

July 2015

Follow @Paul\_Hastings



## Paul Hastings Point of View: 为什么中国公司频频违反美国法律？

撰稿人：唐海燕，普衡律师事务所诉讼部合伙人；  
阿难陀·马丁，普衡律师事务所诉讼部合伙人。

### 诉讼在商业运营中非常普遍 – 但只要有所准备就无需害怕

中美两国当局正在加紧合作，联合打击某些中国公司的欺诈、腐败，以及知识产权侵权等违法行为。出于畏讼心理，很多中国公司正在从利润丰厚并且极具影响力的美国市场全盘撤出。而一些仍活跃于美国市场，但缺乏规避诉讼风险知识的公司则为了应对诉讼面临着数以百万计的律师费损失，以及对于品牌及名誉的损害。

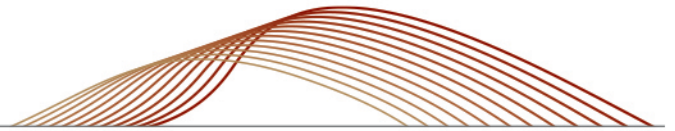
通过与中国公司的交流我们可以将他们分成两个类型：准备极度不足的公司和谨慎过度的公司。有些谨慎的中国公司会把诉讼所带来的威胁看得远远大过他们目前或者未来可能在美国市场获得的收润。带着这种焦虑心理，他们选择通过停止对美出口业务或者回到中国上市的方式放弃美国市场。这种现象有可能正在成为一种趋势，例如近期易居中国、世纪互联、人人网等公司的私有化决议就是很好的例子。

不作准备会让中国公司在诉讼临时时损失惨重。虽然诉讼成本具体有多高难以说定，但一件讼案完全可以造成数以百万美元计的费用，并且耗费很多年的时间。有些中国公司不能充分认识一个称职的公司法律顾问能够带来的价值，往往只是指派了首席财务总监，然后说请法律顾问是赔钱买卖。灾难往往因此而生。事实上建立法律部门能够减少未来的诉讼开支，比如，一个强有力的合规项目所需的花费往往只有在美应诉成本的1%-10%。

只要在全球以及美国营业，诉讼就是不可避免的。过去由于政治环境的敏感，美国当局在追诉中国公司的问题上常常持保留态度。但情况现在已经有了变化，中国当局目前会协助美方进行调查。这带来的结果就是越来越多的案件牵扯到中国公司。以去年11月的公开合作为例，奥巴马总统、习近平主席，以及亚太经济合作组织的领导人在加强努力打击亚太地区腐败贿赂的问题上达成协议，并且建立了亚太地区反腐网络。该网络一旦建立，将会为成员国执法机构提供一个分享案件信息的平台。

对于在美国经营的中国公司来说，高昂的代价意味着学习之可贵。银行家，律师以及顾问在面对日益壮大的意在全球的中国客户群体时应该扮演非常重要的引导角色。技术对于公司而言常常是性命攸关的，但很多中国公司并不会聘请高质量的知识产权律师来帮助他们获得高质量的专利，也往往不会查实哪些技术已经被人申请专利，然而这项工作利用曾经被其他公司使用过的技术，或以后者为基础从事继续研发时特别重要。不仅如此，很多中国公司也没有意识到域名的重要性。为公司相关业务注册商标是个相对迅速廉价的工作，但是很多中国公司没有意识到不这样做会招致何等严重的后果。

文化差异在风险规避中也是一个重要因素，紧张的心态往往是缺乏经验导致的。很多时候中国公司不相信美国法庭会公平对待他们。很多人担心缺乏人脉会让他们面临不可逾越的障碍。然而增加胜算所唯一需要的其实只是一个有经验的律师团队和充分的准备。不仅如此，美国的很多做法也与中国不一样。比如集团诉讼和证据开示程序在中国并不常见。面对这类情况，有些中国公司会惊慌失措，罔顾法律要求销毁相关文件，但这种慌乱行动会进一步破坏他们在法律上的处境。



当然，不是所有公司都缺乏准备。很多具有前瞻性的新兴公司会投入必要的时间、资源建立良好的程序。有句美国谚语说，“一分预防胜过十分治疗”（防范胜于补救）。不过我们也见过亡羊补牢为时未晚的例子。从最近伦敦银行间同业拆借利率丑闻中法院对银行作出的判决中我们可以看到，一家公司如果在违法行为发生后认识到问题并且及时采用合规措施，当局就有可能对他们从轻处分。鼓励中国公司聘请律师为他们建立量身定做的全球合规项目，是风险防范的关键。在违法之前避免风险、发现错误可以为公司节约巨大的成本。

在全球经济一体化，及亚太地区反腐网络与中国当局更紧密的合作影响下，美国诉讼依然会持续发生。不管它如何麻烦，诉讼已经成为商业世界中的一个部分。如果公司缺乏准备，他们会面临不利的情况甚或灾难性的潜在损失。而积极准备的公司则无需恐惧。银行家，律师以及咨询师应该开始引导他们的中国客户，不要让诉讼的焦虑阻止他们进军美国市场的脚步。



*If you have any questions concerning these developing issues, please do not hesitate to contact any of the following Paul Hastings Shanghai lawyers:*

Ananda Martin  
86.21.6103.2742  
[anandamartin@paulhastings.com](mailto:anandamartin@paulhastings.com)

Haiyan Tang  
1.313.499.6018  
[haiyantang@paulhastings.com](mailto:haiyantang@paulhastings.com)

#### Paul Hastings LLP

PH Perspectives is published solely for the interests of friends and clients of Paul Hastings LLP and should in no way be relied upon or construed as legal advice. The views expressed in this publication reflect those of the authors and not necessarily the views of Paul Hastings. For specific information on recent developments or particular factual situations, the opinion of legal counsel should be sought. These materials may be considered ATTORNEY ADVERTISING in some jurisdictions. Paul Hastings is a limited liability partnership. Copyright © 2015 Paul Hastings LLP.