanie o zakres zmian przepisów regulujących rękojmię.

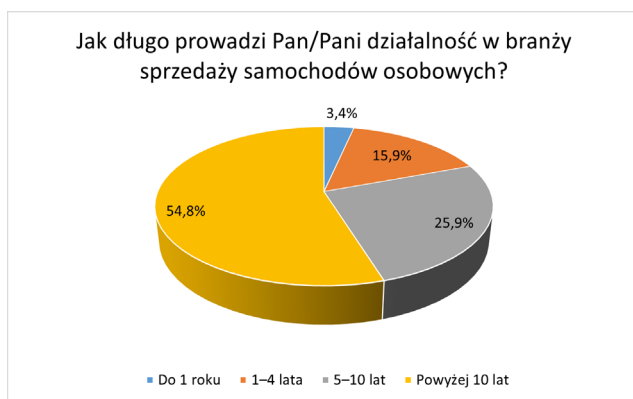
3. Wyniki badań własnych

Wśród podmiotów prowadzących działalność gospodarczą w zakresie handlu używanymi samochodami osobowymi przeprowadzono badanie ilościowe w formie ankiety, dotyczące wpływu rękojmi na funkcjonowanie ich firm, na branżę motoryzacyjną i na gospodarkę kraju. Metodologię badania oparto na zaleceniach Nowaka (2012) i Babbie (2024). Minimalną wielkość próby badawczej oszacowano na 252 osoby na podstawie wzoru dostępnego na portalu statystyka.eu (Statystyka od A do Z, 2025). Według danych CEiDG na czas przygotowywania badania (18 lipca 2024 r.) zarejestrowanych było 210 669 firm z PKD o kodzie 45.11.Z (Sprzedaż hurtowa i detaliczna samochodów osobowych i furgonetek). Tę liczbę przyjęto jako wielkość badanej grupy, ponadto szacowaną wielkość frakcji określono na 4,3% (odsetek firm z kodem PKD 45.11.Z wśród wszystkich podmiotów

gospodarczych), poziom istotności ustalono na 5%, zaś dopuszczalny błąd na poziomie 2,5%. Dobór próby w pierwszej selekcji był celowy (przedsiębiorcy z branży handlu samochodami używanymi), a następnie losowy (kwestionariusz ankiety dostępny w mediach społecznościowych, na grupach tematycznych związanych ze sprzedażą samochodów, prośba o przekazanie informacji o badaniu wśród znajomych z branży). W badaniu wzięło udział 320 respondentów. Formularz ankiety był dostępny na dysku Google (Kacprzak, 2025).

Pierwszym zadaniem ankietowanych było wskazanie: jak długo prowadzą działalność w zakresie handlu samochodami osobowymi? Rozkład odpowiedzi przedstawiono na wykresie 1.

Wykres 1. Ankietowani według czasu prowadzenia działalności gospodarczej

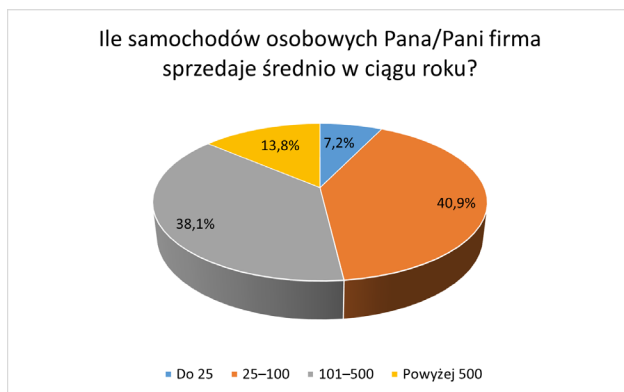


Źródło: badania własne.

Wśród respondentów dominowały podmioty, które prowadziły działalność gospodarczą powyżej 10 lat (54,8% wskazań), co czwarty ankietowany wskazał na przedział 5–10 lat, a co szósty na przedział 1–4 lata. Najmniejszy odsetek odpowiedzi (3,4%) pochodził od podmiotów działających krócej niż rok.

Kolejne pytanie dotyczyło ilości samochodów sprzedawanych średnio w ciągu roku, a otrzymane w tym zakresie dane przedstawiono na wykresie 2.

Wykres 2. Respondenci według średniej liczby sprzedawanych samochodów w ciągu roku

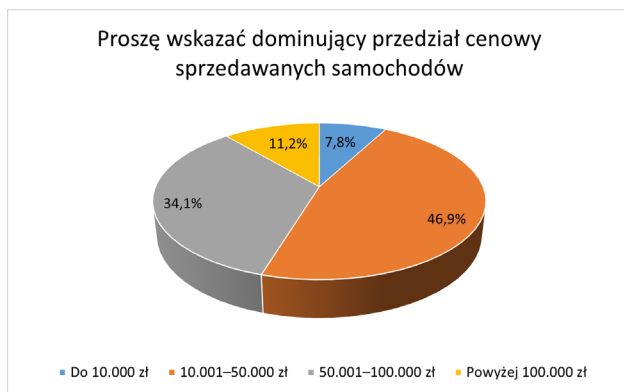


Źródło: badania własne.

Wśród badanych dominowały podmioty sprzedające w ciągu roku powyżej 500 samochodów oraz od 101 do 500 samochodów. Łącznie od tych dwóch grup respondentów pochodziło 79% odpowiedzi. Mniejsze podmioty, wykazujące roczny obrót na poziomie 25–100 sztuk stanowiły 13,8% badanych, zaś od firm najmniejszych z obrotem do 25 sztuk pochodziło 7,2% odpowiedzi.

Według danych zamieszczonych na wykresie 3, niemal połowa respondentów handlowała najczęściej samochodami w przedziale cenowym 10 001–50 000 zł, w asortymencie co trzeciego badanego dominowały ceny z przedziału 50 001–100 000 zł. Najmniejsze odsetki odpowiedzi pochodziły od podmiotów sprzedających najtańsze i najdroższe samochody (odpowiednio 7,8% i 11,2%).

Wykres 3. Dominujący przedział cenowy samochodów sprzedawanych przez respondentów



Źródło: badania własne

Kolejne pytanie w ankiecie dotyczyło dominujących klientów. Wszyscy badani orzekli, że w ich przypadku są to osoby prywatne.

