

美国“碰瓷式”集体诉讼的解析与应对

■ 李岚 刘峻佐

“碰瓷式”集体诉讼并非美国法律体系中的正式术语,而是借用中文语境中“碰瓷”一词,形象地描述一种利用集体诉讼机制、针对企业某些潜在违规行为(通常是技术性)提起诉讼以追求高额和解赔偿的行为。此类诉讼以原告律师为主导,通常以法定赔偿为杠杆,通过放大诉讼规模和抗辩成本,迫使企业妥协和解。

美国集体诉讼机制的法律基础与运作逻辑

美国集体诉讼制度基于《联邦民事诉讼规则》第23条(Rule23),通过集中处理群体性纠纷提升司法效率并保护小额索赔者权益。代表原告可代表集体提起诉讼,诉讼结果对所有成员具有约束力。核心程序为集体认证,法院需审查人数多性、共同性、典型性和充分代表性等条件。诉讼高成本(如律师费、证据开示、潜在赔偿)使企业倾向和解,这一特点被“碰瓷式”诉讼利用。中国出海企业因法律陌生性,应对“碰瓷式”诉讼难度大,尤其在跨境管辖下,只要网站面向美国消费者,即可能面临诉讼风险。

美国“碰瓷式”集体诉讼的特点

美国一些法规规定了法定赔偿,无须证明实际损失即可获得固定金额,如ADA(结合州法案赔)、CIPA(每起\$5,000)、TCPA(\$500-\$1,500/起),旨在激励维权并威慑企业。集体诉讼通过集体认证程序将小额索赔整合为大规模诉讼,放大赔偿总额。原告律师利用法定赔偿的明确性和高额性,针对技术性违规(如无障碍缺陷、未披露追踪)提起诉讼,迫使企业妥协。此外,原告律师通过技术工具(如无障碍检测、数据追踪分析)筛选诉讼对象,并采用模板化的诉状,批量性地对诉讼对象提起诉讼,其主要目的也在于尽快与被告达成和解后撤诉。

“碰瓷式”集体诉讼解析——以ADA和CIPA案件为例

(一)ADA法案下的某网站无障碍集体诉讼
该案件的原告是一名视障人士,针对某公司的电商网站提起诉

讼。原告声称,该网站未提供足够的支持,使其无法通过屏幕阅读器独立完成浏览和购买流程,违反了《美国残疾人法案》(ADA) Title III 的无障碍要求。他在诉状中列举了一系列技术缺陷,这些技术缺陷迫使原告依赖他人协助完成购物,剥夺了其平等参与的权利。基于此,他请求法院颁布禁令,要求企业整改网站,并赔偿因歧视行为遭受的损失。

ADA Title III 规定,所有公共场所(包括商业网站)必须为残疾人提供平等访问机会,但其本身未直接设定具体的法定赔偿金额。然而,原告通过结合纽约州和纽约市的补充法律,为索赔提供了依据。《纽约州人权法》[N.Y.Exec.Law §297(4)(c)]允许受害者获得实际损失赔偿,并可追加每起违规最高\$500的罚款;《纽约市人权法》[N.Y.C.Admin.Code §8—120(8)]进一步强化了处罚力度,赔偿金额可根据违规次数累积。

从原告律师的角度看,他们通常通过放大潜在风险、叠加法律依据和控制时间窗口来推动谈判。在本案中,原告指控网站缺乏无障碍功能,并援引ADA法案及纽约州和市的入权法,制造了集体诉讼和累积赔偿的心理压力。原告律师在谈判初期提出高额和解金额,随后逐步降低预期,以快速达成和解并锁定收益。

对于被告而言,其较好的应对策略应聚焦于成本最小化和风险规避。在谈判中,企业的谈判策略应以清晰的双重立场为核心,既要向原告律师展示不畏诉讼的决心,又要表达通过和解解决争议的诚意,从而在谈判中占据主动,向对方传递明确信号:企业并非轻易妥协的“软目标”。

为了进一步增强谈判筹码,笔者调查了原告及其律师的诉讼历史,查明其是否频繁发起类似诉讼,形成批量化、“碰瓷式”的模式。本案中,笔者调查发现原告律师曾在过去数年内针对多家企业提起过数十起网站无障碍诉讼,便利用这一信息向原告律师施加压力。这种策略不仅削弱了原告的道德制高点,还暗示企业可能在诉讼中向法院提出滥用司法程序的指控,从而增加

