

知己知彼 贸促会赴美经贸摩擦应对培训班学为所用

本报讯（记者 范丽敏）9月17日至30日，由中国贸促会法律事务部承办的贸促会赴美国经贸摩擦应对培训班分别在华盛顿和纽约举行，来自中国贸促会法律事务部、办公室、联络部、企业权益保护中心、贸仲委、海仲委、专利商标事务所以

及天津、黑龙江、内蒙古、广东、河北、陕西、吉林、河南、青岛等贸促会的共计22名学员参加了交流活动。培训期间，学员们与美国商务部、美国国家贸易委员会、美国联邦国际贸易法院等政府机构进行座谈交流，了解美国政府部门在贸易救

济体系、337调查中的主要职权、贸易救济案件立案和调查程序规则、裁决程序规则、关注点和投票依据，以及国际贸易案件的管辖权限和受理程序；与中美贸委会、美国商会、美国仲裁协会进行座谈交流，了解商会组织的主要职能、业务最新

发展情况，以及商会在中美经贸摩擦中所发挥的协调和政策咨询作用，赴美国知名智库彼得森国家贸易研究所，听取资深专家讲解特朗普新政对美国对外经贸的影响以及特朗普政府与中国展开经贸对话内容、冲突与合作点，赴Alston &

Bird、Baker Hostetler等6家美国顶级律所和游说机构进行了专题培训，还邀请约40位法律界各领域专家、知名大学教授、法官、前政要、前调查官等向学员们介绍了解美国反倾销、反补贴、201、232和301法规、外国投资审查和监管法规、美国法

院管辖权等实务、案例分析和最新发展趋势。

通过系统的讲座课程，学员们对中美双边经贸关系的历史、现状和前景有了更全面的了解，对经贸摩擦对中美经贸关系和各国经济的影响有了更深入的理解。

特朗普政府国际贸易政策趋紧

中企制订详细对策可有备无患

中国贸促会专利商标事务所 李渤



作为中国贸促会专利商标事务所的一名专利商标代理人，通过此次学习交流，我深刻认识到中美经贸关系是合作互利的双赢关系，面对贸易摩擦，中企应多方游说、积极应对。

美国绝非仁慈的 大哥

通过本次访问，我切实感受到中美之间是平等的贸易伙伴关系，通过努力能够实现合作共赢。

首先，中美两国都在WTO协议框架下发展经贸关系，并且按照各自国内的法规来保证经贸活动，这是平等的基础和保障。其次，平等并不意味着完全平起平坐，国际贸易规则和法律体系基本源自欧美国家并且仍由他们掌控，我们参与其中必须遵守这些规则，在某些方面处于弱势，甚至吃亏也难以避免。我们要做的一方面是在现有规则下努力维护自己的合法权益，另一方面则要联合其他发展中国家逐步推动国际规则向更公平的方向转变。最后，通过美国国内的案例可以看出，美国绝非仁慈的大哥，它在维护本国利益方面非常强势，甚至霸道。这不仅仅是针对中国，而是对欧洲盟国、北美自由贸易区内的邻国、日本、韩国等小弟一律挥舞贸易大棒。从WTO争议案数量、301调查的数量、双反案的数量、CFIUS投资审查案的数量等等就可以看出，谁敢对美国国内产业有损害或威胁，美国就对谁不客气。上世纪70至90年代，美国与欧盟、日本间摩擦居多，2010年之后随着中国经济的快速发展，中美间经贸摩擦增多是很自然的事情。中国政府和企业的确务之急不是为莫须有的

受歧视喊冤叫屈，而是吃透美国贸易规则，利用多种外部资源（例如律师、说客等）和美国国内的利益同盟（例如进口商、上下游合作伙伴），通过正当的法律途径和游说手段，争取在美国的合法权益。我们现在吃亏最多的方面就是不懂游戏规则，观念落后，法律意识淡薄，提前不做预案，出事就想逃避或撤退，反而被人穷追猛打，深陷被动。

