

# 财税律师

2026年第5期  
总第275期(中文版)

[www.cpalawyer.cn](http://www.cpalawyer.cn)

左券律师——

通晓财务、税务的专业律师

律师视点：中小企业去泰国投资的血和泪

邓晓芬/P01

案例分析：重庆车企在美维权获赔千万美元：虬龙科技诉探骊动力外观专利侵权案分析

雷嘉雯/P04

新规速递

雷嘉雯/P08

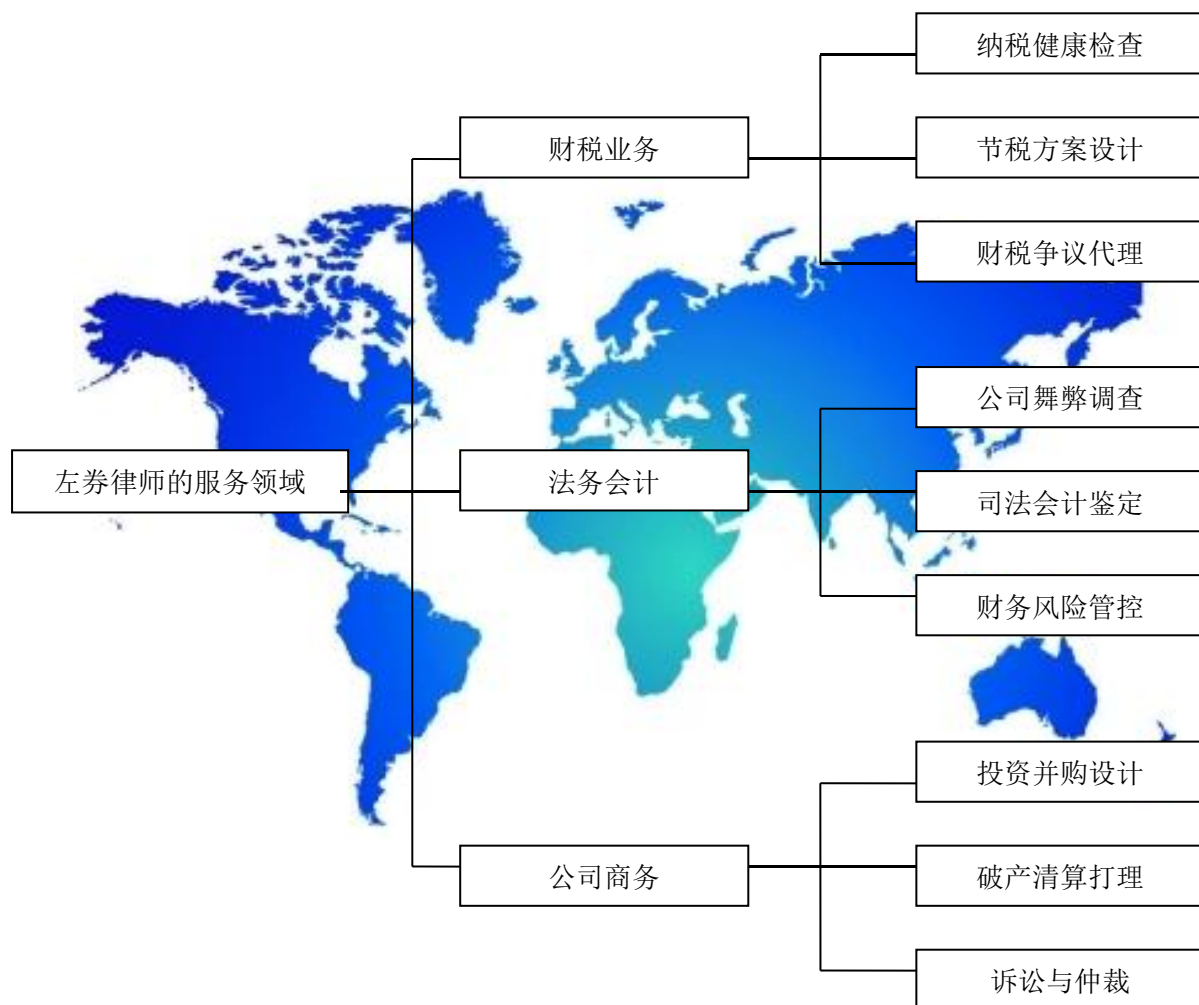
左券资讯

雷嘉雯/P12

ForTran  
Finance & Tax & Business

上海左券律师事务所  
Shanghai ForTran Law Firm

# 左券律师——精通财务、税务的专业律师



## 我们的专业团队

左券律师事务所按照公司制模式实行一体化管理，客户交办的每一个案件均由助理、主管、合伙人组成项目小组，借助高效的管理平台，项目经管理中心、专家委员会会审后方能对外提交。即使是客户的每一个日常咨询也必须书面化、电子化，并经由管理中心、质量监督委员会双重审核。

我们的专业律师均具有财税、金融与法律的双重学历背景，不仅具有律师执业资格，还具有注册会计师、注册税务师执业资格。

## 我们的执业理念

创造增值方案，共享知识价值！

本期责任编辑：邓晓芬

本期编委：卢国阳、屈钰潇、雷嘉雯

## 中小企业去泰国投资的血和泪

邓晓芬/文

### 一、背景简介

因觉得国内服务行业太卷，律所某顾问单位老板把目光瞄准了海外市场，首先是东南亚市场。老板评估下来，觉得泰国政局稳定、包容，且对曼谷印象极佳，感觉像中国大概90年代的样子，认为泰国后劲足，人工又便宜【泰国的一个人工成本是上海的三分之一】，可以挖金。2023年年初，老板去曼谷设立了一家文化传播公司和一家电商运营公司，准备培养几名泰国本地的艺人，针对中国大陆市场，在养成后，通过电商直播带货，把泰国的知名产品引进中国市场或者把中国的产品推向泰国市场。