



公司法务

CORPORATE LEGAL AFFAIRS

第一辑

中国公司法务研究院 主编

- [人物] 腾讯总法艾文博的“漂洋之旅”
- [特别关注] 涉华337调查案风波再起
- [ACC聚集] 用全球战略引导国际谈判
- [投资并购] 及早研判TPP对中国可能的溢出效应
- [争议解决] 国际仲裁透析：如何做好甲方



知识产权出版社
Intellectual Property Publishing House



第一辑

一份企业管理的法律方案

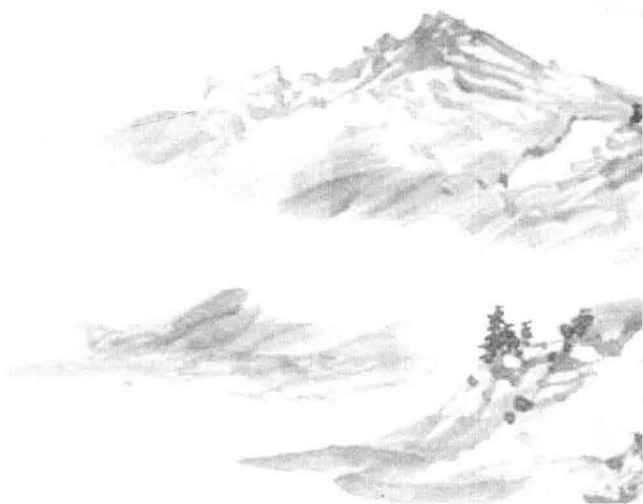


中国公司法务研究院
CHINA INSTITUTE OF CORPORATE LEGAL AFFAIRS

中国公司法务研究院 主编



知识产权出版社
Intellectual Property Publishing House



图书在版编目 (CIP) 数据

公司法务·第一辑 / 中国公司法务研究院主编. —北京: 知识产权出版社, 2016. 5

ISBN 978-7-5130-4205-5

I. ①公… II. ①中… III. ①公司法—研究—中国 IV. ①D922.291.914

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2016) 第 106099 号

责任编辑: 齐梓伊

封面设计: 赵 瑞

责任出版: 刘译文

公司法务 (第一辑)

中国公司法务研究院 主编

出版发行: 知识产权出版社 有限责任公司

社 址: 北京市海淀区西外太平庄 55 号

责编电话: 010-82000860 转 8176

发行电话: 010-82000860 转 8101/8102

印 刷: 北京嘉恒彩色印刷有限责任公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

版 次: 2016 年 5 月第 1 版

字 数: 287 千字

ISBN 978-7-5130-4205-5

网 址: <http://www.ipph.cn>

邮 编: 100081

责编邮箱: qiziyi2004@qq.com

发行传真: 010-82000893/82005070/82000270

经 销: 各大网上书店、新华书店及相关专业书店

印 张: 11.25

印 次: 2016 年 5 月第 1 次印刷

定 价: 40.00 元

出版权专有 侵权必究

如有印装质量问题, 本社负责调换。

《公司法务》是国内第一本专注于公司法务发展的高端连续出版物，定位于“一份企业管理的法律方案”，创办于2010年，原随《法人》杂志定向发行，现由法制日报社中国公司法务研究院携手知识产权出版社、全球企业法律顾问协会（ACC）、上海交通大学凯原法学院、中国外商投资企业协会优质品牌保护委员会等机构重新打造，全年出版六辑。关注公司法务领域的重大趋势、热门议题、实务探究以及公司法务职业群体的成长，是国内媒体关注和研究公司法务领域的先驱者。

法制日报社中国公司法务研究院成立于2014年，旨在成为：中国公司法务界最具影响力的学习型交流母平台，搭建国企、外企、民企三方学习和交流的资源共享平台；搭建中国大陆公司法务界走出去，实现与全球公司法务界对话的服务私享平台；搭建公司法务界、法律服务界、政法及政府部门、科研机构 and 传媒界多方资源整合和利益分享平台。推动公司法务在企业内部的战略地位提升，带动公司法务职业群体的成长成熟，向国家有关立法部门建言献策，最终促进企业的健康快速发展。