Ankietowani zostali również poproszeni o udzielenie informacji: czy w czasie prowadzenia działalności gospodarczej mieli zgłoszone roszczenia z tytułu rękojmi lub niezgodności towaru z umową. Wyniki przedstawiono na wykresie 4.

Wykres 4. Roszczenia klientów z tytułu rękojmi i niezgodności towaru z umową

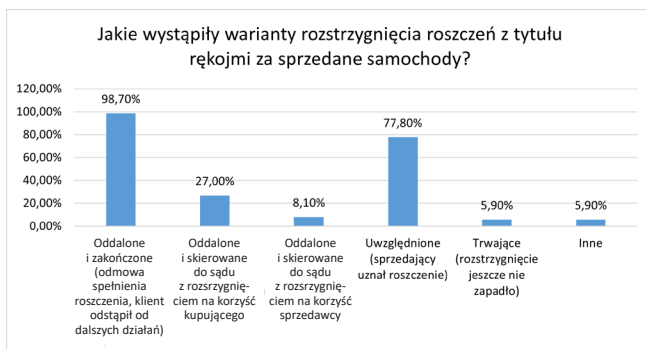


Źródło: badania własne.

Jedynie 4,1% badanych wskazało na brak roszczeń klientów, kolejne 95,9% wskazań dotyczyło roszczeń niezasadnych, a 78,7% roszczeń zasadnych. Wyniki nie sumują się do 100% bowiem istniała możliwość zaznaczenia więcej niż jednej odpowiedzi, np. kiedy ankietowany otrzymał zarówno zasadne, jak i niezasadne roszczenia od klientów.

Osoby, które wskazały na wstępowanie roszczeń, zostały poproszone o udzielenie informacji odnośnie do sposobów ich rozstrzygnięcia. Wyniki zamieszczono na wykresie 5.

Wykres 5. Sposoby rozstrzygnięcia roszczeń klientów przez respondentów

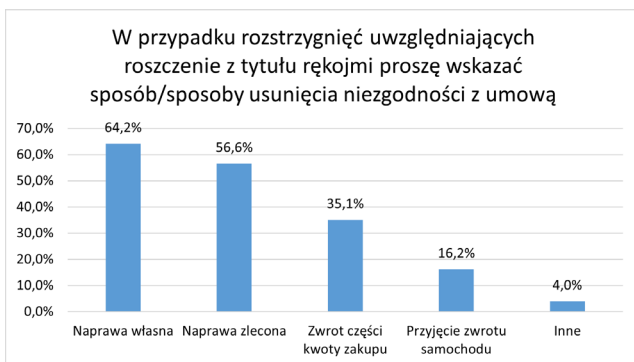


Źródło: badania własne.

Ankietowani najczęściej oddalali roszczenia, a klienci odstępowali od dalszych działań (98,7% wskazań). U 77,8% badanych wystąpiły przypadki uznania roszczenia, u 27% respondentów stwierdzono przypadki oddalenia roszczenia, jednak ze skierowaniem przez klienta sprawy do sądu i rozstrzygnięciem na jego korzyść, z kolei 8,1% firm doświadczyło podobnego scenariusza, z tym, że rozstrzygnięcie sądowe zapadało na ich korzyść. U 5,9% badanych trwały procedury rozpatrzenia roszczeń, jednak rozstrzygnięcia jeszcze nie zapadły. Podobny odsetek odpowiedzi dotyczył opcji „inne”. W tym przypadku wskazywano m.in. na indywidualne ustalenia zasad rozstrzygnięcia roszczenia z klientami, stawianie klientom warunków (jak się okazało nie zawsze zgodnych z prawem, np. żądanie zaświadczeń z policji, że samochód nie uczestniczył w przestępstwie, groźenie wystawieniem faktury za wynajem w okresie użytkowania samochodu, żądanie wymiany zamków na nowe w serwisie), różnego rodzaju rabaty (np. na zakup kolejnego samochodu, na usługi serwisowe) oraz rozstrzygnięcia na podstawie gwarancji wykupowanej u zewnętrznych podmiotów. Warto zauważyć, że od większości roszczeń klienci sami odstępowali lub działało się to w wyniku orzeczeń sądowych. Mimo to, jeśli sprawa trafiała do sądu, trzykrotnie częściej zapadał wyrok korzystny dla klienta. Może to oznaczać, że na drogę sądową decydują się klienci, którzy mają silne argumenty na swoją korzyść (np. opinie rzeczoznawcy, raporty dotyczące historii pojazdu). Jest to postępowanie racjonalne, bowiem z chwilą wejścia na drogę sądową nieodzowne jest poniesienie kosztów sądowych, które ostatecznie obciążają stronę przegraną. Na uwagę zasługują też odpowiedzi dotyczące zniechęcania klientów do dochodzenia swoich roszczeń. Część odpowiedzi świadczy o podejmowaniu przez sprzedających działań niemających umocowań prawnych. Kwestią nierozstrzygniętą pozostaje natomiast, czy postępowali oni w sposób świadomy, czy też postawy te wynikały z nieznajomości przepisów.

Respondenci, którzy zetknęli się z zasadnymi roszczeniami, zostali poproszeni o wskazanie sposobu, w jaki rozstrzygali tego typu sprawy. Wyniki w tym zakresie zamieszczono na wykresie 6.

Wykres 6. Sposoby rozstrzygania zasadnych roszczeń klientów przez ankietowanych

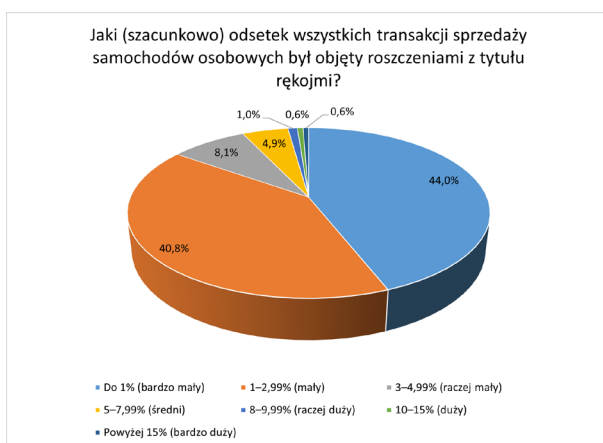


Źródło: badania własne.

