



中国企业出口美国的注意事项问答

一. 中国企业从事出口外销应注意的相关美国法律:

问: 我经营的产品或服务能否合法地外销美国? 答: 完全可以。

问: 向美国销售货物应当注意哪些美国法律? 答: 向美国销售货物时, 有各种各样法律问题需要中国公司考虑。请咨询美国律师, 确保一切经营遵守美国相关法律。其中比较重要的法律包括产品责任法。另外关于签订合同时的注意事项以及所适用的合同法, 也是值得注意的方面。

二. 关于美国的产品责任法

问: 谁可以被诉? 答: 广义上来讲, 任何从事设计, 生产, 销售, 以及与产品相关的服务业的人都可能招致产品责任诉讼并承担产品责任。原告常常会试图将生产销售链上的所有人都告上法院。但这并不意味着原告会告赢所有被告, 甚至有可能原告输掉整个案件。

问: 美国法院如何对中国企业执行管辖权? 答: 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, 也不能成为对抗管辖权的绝对理由。

为了把中国公司传唤到美国法庭, 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》, 美国原告和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及其译文。司法部随即将法律文件送达被告的制造商或供应商。假设原告按正确的规定提出了诉讼, 被告必须在公告规定的期限内到达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, 案件告诉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具传票, 拍卖被告财产, 以执行法院判决的赔偿。

问: 如何以美国法院对我没有管辖权做抗辩? 答: 如果您的中国企业在美国某州被诉, 您可以用美国法院对该中国企业没有属人管辖权作为抗辩理由之一。一般来说, 对于非美国公司被告, 接到产品责任法诉讼后第一道防线便是提出管辖权抗辩。由于原告律师通常不希望针对管辖权做冗长的争辩, 结果很有可能就是原告律师建议原告放弃对非美国公司的诉讼, 或者庭外和解。但这



并不意味着这样的抗辩适用于所有非美国公司。决定美国是否对非美国公司是否有管辖权是一个复杂的过程。即使非美国企业在美国设有分公司或子公司，也并不意味着美国就一定有管辖权。

对非美国公司的管辖权是指法院对非美国公司做出判决的权力，以及法院使该公司执行其判决的权力。决定管辖权的关键问题是该非美国公司与诉讼州是否有“充分联系”。一般来说，如果非美国公司与诉讼州的唯一联系是公司的产品或零件最终流通入该州，并且数量很少，那么该公司与诉讼州就不存在“充分联系”，诉讼州对该公司没有管辖权就会成为一项有利抗辩理由。

问：中国母公司和美国子公司的结构在产品责任法上的效果是什么？答：出于避税或是业务的考虑，很多中国公司选择在美国创立子公司。这些实体可以因中国母公司生产的产品所引起的损害而被起诉。由此会产生许多疑问，例如，美国子公司的存在是否是起诉中国母公司的充分条件；对子公司的判决对母公司是否有效；母公司的财产是否可以因对子公司的判决而执行。

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中国母公司的诉讼，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，而不管是否存在子公司。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，美国法院通常就不允许以母公司的财产来执行对子公司的判决。一旦母公司向子公司提供了包括商品在内的财富，原告就可以用这些财物来执行对美国之公司的判决，即使母公司并没有就这些财物向子公司收款。如果子公司是在美国法律下进行合理经营，一项对于子公司的判决通常就不能成为对母公司的判决。

但是，当公司形式没有依法保持或者子公司不合理经营时，美国法律允许“戳穿”公司的“面纱”。（这里的“面纱”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母公司的财产去执行对于子公司的判决。如果判决没有执行，法院就可以允许债权人“戳穿”母公司的“面纱”，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“戳穿面纱”，即不能用母公司的财产来执行。当然，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。

问：被告企业可能承担哪些后果？答：通常，因产品有缺陷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失。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，对这样的赔偿可能有所限制。如果一方将来不能工作或需要医疗救济，陪审团可基于这种损害给予较高损害赔偿。而被告将努力对损害的范围和请求金额提出异议。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各不相同。



而惩罚性损害赔偿是用来惩罚由于故意或重大过失而生产瑕疵产品，从而为使用者或销售者造成人身或财产损失的销售商或生产商。只有极少数的州允许原告申请惩罚性损害赔偿。

问：我该如何规避产品责任诉讼风险？答：为减少诉讼风险，首先，中国企业需要严把技术规则和行业标准，认真设计和检验产品，完全彻底地熟悉产品工艺、质量标准等，研究产品所适用的法律和规范；其次，中国企业应当对其生产加工的产品贴上适当标签或相关的警告标识；再次，在与经销商签订合同时，中国企业应当在合同中加入特定自我保护条款；另外，中国企业可以考虑购买产品责任保险；最后，在面临潜在或实际的产品责任诉讼时，中国企业应当严肃对待，及时咨询律师，避免“缺席判决”的发生。

三. 与美国方签订合同时的注意事项

问：我在与美国方合作前应注意哪些？答：在决定与美国批发商，零售商，销售经纪或销售代表合作前，请做好对他们的调查工作。其中有几方面您需要调查清楚，包括他们的经营范围，信誉度，经济状况及银行状况。您的美国律师可以帮您获得潜在合作人的有价值信息。太多非中国企业匆忙与美国方合作而未做好正确的“尽职调查”。这样做往往会导致很多麻烦事的发生。

问：与合作伙伴签署合同的作用是什么？答：合同，是中国企业成功在美国市场从事销售或服务的重要环节。一份正规起草的完美的合同对于中国企业是极为重要的。一方面，它会帮您避免陷阱及潜在的纠纷和诉讼。另一方面，如果您正在面临诉讼，一份保护您的利益的合同，会成为您的重要武器。一份完美的合同既是您的第一道防线又是您的有力武器。很多在美国发生的诉讼正是因为那些劣质合同，口头协议所导致的。相对于事后花可能更高的诉讼费（这当然还要加上潜在的赔偿损失费）来解决问题，更明智的做法是在开头花相对较低的法律费用来准备一份完美的合同及相关文件。

问：应该如何起草合同？答：如果您及您的律师已经有相关经验，那掌握起草合同主动权是最终达成一份对您有利的合同的关键要素。但是，对于大多数不熟悉起草合同的中国企业，在收到美国方起草的合同后，务必请律师把关，并加入相应的保护条款。请记住，对方都会想要一份对他们十分有利的合同，几乎不规定他们的义务，严重限制您的终止合同的权利，对于他们不设置销售目标或设置最低实现目标，以及对于他们极好的报酬条款等等。您作为合同的另一方，将会想要一份完全相反的，对您自己有利的合同，在这一点上，您应当在律师的协助下坚持自我保护，并加入对自己有利的条款。