

I. GIỚI THIỆU

Thị trường Mỹ vẫn là thị trường riêng lẻ lớn nhất trên thế giới. Nếu các công ty VN chỉ nắm bắt được một phần rất nhỏ thị trường này thì cũng có nghĩa là hàng tỷ đôla thu nhập xuất khẩu cho các công ty VN.

VN có nhiều thuận lợi đáng kể hơn các nước khác về nhiều sản phẩm mà có thể là rất hấp dẫn với người tiêu dùng Mỹ, đặc biệt sau khi hai nước thông qua Thỏa thuận thương mại và trao đổi quy chế tối huệ quốc. Các nhà sản xuất tại VN (kể cả các xí nghiệp đầu tư nước ngoài) đã và đang xuất khẩu hàng dệt, giày dép, xăng dầu, bàn ghế, đồ chơi, cà phê, sản phẩm gỗ v.v... vào Mỹ và việc xuất khẩu này đang tăng nhanh chóng. Là một thị trường riêng lẻ lớn nhất trên thế giới, Mỹ cho phép các nhà nhập khẩu nước ngoài tiếp cận với số khách hàng lớn nhất có thể được với sự điều chỉnh ít nhất, do đó chi phí phát triển thị trường này thấp về nhiều phương diện.

LUẬT TRÁCH NHIỆM SẢN PHẨM CỦA MỸ HƯỚNG DẪN CƠ BẢN CHO CÁC NHÀ XUẤT KHẨU VIỆT NAM

FRED BURKE

Mặc dù vậy, thị trường Mỹ cũng gây một số ngạc nhiên khó chịu cho các nhà xuất khẩu VN trên một vài phương diện. Đây là những lãnh vực các nhà xuất khẩu VN có thể chịu thua thiệt bởi vì họ không được chuẩn bị đầy đủ cho môi trường kinh doanh khác mà họ sẽ gặp phải ở Mỹ. Một trong các mặt này là trách nhiệm sản phẩm.

II. NHỮNG NGUYÊN TẮC CƠ BẢN CỦA LUẬT TRÁCH NHIỆM SẢN PHẨM CỦA MỸ

Xem xét cho đến những yếu tố đơn giản nhất, Luật trách nhiệm sản phẩm được phát triển để bảo vệ người tiêu dùng khỏi bị thiệt hại do hàng hóa họ mua. Tại VN, nguyên lý pháp luật tương đương có thể được tìm thấy tại Điều 632 của bộ Luật dân sự, điều luật này bắt buộc các nhà sản xuất và doanh nghiệp không đảm bảo tiêu chuẩn chất lượng của sản phẩm và do đó gây thiệt hại phải bồi thường người tiêu dùng cho các thiệt hại đã gây ra.

Tại Mỹ, nguyên tắc cơ bản này đã trải qua hàng trăm năm phát triển

cách dẫn giải và được chọn lọc tạo thành một lãnh vực luật vô cùng phức tạp. Các vụ kiện về trách nhiệm sản phẩm được khởi kiện bởi người tiêu dùng chống các nhà sản xuất những hàng hóa có khuyết tật thường tốn hàng triệu đô la. Các nhà sản xuất nào mà không dự kiến một cách thích đáng cho các vụ kiện như trên thì cũng có nghĩa là họ đang mạo hiểm đối với toàn bộ các hoạt động mua bán tại Mỹ. Hãy nhìn sơ bản đính kèm sẽ cho quý vị ý niệm về khoản tiền sẽ phải chi trả trong một vụ kiện về trách nhiệm sản phẩm.

Các tiêu chuẩn về trách nhiệm sản phẩm - Trách nhiệm tuyệt đối

Trách nhiệm sản phẩm được xem là tuyệt đối bởi vì trách nhiệm phải được gánh chịu bất kể bên bị đơn có lỗi hay không. Các nhà sản xuất và ngay cả các nhà phân phối, bán sỉ và bán lẻ phải chịu trách nhiệm khi mà bằng chứng có ưu thế chứng minh được rằng thiệt hại bị gây ra bởi khuyết tật trong sản phẩm.

bị thiệt hại theo cách thức mà đạo luật có dụng đích chống lại. Thêm vào đó, sự vi phạm các đạo luật này có thể dẫn tới việc áp đặt trách nhiệm tuyệt đối mà không cần chứng minh khuyết tật.