原告继续诉讼的风险和成本,迫使其在金额上作出让步。

另外,企业可以进一步表明,若谈判破裂,将向法院申请驳回诉状,并已准备好充分的法律依据。通过展示法律准备和抗辩决心,企业可以减轻原告律师评估庭审风险的心理负担,也为降低和解金额创造空间。在实际金额谈判中,企业应采取逐步压低的方式,以初始低报价开局并辅以强硬理由。若原告要求更高金额,企业可在每次谈判中谨慎增加报价,但每次调整都应要求对方提供更多支持其索赔的证据,或附加条件。这种分步策略应始终强调调额是基于和解诚意,而非诉讼压力的妥协,最终将和解金额控制在 一个可接受的较低水平。

(二)CIPA法案隐私追踪集体诉讼

本案由加州某消费者发起,原告律师指控中国某公司的网站在未获得用户明确同意的情况下,通过TikTok网络信标非法追踪用户数据,违反了《加州侵犯隐私法案》。法案将“Trap and Trace”设备定义为“捕获电子脉冲以识别通信来源的设备或过程”,禁止未经法院命令使用此类技术。原告律师主张,该网站利用TikTok信标收集了消费者的设备信息(如IP地址)、浏览行为(如点击记录)和地理位置数据,这些行为未经披露或授权,构成对隐私权的严重侵害。原告律师威胁提起集体诉讼,代表所有受影响的加州用户,要求企业承担法定赔偿并停止追踪行为。

CIPA通过《加州刑法典》第637.2条明确规定了高额法定赔偿标准:每起违规行为为赔偿\$5,000,且无须证明实际损失。这一规定极大降低了原告的举证难度,仅需证明追踪行为存在即可索赔。在集体诉讼框架下,若网站对数千名用户实施了未经同意的追踪,赔偿总额可能轻松突破百万美元。这种高额且可量化的赔偿机制,使CIPA成为“碰瓷式”诉讼的理想工具。相比之下,ADA的赔偿依赖州法补充,而CIPA的直接性和明确性为律师提供了更强的经济杠杆。

在本案中,原告律师首先发出警告函,列明\$5,000/次的法定赔偿标准,并估算落在集体成员数量,暗

示企业可能面临数百万美元的索赔。随后,原告律师可能会推动集体诉讼认证,通过证明追踪行为影响广泛用户群体(如所有访问网站的加州居民),将赔偿规模最大化。面对全面抗辩的高昂成本,包括技术专家分析追踪机制、搜集用户同意证据以及应对法庭程序,被告的最好选择往往是在诉讼前或诉讼早期和解。和解谈判的具体策略大致与前述ADA法案的案件逻辑相同。

美国“碰瓷式”集体诉讼的应对思路

值得注意的是,此类“碰瓷式”集体诉讼几乎不可能走完整个诉讼程序,绝大多数最终以和解收场,因为企业和原告律师都倾向于通过谈判快速解决纠纷,而非耗费资源进入庭审阶段。因此,我们建议中国出海企业在策略上聚焦合规预防、识别“碰瓷式”集体诉讼、和解谈判、和解协议条款审阅等。

首先,重视合规工作。由于“碰瓷式”诉讼以技术性违规为焦点,提前合规可降低企业被诉的可能性,同时为后续谈判提供更有利的立场。

其次,识别“碰瓷式”集体诉讼。集体诉讼是美国诉讼中较为常见的一种诉讼方式,中国企业在美国遭遇集体诉讼也并非小概率事件,对于外向型制造业企业,将产品出口到美国,就面临来自消费者的集体诉讼风险;对于在美国上市的企业,在美国证券交易市场融资,就面临来自投资者的集体诉讼风险。如果中国企业在美国设有子公司并聘请大量员工,则可能面临来自员工的集体诉讼风险(比如存在歧视)。此外,无论是从中国向美国出口产品或是直接参与到美国本土市场的分销和零售,都可能存在反垄断方面的集体诉讼风险。因此,在面临集体诉讼时,需要准确识别该等集体诉讼是真正存在巨大法律风险的集体诉讼,还是仅仅是“碰瓷性”集体诉讼,切勿把一般集体诉讼误判为“碰瓷性”集体诉讼,因为两者的应对思路有很大差异。