但落地泰国后，才发现在泰国本地成立公司，必须股东要有泰国本地人，且需要持股51%以上，而且本地员工和中国员工的比例至少为4:1，中国员工才能拿到工作签证。为了在本地成立后，经营合规，老板立马在曼谷开始找合适的律所做法律顾问，结果发现：泰国本地的律师费用按美金计算，不仅贵，而且效率低。尤其沟通交流成问题，老板希望能够找懂中文的泰国本地律师，但发现懂中文的，不懂法律。懂法律的，不懂中文，需要中文翻译；最多可以英文交流，但英文沟通，和老板之间的沟通始终不是很通畅。所以要找一个既可以中文交流，又懂泰国法律的法律顾问并不容易。

2024年3月，笔者应老板的邀请，曾专门去了一趟曼谷，帮他们物色合适的法律顾问。考察了几家律所，规模稍微大点的律所，可以提供英文服务，但收费超过了老板预期。规模小的律所，泰国本地律师好像也不是太靠谱，沟通交流过程中，发现吹嘘的成分很高。最后碰到一个律所，这里有一个中国人入了泰国籍，从高中时候在泰国留学后留在泰国，取了一个本地人为妻子。算是既懂中文又懂泰文。但他不是真正的泰国本地律师，没有律师执照，只是在泰国律所做翻译的工作，时间久了，略通泰国法律而已。老板这里因为涉及公司方面的法律，比较专业，他往往无法直接回答，需要去请教专门律师后再来回复，导致效率极低。就这样的法律顾问收费也不便宜。总之，在泰国请律师的成本高于上海。后来，笔者回上海后，也联系过几个大所驻泰国的律师，确实也有在泰国留学后留下来做律师的，但当事人发现在沟通过程中，这些律师对于中小企业很傲慢，最后也是没有谈成。

因为当事人在泰国刚成立公司，法律事务也不是很多，在他们着急的情况下，笔者有时候会帮他们看看文件，评估认为风险比较大的部分特别提示出来，让他们在本地找律师进行核实。但泰国的法律是大陆法系和英美法系的混合体，综合各方面的原因，当事人对泰国本地的法律服务其实一直都不太满意。