Đạo luật liên bang về thực phẩm, thuốc và mỹ phẩm, Đạo luật về vai sợi dễ cháy, Đạo luật về sản phẩm an toàn cho người dùng, Đạo luật về bảo vệ phòng chống chất độc và Đạo luật về an toàn xe động cơ và giao thông toàn quốc là những ví dụ điển hình về những đạo luật nêu trên. Mỗi đạo luật này đặt yêu cầu cụ thể về an toàn và nhãn hiệu trên các sản phẩm được bán tại Mỹ. Việc không tuân thủ các yêu cầu này có thể tạo ra cho nhà sản xuất hoặc người bán hàng trách nhiệm pháp lý đối với người tiêu dùng.

III. THẨM QUYỀN CỦA TÒA ÁN MỸ TRONG VIỆC XÉT XỬ CÁC VỤ KIẾN VỀ TRÁCH NHIỆM SẢN PHẨM

Tòa án Mỹ có nhiều thẩm quyền trong việc xét xử các vụ kiện về trách nhiệm sản phẩm

1. Thẩm quyền tài phán

Theo nguyên tắc chung, mỗi khi đưa hàng hóa của mình vào "dòng thương mại" Mỹ, tòa án Mỹ có thẩm quyền tài phán đối với quý vị. Tuy có một số ngoại lệ đối với nguyên tắc này nhưng nguyên lý căn bản là nếu quý vị tìm kiếm được lợi nhuận từ việc buôn bán tại Mỹ, quý vị phải gánh chịu trách nhiệm pháp lý đi đôi với phần lợi nhuận đó. Có một số hạn chế đối với thẩm quyền này mà tôi sẽ thảo luận ngay sau đây, nhưng nếu quý vị có ý định tiến hành việc kinh doanh của quý vị vào thị trường Mỹ, đừng nên có ý nghĩ mình nằm ngoài thẩm quyền của tòa án Mỹ nếu có gì sai sót xảy ra.

2. Thi hành các phán quyết

Tòa án Mỹ có các phương cách hiệu quả để làm cho các phán quyết của họ có hiệu lực. Nhà sản xuất hoặc xuất khẩu nước ngoài thua kiện trong một vụ kiện về trách nhiệm sản phẩm chống lại nguyên đơn Mỹ có thể nhận thấy rằng bất kỳ tài sản nào mà họ có tại Mỹ có thể bị tịch biên và bán theo phán quyết. Thậm chí tín dụng thư được mở cho các nhà xuất khẩu nước ngoài cho một giao dịch không liên quan đến vụ kiện cũng có thể được tìm thấy và bị tịch biên một cách dễ dàng để thi hành phán quyết. Một nhà sản xuất nước ngoài bị thua kiện trong một vụ kiện liên quan đến trách nhiệm sản phẩm theo luật Mỹ có thể không bao giờ được trở lại kinh doanh tại thị trường Mỹ nếu không thanh toán cùng với lãi suất theo phán quyết trước đó. Thậm chí tài sản tại nước thứ ba cũng bị tịch biên theo các loại thỏa thuận trợ giúp tư pháp.

Vì vậy, tốt nhất là không nên bỏ

qua pháp luật liên quan đến trách nhiệm sản phẩm theo luật Mỹ.

IV. KẾ HOẠCH ĐỐI PHÓ CÁC VẤN ĐỀ VỀ TRÁCH NHIỆM SẢN PHẨM THEO LUẬT MỸ

1. Hạn chế việc hiện diện trực tiếp

Một nhà sản xuất hoặc xuất khẩu nước ngoài chỉ phải ra hầu tòa nếu có "mối liên hệ tối thiểu" nào đó đối với tiểu bang nơi vụ kiện bị khởi tố. Nếu một công ty nước ngoài không có các mối liên hệ đầy đủ với tiểu bang thì tòa án tiểu bang đó không có quyền bắt họ ra hầu tòa.

Tuy nhiên, để bảo vệ quyền lợi người tiêu thụ sinh sống tại tiểu bang mình, hầu hết các tòa án tiểu bang cho rằng mình có thẩm quyền tài phán đối với hầu hết các vụ kiện. Các tiểu bang thường sử dụng thẩm quyền tài phán của mình bằng cách áp dụng "những đạo luật dài tay" khác nhau, các đạo luật này cho phép các tòa án tiểu bang có thẩm quyền xét xử tất cả các trường hợp liên quan đến các thiệt hại phát sinh trong phạm vi lãnh thổ của họ, mặc dù các thiệt hại đó có nguồn gốc ngoài lãnh thổ của họ.

