

Małgorzata Maternowska¹
Akademia Górniczo-Hutnicza w Krakowie

Odpowiedzialność za produkt w łańcuchach dostaw w kontekście korzyści i kosztów

Z pozoru wydaje się wydaje się oczywiście, że przedsiębiorstwa funkcjonujące w ramach określonego łańcucha dostaw² są bezwzględnie zmuszone stawić czoła ryzyku. Trzeba jednak pamiętać, że tak zwane zarządzanie ryzykiem, najczęściej rozumiane jako podejmowanie określonych działań mających na celu redukcję, rozproszenie i wykorzystanie ryzyka, ma wysoką cenę, zatem musi być opłacalne. Działania te są uzasadnione jedynie wtedy, gdy ryzyko bezpośrednio zagraża realizacji głównych celów i zadań łańcucha dostaw.

Podstawą tworzenia łańcucha dostaw jest produkt. Wirtualna architektura łańcucha dostaw łączy dostawców i odbiorców w świetle definicji produktu, jego budowy oraz działań związanych z zarządzaniem firmą (rysunek 1).

Celem głównym łańcucha dostaw jest generowanie zysków pochodzących z „dostarczenia właściwego dobra, we właściwym stanie, czasie i miejscu” (obsługa klienta) [2].

Obecne w łańcuchach dostaw różnice kulturowe, niejednorodny poziom stosowanych technologii, również niechęć do dzielenia się pełnymi informacjami o niebezpiecznych właściwościach produktów – w konfrontacji z rosnącym stopniem skomplikowania wyrobów i złożonością procesów oraz presją na osiągnięcie zysków, powiększyły ryzyko związane z wystąpieniem wad produktu³. Powodem utraty zy-

sków może być zatem nietrafiona bądź niesprzedana produkcja i koszty ponoszone w związku z niedostatecznym poziomem bezpieczeństwa produktu. Zagadnienie nabiera szczególnej wagi w sytuacji gwałtownego rozwoju przemysłu i postępu technologicznego, który łączy się z nowymi zagrożeniami, przekraczającymi prawie zawsze określone wcześniej granice. Skutkuje to stwierdzeniem, że każdy nowy produkt jest obciążony dużym ryzykiem powstania szkód⁴.

Czy reżim odpowiedzialności za produkt⁵ ma istotne znaczenie w procesie kontroli w/w ryzyka? Czy faktycznie przyczynia się do podejmowania działań zwiększających poziom bezpieczeństwa wprowadzanych do obrotu produktów?

W pierwszym momencie wydaje się, że odpowiedź na te pytania jest twierdząca. Uwzględnienie kwestii odpowiedzialności za produkt w analizach szczegółowych problemów związanych z ryzykiem w łańcuchach dostaw umożliwia – przynajmniej



Rys. 1. Architektura łańcucha dostaw

¹ Wydział Zarządzania, AGH, Kraków.

² Łańcuch dostaw – określona sekwencja działań skupiających się na finalnym odbiorcy, prowadzonych zgodnie ze strategią konkurencyjności na rynku, związanych z efektywnym, dynamicznym zarządzaniem przepływami fizycznymi, finansowymi, informacyjnymi oraz wiedzą, które towarzyszą ruchowi produktów i realizacji usług w różnych fazach cyklu ich życia. [3]

³ Wadliwość należy rozumieć jako brak zapewnienia bezpieczeństwa jakiego można oczekiwać uwzględniając normalne użycie produktu. Najczęściej wyróżnia się 4 podstawowe rodzaje wad produktu: konstrukcyjną, produkcyjną, instrukcyjną i obserwacyjną. *Wada konstrukcyjna* – usterki myśli technicznej prowadzące do powstania niebezpiecznych cech produktu, dotyczy najczęściej całej serii wyrobów; *wada produkcyjna* (fabryczna) – związana jest z błędami popełnionymi w procesie produkcyjnym, dotyczy poszczególnych egzemplarzy serii; *wada instrukcyjna* – to brak instrukcji i informacji dotyczących sposobu obsługi, ewentualnych niebezpieczeństw i skutków ubocznych; *wada obserwacyjna* – brak czuwania nad produktem w celu zapobieżenia ewentualnym zagrożeniom, nieznanym w momencie wprowadzenia produktu do obrotu [5].