当事人在 2023 年、2024 年泰国培养本土的艺人还是有比较大的进展，但在电商运营这块一直没有做起来，仅有少量的本土品牌运营业务，都不能覆盖泰国的运营成本。当事人实际在泰国运营公司后才发现：泰国本地发展电商虽然有空间，但泰国人的消费习惯和中国人不一样。疫情后，中国人已经习惯了网上购物，直播间里面薅羊毛，各个平台之间的比拼很厉害，导致中国的消费者喜欢各个平台去比价格。已经很少人愿意去逛实体店及商场了。而泰国人的消费习惯还是愿意去逛商场和夜市，这不仅是他们的消费场所，也是他们的社交场所。所以直播电商的销量并不高，需要慢慢培养。而往往中国品牌供应商却等不了，总希望像中国市场一样通过直播电商打出一两个爆款后来带火整个品牌在泰国市场的销量。当想通过达人直播的方式将泰国品牌引进中国才发现：培养的泰国艺人如果在抖音开直播，需要原始粉丝数 50 万以上，账号实名认证，且需要通过 2-3 个月的政审。而泰国目前培养的泰国艺人的原始粉丝数只有 20 万，离能开直播还有很长的路要走。同时，如果把泰国的品牌引进中国，或者把中国的品牌引进泰国，首先要解决进出口的供应链问题，而这个成本对于中小企业来讲很高。

加上后来 2025 年 3 月泰国受缅甸地震的影响，以及中国演员王星在泰国被骗事件的发酵，导致泰国整体经济收到影响，中国去泰国的旅游热度锐降。截止 2026 年，当事人已经关闭了电商公司，仅保留文化传播公司。在泰国的团队从 10 个人缩减到 2 个人。当然泰国公司也一直处于亏损状态。

## 二、涉及行业领域及具体风险分析

本案中涉及的是电商运营行业，从目前的情况看，这家企业出海目前还在生存挣扎阶段。从这家企业的出海，法律风险分析如下：

1、代持股份的风险：在泰国本土设立公司，需要和本地的公司或者自然人合作，且泰国的股东需要控股 51% 以上，这对中国投资人来讲存在较大的风险。除非中国的老板真的能找到真正的泰国合作伙伴，否则就需要泰国本地人帮助中国人代持股份来实现泰国本土公

司的设立。而代持股份也是存在较大风险的。

2、合规签证问题：因泰国公司必须每聘任一个中国员工就必须聘任四个泰国本地员工【需要在本地缴纳社保】，这个中国员工才能拿到工作签证。这样就会导致企业的实际人工成本比较高。很多小企业就会采取旅游签的形式让中国员工到泰国工作。但如果被泰国移民局查出来，不仅中国员工会被遣送回国，泰国的公司也面临巨额的罚款。3、聘请的泰国员工表面人工工资只有上海的三分之一，但其实本地人工作懒散、工作效率低下，完全不能和勤奋的中国员工相比。所以从实际工作量来考量，泰国的人工并不便宜。4、合规运营问题：中国投资在泰国的企业，如果是运营食品、日化产品的，必须要办理FDA认证。而不是随便挂靠一下或者买一个证的这种思路，如果被泰国食药监查出来，不仅有很重的罚款，老板或者负责人甚至要坐牢。

商业风险：通过我对这家企业的观察和接触，除了上述法律风险以外，该单位出海泰国时候公司的战略定位也有问题。出海泰国，确实企业有很多可能发展的空间，但当老板想法太多，什么都想做，但做什么一旦涉及较高成本，就浅尝即止。因为人力也不够，而精力过度分散，导致下面执行层面也无所适从。所以企业掌舵人的战略判断很重要，认定一两个板块，制定具体的战术后就坚决的执行下去，才能聚焦企业的主要资源，并有所建树。