Najczęściej stosowaną formą likwidacji roszczeń była naprawa własna (64,2% przypadków), następnie naprawa zlecona (56,6% wskazań) i zwrot części kwoty zakupu (35,1% przypadków). Najrzadziej stosowanymi procedurami były przyjęcie zwrotu samochodu (16,2% wskazań) oraz inne rozwiązania (4% wskazań), obejmujące m.in. partycypację w kosztach naprawy i rekompensatę niepieniężną, np. dodatkowy komplet kół, wymianę samochodu na inny czy kartę rabatową na usługi warsztatowe, myjnię, zakup części. Otrzymane odpowiedzi pozostają w zgodzie z regulacjami prawnymi stanowiącymi, że w pierwszej kolejności sprzedający może podjąć próbę naprawy usterki, dopiero potem – jeśli naprawa nie będzie skuteczna lub sprzedający nie skorzysta ze swojego uprawnienia – procedowane są zwroty części zapłaconej kwoty lub zwroty samochodu. Warto podkreślić, że z uwagi na ciągły obrót samochodami, które wymagają serwisu, sprzedawcy korzystają z rabatów w tzw. zaprzyjaźnionych warsztatach. Oznacza to, że przeprowadzenie naprawy zleconej przez sprzedającego jest zwykle tańsze, niż gdyby do warsztatu naprawczego zgłosił się klient.

Kolejne pytanie w ankiecie miało za zadanie ustalenie skali roszczeń z tytułu rękojmi i niezgodności towaru z umową. Dane w tym zakresie przedstawiono na wykresie 7.

Wykres 7. Odsetek transakcji objętych roszczeniami z tytułu rękojmi i niezgodności towaru z umową

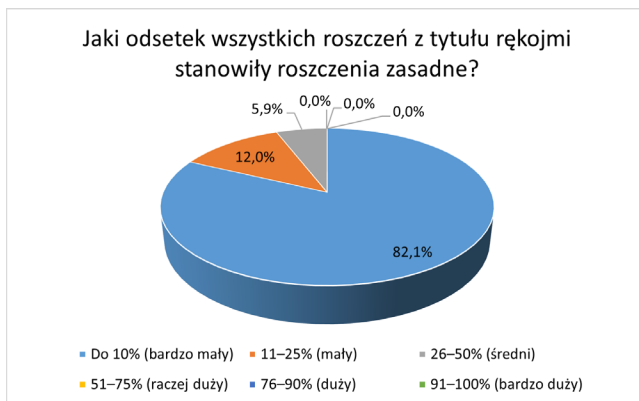


Źródło: badania własne.

Ze zgromadzonych danych wynika, że u 44% badanych odsetek transakcji, których dotyczyły roszczenia, był bardzo mały, a u 40,8% respondentów był mały. Kolejni ankietowani wskazali na odsetki raczej małe i średnie (odpowiednio 8,1% oraz 4,9% odpowiedzi). Trzy przedziały w zakresie najwyższych odsetków transakcji objętych roszczeniami dotyczyły w sumie 2,2 % uczestników ankiety. Na podkreślenie zasługuje, że u 84,8% badanych roszczenia klientów z tytułu rękojmi i niezgodności towaru z umową występowały incydentalnie w relacji do ilości sprzedanych samochodów. Ponadto wszystkie przypadki, które dotyczyły odsetków raczej dużych, dużych i bardzo dużych, odnosiły się do podmiotów, u których dominowała sprzedaż samochodów w cenie do 10 000 zł. Z nielicznymi wyjątkami zaobserwowano zasadę, że im droższe samochody oferowali ankietowani, tym odsetek transakcji objętych roszczeniami spadał.

Następnie ankietowani, którzy mieli styczność z roszczeniami klientów, zostali poproszeni o oszacowanie, jaki odsetek wszystkich roszczeń stanowiły roszczenia zasadne. Wyniki przedstawiono na wykresie 8.

Wykres 8. Odsetek zasadnych roszczeń z tytułu rękojmi lub niezgodności towaru z umową



Źródło: badania własne.

W przypadku znacznej większości badanych (82,1%) udział roszczeń zasadnych był bardzo mały, u 12% ankietowanych był to udział mały, a u 5,9% respondentów średni. W żadnym przypadku wskaźnik nie przekroczył 50%, co oznacza, że nie stwierdzono udziałów raczej dużych, dużych i bardzo dużych. Uzyskane wyniki prowadzą do wniosku, że klienci świadomie lub z braku wiedzy prawniczej formułują roszczenia, które nie mają oparcia w obowiązującym stanie prawnym lub wycofują się z dochodzenia roszczeń po odmowie sprzedającego odnośnie do uwzględnienia roszczenia. Specyfika materii handlu używanymi samochodami ciężko poddaje się możliwości precyzyjnego objęcia przepisami prawa. W efekcie często ani sprzedający, ani ich klienci nie mają pełnego przekonania co do tego, która strona sporu ma rację. W związku z tym istnieją zarówno przypadki, kiedy sprzedający – kalkulując ryzyko związane z postępowaniem sądowym – uwzględniają w całości lub w części roszczenia, co do których nie mają pewności, jak również część kupujących po odmowie uwzględnienia roszczenia przez sprzedającego nie podejmuje dalszych kroków prawnych, z uwagi na niepewność rozstrzygnięcia. Po stronie firm z branży autohandlu znane są również przypadki, gdy firma jest przekonana o słuszności odmowy uwzględnienia roszczenia, ale dla celów wizerunkowych – zwłaszcza gdy koszty nie są znaczne – uwzględnia wniosek klienta.

Kontynuując tematykę roszczeń z tytułu rękojmi i niezgodności towaru z umową, poproszono ankietowanych o wyrażenie opinii, czy wobec ich firm podejmowane były próby wyłudzeń w przedmiotowej materii. Warto w tym miejscu poczynić uwagę metodologiczną, iż próba wyłudzenia rozumiana jest jako celowe i świadome działanie klienta wyczerpujące znamiona czynu opisanego w art. 266 k.k. (potocznie oszustwo). Rozkład odpowiedzi ilustruje wykres 9.

