



机电商会通讯

CCCME NEWS REPORT

中国机电产品进出口商会主办

- 货物进口指定经营管理办法
- 机电产品进口配额、自动进口许可证及特定机电产品进口管理实施细则
- 反倾销调查立案暂行规则
- 2001年机电产品进出口特点
- 2002年固定资产投资走势分析与思考
- 美国产品责任法简介
- 中国外经贸商会工作会议召开



2002 3
月 刊

美国产品责任法简介

产品销往美国的中国制造商、销售商以及出口商将面临来自美国法院的数目持续增长的诉讼案件，这些诉讼都是由于他们的产品在美国造成了人身伤害。美国法院针对这些公司估量的损害总值加起来可能数以百万美元计，而这些责任所基于的事实在美国，通常来说要比在中国更加的广泛。因此，中国公司需要熟悉美国的产品责任法以及辩护方式，该方式可用于化解责任法所带来的实质性风险。

针对中国公司以及他们在美国的附属机构的产品责任诉讼的数目正在逐步增长。现在已经提起的针对中国利益的案件涉及到烟火、枪支、摩托车头盔、链条、化学物品、汽车零部件、布料、铲车及其零部件，甚至还包括汽车千斤顶。

与其他国家相比，美国产品责任法对产品的生产者及销售者不仅经常性的裁断出非常高昂的损害赔偿，而且还允许起诉者在更广泛的情形下进行诉讼。由此，了解这些法律将有利于中国企业减少并规避风险。另外，美国法律使中国企业有能力与其他公司通过赔偿条款来分担风险，或者在现有保险政策下被列为被保险人。

这篇文章介绍了管理产品责任诉讼的基本法律原则，以及可能用到的审判规则，再加上美国法律的适用范围，诉讼对象，受害方起诉中国企业及其关联机构的效力。为减少诉讼风险，中国厂商需要严把技术规则和行业标准，认真设计和检测产品，研究产品所适用的法律和规范，对产品加上标签或贴上相关的警告标识。中国企业必须在风险收益分析的基础上，完全彻底地熟悉产品工艺，质量控制，以及替代品设计的最前沿。

A. 美国的产品责任诉讼 已对制造商做出巨额裁决

美国已经经历了产品责任诉讼案件数量的急剧增长。从1984年到1993年，美国的法院平均每年审理超过9000万起法律诉讼。大约从1982年到1993年，民事诉讼增长了30%。但是，这些案件中只有很少一部分最终走上法庭。相反，大多数案件得到庭外解决。

每年记录在案的民事诉讼中，只有10%是个人损害案件，比如车祸、经营场所责任（在某经营场所滑倒摔伤）、专业操作失误（对医生、工程师和其他专业人员的诉讼）、以及产品责任。虽然有关产品责任的案件在1992年只占个人损害案件总数的3%，但其平均裁决金额却是所有个人损害案件中最多的。

从1975年到1993年这一时期，与所有个人损害案件平均额的51000美元相比，产品责任案件的平均裁决是260000美元。在民事侵权行为案件中，只有医疗事故（201000美元）和中毒事故（101000美元）超过了100000美元这一个人损害案件的平均赔偿金额。产品责任案件当中，1992年只有41%的人提出了诉讼（中毒事故为74%，车祸为60%），但这些原告一旦获胜，他们将获得巨额的赔偿。所以，中国企业应把与产品诉讼有关风险管理视为重中之重。况且，来自于联邦法院的产品责任案件最新数据表明，尽管1999年至2001年联邦法院的这类案件有所减少，但产品责任诉讼总数仍将保持很大。1999、2000和2001这三年中被美国地区法院（联邦审判法院）视为产品责任诉讼的案件数分别为19664、15980和12775宗。

B. 美国基本产品责任法的发展 美国产品责任法经历了一个从“过错”体系

到严格的生产商赔偿的演变,而这种赔偿涉及一切一些由生产、配送和销售所引致的损害,而不管是否有过错。在上世纪的大多数时间里,受到危险产品伤害的人必须证明厂商或销售商对事故负有过错,且正是这种过错造成了其所受到的伤害。这种通常被认为是过失法的过错体系,起源于英国普通法,它使得受害方对厂商和销售商(被告)的索赔非常困难,因为受害方(原告)无法证明被告在特定情况下没有履行合理的责任。原告必须证实,被告没有遵从关于设计和生产的既定标准,或者没有对使用这一产品存在的风险加以警告。

美国法院变得越来越重视受害人的陈词,因为大多数公司有避免它们的产品所带来的风险,也可让其产品的消费者(顾客)承担这种风险。20世纪早期,美国法院开始把一些诸如“绝对责任”之类的法律概念应用于由受污染食品导致伤害的案件中,但并没有把这些概念扩展到普通的产品诉讼中。法院认为公众食品健康非常重要,食品销售和运营商(比如饭店和屠宰厂)应该为由摄入他们的食品导致损害承担全部责任,而不管被告是否在生产和处理该产品过程中已经履行了所有义务。