### 三、应对指南和关键提示

1、出海前还是应当做充分的市场调研，尊重本土市场的规律，不能用在中国的惯有思路去打海外市场；2、在本地还是要合规运营，不能抱有侥幸心理；3、公司战略定位要准确，战线不能拉得太宽泛，需要聚焦；4、法律风险还是需要评估好。

### 四、总结

泰国市场虽然有很大的发展空间，但风险也不小。除不可抗力因素产生的风险以外，中小企业出海泰国，如果合规运营的话，成本并不低。所以本地市场调研做好后，找准赛道，定好公司战略，尊重本土市场，落地执行的同时需要根据本土市场的需求及时调整。

## 重庆车企在美维权获赔千万美元：虬龙科技诉探骊动力外观专利侵权案 分析

雷嘉雯/文

### 一、案例导读

美国时间 2026 年 5 月 18 日，美国得克萨斯州西区联邦法院奥斯汀分庭作出最终判决，认定探骊动力科技（重庆）有限公司（以下简称“探骊动力”）及其香港关联主体对重庆虬龙科技有限公司（以下简称虬龙科技）旗下“轻蜂”电动越野车核心外观设计专利构成故意侵权，应赔偿虬龙科技约 1297 万美元经济损失，此外，法院又进一步颁布永久禁令（Permanent Injunction），以裁决形式禁止探骊动力及其香港关联公司在美国市场销售、制造、进口侵权产品。

至此，虬龙科技持续三年的维权之旅落下帷幕，这份判决是虬龙科技继 2025 年 4 月在浙江省高院获得国内专利诉讼胜诉后的又一重大胜利，形成了中美两地知识产权保护的完整闭环。

关键词：跨境知产诉讼、外观设计专利侵权认定、美国设计专利制度

### 二、案情背景

本案原告虬龙科技成立于 2016 年，主营电动越野摩托车研发与生产，其旗下的“轻蜂”系列电动越野摩托车在 2017 年问世后，凭借独特外观设计与轻量化结构风靡北美高端休闲骑行市场。被告探骊动力成立于 2019 年，其核心成员曾在虬龙科技就职，知悉大量产品设计信息，并掌握了产品销售渠道资源。2020 至 2023 年期间，探骊动力推出与“轻蜂”外观相似的同类产品，大批量低价倾销，挤压原告美国市场份额。

2023 年 4 月，虬龙科技正式在美提起专利侵权诉讼，同时依托国内诉讼同步取证。

### 三、核心争议焦点及结果

本案主要存在以下几项核心焦点：

**司法管辖争议：**探骊动力先后以“不方便法院原则”和“国际礼让原则”提出管辖异议，主张争议双方均为中国主体，纠纷由中国法院处理更加方便，且同一争议已在中国法院进入诉讼流程，美国法院应基于对外国主权的尊重放弃管辖。西区联邦法院则认定美国市场范围内的美国专利侵权纠纷，不受平行诉讼约束，法院有权独立审理并作出裁判，驳回了被告的管辖权异议。

**独创性争议：**探骊动力辩称被诉侵权产品的结构布局等设计要素属于行业通用功能性结构，不具备独创性，不应纳入外观专利独占保护范围，且被诉侵权产品在内部结构方面与轻蜂系列产品存在根本的技术性差异，整体轮廓、部分细节亦有所不同，因此不构成对涉案外观专利的侵权。法院适用普通观察者测试（The Ordinary Observer Test）标准进行认定，这是美国法院进行外观专利侵权判定时采用的核心标准，即忽略专业技术细节，从普通消费者的视角出发，判断被控侵权产品是否可能构成对消费者的误导，使其认为与案涉专利来自同一来源，换言之，即使两款产品的技术路线在专业技术人员的眼中完全不同，但只要普通消费者有很大可能将两款产品混淆，即足以构成对外观专利的侵权。根据这一标准，法院认定被告对被控侵权产品的细微改动无法规避专利侵权。