Wykres 9. Próby wyłudzeń z tytułu rękojmi lub niezgodności towaru z umową w opinii respondentów

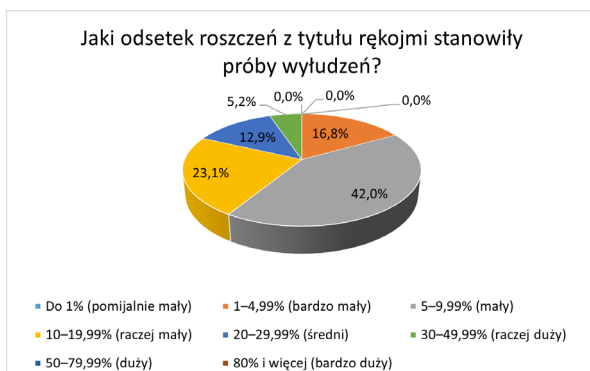


Źródło: badania własne.

Aż 93,2% respondentów doświadczyło tego typu działań. Chodzi tu o czyny opisane w punkcie 2 niniejszego opracowania. Niekiedy o wykryciu tego typu działań decyduje wręcz łut szczęścia, np. odnalezienie w mediach społecznościowych filmów z nieprawidłową eksploatacją pojazdu (udział w rajdach, tzw. *drifting*, czy pokazy na zlotach, gdzie utrzymywane są maksymalne obroty silnika dla efektu dźwiękowego).

Kontynuację tematyki prób wyłudzeń z tytułu rękojmi lub niezgodności towaru z umową stanowiło pytanie, gdzie respondenci dotknięci tym procederem zostali poproszeni o oszacowanie jego skali. Rozkład odpowiedzi przedstawiono na wykresie 10.

Wykres 10. Odsetek prób wyłudzeń w roszczeniach z tytułu rękojmi lub niezgodności towaru z umową w opinii respondentów

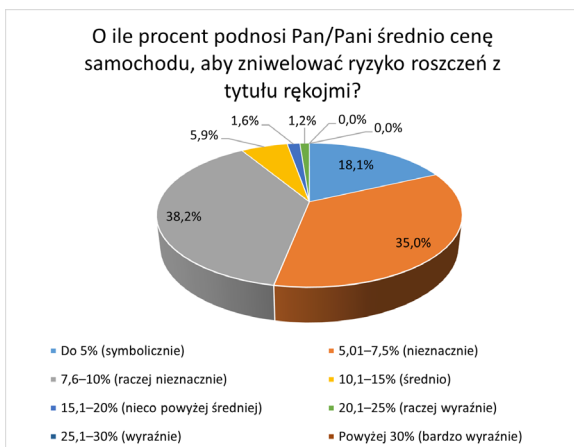


Źródło: badania własne.

Najwięcej badanych uznało, że próby wyłudzeń dotyczyły małego odsetka wszystkich roszczeń, z kolei 23,1% ankietowanych wskazało na odsetek raczej mały, a 16,8% respondentów na odsetek bardzo mały. Co dwudziesta osoba wskazała na raczej duży odsetek wyłudzeń. U nikogo z uczestników badania wartość wskaźnika nie przekroczyła 50%, nie była też mniejsza niż 1%, co oznacza, że nie było odpowiedzi dotyczących pomijalnie małego, dużego i bardzo dużego odsetka wyłudzeń. Uzyskane wyniki są wprawdzie subiektywną oceną ankietowanych, jednak biorąc uwagę, że sprawa dotyczy czynów zabronionych, ich skala jest znaczna.

W związku ze skalą roszczeń z tytułu rękojmi i niezgodności towaru z umową, w tym prób wyłudzeń, oczywistym jest, że na likwidację roszczeń przeznaczana jest pewna pula środków. Wszyscy ankietowani stwierdzili, że ryzyko wystąpienia roszczeń uwzględniają w cenie oferowanych samochodów. W związku z tym podjęto próbę oszacowania, w jakim zakresie badani podnosili ceny samochodów, aby zrównoważyć ryzyko poniesienia kosztów z tytułu roszczeń klientów. Wyniki rozkładów odpowiedzi przedstawiono na wykresie 11.

Wykres 11. Wpływ roszczeń z tytułu rękojmi i niezgodności towaru z umową na wzrost cen samochodów w opinii respondentów



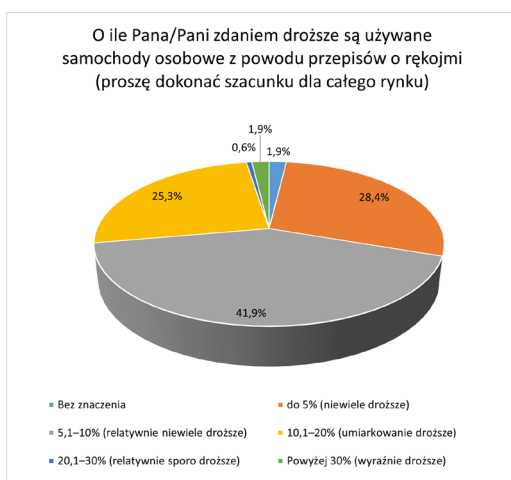
Źródło: badania własne.

Dominowały strategie raczej nieznacznego oraz nieznacznego podnoszenia cen (odpowiednio 38,2% i 35% wskazań). Kolejna grupa ankietowanych (18,1%) zadowalała się symbolicznym podniesieniem cen. Z kolei grupa respondentów, którzy podnosili ceny wyraźnie wyżej, obejmowała: podwyżki średnie (5,9% wskazań) i nieco powyżej średniej (1,6% wskazań) oraz podwyżki raczej

wyraźne (1,2% wskazań). Żaden z ankietowanych nie podwyższał cen dla zniwelowania ryzyka roszczeń o więcej niż 25%, zatem nie uzyskano odpowiedzi „wyraźnie” i „bardzo wyraźnie”. Uzyskane dane doprowadzają do wniosku, że uregulowania prawne dotyczące rękojmi i niezgodności towaru z umową mają skutek inflacyjny (wzrost cen samochodów dla zrównoważenia ryzyka ponoszenia kosztów roszczeń przez sprzedających). Wystąpiła także prawidłowość, że najbardziej skłonni do podnoszenia cen byli przedsiębiorcy oferujący samochody z najniższego przedziału cenowego oraz ci, którzy sprzedawali najwięcej samochodów w ciągu roku.