如您对《公司法务》有任何意见、建议、关于文章的评论或者合作意向，请发邮件至 qiaonan1225@163.com。



战略合作伙伴

上海交通大学凯原法学院
北京国际仲裁中心（北京仲裁委员会）
中国外商投资企业协会优质品牌保护委员会
上海市企业法律顾问协会
泉州市公司法务研究会
中国首席法务官俱乐部

公司法务

编辑委员会（按姓氏笔画排序）马丽 西小虹 杜春 杨力 李剑 肖黎明 辛红 林志炜
周立涛 季卫东 秦玉秀 郭俊秀 唐功远
总编辑 肖黎明
副总编辑 辛红

执行主编 马丽
副主编 乔楠

编辑 范学伟 季子峰 辛颖 汲东野
视觉总监 赵瑞
资深美编 于伟力

电话 / 传真 Tel (010)84772560 84772782

中国公司法务研究院

秘书长 肖黎明
副秘书长 辛红
秘书长助理 马丽 范学伟 乔楠
办公室主任 季子峰

电话 / Tel (010) 84772562, 84772558
地址：北京市朝阳区花家地甲1号 邮编：100102



战略伙伴

本书部分内容 by 全球企业法律顾问协会授权提供

目录

【人物】腾讯总法艾文博的“漂洋之旅”	1
周立涛的中煤 33 年	3
【律界精英】傅东辉：一位贸易救济律师的多面角色	9
【特别关注】涉华 337 调查案风波再起	13
钢铁 337 案诉的弦外之音	17
竞争与壁垒：中国企业涉 337 调查报告（2015）	21
【ACC 聚焦】用全球战略引导国际谈判	29
反腐败合规程序操作手册	36
【知识产权】中国目击证人：请做好宣誓作证的准备	41
【投资并购】跨国并购交易中的托管协议实务指南	47
公司律师参与项目投资并购的机制构建	50
及早研判 TPP 对中国可能的溢出效应	55
【金融法务】让我们好好谈谈“互联网金融”刑事法律风险及防控	65
【网络安全】谁“悄悄”动了我的京东白条	71
【争议解决】国际仲裁透析：如何做好甲方	74
建设工程纠纷的柔性司法解决思路	77
国际仲裁与“一带一路”项目纠纷解决的战略思考	80
【案例】溢价收购股权诉请撤销之争	83
保住市场份额的背水一战	87
“非诚勿扰”案中江苏电视台是否提供了婚介交友服务	95
【法务管理】如何进行法务绩效考核	102
企业法律工作的三个层次与具体内容	106
供应链企业办理转关通关业务法律责任分析	111
聘用关系与劳动关系法律比较和异同分析	116
【调研报告】	
《2015 中国企业家犯罪报告（媒体样本）》	126

腾讯总法艾文博的“漂洋之旅”

早年打篮球、学习普通话以及研究中国历史的经历，在某种程度上把艾文博引领到今天的位置，但是这些事情之间并没有必然的相关性，他来到中国也不是刻意的安排。他只是简单地追随了内心的兴趣所在。

■ 文 / 全球企业法律顾问协会
翻译 / 马丽

如果你打篮球，可能某天你发现自己会去中国。不管怎样，对腾讯股份有限公司副总裁、总法律顾问艾文博（Brent Irvin）来说，篮球给了他第一次关注中国的机会。

艾文博曾在家乡明尼苏达州的卡尔顿学院打篮球比赛，在去康涅狄格州纽黑文的耶鲁大学和加利福尼亚州的斯坦福法学院学习之前，他正是在卡尔顿学院开始了自己的高等教育。追随他在本科阶段的爱好，艾文博在卡尔顿学院研究了东亚丰富的历史，由此产生了出国留学的念头。

他的大部分同学选择南美和欧洲的留学项目，但是艾文博想要探索不一样的东西，所以他选择了在北京的春季学期项目，这样他既可以获得在国外学习的机会，又不会错过美国的篮球赛季。

“我这样做很大程度上是心血来潮，”艾文博说。“我只是决定把我对历史的热情和我的兴趣爱好在中国结合起来。那时的中国与今天的中国差别很大——我感觉那时路上的马比汽车多。那正是中国经济增长和改革的起点。”