再次,提升和解谈判技巧。如果经过识别,基本判断该诉讼为“碰瓷性”集体诉讼,一般可以考虑通过与原告就该诉讼达成个别性和解,

即,仅与提起诉讼的原告达成和解,和解后未来其他用户仍然有权再针对同一个事项提起诉讼,而非按照一般集体诉讼的模式尽量与全部集体原告一并达成集体和解。

由于“碰瓷式”集体诉讼几乎总是以和解告终,企业应在收到诉状或律师函后迅速采取行动,制定灵活而坚定的谈判计划,以最小化经济损失来保护长期利益。

在谈判启动阶段,企业应通过战略性沟通占据心理优势,而非被动接受原告的初始报价。一种有效方法是主动邀请原告律师进行初步会谈,并在会谈中清晰表达企业的谈判原则:愿意基于合理性解决问题,但绝不接受敲诈性索赔。这种主动姿态能打破原告律师的预期节奏,迫使其重新评估开价策略,同时为企业争取更多的主动权。

接下来,企业可以利用信息不对称,通过详细准备削弱原告的谈判优势。例如网站无障碍缺陷或数据追踪行为的证据是否充分,并搜集反驳材料,如网站访问日志或用户同意记录。若发现诉状存在漏洞(如指控的缺陷已部分整改,或原告未实际访问网站),企业可在谈判中明确指出这些问题,通过展示准备充分的事实依据,企业不仅能动摇原告的信心,还可为后续金额压低奠定基础。

在金额谈判时,企业可考虑采取“锚定低价+分步让步”的策略,以控制最终和解金额。初始报价应设定在较低水平,并辅以明确的理由。若原告提出更高金额,企业可通过分步让步逐步调整。这种策略的核心是通过低价锚定重塑对方的

贸易预警

美对床垫作出反倾销终裁

美国国际贸易委员会日前投票对进口自中国的床垫作出第一次反倾销日落复审产业损害肯定性终裁:裁定若取消现行反倾销措施,在合理可预见期间内,涉案产品的进口对美国国内产业造成的实质性损害可能继续或再度发生。根据终裁结果,本案现行反倾销措施继续有效。

2018年10月10日,美国

商务部对进口自中国的床垫发起反倾销调查。2019年10月18日,美国商务部对进口自中国的床垫作出反倾销终裁。2024年11月4日,美国商务部发布公告,对进口自中国的床垫发起第一次反倾销日落复审调查。2025年2月6日,美国商务部对进口自中国的床垫作出第一次反倾销快速日落复审终裁。

韩国对工业机器人启动反倾销调查

韩国贸易委员会近日发布公告称,应韩国生产商申请,对原产于中国和日本的工业机器人启动反倾销调查,本案倾销调查期为2024年1月1日至

2024年12月31日,损害调查期为2021年1月1日至2024年12月31日。中国涉案企业包括上海ABB工程有限公司、库卡机器人(广东)有限公司等。

埃及对热轧板卷启动保障措施调查

WTO保障措施委员会日前发布埃及代表团向其提交的保障措施通报。2025年4月27日,埃及在其

官方公报发布消息称,应埃及生产商申请,埃及于2025年4月22日对进口热轧板卷启动保障措施调查。

美作出环氧树脂“双反”终裁

美国国际贸易委员会近日投票对进口自中国和印度的环氧树脂作出反倾销和反补贴产业损害否定性终裁,认定被主张存在倾销和补贴行为的涉案产品不会对美国国内产业造成实质性损害。基于美国国际贸易委员会的否定性终裁,美国商务部将对中国和印度的涉案产品颁布反倾销和反补贴征税令。

同时,美国国际贸易委员会投票对进口自韩国、泰国2国和中国台湾地区涉案产品颁布反补贴征税令。

害肯定性终裁、对进口自韩国和中国台湾地区的环氧树脂作出反补贴产业损害肯定性终裁,认定被主张存在倾销和补贴行为的涉案产品对美国国内产业造成了实质性损害或损害威胁。基于美国国际贸易委员会的肯定性终裁,美国商务部将对韩国、泰国2国和中国台湾地区涉案产品颁布反补贴征税令。

(本报综合报道)

中企如何做好印尼纵向垄断协议合规

■ 魏瑛玲 丁雨杭 姜佳慧

纵向垄断协议针对企业与其交易相对人之间的关系,在当前国际经济形势及中国产业发展趋势下具有重要的现实意义。中国企业布局全球化销售及全球化采购时,应格外注意对交易相对人管理和限制的行为边界,在合规框架内合理设计分销体系、定价机制和供应链合作。