Zadaniem uczestników ankiety było też określenie skali wzrostu cen samochodów używanych w skali całego krajowego rynku podyktowanego rekompensatą ryzyka finansowego związanego z odpowiedzialnością sprzedawców i roszczeniami konsumentów (wykres 12).

Wykres 12. Ocena wpływu przepisów o odpowiedzialności sprzedawców samochodów używanych na wzrost ich cen w skali rynku krajowego



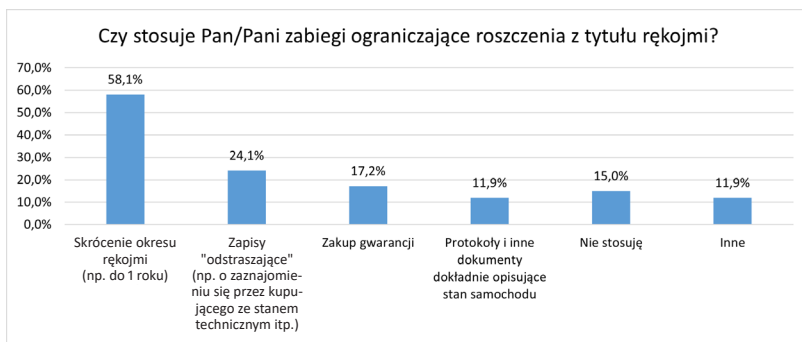
Źródło: badania własne.

Według danych zawartych na wykresie 12, oceny ankietowanych dotyczące wzrostu cen samochodów używanych spowodowanego rekompensatą ryzyka związanego z roszczeniami konsumentów nie były zgodne. Największy odsetek odpowiedzi (41,9%) odpowiada ocenie o relatywnie niewielkim wzroście cen. Z kolei zdaniem 28,4% badanych samochody są przez to niewiele droższe, a według 25,3% respondentów są umiarkowanie droższe. Po 1,9% badanych zdecydowało się na ocenę „wyraźnie droższe” oraz uznanie, że nie ma to znaczenia.

Jedynie 0,6% odpowiedzi dotyczyło przekonania, że rekompensata ryzyka roszczeń klientów odpowiada za to, że samochody są relatywnie sporo droższe.

Respondenci mieli też możliwość wypowiedzieć się w kwestii stosowania ewentualnych zabiegów podczas sprzedaży, zmierzających do ograniczenia skutków roszczeń klientów. Rozkład odpowiedzi zamieszczono na wykresie 13.

Wykres 13. Stosowanie zabiegów ograniczających roszczenia z tytułu rękojmi i niezgodności towaru z umową przez respondentów

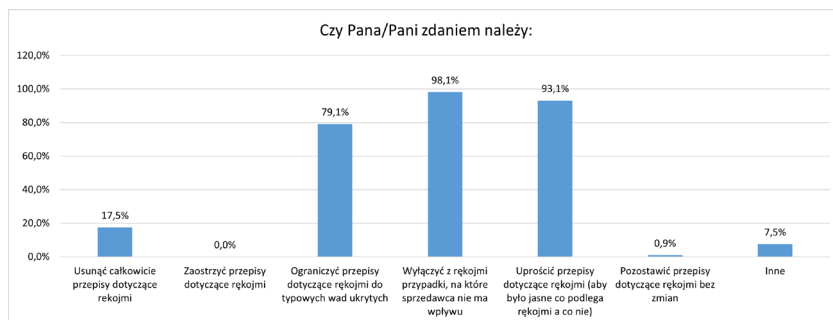


Źródło: badania własne.

Ponad połowa ankietowanych stosowała skrócenie okresu odpowiedzialności do 1 roku (przed 2023 r. było to możliwe), co czwarty zawierał w dokumentach sprzedażowych zapisy „odstraszające” klientów od dochodzenia roszczeń, a niemal co szósty przenosił odpowiedzialność na podmioty zewnętrzne przez wykupienie gwarancji. Kolejne 15% respondentów nie stosowało żadnych tego typu zabiegów, a 11,9% z nich wskazało na dokładne opisy stanu samochodu w protokołach lub innych dokumentach. Taki sam odsetek badanych poszukiwał się innymi rozwiązaniami, m.in. proponując wpisanie w dokumentach sprzedażowych niższej ceny niż faktycznie zapłacona (w takim przypadku klient nie jest skłonny zwrócić samochodu bowiem otrzymałby cenę niższą niż faktycznie zapłacił lub musiałby ponieść ciężar dowodu, że taka rozbieżność nastąpiła), oferowanie części samochodów do sprzedaży w ramach szarej strefy, zachęcanie klientów do weryfikacji kupowanego samochodu w serwisie lub stacji diagnostycznej z wpisem w dokumentach sprzedażowych.

W kolejnym pytaniu respondenci mieli możliwość zajęcia stanowiska w obszarze ewentualnych zmian przepisów dotyczących roszczeń konsumentów z tytułu sprzedaży samochodów. Opinie badanych w tym zakresie przedstawiono na wykresie 14.

Wykres 14. Opinie respondentów w sprawie konstrukcji przepisów dotyczących roszczeń konsumentów z tytułu sprzedaży samochodów



Źródło: badania własne.

Zdaniem 98,1% uczestników badania należy w ustawodawstwie wyłączyć przypadki, na które sprzedający nie ma wpływu (nie dało się ich przewidzieć w chwili transakcji). Z kolei 93,1% ankietowanych zarekomendowało uproszczenie przepisów, aby w klarowny sposób wskazać, co podlega odpowiedzialności sprzedawcy, a co nie. Respondenci postulowali również zmianę przepisów, aby odpowiedzialność sprzedających dotyczyła jedynie typowych wad ukrytych (79,1% wskazań). Według 17,5% badanych należy całkowicie usunąć przepisy dotyczące odpowiedzialności za sprzedane samochody. Incydentalnie (0,94% wskazań) postulowano pozostawienie obecnych przepisów bez zmian. Nikt nie zdecydował się wyrazić stanowiska w kierunku zaostrzenia przepisów o odpowiedzialności sprzedawców samochodów używanych. Część respondentów (7,5%) zdecydowała się na sformułowanie innych wniosków, jednak większość propozycji pozostawała w sprzeczności z obowiązującymi standardami prawnymi, administracyjnymi oraz dotyczącymi języka naukowego. Były one prawdopodobnie wyrazem frustracji związanej z poczuciem niesprawiedliwości wobec obecnych uregulowań. Opinie o realnym potencjale wdrożenia dotyczyły: zrównania obowiązków wszystkich sprzedawców samochodów używanych, zarówno prywatnych, jak i prowadzących działalność gospodarczą, powołania instytucji pojednawczych, które w uproszczonym trybie i bezkosztowo rozstrzygałyby spory między stronami transakcji, a także powołania instytucji, która udzielałaby wiążących interpretacji w kwestiach odpowiedzialności sprzedawców samochodów używanych na wzór interpretacji podatkowych, które są wiążące dla organów skarbowych.