科技、法律和经验的教训

艾文博作为律师的第一份工作是在加利

福尼亚州门洛帕克市的 Shearman & Sterling 律所担任助理。艾文博表示，Shearman & Sterling 是一家国际化律所，全球性思维绝对是他在该律所学到的重要一课。在 Wilson, Sonsini, Goodrich & Rosati 律所工作期间，他了解了互联网行业的来龙去脉，在那里他开始为腾讯公司做并购工作，同时也为其他客户提供服务，这些客户有刚起步的企业，也有谷歌这样的大公司。在腾讯向艾文博发出工作邀请后，这两方面的经验为他从事法务工作打下了基础。

他说他角色中交织着的法律和技术两个层面创造着有趣的挑战，因为技术是一个发展非常迅速的领域，这让他同行中保持领先的优势。

“技术发展的速度超越了法律，我经常面临新的法律问题，比如反垄断、知识产权执行和隐私保护等，”艾文博说。“例如我们与奇虎 360 的案子，一直打到了中国最高人民法院。这个案子解决了在互联网这样的双边市场中什么是‘市场支配性地位’这个重要问题，顺便说一下，结局是我们赢了。”

艾文博的篮球知识也派上用场了，他现在的角色经常与美国篮球协会（NBA）谈交易。

“作为内部法务，你需要与商业紧密合作并且要了解商业运作，对我来说，幸运的是腾讯的核心产品——社交媒体、游戏、视频和音乐等——是使用起来非常有趣和好玩的。”艾文博说。“同时作为篮球爱好者和前



腾讯公司副总裁、总法律顾问艾文博

学院球员，获得与 NBA 共事的机会是一个特别有趣的经历。”

对艾文博来说，没有两天甚至两个下午是相同的。但是时间管理、交流和专注于腾讯的结构通常都糅合在他的日常工作中。像腾讯这样规模的公司，艾文博补充道，亲自处理如此多的个案是不可能的，所以他的团队是非常关键的。

他说，“在我看来，腾讯法务是世界级别的，目前由大约 200 名律师组成，这 200 名律师分布在知识产权、诉讼、并购和内容保护几个团队中。”“在某种程度上，法务参与到腾讯所做的任何事务中，尤其是内容的创建或者是许可，一直到知识产权执法。我认为腾讯在提供内容（从游戏到音乐、电影、体育直播）上将继续成为全球领导者之一。”

工作在深圳

艾文博居住在靠近香港的多文化城市深圳——腾讯总部所在地，他可以说流利的普通话，这是他在学院学习的成果。双语是非常必要的，艾文博说，当你为一家中国互联网公司服务的时候。

“在中国公司，几乎每一个人在工作时间都说中国话，”他说，“但是科技是科技，尽管每个国家语言差异很大，但是整体上科技语言是相同的。我认为通晓两种语言以及对技术的了解让我可以融入腾讯，并了解一个科技公司面临的问题。”

看起来艾文博早年打篮球、学习普通话以及研究中国历史在某种程度上把他引领到今天的位置——事实上，他偶尔还会和一个恰巧居住在北京的大学校友打篮球。但是他说这些事情之间并没有必然的相关性，他来到中国也不是刻意的安排。他只是简单地追随了内心的兴趣所在。

“你必须找到能够激发你热情的那部分法律。否则法律这个工作就太艰难和苛刻，不会真的关心你正在做什么。”他说。

目前他并没有返回美国的计划。“我没有计划离开我现在生活的城市。我热爱我的工作，我很快乐，”他说，“也许某天我会在美国退休，但是眼下距离那一天还有一段时间。”