**故意侵权定性争议：**被告否认主张产品为独立研发，不存在故意侵权情形。故意侵权（Willful Infringement），是美国专利法中针对主观恶意侵犯专利权的特殊侵权形态，指侵权人在明知专利权存在且明知自己行为构成侵权的情况下，仍蓄意实施侵权行为的情形，在故意侵权情形下适用加重赔偿责任，法院可视情况将提高损害赔偿金，最高可达基础赔偿金的三倍。本案中，结合探骊动力核心研发人员曾任职于虬龙科技的背景，法院推定被告明知涉案专利存在仍持续仿制销售，构成故意侵权。同时参照美国最高法院在 eBay 诉 MercExchange 一案中确立的规则，认定本案满足了核发永久禁令的“四要素”：（1）原告遭受了不可弥补的损害；（2）金钱赔偿不足以弥补损害；（3）权衡双方困难，衡平救济（禁

令)合理;(4)发布禁令不损害公共利益。据此,法院向探骊动力下达了永久禁令,永久禁止探骊动力及其相关主体(包括关联公司、关联人员)在美国)在美国境内制造、使用、许诺销售、销售或进口任何侵权产品及相关核心组件,乃至禁止探骊动力以任何方式宣传、推广被控侵权产品。这一措施对探骊动力销售渠道、产品库存、品牌合作的冲击是根本性、毁灭性的,其惩处的力度远远大于一次性金钱赔偿。

#### 四、案例评析

本案是中国电动摩托车企业海外知产维权的标杆案例。该案件中,被告探骊动力的侵权模式是出海制造业低端抄袭的典型缩影:依托行业人员流动窃取设计灵感和销售渠道,以微小改动规避表层比对,依靠低价抢占海外下沉市场。该模式无需高额研发投入,短期获利快,但严重破坏行业创新生态。此类侵权隐蔽性强,常规外观比对难以定性,而本案击穿了这种“微调式”抄袭的规避漏洞,对同类侵权行为形成有力震慑。

除了本案中适用的司法管辖原则、外观专利侵权判定标准和故意侵权的成立要件等“技术性的“法律问题外,案件本身具备的国际视野亦值得众多出海企业关注:两家知名车企在美对决,将维权舞台向外拓展至国际,打破了外界对“中国企业互相抄袭、海外维权难”的固有认知,证明企业完全可依托海外专利布局,借助目标国家专利体系和司法制度在域外维护自身权益,获得千万级巨额赔偿,无疑为出海企业提供了域外专利布局、跨境诉讼维权方面可供参考的实践范本。

#### 五、价值和示范作用(对出海企业的启示和风险防范建议)

1、提前完成海外专利确权,筑牢基础维权屏障。虬龙科技在本案中获胜的前提,在于其早在2017年就完成了案涉产品的相应专利申请,拥有了维权的法律基础。准备拓展海外市场的企业不可忽视海外外观专利布局,应当依据产品销售区域,尽早在目标国家完成出海产品专利、商标的确权。

2、注重知识产权证据的保存和管理,构建完整证据链。根据目前披露的法律文书和媒

体报道，虬龙科技在本案中提供了案涉产品的完整设计手稿、专利文件和市场拓展证据，用完整的证据链证明了案涉产品的独立性和原创性。出海企业应注重此类知产证据的管理，可以考虑建立研发底稿存档制度，同时留存设计时序、修改记录，既可用于主动维护自身权益，也可用于应对可能的被控侵权争议。

3、建立竞业限制和保密管理制度，降低泄密概率。人员流动是科创企业最大的泄密隐患，行业跳槽带来的销售渠道、设计资源流动，极易引发隐性侵权可能。出海企业应当完善涉密人员管控，例如与核心研发人员签订竞业限制、保密协议，建立人员离职脱密制度等。

4、建立上市前侵权排查流程，规避法律风险。产品进入新市场前，出海企业可以在目标地区委托专业机构进行竞品比对分析，确保产品符合当地法律法规的要求，杜绝潜在的侵权风险。