1999年,印度尼西亚颁布《关于禁止垄断行为与不公平商业竞争法》(以下简称《印尼竞争法》),并设立了独立的执法机构——印度尼西亚竞争委员会(以下简称“印尼竞争委”)。此后,印度尼西亚相继颁布了相关条例和指南,构建了印度尼西亚规制纵向垄断协议的法律框架。其中较为核心的条例包括:2021年第44号条例《关于禁止垄断行为和 unfair 商业竞争行为的实施条例》、2010年第5号条例《关于印尼竞争法第14条(纵向一体化)的适用指南》、2011年第3号条例《关于印尼竞争法第19(d)条(歧视)的适用指南》、2011年第5号条例《关于第15条(独家协议)的适用指南》、2011年第8号条例《转售价格维持指南》等。

纵向限制行为的规制框架

根据2011年第8号条例《转售价格维持指南》,纵向限制为“在经济交易过程中,不同生产链层级的企业之间所达成的限制性协议”。《印尼竞争法》明确禁止的纵向限制类型包括转售价格维持、独家协议、价格歧视、搭售等。其中,转售

价格维持指经营者要求交易相对人不得以低于合同价格的价格出售或转售应其收到的货物和/或服务。独家协议指经营者规定接受商品和/或服务的一方仅可向特定对象转售,或不得向特定对象转售,或不得在特定地点转售该等商品和/或服务。价格歧视指经营者使某一买方需为相同商品和/或服务支付与其他买方不同的价格。搭售指经营者规定接受特定商品和/或服务的一方必须同意从该供货经营者处购买其他商品和/或服务。

《印尼竞争法》目前主要采用合理原则评估纵向限制行为。以转售价格维持行为为例,只要该协议不会导致不公平的商业竞争,印尼允许经营者之间达成包含转售价格维持条款的协议。评估纵向限制是否可能导致不公平的商业竞争有多种评估因素,例如,经营者是否有动机利用其市场力量从事反竞争行为,以及这些反竞争行为是否对消费者福利产生负面影响。

《印尼竞争法》关于纵向限制行为的规制路径经历了由“本身违法原则”向“合理原则”转变的过程。2006年,印尼竞争委针对印尼一家大型水泥生产商发起调查,认定其违反关于独家协议的禁止性规定,通过组建经销商联盟,禁止经销商销售其他竞争对手的水泥产品,并要求经销商只能向指定的客户和地区销售产品。水泥生产商随后向最高法院上诉,最高法院在认定过程

中适用了本身违法原则对相关规定进行解释,因此水泥生产商的上诉最终被驳回。该案后续在印尼引起了诸多争议,部分法学专家认为印尼竞争委应当采用合理原则对该独家协议对市场的实际影响进行分析,尤其是在涉及多个经销商的情况下,独家分销协议可能具有合理的商业逻辑。据此,在后续印尼竞争法体系不断发展完善的过程中,印尼竞争委在2011年第5号条例中发布独家协议的适用指南,表明在未来案件的处理中将更加倾向于采用合理原则评估独家协议案件。在目前的实践中,独家协议相关行为均采用合理原则进行评估。

印尼竞争法豁免规则

除转售价格维持行为之外,代理关系可以得到《印尼竞争法》关于禁止纵向垄断协议的豁免。根据《印尼竞争法》第50条,“不包含转售价格维持条款的代理委托协议”不受印尼竞争法的约束。印尼竞争委员会在2010年第7号条例《关于印尼竞争法第50(d)条的适用指南》中明确了认定代理委托协议的标准:代理人以委托人的名义行事;商品和服务的价格由委托人确定;委托人承担代理人与第三人签订协议的风险;尽管代理人不是雇员,但委托人和代理人之间的关系主要是从属关系,委托人控制代理人在完成其任务时所采取的行动;代理人作为一般服务提供者,从委托人处收取佣金或工资(费用)。因此,如果代理委托协议不符合前述标准,或虽然属于代理委托协议,但包含了转售价格维持条款,仍然无法被印尼竞争法豁免。

印尼纵向限制行为执法动态

近年来,印尼竞争委在纵向限制领域的执法力度有所加强,并尤其关注独家协议、转售价格维持等行为。

服務四環 誠信天下



中國專利代理(香港)有限公司
CHINA PATENT AGENT (H.K.) LTD.
www.cpahkltd.com



广告