Dẫu vậy, xem xét một cách thực tế và đặc biệt các vụ kiện liên quan đến các công ty nước ngoài mà không hiện diện tại Mỹ, các tòa án tiểu bang có khuynh hướng xét xử vụ kiện liên quan đến công ty nước ngoài có mối liên hệ tối thiểu với tiểu bang hơn là không có liên hệ với họ. Do đó, trước khi quý vị thành lập văn phòng đại diện và trước khi quý vị có ý định tiến hành kinh doanh các sản phẩm của quý vị tại thị trường Mỹ, quý vị nên xem xét một cách cẩn thận các trách nhiệm pháp lý mà quý vị sẽ phải gánh chịu khi bị khởi kiện.

Hiện nay, việc các công ty VN thành lập các văn phòng đại diện hoặc chi nhánh tại Mỹ để khuyến mãi các hoạt động xuất khẩu của mình là việc đang thịnh hành. Tất cả các công ty nước ngoài có ý định đi vào hoặc đưa hàng hóa mình vào dòng thương mại Mỹ để tìm kiếm lợi nhuận thì phải chịu sự điều chỉnh của pháp luật Mỹ liên quan đến trách nhiệm sản phẩm. Tuy nhiên, hạn chế sự hiện diện trực tiếp của công ty tại thị trường có thể làm hạn chế phạm vi pháp lý và sự hiện diện thực tế của quý vị. Vì vậy, quý vị có thể xuất khẩu thông qua một công ty thương mại tại Hồng Kông có mạng lưới phân phối tại Mỹ hơn là thiết lập công ty của chính quý vị tại Mỹ.

2. Tìm kiếm sự tư vấn pháp lý trước khi trả lời giấy triệu tập

Nếu quý vị nhận được giấy triệu tập từ tòa án Mỹ yêu cầu quý vị trình diện và trả lời các vấn đề khiếu nại do người tiêu thụ đưa ra được viện dẫn như là nguyên nhân gây ra sự thiệt

hại trong vụ kiện về trách nhiệm sản phẩm, đừng trả lời trước khi nhận được sự tư vấn pháp lý từ luật sư có kinh nghiệm trong lĩnh vực đó.

Nhiều nhà sản xuất nước ngoài hoàn toàn lờ đi giấy triệu tập, cho rằng tòa án Mỹ không có thẩm quyền tiến hành vụ kiện chống lại họ nếu họ không ra hầu tòa. Sẽ là một sai lầm lớn nếu quý vị có thể nhận thấy rằng một "án khuyết tịch" bất lợi được đưa ra cho quý vị và các tài sản của quý vị bao gồm cả các thư tín dụng v.v...có thể bị tịch thu để thi hành phán quyết.

Mặt khác, nếu công ty quý vị trả lời sai cách, quý vị cũng sẽ lãnh một hậu quả tương tự. Thường thì bị đơn có cơ sở để từ chối thẩm quyền tài phán của tòa án và cơ sở này cho thấy không có lý do chính đáng để xét xử hoặc có lý do thuyết phục để từ chối trong thủ tục tố tụng đem lại thuận lợi cho quý vị. Luật sư của quý vị có thể giúp quý vị quyết định liệu các kháng辩 này có áp dụng được hay không, nhưng nếu quý vị chỉ gửi thư đến tòa từ chối không ra hầu tòa, thì tòa án có quyền xem như quý vị đã ra hầu tòa và tòa án có thể tiến hành và đưa ra một án khuyết tịch.

Chẳng hạn trường hợp các công ty nhà nước, Đạo luật miễn trừ chủ quyền nước ngoài của Mỹ (Foreign Sovereign Immunities Act - FSIA) là một nguồn bảo vệ thủ tục tố tụng đáng tin cậy cho các vụ kiện về trách nhiệm sản phẩm. Mặc dù FSIA không quy định các công ty nhà nước được miễn trừ trong các vụ kiện ở Mỹ, nhưng FSIA có cho họ hưởng chế độ tố tụng đặc biệt. Chẳng hạn, các vụ kiện chống lại họ nên được xử ở tòa án liên bang, nơi không thể có phán quyết của bồi thẩm đoàn. Bồi thẩm đoàn gồm 12 thành viên là công dân thường trú của nước Mỹ thường quyết định vụ kiện của nguyên đơn. Bên nguyên đơn thích các phán quyết của bồi thẩm đoàn vì các thẩm phán có khuynh hướng thông cảm với các nguyên đơn, đặc biệt đối với những người bị thiệt hại bởi sản phẩm nhập từ nước ngoài. Do đó, các phán quyết của bồi thẩm đoàn thường nặng và bất ngờ hơn các phán quyết đưa ra bởi thẩm phán trong tòa án liên bang.