⁴ Przez szkodę (na mieniu i osobie) należy rozumieć uszczerbek w obecnym i przyszłym majątku, jakiego poszkodowany doznaje wbrew swojej woli. Szkoda majątkowa obejmuje 2 elementy: (1) strata – efektywny uszczerbek pomniejszający majątek poszkodowanego, (2) utracony zysk, czyli korzyści, jakie poszkodowany osiągnąłby, gdyby mu szkody nie wyrządzone. [5]

⁵ W uproszczeniu można przyjąć, że określenie to odnosi się do konstrukcji odpowiedzialności producenta za uszczerbki wyrządzone przez produkt obciążony niebezpiecznymi właściwościami. Przesłanki odpowiedzialności za produkt oparte są na ogólnych zasadach deliktowych [1,5]. Czyn niedozwolony polega w tym przypadku na wprowadzeniu do obrotu niebezpiecznego (na skutek wadliwego wykonania) produktu, jeżeli wadliwość ta stała się przyczyną szkody na osobie lub mieniu.

teoretycznie – kształtowanie postaw decydentów, zobowiązując ich do podejmowania działań *ex ante* w zakresie kształtowania wysokiego poziomu bezpieczeństwa produktów. Szczególnie ważna dla omawianego zagadnienia wydaje się być funkcja prewencyjna odpowiedzialności za produkt, która realizuje się przez zabezpieczenie uczestników obrotu przed doznaniem szkody w przyszłości. [1],[5] Producent, w związku z surowym reżimem odpowiedzialności, będzie się starał wyeliminować ryzyko wystąpienia niebezpieczeństwa tkwiącego w produkcie. To pociąga za sobą wzrost dbałości o jakość produktu (wielopoziomowa kontrola produkcji), rzetelność w sposobie informowania odbiorców/użytkowników o zagrożeniach związanych z nieprawidłowym użytkowaniem produktu, a także powstrzymuje przed wprowadzeniem do obrotu produktów, które nie spełniają wymagań bezpieczeństwa, jakich się od nich oczekuje.[5] Z założenia, produkt bezpieczny ma bowiem stymulować odbiorców do jego nabycia (co dla producenta oznacza wzrost sprzedaży).

W rzeczywistości jednak, nawet bez funkcjonowania prawa w postaci odpowiedzialności za produkt, firmy motywowane są do poprawy bezpieczeństwa produktów – głównie przez siły rynku i inne, obowiązujące w zakresie bezpieczeństwa „branżowe” regulacje. W konsekwencji reżim odpowiedzialności za produkt raczej nie będzie miał decydującego wpływu na bezpieczeństwo produktu. Dotyczy to w szczególności wyrobów, takich jak na przykład leki, czy samochody, sprzedawanych masowo przez duże przedsiębiorstwa. W przypadku tego typu firm istnieje znacząca społeczna kontrola i zainteresowanie mediów, co potencjalnie zwiększa wiedzę odbiorców o możliwym ryzyku związanym z ich produktami. Ponadto, firmy charakteryzujące się wysoką sprzedażą mają bardzo dużo do stracenia w sytuacji, gdy odbiorcy ich produktów sądzą, iż są one niebezpieczne, i jeszcze więcej do zyskania w sytuacji przeciwnej. Dla takich firm istotna jest (a przynajmniej powinna być) reputacja, ponieważ oferują one najczęściej zróżnicowany asortyment i planują swoje działania w długim okresie czasu.

Obiektywizm oceny bezpieczeństwa wymaga natomiast każdorazowo weryfikacji oczekiwań odbiorcy (konsumenta) i zachowania równowagi między interesami strony poszkodowanej i odpowiedzialnej. Pojawia się dodatkowo problem związany z zakresem obowiązku informacyjnego (por.[5],[6]). To kwestia wyważenia interesów producenta jak i użytkownika produktu; dostępność informacji o zagrożeniach, ale bez podtekstu „odstrasżającego” ewentualnego nabywcę. Problem ten można analizować w kontekście ceny produktu. W przypadku obowiązywania reżimu odpowiedzialności za produkt jest ona wyższa, gdyż uwzględnia ryzyko powstania szkód. Konsument (odbiorca) zakłada, że produkt jest bezpieczny, dlatego płaci więcej, ale też, z tego samego powodu, kupuje więcej. Jednak korzyść ta wiąże się również z uszczerbkiem, ponieważ ceny produktu mogą wzrastać bez umiaru doprowadzając do ograniczenia zakupów. Znamienne jest to, że jej rozmiar jest odwrotnie proporcjonalny do stopnia wiedzy odbiorcy o ryzyku związanym z produktem, co pozostaje w sprzeczności z obowiązkiem informacyjnym (por.[6],[7]). Jednocześnie korzyść ta jest w znacznym stopniu konsumowana przez koszty administracyjne, związane już nie tylko z tworzeniem „prawa”, ale przede wszystkim z jego egzekucją⁶.

