

中国企业应对美国诉讼的演变与实践路径

在大学读本科期间，我第一次到访上海，探寻父亲成长的地方。近二十年前，当我法学院毕业后重返这座城市时，上海已发生翻天覆地的变化，几乎难以辨认。

即便在当时，上海亦已展现出蓬勃的雄心：天际线间塔吊林立，整片城区仿佛一夜之间拔地而起。然而，彼时的上海尚未完全发展成为今日这般精致而成熟的国际金融与商业中心。在外国人眼中，中国仍主要被视为一个为他国品牌生产廉价商品的制造基地。

我当时所服务的中国企业也同样体现了那个时代的特征。多数企业仍以供应商身份参与全球产业链，尚未形成具有全球影响力的品牌。它们的关注点主要集中于生产效率与利润空间，而非知识产权保护或全球市场的影响力。当时，很少有人认真考虑在美国可能面临的诉讼风险，因为几乎没有企业认为自己有朝一日会成为美国法院中的重要诉讼主体。

在这一背景下，即便在美国发生诉讼，也多为一般性的商业纠纷。不少企业既无力承担美国大型律所的费用，也对复杂且成本高昂的美国法律体系感到陌生和不解。

第一波浪潮：反向并购诉讼

第一个重大转折，出现在通过反向并购（reverse merger）进入美国资本市场的中国企业所引发的大规模证券诉讼浪潮中。

对许多中国企业而言，这是其首次真正直面高风险、高强度的美国诉讼。由于普遍投保了董事及高管责任保险（D&O Insurance），这些公司得以调动资源聘请美国大型律所，积极应对证券集体诉讼。然而，这一过程往往也给企业带来了显著冲击。

企业管理层由此首次系统性接触美国式的证据开示义务、证言取证程序以及诉讼节奏——与其此前接触的国内诉讼截然不同。他们很快发现，证据开示请求似乎无穷无尽，证言取证具有明显的对抗性，而在跨境、多语言背景下履行证据保存义务更是操作复杂，难度极高。

美国诉讼制度下的证据开示义务、证据保存要求以及程序性时间安排，在中国法律体系中并无直接对应机制。在跨境争议中应对这些制度差异，需要在不同司法辖区、语言环境及法律框架之间进行高度协同，而相关跨境协同机制亦是需要在实践中逐步形成和不断完善的。

随着时间推移，企业也逐渐开始适应美国诉讼制度体系的运行逻辑。

中国企业成长为全球竞争者

随着中国经济的发展，中国企业也经历了深刻转型。过去二十年间，这个曾以低成本制造业著称的国家，开始不断涌现出一批在人工智能、半导体、新能源汽车、机器人、光伏、电池以及生命科学等领域处于全球前沿的企业。许多公司不再仅仅生产他国设计的产品，而是成为核心技术的创造者。

这一转型彻底重塑了诉讼格局。

随着中国企业不断向价值链上游跃升，其所面临的争议类型日益复杂。诉讼范围早已超出证券纠纷，扩展至专利争议、商业秘密侵权、产品责任以及复杂商业诉讼等多个领域。与此同时，越来越多中国企业意识到，其最重要的增长机遇来自海外，而美国仍是全球最大、最重要的市场之一。进入这一市场，意味着企业必须以更加系统和审慎的方式应对法律风险、合规要求与监管预期。

法务职能的战略升级

过去十年，中国企业法务部门的升级演进，成为最显著的发展之一。

在我职业生涯早期，多数企业法务部门规模有限，职能更多偏向运营支持，诉讼通常被视为企业外部事务。但随着跨境争议日趋复杂，企业逐渐认识到，必须构建更加一体化的法律职能，以应对美国诉讼的现实需求。

如今，许多中国企业已建立起规模化、专业化的内部法务团队，并将其深度嵌入企业运营及战略决策之中。这些团队通常具备丰富跨境业务经验，熟悉美国诉讼、调查及监管体系的实际运作机制，其成员中不少人曾任职于跨国公司或国际律所，或长期参与跨境争议、调查及合规事务。