## 十部门联合发文，电子单证新规9月1日正式施行

2026年4月，国家网信办牵头联合工信部、公安部、交通运输部、商务部、海关总署、税务总局、市场监管总局、金融监管总局等十大部委，联合出台《促进和规范电子单证应用规定》。新规将于2026年9月1日正式施行，标志着我国电子单证发展从以往零散试点探索，正式迈入法定规范、全面普及的全新阶段。新规立足贸易物流全产业链发展需求，确立电子单证法律地位、统一安全技术标准、打通跨境应用壁垒，对行业无纸化转型、降本增效、合规经营及国际经贸合作都具有重要意义。

### 一、三大核心变革，重塑电子单证行业规则

#### 1. 法律身份正式确立，破解行业长期痛点

新规明确了电子单证的覆盖范畴，囊括电子提单、海陆空铁各类货运电子单据、多式联运单证、电子仓单及货物电子保险单等主流业务凭证。结合《电子签名法》等上位法规，正式赋予电子单证与纸质单证同等法律效力，解决了长期以来电子单据社会认可度低、跨行业流转不畅、法律效力难以界定等行业顽疾。

#### 2. 全流程无纸化获得制度保障

政策鼓励货物贸易、物流运输、金融服务等领域企业及机构，全面认可并常态化使用电子单证。未来报关通关、仓储流转、资金结算、保险理赔等传统依赖纸质单据的关键环节，将逐步完成电子化替代。此举能够大幅缩减单证制作、线下传递、人工审核的周期与成本，从业务流程层面持续推动全社会物流成本优化下降。

#### 3. 统一安全技术标准，划定行业合规底线

新规对电子单证运营系统设立严格可靠性要求，必须实现业务信息全程可追溯、数据不可篡改、签发主体可精准核验；支持纸电单证互转的系统，需严格保证双方信息完全一致。针对可转让电子单证，额外要求具备唯一性、控制权可随交易转移等特性。同时官方明确十一项系统可靠性评价指标，涵盖数据完整性、访问权限管控、软硬件安全防护、灾难恢复、第三方独立审计等维度，为行业搭建清晰的技术准入与安全规范框架。

### 二、多维赋能，为物流供应链注入发展新动能

#### 1. 夯实多式联运“一单制”发展根基

新规将电子多式联运单证纳入法定应用体系，叠加同期发布的国标《多式联运单证业务流程规范》，形成法规+标准双重支撑。有效打破公路、铁路、海运、航空之间的信息孤岛，助力实现“一次委托、一单到底、全程可视”的联运新模式，推动综合物流一体化高效运转。

## 2. 简化跨境合规门槛，提升国际物流效率

在跨境数据流通方面，新规推出精准化便利政策：若电子单证相关跨境数据不含个人敏感信息与国家重要数据，或仅包含单证流转必需的基础个人信息，可豁免数据出境安全评估、跨境个人信息标准合同签订及专项认证，大幅降低跨境企业合规成本与操作复杂度。同时国家积极参与电子单证国际规则制定与交流合作，推动跨境单证国际互认，鼓励国内平台拓展跨境电子单证服务，为跨境贸易便利化拓宽发展空间。

## 3. 明确物流数字化基建升级路径

新规从网络安全等级保护、数据分类分级、重要数据防护、个人信息保护等方面，搭建起完善的电子单证合规管理体系。同时倡导行业运用区块链、隐私计算、权威电子认证等前沿技术赋能单证管理，要求运营系统接受第三方专业审计。这将推动传统物流平台从基础信息化建设，向可信化、智能化、资产化的数字基础设施全面升级。

## 4. 打通物流与供应链金融融合通道

政策支持金融机构依托电子单证创新服务模式，探索数字人民币在跨境支付场景的落地应用，借助智能合约提升金融服务智能化水平。电子仓单、电子提单可合法用于资产确权、质押融资与市场流转，有效盘活物流动产资源，为中小物流企业破解融资难、融资贵难题，拓展供应链金融服务覆盖面。

此次新规的出台，意味着我国商贸物流数字化正式进入有法可依、有规可循的新阶段。电子单证不再是企业锦上添花的数字化工具，而是合规经营、降本增效、参与国际市场竞争的基础核心能力。随着法规落地、标准完善、技术升级，电子单证将全面渗透产业链各环节，推动行业实现无纸化、标准化、可信化转型。未来，坚守合规底线、拥抱电子单证数字化变革，将成为物流与外贸行业高质量发展的必然趋势。