Podobnie rzecz się ma z kolejną korzyścią, wynikającą tym razem z funkcji kompensacyjnej (wyrównawczej) reżimu odpowiedzialności za produkt⁷, w przypadku, gdy uwzględnia się fakt, iż najczęściej i przede wszystkim rekompensata za szkodę realizowana jest w oparciu o „prywatne” ubezpieczenie poszkodowanego (na przykład od nieszczęśliwych wypadków). Zatem korzyść wynikająca z funkcji kompensacyjnej odpowiedzialności za produkt jest częściowa, a koszty znaczne.

Reasumując, podjęta próba analizy zagadnienia prawnej odpowiedzialności za produkt od strony korzyści i kosztów z nią związanych dowodzi niskiej „atrakcyjności” tego prawa, szczególnie dla zbywanych na szeroką skalę produktów. Wówczas wystarczające dla ochrony konsumentów wydają się być prawa rynku i „branżowe” regulacje w zakresie bezpieczeństwa

produktów. Inaczej jest w przypadku wyrobów produkowanych w małych i średnich przedsiębiorstwach. Wobec mniejszej skali produkcji i zbytu i tym samym mniejszym zasięgu szkód, jakie wyroby mogą powodować, wiedza konsumenta o ryzyku związanym z tymi produktami może być stosunkowo niewielka (choćby z powodu małego zainteresowania mediów – niska szkodliwość społeczna). Rynek nie stanowi tu wystarczająco silnego bodźca, by stymulować dążenie do wzrostu bezpieczeństwa produktów i forma ochrony odbiorcy w postaci reżimu odpowiedzialności za produkt może być w tym przypadku skuteczna.

Kwestią kluczową pozostaje problem dostępności informacji o ryzyku związanym z produktem, co – w pewnym zakresie – jest równoznaczne z tym, w jakim stopniu producenci będą chcieli (lub będą zmuszeni) udostępniać te dane odbiorcom swoich produktów w ramach danego łańcucha dostaw [6]. Określenie ekonomicznych i społecznie istotnych uwarunkowań dla na przykład skuteczności tworzenia, wdrażania i egzekwowania prawa⁸ (tu – w postaci odpowiedzialności za produkt) wydaje się być uzasadnione. Czy jednak wystarzająco często stosowane w praktyce?

LITERATURA

1. Banaszczyk Z., Granecki P.: Produkt niebezpieczny *per se* i niebezpiecznie wadliwy a odpowiedzialność producenta z art. 449¹ i nast. KC, *Monitor Prawniczy* 17/2002.
2. Manuj I., Mentzer J. T.; *Global supply chain risk management*, *Journal of Business Logistics*, vol. 29, no. 1, 2008.
3. Maternowska M., *Łańcuch dostaw. Zagadnienia wybrane*, *Logistyka* nr 3/2004.
4. Maternowska M., *Odpowiedzialność za produkt jako narzędzie zarządzania ryzykiem w łańcuchach dostaw*, artykuł prezentowany na Konferencji WROLOG, Wrocław, 2009.
5. Mohmand F. J.; *Odpowiedzialność za produkt w prawie polskim na tle prawnoporównawczym*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, 2008.
6. Polinsky A. M., Shavell S.; *Mandatory versus voluntary disclosure of product risks*, National bureau of economic research, 2006, <http://www.nber.org/papers/w12776>
7. Polinsky A. M., Shavell S.; *The Uneasy Case for Product Liability*, Discussion Paper No. 647, Harvard Law School, 2009, <http://ssrn.com/abstract=1468562>

⁶ Ma to związek z przesłanką odpowiedzialności za produkt dot. istnienia związku przyczynowo – skutkowego pomiędzy wprowadzeniem do obrotu wyrobu niebezpiecznego a powstałą szkodą. Ustawodawca zakłada domniemanie istnienia tego związku – poszkodowany nie musi tego dowodzić. Punktem zwrotnym dla postępowania odszkodowawczego staje się konkretyzacja zagrożenia w postaci powstałej szkody, gdzie przeprowadzenie dowodu jest wymagane [4].

⁷ Funkcja kompensacyjna (wyrównawcza) odpowiedzialności za produkt polegająca na zapewnieniu pokrycia uszczerbku doznanego przez poszkodowanego.

⁸ S. Shavell i A. M. Polinsky bazują w swoich pracach na koncepcji tzw. dobra społecznego, które definiują jako wartość uzyskiwaną przez konsumentów w wyniku konsumpcji produktów pomniejszoną o wartość szkód, bezpośrednie koszty produkcji i koszty pozyskiwania informacji o ryzyku, por. [6], [7].