Một ví dụ gần đây về việc này là vụ Norinco, trong đó Baker & McKenzie đã biện hộ thành công cho công ty thương mại thuộc Quân đội giải phóng nhân dân Trung Quốc trong một vụ kiện về trách nhiệm sản phẩm ở Mỹ. Vụ kiện liên quan đến một vụ khiếu nại Norinco hàng triệu đô la dựa trên trách nhiệm bị cáo buộc của Norinco đối với một cây súng đã giết chết một diễn viên ở California trong khi đang lễ ra cây súng chỉ chứa vỏ đạn. Bên nguyên đơn đưa vụ

kiện ra tòa tiểu bang nhưng khi chúng tôi thuyết phục được tòa án tiểu bang rằng chỉ có tòa án liên bang mới xử được vụ kiện do FSIA, bên nguyên hủy vụ kiện. Vì sao? Bởi vì trong một tòa án liên bang, bồi thẩm phán chứ không phải bồi thẩm đoàn quyết định vụ kiện và tuyên án và khoản bồi thường rất có thể sẽ ít hơn hoặc không có vì vụ kiện không có đủ bằng chứng ngay từ đầu.

3. Mua bảo hiểm trước khi công ty quý vị xuất khẩu

Sau cùng, biện pháp thiết thực và khôn ngoan nhất công ty quý vị nên tiến hành trước khi bước vào thị trường Mỹ là bảo hiểm cho các thiệt hại về trách nhiệm sản phẩm. Các vụ kiện về thiệt hại trách nhiệm sản phẩm có thể làm cho công ty quý vị phá sản cho dù công ty quý vị chỉ thua kiện một trong số các vụ.

Sớm hay muộn mọi doanh nghiệp đều bị đưa ra tòa án ở Mỹ. Dù có các luật sư xuất sắc nhất, đôi khi kết quả của các vụ kiện này có thể không lường trước được. Chỉ những công ty bảo hiểm lớn quốc tế mới có thể bảo hiểm loại rủi ro này. Bán sản phẩm ở thị trường Mỹ mà không có bảo hiểm thì thực sự về mặt thương mại mà nói giống như tự vẫn.

Một số các công ty bảo hiểm VN và Mỹ đã đưa ra cho các nhà xuất khẩu VN các sản phẩm bảo hiểm đặc biệt. Loại bảo hiểm này không những bảo hiểm các rủi ro về trách nhiệm sản phẩm mà còn bảo hiểm cả các rủi ro khi quá cảnh qua biển và các loại rủi ro khác có liên quan. Hình thức bảo hiểm này là một loại chi phí không thể tránh khỏi khi tiến hành kinh doanh Mỹ.

V. KẾT LUẬN

Thị trường Mỹ dành một tiềm năng to lớn cho VN - chỉ trong vòng vài năm Mỹ có thể là thị trường xuất khẩu riêng lẻ lớn nhất cho các nhà sản xuất VN. Tuy nhiên, khi quý vị bước vào thị trường Mỹ, dù trực tiếp hay gián tiếp thông qua đại diện và trung gian khác, quý vị phải chú ý đến các vấn đề như trách nhiệm sản phẩm. Vì các phán quyết về trách nhiệm sản phẩm ở Mỹ rất cao, không một thị trường nào khác trên thế giới cho thấy có cùng rủi ro tổn thất như vậy. Lập kế hoạch tốt và có bảo hiểm là vấn đề không thể thiếu được trong việc giúp cho công ty quý vị bảo vệ chính mình trước sự đe dọa rất thực tế này đối với công việc kinh doanh của quý vị ở Mỹ.

Tài liệu Hội thảo "Phương pháp xuất khẩu sản phẩm VN sang thị trường Mỹ" do Bộ khoa học - Công nghệ Môi trường, Cesais (Đại học Kinh tế) và UNDP tổ chức tại Trường Đại học Kinh tế ngày 16.4.1997.