## 公募基金信披新规正式实施

2026年3月13日，证监会正式发布修订后的《公开募集证券投资基金信息披露内容与格式准则第2号—定期报告的内容与格式》，新版准则自2026年5月1日起正式实施。这是落实公募基金高质量发展部署的重要制度安排，通过整合规则体系、优化披露内容、转变价值导向，全面提升行业信息透明度，引导公募行业回归长期投资、价值投资本源。

本次新规对原有基金年报、半年报、季报三项独立信息披露准则进行系统性整合修订，统一更名为《公开募集证券投资基金信息披露内容与格式准则第2号—定期报告的内容与格式》，全文共3章36条。新规从四大维度完善制度设计：整合三类定期报告重复披露事项，搭建层次清晰、重点突出的统一披露体系；结合年报、中报、季报的不同功能，设置差异化披露要求；衔接上位法规规定，吸纳行业成熟实践并参考境外市场经验精简披露条款；明确基金业协会自律职能，由协会制定商业报告语言（XBRL）模板，规范基金定期报告编制与披露标准。

此次规则修订呈现三大鲜明亮点。其一，规则体系更精简规范。新规解决了过往信披制度碎片化问题，统一披露口径、删减冗余内容，同时将XBRL模板调整为行业自律规则，形成多层次监管框架，既维护规则权威，又增强市场适配性，有效降低基金机构合规与执行成本。

其二，披露导向聚焦投资者权益。新规彻底扭转短期业绩营销风气，要求基金定期报告重点展示7年、10年中长期业绩，不再披露1个月短期业绩数据。同时强制主动管理股票型、混合型基金，在年报和半年报中披露年度投资者盈利占比，跳出单纯看基金净值的评价局限，真实反映投资者实际收益情况。

其三，强化投资行为稳健性约束。针对部分基金高换手率、短线频繁交易的行业乱象，新规要求基金在年报中披露股票换手率相关数据。以公开披露的方式约束激进投资行为，督促基金管理人及基金经理秉持审慎理性的投资理念，筑牢长期收益基础。新规落地将对资本市场、基金机构和普通投资者产生深远影响。对资本市场而言，完善的信息披露机制将吸引长期资金入场，平抑短期交易波动，稳定市场整体预期；对基金公司来说，标准化的披露流程减少了制度理解偏差，同时长期业绩、换手率等披露要求，倒逼

机构优化投资决策与内部考核体系；对投资者而言，剔除短期营销噪音后的定期报告更具参考价值，便于大家立足长期维度甄别基金实力，做出理性资产配置选择。

整体来看，本次公募信披新规不只是格式与条款的技术性优化，更是行业投资理念与发展逻辑的深度变革。随着5月1日正式施行，公募行业将进一步摒弃短期博弈思维，以透明化信息披露、稳健化投资运作，开启高质量发展新征程。



2026年5月28日，杨春艳律师应上海律协财税与海关专业委员会邀请，至上海财经大学参与上海律协财税与海关法律实务系列讲座（第四期），并作题为“偷税认定的主观要件及举证责任分配”的主题分享。



## 左券故事

中国古代称契约为券，以竹制作，分劈成左片、右片，立约方各持一片，两片相合则为信。左片即称左券，由债权人收执，故，成语中“稳操胜券”、“左券之操”比喻成功在握。

《史记》云：“公常执左券以责于秦韩”。意为从容自信，手执左券，风云天下。

《老子》云：“圣人执左券而不责于人”。意为宽容博大，胸怀左券，不战而屈人之兵。



上海左券律师事务所

上海左券律师事务所

电话: 021-58871391

传真: 021-68868178

网址: [www.cpalawyer.cn](http://www.cpalawyer.cn)

地址: 上海市民生路 118 号滨江万科中心 2301 室 ( 邮政编码: 200122 )