20世纪中期,美国法院开始把严格责任原则适用于所谓的“故有危险”产品(比如炸药)中,因为法院确信厂商应该对制售这些故有危险产品采取更多的措施。如果发现产品的生产或设计有瑕疵,法院就可以认定被告对该产品引致的损害负有责任。在一些州内,这种责任对于一些高危产品是绝对的。

美国法院开始重视厂商是否对该产品所固有的使用风险做出充分的警告性说明,包括儿童专用产品的警示。逐渐,法院开始不断的扩展严格责任的适用用范围,到20世纪60至70年代,如果产品被发现存在“不合理的危险”,那么任何造成损害的产品都可使生产商或销售商承担责任,而不管是否存在主观上的过错。

美国法学家在《侵权法重述》中就产品责任诉讼创设了一种责任的标准。重述的402A部分中做了如下的阐述:

销售者出售任何存有瑕疵而对使用者或者消费者以其财产造成损害的产品,都将为最终使用者或者消费者由此所受的财产实质性损害承担责任,这种责任将基于:

(a),销售商从事销售该产品的商业活动;

(b),可以预知并且事实上在销售的过程中产品没有发生任何实质性改变而到达使用者。

在严格责任原则下,产品销售商(包括零件和整件的销售商或者制造商)被要求承担“严格责任”,就可能会承担“严格责任”,如果被告是造成损害的产品供应链中的一方。原告应该证明:(1)产品存在瑕疵;(2)存在瑕疵的产品造成了损害,并且(3)原告因损害受到伤害。原告通常无须证明是制造商存在过错,虽然成文法最近的一些变动已经引入了“过错”的概念。而被告即便尽了最大的可能保证产品的安全,仍可能因产品存在瑕疵而而对损害承担责任。

法院和立法机关对“瑕疵”的定义有多种方式。瑕疵可以存在于产品的构成、设计或者销售商警示的缺乏或者不充分。如果产品的危险性超过了购买产品的具备社会普通常识的普通消费者的认识能力,法院就会宣判该产品是不合格危险品,即存在着瑕疵。

美国法律要求销售商对制造商应该知道的危险和如何避免做出警示。现在,药品的要求打上剂量和副作用的标示。在美国销售的香烟应该有“吸烟有害健康”的警示。警示不仅是必须的,而且要正确和充分地描述产品的使用中基本的风险,另外警示应该是明显的。如果标有警示的表示不能合理地引起注意或者阅读(因为印刷过小或者方便普通消费者阅读理解),法院会认定这样的警示不充分,因此判决产品存在瑕疵。

产品瑕疵的责任也不能产生于产品的销售过程之中。如产品销售商以某种方式广告宣传其产品,消费者会宣称其依赖于营销宣传的方式而使用产品。如果做出明示或广告,都必须是真实的。

通常,因有瑕疵而受到损害的一方可申请

损害赔偿,这包括医疗开销和支出,工资损失,财产损失和其他类似损害性支出。在有些州,原告可以因为痛苦和伤害获得无上限的赔偿金额;在其他州,对这样赔偿金额可能有所限制。如果一方将来不能工作或需要医疗救济,陪审团可基于与这种损害可能相当的价值给予损害赔偿。原告会聘请经济学家计算受害方可能遭受的损失金额。被告将努力对损害的范围和请求金额提出异议以反驳起诉方。最后,各州关于陪审团可给予的惩罚性损害赔偿范围的法律规定因州而异。惩罚性损害赔偿是用来惩罚未能在大体上制定安全产品的销售商。只有极少数的州允许原告申请惩罚性损害赔偿。

只在极有限的案件中,陪审团判决了巨额惩罚性损害赔偿。虽然起诉并未来源于产品的责任,陪审团仍在一个案件中判决了 350 亿美元的惩罚性损害赔偿。联邦上诉法院最近推翻了这一判决。

C. 美国法院广泛的管辖权

当某公司在美国以外的国家制造或销售产品,但该产品对美国公民造成损害时,美国法院经常会处理这样涉及其本土以外外国公司的案件。为了使美国法院对产品责任行为中的外国被告行使司法权,原告必须证明该外国被告与瑕疵产品有牵连。被告为了对这种管辖权提出抗辩,需要证明其与瑕疵产品无关。即便被告是在中国境内交货,有不能成为对抗管辖权的充分理由,这种情况发生在,只要与瑕疵产品相关的销售商或制造商有理由知道产品将进入商业流通并可能在发生地州引起损害。