Dla pełnego rozeznania sytuacji na rynku używanych samochodów osobowych poproszono ankietowanych o zajęcie stanowiska: czy ich zdaniem obecnie nadal dochodzi do nadużyć i nieuczciwych praktyk ze strony sprzedających samochody używane. Rozkład odpowiedzi zamieszczono na wykresie 15.

Wykres 15. Nieuczciwe praktyki sprzedawców samochodów używanych w opinii respondentów

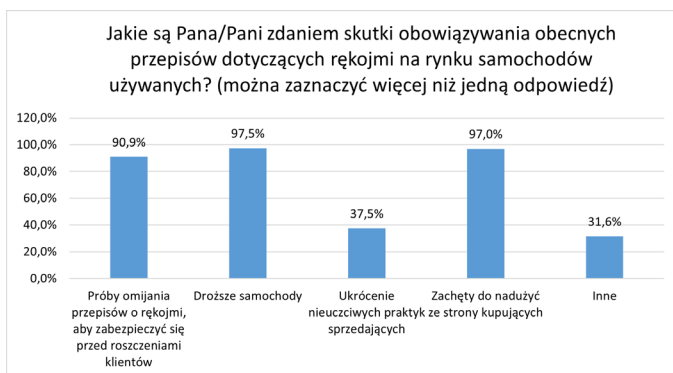


Źródło: badania własne.

Ponad 90% badanych uznało, że nadal dochodzi do nadużyć ze strony sprzedawców, lecz rozbieżność dotyczyła skali tego procederu. Niemal po połowie rozłożyły się opinie, iż jest to zjawisko marginalne oraz że ma ono miejsce na szeroką skalę. Jedynie 2,2% badanych uznało, że takie sytuacje nie mają miejsca, a 5,9% uczestników badania nie miało zdania w tej kwestii.

Ostatnim wyzwaniem postawionym przed uczestnikami ankiety było zajęcie stanowiska w kwestii skutków obowiązywania obecnych przepisów dotyczących odpowiedzialności za sprzedaż samochodów używanych. Uzyskane odpowiedzi w formie graficznej przedstawia wykres 16.

Wykres 16. Skutki obowiązywania obecnych przepisów dotyczących odpowiedzialności za sprzedaż samochodów używanych w opinii respondentów



Źródło: badania własne.

Zdaniem 97,5% badanych skutkiem obecnego ustawodawstwa dotyczącego odpowiedzialności sprzedawców samochodów używanych jest wzrost cen, 97% respondentów wskazało na zachęty do nadużyć ze strony kupujących, a 90,9% ankietowanych dostrzegło skutki w postaci prób omijania obowiązujących uregulowań. Na ukrócenie nieuczciwych praktyk sprzedających wskazało 37,5% uczestników badania. Niemal co trzeci respondent zdecydował się na udzielenie innej odpowiedzi. Większość tych opinii została sformułowana w nienaukowy sposób, jednak można je pogrupować w sześć szerszych obszarów:

- przejście rynku przez największe podmioty, bowiem mniejsi przedsiębiorcy nie są w stanie sprostać coraz nowym obowiązkom nakładanym na branżę handlu samochodami używanymi;
- sprzyjanie rozwojowi szarej strefy handlu samochodami używanymi;
- niewydolność sądów rozpatrujących wiele spraw;
- niepewność warunków, w jakich prowadzi się firmy (brak jest jasnych i zrozumiałych reguł, co dokładnie podlega odpowiedzialności przedsiębiorców sprzedających używane samochody);
- przerzucanie odpowiedzialności z producentów na sprzedawców samochodów używanych (część usterek po zakupie nie jest skutkiem złych intencji sprzedawców, lecz wad produkcyjnych, np. słabe zabezpieczenie antykorozyjne, wady konstrukcyjne silników, skrzyń biegów, niska jakość układów elektronicznych);
- znaczne zmniejszenie rentowności firm działających na rynku samochodów używanych.

Relatywnie wysoka skłonność uczestników badania do sformułowania swoich własnych wniosków dowodzi, że w branży handlu samochodami używanymi temat rękojmi i niezgodności towaru z umową budzi liczne kontrowersje.

Zakończenie

Zagadnienie rękojmi w handlu używanymi samochodami niezwykle rzadko jest przedmiotem dyskursu naukowego. Rękojmia na samochody używane nie odpowiada w pełni wyzwaniom i specyfice tej branży. Precyzyjne zdiagnozowanie rynku samochodów używanych jest utrudnione, bowiem wszelkie dane pochodzą od podmiotów operujących w branży i w dużej mierze opierają się na szacunkach. Z kolei przedsiębiorcy, wskazując na wady przepisów o rękojmi, stosują różnorakie zabiegi „obronne”, które pozostają często tajemnicą handlową. Pomimo tych utrudnień, przeprowadzone w niniejszym opracowaniu analizy i badania