特朗普上台后，美国国内形势也发生了较大变化，Peter G. Peterson 研究所的高级研究员 Gary Clyde Hufbauer 认为，当前形势有些像上世纪20年代胡佛总统时代，美国国内对国际贸易问题持怀疑态度的人越来越多，很多人倾向于将国内民生问题归咎于全球化和国际贸易。SIDLEY Austin LLP 的合伙人认为，美国部分企业想借助政府的力量，通过压制国外竞争对手来获利。哥伦比亚大学教授 Jeffrey N. Gordon 预测，中国企业对美投资并购将变得更难，投资额开始下降。虽然习特海湖庄园会晤取得了积极成果，中国政府承诺通过百日计划来促进美国对华贸易，但美方显然不满足于于此，之后发起了多起调查，制造了更多摩擦。Hufbauer 认为，特朗普是商人出身，他不喜欢受多边国际条约（例如WTO协议）

的约束，而是希望与各国逐一进行双边谈判。特朗普政府在谈判前善于制造紧张气氛，累积筹码，实际上也许没有期望取得实质性成果，而是谋求小胜小利，但这可能恰恰是特朗普政府想要的。美中贸易全国委员会的研究员 Anna Tucker Ashton 也认为，特朗普更在意产业、公司的意见，决策偏微观。由上可知，美方专家普遍认为特朗普政府国际贸易政策趋紧的趋势已定，未来经贸摩擦将增多，中国公司对美出口及投资将变得更难。

中国企业面临的不是受歧视而是程序和法律意识不足

我印象最深的是，美国行政程序有时难免带有政治色彩，像总统指示发起的本次301调查，贸易代表办公室 USTR 咄咄逼人。美商务部以前比较中立，现在也更倾向于保护国内产业。此外，美国国防部现在也更多地参与到各种调查程序中。但另一方面，有些机构由于其人员任免、资金来源等不受党派更换影响，所以比较中立，遵守专业精神，例如美国国际贸易委员会（USITC）和联邦法院，有他们参与的程序的公平性相对能得到保证。但不管怎样，各种审查制度和机构基本上遵循特定的法律程序，中国企业不必过于担心害怕，而是应正面积极介入，按部就班地走完这些法律程序，而不是回避甚至逃避。就像 Dorsey LLP 合伙人 Sant Geoffrey 所说，中国企业面临的问题不是受歧视，而是程序问题、法律意识问题。中国企业在各类诉讼和调查中绝对不应该缺席审判，因为缺席的结果必然是败诉。其实很多时候美国原告方的理由、证据并不充分，只要我们正面回击，有理有据，就会取得有利的结果。

Vinson & Elkins 合伙人 John Fuisz 和王超律师建议，中国企业在美国开展商业行动前应制定详细周密的商业计划，包括各种法律问题应对策略和诉讼策略等，才能有备无患，避免遇到法律纠纷时因时限紧张而手忙脚乱。Baker Hostetler LLP 合伙人 Michael S. Snarr 介绍说，中国企业对美贸易及投资，找到好的当地合作伙伴至关重要。另外，律师需要及早介入，亡羊补牢代价极高，有时已经回天乏术。曾经有中国企业花了600多万元诉讼却毫无进展，在该律师事务所的帮助下才达成和解。Dorsey LLP 的 Sant Geoffrey 同样建议，律师从制定商业计划和谈判初期就要介入，介入越早则代价越低，防患于未然远胜于亡羊补牢，有的中国企业谈判时不聘用律师，签完合同再补救，已经很难了。

Sidley Austin LLP 合伙人 Louis B. Kimmelman 建议，在美国解决贸易争端要积极利用当地的进口商、供应商等利益共同体伙伴以及律师、研究机构等，借助他们在美国寻求发声渠道，推动问题一点点解决，这常常比我们正面迎战效果要好。