但是,为了把我国公司传唤到美国法庭,原告必须由其对中国被告提出诉讼遵守有关的公约、条约和适用中国法律。根据中美都采纳的“关于司法及准司法文件境外服务的海牙公约”,中国境内的被告可在北京司法部的国际司法协助司传递传票和诉状的译文。司法部即将法律文件送达被告的制造商或供应商。虽然这种文件的服务相对简单,但这并不是意味着管辖权是能力生成的。假设原告按正确的规定提出了诉讼,被告必须通过授权或在州或者

联邦法院获准执业的委托人,在公告规定的期限内达到受理案件的美国州法院应诉。假设原告按正确的规定提出了诉讼,被告必须通过授权或在州或者联邦法院获准执业的委托人,在公告规定的时限内到受理案件的美国州法院应诉。此时,被告可以就原告是否遵循了正确的起诉规程,案件公告是否附上了法律上规定的内容,以及诉讼是否成立提出质疑。如果被告无法出庭辩护,原告就可以因被告过失而胜诉。原告可以以被告的过失来得到赔偿。如果中国被告在美国拥有财产,原告可以要求法院出据传票,拍卖被告的财产,以执行法院判决的赔偿。

D. 中国母公司和美国子公司

之间的关系及其法律效果

出于合理避税或是业务的考虑,很多中国公司已经在美国创立了子公司。这些实体可以因中国母公司生产的产品所引致的损害而被起诉。这些关系可导致的问题有:

美国子公司的存在是否是起诉母公司的充分条件?

子公司的这种连带诉讼是否需要母公司提供关于在美国的公司人员等方面的证明?

对子公司的判决对于母公司有效吗?

母公司的财产可以因对子公司的判决而执行吗?

对于这些问题,没有简单的答案。虽然美国子公司的存在总体上讲并不能导致对母公司的诉讼,但如果母公司制造了有缺陷的产品,这在美国就可以成为诉讼理由,而无论是否存在子公司。但是,有时子公司的一名官员也是母公司的官员,那么有关这一官员的业务就可视为母公司的业务。为了在这种情况下进行辩护,母公司将必须在美国拥有法律顾问,以向法庭证明对于本案涉及的缺陷产品,母公司并没有责任。

如果一项判决不是同时对母公司及其子公司做出的,美国法院通常就不会允许以母公司的财产来执行对于子公司的判决。一旦母公司向子公司提供了包括商品在内的财物,原告就

可以用这些财物来执行对美国子公司的判决,即使母公司并没有就这些财物向子公司收款。考虑到子公司是在美国法律下合理经营的,一项对于子公司的判决通常就不能成为对于母公司的判决。

但是,当公司形式没有保持或者不合理经营时,美国法律允许“戳穿”公司的“面罩”。(这里的“面罩”指对于公司的保护。在大多数案例中,债权人不能用股东的财产或是母公司的财产去执行对于子公司的判决。如果必须的法律规定没有执行,法院就可以允许债权人戳穿母公司的面罩,用母公司的财产来执行。)如果子公司已经充分注入资金并且按照独立实体的方式经营,法院通常就不能允许原告戳穿面罩,即不能用母公司的财产来执行。然而,每个个案都要考虑到其具体情况以及州法律对于该类案件的特殊规定。

E. 过于美国产品责任法的总结性思考

没有哪一篇论文可以将美国产品责任法所涉及的广泛的管理风险问题彻底讲清楚,这篇论文只是涉及了一些重要而且常用的原则。在美国,由于产品问题变得越来越复杂,不确定损害的风险加大,产品责任法已经有所变化并且将在本世纪有更为重大的改变。原告的律师将会拓展公司的法律事务的范围。计划在美国销售其产品的中国公司需要熟悉这些风险,这样

才能有效地管理这些风险,并是相关支出更有实效。

每一个计划向美国出口产品的中国公司都应该与一家声誉较好的律师事务所建立联系,这样就可以就公司所面临的业务和税收问题,以及伴随产品责任声明而存在的风险,提供必要的咨询服务。公司需要与其美国律师一道,努力保护公司,直到公司的承保人介入并处理在美国发生的诉讼。专门处理因公司的产品案件而产生的法律纠纷的律师,可以帮助公司避免对个案做出不同的或者不一致的反应,这种不同或不一致的反应可能会对公司在不同的法庭应诉时产生不利影响。当然,公司应该确定其产品的相关合同(代理、代表、合资、销售、配送、营销合同)与美国的法律和风险分担原则(赔偿和保险条款)相一致。

总的来说,应对在美国发生的产品责任诉讼是一件难而有挑战性的工作。每一家公司如果可能会卷入产品责任诉讼的话,都应该积极准备应诉。同时,应该事先安排好承保人和律师事务所,以对案件进行管理和应诉,并做出相关决定。最后,公司需要有足够的记录和产品回收系统,以证实其产品的生产和设计是合理的。同时,需要有一名经理人员专门管理内部法律问题。

(美国律师 BILL PERRY 供稿,机电商会法律部翻译整理)