更为关键的是，越来越多企业开始意识到，若要参与全球市场竞争，法律风险管理已不再是可选项。二十年前，诉讼更多被视为企业不得不“承受和应对”的问题；而今天，越来越多中国企业已将法律基础设施、合规体系及风险管理能力视为自身全球竞争力的重要组成部分。

因此，企业正持续加大对前瞻性法律能力建设的投入，包括搭建合规体系、强化内控机制、完善文件管理，并在潜在争议出现早期即引入外部法律顾问。

跨境证据开示

证据开示仍然是跨境诉讼中最具挑战性的环节之一。

美国诉讼通常要求企业收集并提交大量内部通信记录、技术资料及员工证言，而这些信息往往分散于多个国家和不同语言环境之中。同时，中国的数据隐私法律、网络安全监管规定、国家秘密相关要求以及跨境数据传输限制，也进一步增加了这一过程的复杂性。

这些问题不仅仅涉及操作层面的挑战，更具有重要的战略意义。

文件收集的时间安排与范围界定需要谨慎把握。一方面，法院通常要求企业及时、充分地履行证据开示义务；另一方面，其他司法辖区关于数据出境及监管合规的限制又构成独立约束。在这些相互制约的要求之间取得平衡，需要企业尽早开展协调，并充分理解不同法律体系下的制度要求。

通常而言，那些在诉讼发生之前便已做好相关准备的企业，也往往更能有效应对证据开示要求。

向美国法院解释中国企业

纵观我迄今为止的整个职业生涯，有一点始终未变，那就是文化理解与跨体系沟通的重要性。

中国企业在沟通方式、决策结构以及内部运作机制等方面，往往与美国企业存在显著差异。如何在美国诉讼中有效呈现这些差异，不仅需要深刻理解两种文化，也需要有能力提供恰当的背景说明。这也正是中文能力以及对中国商业环境的理解在相关案件中如此重要的原因之一。有效的法律代理，远不止于是语言层面的转换，更在于对各方预期、商业惯例及制度性认知的精准转译。

在许多案件中，关键在于帮助法院、监管机构以及对对方律师理解：中国企业的商业实践、决策结构及监管约束如何影响其诉讼策略，并阐明这些差异之所以存在的背景，从而使其能够在适当语境下被准确评估。在高风险诉讼中，这种背景阐释与跨体系沟通能力往往直接关系到企业在法院、监管机构及陪审团面前的可信度。

地缘政治因素的叠加

地缘政治环境同样发生了显著变化。

涉及人工智能、半导体、新能源汽车、光伏、电池、电信及生物技术等领域的案件，越来越多地被置于出口管制、国家安全审查以及更广泛的中美关系背景之下。

诉讼不再是孤立的法律程序。商业秘密纠纷可能引发监管审查，证据开示争议可能触及网络安全问题，而商业纠纷本身亦可能进一步演变为制裁或供应链风险。

中国企业在美国法院依然能够胜诉。但与二十年前相比，当前环境更为复杂、相互关联性更强、政治敏感性也更高。越早认识并适应这一现实，越有利于企业有效管控风险。

回望与结语

在美国诉讼中表现最为稳健的企业，未必是法律预算最高或诉讼策略最激进的企业。更多时候，真正占据优势的，是那些能够及早理解制度逻辑、审慎准备并迅速适应的企业。二十年的相关执业经验让我更加确信这一点。

如今，我为中国企业处理一些高风险的重大争议案件，从商业纠纷、证券诉讼到专利和商标案件以及消费品相关调查与诉讼。这些企业无论在技术能力还是商业成熟度方面，都已远非二十年前可比；但其所处的外部环境也变得更加复杂，面临的监管审查与外部关注持续增加，政治因素的影响也日益加深。

对于志在全球化发展的中国企业而言，理解美国法律体系已不再是一个可有可无的选项，而是参与全球高端竞争所必须承担的现实成本之一。

* 鲍家兴律师是科律证券诉讼业务团队合伙人，并担任首席出庭律师，长期为全球领先科技及金融创新企业处理重大争议和诉讼事务。

** 本文于2026年5月14日初次刊载于Law.com，由ALM Global Properties, LLC 授权翻译发布。所有其他与ALM Global Properties LLC 相关的材料版权仍归© 2026 ALM Media Properties, LLC 所有。