美国各个行业的利益千差万别，行业协会影响较大，我们应瞄准从中美贸易中获益的行业进行游说，发动他们来帮助我们。Vinson & Elkins 合伙人胡光华建议，中国公司积极与美国方面配合，包括与政府调查机构积极配合，披露足够的信息，遇到不合理的要求可以通过正当渠道反映，说服各方，推动事态一步步向前发展。美中贸易委员会研究员 Anna Tucker Ashton 建议，与美国磋商解决争端，重要的是找到美国的利益点，说明中国企业投资贸易如何有利于促进美国经济和就业，而不仅仅是投资并购目的，这些才是能打动美国政府和产业的故事，要善于讲好故事。另外，美国各州相对独立，特别在发展经济方面有各自的利益诉求，州长及州政府机构对州内企业和民众的影响力更大，中国企业可以直接向州长游说，增强民间交往。

另外，了解和尊重当地的文化习俗对商业成功也很重要。中美两国在历史、人文、制度等多方面存在深刻差异，这些差异大多与意识形态无关，与歧视与否无关，但它们决定了人们的思考方式和处理问题的方式有很大不同。与此同时，也有很多共通的地方，比如尊重对方。Dorsey LLP 的 Sant Geoffrey 举例说，有的中国企业来并购，直到很长时间后才突然向CFIUS等报告，导致官员下意识就不想批准该交易。如果能提早和官员通气、打招呼，让人家有准备，可能结果完全不一样。这个过程其实也是一种相互尊

重，与中国的传统相似。Dorsey 的其他律师也说，在美国的一些诉讼中可能需要将英文资料呈递给法官，这时就需要好的翻译，因为不了解文化背景和专业知识，单纯的直译有时会导致意思扭曲，甚至相反，从而影响最终结果。

中国是否应诉诸WTO争端解决程序？

今年8月，美国贸易代表办公室应特朗普要求，发起了针对中国的301调查。本次调查基于301(b)条款，即限制美国商业的不合理或歧视性行为，政策或做法，重点关注有关技术转让、商业秘密窃取等与知识产权相关的法规及实践。为此，我在多个场合询问了美国律师有关中国应对策略的建议。

中国应积极参与调查程序，争取美国国内的支持力量。Covington 律所的顾问 Gina M. Vetere 建议中国政府积极应对，针对美方提出的知识产权方面的问题提出建设性的解决方案，因为消极对待不利于争议解决，特朗普政府可能将其作为谈判筹码谋求其它方面的收获。Sidley Austin LLP 合伙人认为，中国政府及民间可以递交答辩意见或与美方磋商，但更好的方式是利用从中美贸易中受益的美国企业或行业向美国政府、议员等施加影响力，阐述维护中美经贸关系给美国带来的好处。

中国是否应诉诸WTO争端解决程序？事实上，由于在与欧盟的争端中被上诉到WTO，美国政府虽然因签署SAA而避免败诉，但投鼠忌器，16年来已没有启动301调查程序。本次中国是否应同样借助WTO争端解决机制来制衡美国的单方行动？访问中，美国律师普遍认为，301调查属于美国国内法，如果中国认为美国国内法违背了WTO协议，可以诉诸WTO，否则还是应在301框架内解决。目前情况下，301调查程序刚刚展开，需要等到有了裁决结果后才能判断救济措施等是否有违反WTO协议之处。因此，在301调查结果出来之前，中国也只能试图在美国301法律框架内磋商或申诉。

由于301调查具有很强的政治属性，基本无法通过司法程序来纠正。联邦国际贸易法院主要受理海关及双方案件，政治性裁决基本不可诉，例如232调查就不可诉。Sidley Austin 律所合伙人告知，301调查中只有当总统不当行使职权时才能起诉到USCIT，这么多年来只有加拿大政府因301调查起诉过，但最后被维持原判。