pozwoły na wyciągnięcie kilku wniosków. Po pierwsze, nie ulega wątpliwości, że przepisy chroniące konsumentów w branży handlu samochodami używanymi są niezbędne, bowiem nadal dochodzi do nieuczciwych praktyk sprzedających. Ich celem jest niskim nakładem uzyskać istotne zwiększenie marży. Po drugie, uznać należy, że istnieje wyraźna asymetria między ochroną praw sprzedających i konsumentów. O ile bowiem kupujący korzystają z uniwersalnej zasady, że są słabszą stroną transakcji, o tyle nie ma skutecznych regulacji, które broniłyby sprzedawców przed nieuczciwymi praktykami ich klientów, podczas gdy 93,2% respondentów doświadczyło tego typu działań. Obecne regulacje prowadzą również do braku zaangażowania kupujących w proces oceny samochodu. Zwrot pojazdu po zakupie bywa bowiem wyjątkowo łatwy. Po trzecie, przepisy o rękojmi zakładają *a priori*, że profesjonalni sprzedawcy są zdolni precyzyjnie ocenić stan sprzedawanych pojazdów nie tylko w momencie sprzedaży, lecz również są w stanie przewidzieć przyszłe usterki. Jest oczywistym, że założenie to pozostaje w sprzeczności z praktyką i w związku z tym jest przedmiotem krytyki wśród przedsiębiorców. Po czwarte, wykazano, że obecny kształt przepisów o rękojmi tworzy presję inflacyjną. Na zjawisko to wskazało 97,5% sprzedawców używanych samochodów, a 95,6% z nich uznało, że wzrost cen wywołany przepisami o rękojmi zawiera się w przedziale 5,1-20%. Po piąte, obecne regulacje dotyczące rękojmi obniżają rentowność firm z branży handlu samochodami używanymi, pozbawiają je stabilnych warunków funkcjonowania. Jest to szczególnie dotkliwe dla małych firm. Może to skutkować pozostaniem na rynku tylko największych podmiotów, co ostatecznie będzie zagrażać konkurencji przez podejmowanie praktyk monopolistycznych. Skłania to także przedsiębiorców do stosowania zabiegów ograniczających skutki rękojmi, choć nie wszystkie z tych działań mają umocowanie w przepisach prawa. Skutkiem ubocznym może być także rozwój szarej strefy w przedmiotowej branży.

Analizy rynku używanych samochodów i wyniki badania ankietowego uprawniają do sformułowania czterech rekomendacji w zakresie rękojmi:

- a) Uproszczenie przepisów o rękojmi. Regulacje są na tyle ogólne, że strony transakcji często nie mają pewności co do stanu faktycznego i prawnego w przypadku sporu. Przekonują się o tym dopiero w wyniku rozstrzygnięć sądowych, które jednak – z uwagi na brak prawa precedensu – nie są silnymi przesłankami w podobnych sprawach. Zmianę przepisów o rękojmi utrudnia też fakt, iż ich kształt jest skutkiem dostosowania do unijnych dyrektyw. Przedsiębiorcy wskazali wyraźnie, że oczekują regulacji, które w wyraźny sposób wskażą, za co ponoszą odpowiedzialność, a za co nie. Wydaje się, że zmiana w tym kierunku byłaby również korzystna dla

konsumentów, bowiem obecnie dominują niezasadne roszczenia z tytułu rękoi. Wynika to prawdopodobnie z ich nieświadomości.

- b) Dostosowanie przepisów o rękoi do specyfiki branży, wręcz ich urealnienie. Postulat sprzedawców używanych samochodów dotyczy wyłączenia ich odpowiedzialności w przypadkach awarii, na które nie mają wpływu, bowiem nie da się ich przewidzieć. W tym kontekście należy ponownie rozważyć rozstrzyganie sporów przez pryzmat wad ukrytych. W kontekście niższych cen samochodów używanych, które są rekompensatą za zwiększone ryzyko usterek, uzasadniona wydaje się taka konstrukcja przepisów o rękoi na samochody używane, w której sprzedający ponosi odpowiedzialność za swoje nieuczciwe praktyki (np. korekty liczników, fałszowanie historii, maskowanie usterek), zaś konsument ponosi ryzyko niedających się przewidzieć nagłych awarii (np. usterka elektroniki, pęknięcie wałka rozrządu). Taka konstrukcja przepisów pozwoliłaby również na odejście od dwuletniego okresu odpowiedzialności z tytułu rękoi na rzecz odpowiedzialności sprzedawcy za stan samochodu w chwili zawarcia transakcji. Otwartą pozostaje również kwestia odpowiedzialności za wady konstrukcyjne samochodów, mające swoje źródło w momencie ich projektowania. Obciążanie nią sprzedawców samochodów używanych nie wpisuje się w zasadę społeczno-gospodarczego przeznaczenia prawa. Godnym rozważenia byłoby utworzenie listy modeli samochodów obciążonych wadami konstrukcyjnymi i ich publikacja, np. na stronie Urzędu Ochrony Konkurencji i Konsumentów.
- c) Zaostrzenie kar wobec nieuczciwych praktyk konsumentów. Istnieje wprawdzie regulacja określona w art. 286 k.k., lecz wobec skali prób wyłudzeń uznać należy, że nie stanowi ona wystarczająco silnego czynnika odstrasżającego. Ustawodawstwo powinno sprzyjać transparentności i bezpieczeństwu obu stron transakcji, stąd wniosek o konieczności zapewnienia „parasola ochronnego” dla sprzedawców używanych samochodów wobec nieuczciwych praktyk konsumentów.
- d) Powołanie instytucji wspomagających rynek używanych samochodów. Chodzi o uproszczone procedury rozjemcze, na kształt mediacji i arbitrażu, co pozwoliłoby na szybsze i bezkosztowe rozstrzyganie sporów oraz o powołanie organu, który wydawałby wiążące interpretacje z zakresu rękoi.

Niniejsze opracowanie stanowi zachętę do szerszej dyskusji naukowej na temat rękoi na samochody używane. Poglębione badania wśród konsumentów i przedsiębiorców z tej branży, a także analizy prawne i ekonomiczne na szeroką skalę mogłyby doprowadzić do optymalizacji ustawodawstwa w tym zakresie.

Należy bowiem dążyć do rozwiązań, które poprawią atmosferę zawierania transakcji kupna–sprzedaży używanych samochodów z wzajemnej podejrzliwości w kierunku świadomości prawnej ochrony obu stron zawieranych umów.

