

索赔纠纷破译出口企业产品风险“密码” PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/32/2021_2022__E7_B4_A2_E8_B5_94_E7_BA_A0_E7_c27_32025.htm 广交会召开过一场特殊的研讨会中国出口产品责任风险及对策研讨会，引起众多企业的关注。有关专家指出，随着中国加入WTO及更多的企业获得进出口经营权，中国的出口厂商应学会自我保护，强化出口产品责任风险意识。

责任事故引发索赔风险 1999年1月13日，美国华盛顿州一栋崭新的木制别墅突然着火，整幢屋子被烧坏。屋主认为火灾是由一盏开着的卤素落地灯短路着火直接导致的，并通过律师将美国一家大超市告上法庭。经核实，该灯是由中国某家灯厂制造并出口到美国超市的。幸运的是，卤素落地灯已投保了出口产品责任险，该厂得以把风险转嫁给了保险公司。对于国内企业来说，出口产品责任风险是一个较为陌生的名词。当出口产品在设计、生产、包装等环节存在缺陷或警示不足，并且在用户使用过程中因为上述缺陷造成人身伤亡或财产损失时，出口厂商将被追究法律责任。对于出口厂商来说，一旦发生产品责任事故，他们将可能面临消费者巨额的索赔以及没完没了的法律诉讼。更严重的是，出口产品的声誉将会受损，海外市场的开拓将会受阻。国内厂商“被动”就范一般来说，出口产品都要受出口市场当地法律的监管。在当今世界上，美国、加拿大等北美地区以及欧洲发达国家，因为其经济发展水平及公民的文化水平相对较高，公民的索赔意识较强，因此，产品责任的风险也比其它国家高些。美亚保险公司广州分公司总经理、广东美国商会副会长彭德智博士说：“在美国，即使产品

设计、生产已极尽完美，产品的说明书和警告用语也已通过专家和律师的严格审查，仍有可能引发与产品责任有关的法律诉讼。”目前，北美地区和欧盟是中国相当大的商品出口市场。这些地区的进口商在与中国客商进行贸易合作时，考虑到产品在市场上潜在的巨大风险，通常会要求出口商在中国投保产品责任险，并将他们列为额外被保险人共同享受保险利益。具体的做法是，他们将购买产品责任保险作为开具信用证的条件之一，如果出口商未能购买产品责任险，他们将有权拒绝结汇。据了解，目前国内的出口商主要是应进口商的要求而购买出口产品责任险的，真正主动防范和化解出口产品责任风险的少之又少。有关专家认为，中国的出口厂商在将产品销往欧美地区时，应对当地的产品责任、法律等有清晰的认识，并积极采取相关的应对措施，包括购买产品责任保险和产品回收保险，才能有效规避风险。OEM厂家并非高枕无忧所谓OEM厂家是指为别人贴牌生产的厂家。目前，广东为别人贴牌生产的厂家较多。许多OEM厂家普遍有一个误解，以为按照别人的标准进行生产，就不会承担出口产品责任风险。其实并不这么简单。专家指出，国内的OEM厂家在产品设计上、制造上或文字说明上有错误，也具有不可推卸的责任。一个例子较有代表性：国内一家企业为一个外国品牌贴牌生产爽身粉，然后出口到美国市场。用户在使用过程中，发现瓶子变黄，就此起诉进口商，进口商又起诉OEM厂家。最后裁定的结果是，国内OEM厂家没有按委托方的要求生产，需赔偿100万美元给进口商，以弥补回收产品费用和利润损失。除OEM厂家外，零件厂家也要承担出口产品责任风险。专家说，虽然零件厂家不直接面对消费者，但

只要证明其生产的零部件对消费者造成了伤害，零件厂家也要承担赔偿责任。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com