特朗普政府对华政策四部曲

中国贸促会企业权益保护中心 李洋

特朗普政府对华经济政策可以按照上任前后、习特海湖庄园会晤、中美全面经济对话三个重要时间节点分为四个主要阶段：

第一个阶段 特朗普竞选至上任前。他向美国选民承诺，美国优先，将重点保护美国本土产业，

其直接表现为雇美国人，买美国货。同时，将中国列为汇率操纵国，并主张将中国进口商品的关税大幅提高至45%。

第二个阶段 上任后至习特海湖庄园第一次会晤前。在此期间，美国正式退出TPP。胜选后的



特朗普开始减弱他竞选期间释放的一些强烈信号，之前针对中国的言论并未完全兑现，例如特朗普否认中国是汇率操纵国。但是，由于中美贸易持续逆差3000多亿美元，美国因此加强贸易执法并关注中国的产能过剩问题，包括钢铁、铝、平板玻璃和苏打水等，同时还关注美国企业在华投资问题，主要集中在市场准入、投资环境等问题。

第三个阶段 海湖庄园至首轮中美全面经济对话。习近平主席访美时表示，有一千条理由把中美关系搞坏，没有一条理由把中美关系搞坏。海湖庄园会晤期间，特朗普与习近平主席建立了良好的工作关系和个人友谊，这对双边的经贸关系改善有着至关重要的作用。中美百日计划达成十项共识，并建立四个对话机制，包括全面经济、外交安全、网络执法、人文环境。

第四个阶段 首轮全面经济对话后至今。特朗普政府虽然减少了对华双反调查，但是在2001

年后首次发起两起贸易保障措施，即对华大型洗衣机以及光伏产品的调查。美国还对华发起了232国家安全调查，主要涉及钢铁和铝制品。同时，在2017年8月18日又对华发起了301调查，其目的主要是为今后的中美谈判增加更多的筹码。

通过与美国DOC、ITC、CIT面对面就美国的贸易救济法律和实践进行沟通和交流，以及与美国商会、中美贸易委员会以及知名律所进行交流，就中方关注和涉及中方利益的几个重点问题、对中国政府和非政府组织应诉策略的建议等问题进行广泛的探讨，并与这些在反倾销实务第一线的调查官和律师进行广泛而深入的交流，为我们在今后的贸易救济案件应诉中如何指导企业、行业进行抗辩提供了思路，以便更好地开展经贸摩擦应对工作。同时，通过此次系统培训，我对中企在美国经贸活动中遇到的问题有了更深层次的了解，为日后开展工作打下了良好基础。



发生贸易战是中美企业最不愿看到的结果

中国贸促会法律事务部 李薇

通过此次培训，我深入了解了特朗普新政下的美国经贸政策、法律法规和司法体系以及最新发展趋势，主要有以下四点体会：

一是发生贸易战是中美企业最不愿看到的结果。中国正在从贸易大国走向贸易强国，经济实力不断增强，对美国经贸发展的影响也越来越大。2016年，中美货物贸易总额达5786亿美元，中国是美国最大的货物贸易伙伴和第三大货物出口市场。中国为美国贸易和投资提供了约260万个就业岗位，随着中国经济的快速发展，还将为美国提供更多就业机会。预计到2030年，美国对中国的出口额将达到5200亿美元，美方看好中国市场发展前景。多数美国行业企业、工商组织认识到与中国合作的宝贵之处，希望中美双方遵循WTO规则，妥善解决经贸摩擦与纠纷，实现中美共同繁荣和发展的美好愿景。

二是特朗普提出的限制贸易措施纷纷失败。特朗普在竞选期间威胁中国的两大贸易措施：一是要在上任后把中国列为汇率操纵国，这最直接的后果就是普遍性的征高关税。二是要对中国的货物征收45%的关税。但这两项在上任后都没有实施。此外，特朗普还在竞选期间提出退出北美自由贸易协定，但在上任之后其实也并没有退出，而是在调和。特朗普上任后在经贸领域唯一一个得以实施的是退出了《跨太平洋战略经济伙伴关系协定》(TPP)，而这也遭到了业内专家的诟病，认为损害美国利益，让亚洲国家在参与国际贸易规则制定方面有了较大的话语权。

三是美国发起301调查，是为了争取谈判筹码。美国在2010