Bibliografia

Akty prawne

- Ustawa z dnia 23 kwietnia 1964 r. – Kodeks cywilny, tekst jedn. Dz. U. z 2025 r. poz. 1071 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 6 czerwca 1997 r. – Kodeks karny, tekst jedn. Dz. U. z 2025 r. poz. 383.
- Ustawa z dnia 20 czerwca 1997 r. – Prawo o ruchu drogowym, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 1251 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 30 maja 2014 r. o prawach konsumenta, tekst jedn. Dz. U. z 2024 r. poz. 1796 z późn. zm.
- Ustawa z dnia 4 listopada 2022 r. o zmianie ustawy o prawach konsumenta, ustawy – Kodeks cywilny oraz ustawy – Prawo prywatne międzynarodowe, Dz. U. z 2022 r. poz. 2337.
- Rozporządzenie Ministra Spraw Wewnętrznych i Administracji z dnia 5 listopada 2019 r. w sprawie kontroli ruchu drogowego, Dz. U. z 2019 r. poz. 2141.

Orzecznictwo

- Wyrok Sądu Najwyższego z dnia 30 czerwca 2021 r., I NSNc 171/20, Baza Orzeczeń Sądu Najwyższego. Pobrano z <https://www.sn.pl/sites/orzecznictwo/orzeczenia3/i%20nsc%20171-20.pdf> (22.09.2025).
- Wyrok Sądu Apelacyjnego w Szczecinie z dnia 7 maja 2015 r., I ACa 30/15, Portal Orzeczeń Sądów Powszechnych. Pobrano z [https://orzeczenia.ms.gov.pl/content/\\$N/155500000000503_I_ACa_000030_2015_Uz_2015-05-07_001](https://orzeczenia.ms.gov.pl/content/$N/155500000000503_I_ACa_000030_2015_Uz_2015-05-07_001) (22.09.2025).
- Wyrok Sądu Okręgowego we Włocławku z dnia 23 listopada 2023 r., I Ca 141/23, Portal Orzeczeń Sądów Powszechnych. Pobrano z [https://orzeczenia.ms.gov.pl/details/\\$N/1510300000000503_I_Ca_000141_2023_Uz_2023-11-23_001](https://orzeczenia.ms.gov.pl/details/$N/1510300000000503_I_Ca_000141_2023_Uz_2023-11-23_001) (22.09.2025).

Literatura

- Babbie, E. (2024). *Badania społeczne w praktyce*. Warszawa: Wydawnictwo PWN.
- Gniewek, E., Machnikowski, P. (red.). (2021). *Kodeks cywilny. Komentarz* (wyd. 10). Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.

- Gutowski, M. (red.). (2022). *Kodeks cywilny. T. 2. Komentarz. Art. 353–626* (wyd. 3). Warszawa: Wydawnictwo C. H. Beck.
- Krajewski, R. (2021). Przestępstwo fałszowania licznika samochodowego. *Prawo w Działaniu. Sprawy Karne*, 45, 22–37. doi: 10.32041/pwd. 4502.
- Nowak, S. (2012). *Metodologia badań społecznych*. Warszawa: Wydawnictwo PWN.
- Olszowiec, P., Luft, M., Łukasik, Z. (2018). Analiza trendów i rozwoju polskiego rynku pojazdów używanych. *Autobusy*, 6, 640–643. doi: 10.24136/atest.2018.148.
- Wróbel, A. (2023). Harmonizacja prawa konsumenckiego w Unii Europejskiej w erze cyfrowej: analiza wpływu dyrektyw Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2019/2161, 2019/770 oraz 2019/771 na ochronę konsumentów i implementacja przepisów w Polsce. *Kwartalnik Prawa Międzynarodowego*, 3, 125–139. doi: 10.5604/01.3001.0053.8921.

Netografia

- autoDNA. (2024, 19 lutego). *Rynek samochodów używanych w 2023 r. – trendy*. Pobrano z <https://www.autodna.pl/blog/rynek-samochodow-uzywanych-2023/> (11.12.2024).
- autoDNA. (2025, 10 kwietnia). *Rynek samochodów używanych 2024 – wg danych autoDNA*. Pobrano z <https://www.autodna.pl/blog/rynek-samochodow-uzywanych-2024/> (10.06.2025).
- Cachet. (2023, 25 sierpnia). *Przebieg samochodu i jego wpływ na cenę*. Pobrano z <https://cachet.me/pl/blog/przebieg-samochodu-i-jego-wplyw-na-cene/> (11.12.2024).
- Europejskie Centrum Konsumenckie. (2025). *Rękojmia a gwarancja*. Pobrano z <https://konsument.gov.pl/reklamacja-rekojmia-a-gwarancja/> (15.06.2025).
- Eurostat. (2024). *Adjusted Gross Disposable Income of Households Per Capita in PPS*. Pobrano z <https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/tec00113/default/table?lang=en> (20.07.2025).
- Gov.pl. (2025). *Historia pojazdu*. Pobrano z <https://historiapojazdu.gov.pl/> (18.09.2025).
- Kacprzak, T. (2025). *Zapraszam do wypełnienia ankiety i dziękuję za poświęcony czas*. Pobrano z https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeDFIk5QxN02OOX8PeUEH3bidOrF0GrwnrAoV0DU3KCmgdEzg/viewform?usp=sf_link (18.09.2025).
- Piątek, P. (2023). *Samochód używany. Będziesz w szoku jak się dowiesz ile aut ma cofnięty licznik!* Pobrano z https://motofakty.pl/samochod-uzywany-bedziesz-w-szoku-jak-sie-dowiesz-ile-aut-ma-cofniety-licznik/ar/c4-17832709#google_vignette (11.07.2024).
- Samochody.pl. (2022, 1 czerwca). *Czy przebieg ma wpływ na wartość samochodu?* Pobrano z <https://samochody.pl/blog/wpis/czy-przebieg-ma-wplyw-na-wartosc-samochodu> (11.12.2024).

Słownik języka polskiego PWN. (2025). *Rękojmia – znaczenie, definicja*. Pobrano z <https://sjp.pwn.pl/slowniki/r%C4%99kojmia.html> (12.03.2025).

Statystyka od A do Z. (2025). Kalkulator wielkości próby. Pobrano z <https://www.statystyka.eu/dobor/kalkulator-wielkosci-proby.php> (18.09.2025).

Szewczyk, Ł. (2023). *Co i jak wpływa na cenę auta używanego – które czynniki są najważniejsze? Wiek, przebieg, pierwszy właściciel?* Pobrano z <https://magazynauto.pl/porady/co-i-jak-wplywa-na-cene-auta-uzywanego-ktore-czynniki-sa-najwazniejsze-wiek-przebieg-pierwszy-wlasciciel,aid,3745> (11.07.2024).