（本文版权由全球企业法律顾问协会提供）

有趣的事实

篮球在中国是排名第二的消遣活动，NBA 在亚洲市场拥有庞大的追随者队伍。

深圳是中国最富有的城市之一，拥有清洁的空气和大量的移民人口，人们从中国的其他地方来这里做生意。这种移民城市体现在美食上，中国不同地区的美食在这里都能找到。

拥有开阔的视野，不要害怕改变，对不一样的事物保持好奇心——这些是适应深圳生活的关键，艾文博说。

周立涛的中煤33年

33年里，从法学毕业生做到企业总法律顾问，作为管理者中的法律人，他带着团队为公司保驾护航十几年。

■ 文 / 高欣

1979年初春，邓小平访美。那期间，他与美国西方石油公司董事长、“红色资本家”亚蒙·哈默的一次握手，揭开了中外经济合作的序幕，也引进了中国改革开放的第一笔外资。

这笔过亿的外资被用来建设位于山西朔州的安太堡露天煤矿，中国煤炭进出口总公司随即成立。因缺乏对外交流的法律人才，周立涛被学校分配到了这家刚刚成立的公司。

1983年，23岁的周立涛辞别湖北家乡，从武汉北上进京。

从中国煤炭进出口总公司，到重组更名后的中国中煤能源集团有限公司（以下简称中煤集团），他坚守在这家大型央企中一待就是33年，不论世事沉浮。凭着自己的努力，他带领团队树立并巩固了法律在企业管理中的重要地位。

如今，顶着中国法学院能源法研究会常务副会长、中国煤炭工业协会法律专业委员会主任等头衔，周立涛的主要工作仍是中煤集团总法律顾问，他调侃自己的日常工作是“改不完的合同、打不完的官司、要不不完的债、没完没了的风险控制”。对于企业法律人的角色，他将之定义为“企业发展的保驾护航者”。

从法学毕业生到企业法律总顾问

周立涛毕业于原湖北财经学院（现中南财经政法大学）法学专业。后来他才知道，毕业后被分配到北京的原因，是“学校认为我的英语还可以”。

“前期跟美方谈，美方带着律师和会计师，我们的人都是官员。为了对等，公司成立了法律部，要求招两个年轻人，北大一个，我们学校一个，就是我。”周立涛回忆道。

大学毕业时，老师那句“国家的需要就是我们的志愿，到边疆去，到祖国最需要的地方去”的号召，周立涛依然记得格外清晰。虽然没有能够去边疆，但他确实到了当时祖国最需要的地方——改革开放的“前线”。

正式入职中国煤炭进出口总公司后，周立涛开始跟随领导运作安太堡露天煤矿项目。哈默的首期投资就达两亿美元，对于刚刚改革开放的中国，是一个相当可观的数字。

在这个过程中，年轻的法学毕业生也渐渐感受到了改革开放对法律的影响。

“那时的中国，法律只是作为一种工具。计划经济也没有什么法律风险，企业没有太多自主权，也没有市场流通，所以法律不被重视。然而改革开放后，对外合作就需要法律了。”周立涛对法治周末记者说。



中煤集团总法律顾问周立涛

既然是工具，不需要时便可放起来。安太堡项目完成后，法律部被撤销，周立涛被公司派到北京第二外国语学院学习外语，随后又先后被派到海外做业务。

实打实做对外贸易的那些年，周立涛做过外贸员、外销员、报关员、报验员；做过出口水泥、煤炭、炸药业务；在菲律宾当过小煤矿矿长；在乌克兰做过贸易公司经理……直到1994年回国，他被公司告知：应收账款太多，准备重新组建法律部。

1995年，法律部恢复，领导给了周立涛两个“兵”。

“当时我的第一个想法就是，法律部不要在我手里再被撤销。”于是，35岁的他开启了拼命三郎般的“要债”模式。

带着助理，周立涛拼命地打官司，最多的一年，官司打了50多个，出庭54次。这就意味着，几乎每一周，他都要带着手写的材料进出法院。

如此努力，法律部慢慢得到了公司的认可。当领导告诉他“再给法律部加两个人”时，周立涛默默地在心里松了一口气：法律部，应该不会被撤了。

“可官司打完了怎么办？”他又开始了新的思考。公司的合同，跳进了脑海中。

于是，法律部主动联系业务部，表示可

以帮忙修改合同。因为在周立涛看来，“合同管理是企业法务管理的核心问题”。

当法律部逐步将合同管理起来后，公司的应收账款和法律纠纷均有所减少，法律部的努力再次得到了公司的肯定。1999年中煤集团第二次重组时，法律部又被保留下来。

如今，已更名为法务部的团队共有12人，主要职责包括：负责中煤集团法制规划制定和落实，参与企业重大经营项目和决策依法合规性审查，开展企业全面风险管理和内控管理工作，完善资本市场法律风险防范工作，保障公司行为符合国家法律法规的规制等诸多方面。

周立涛已稳坐中煤集团法律总顾问的位置数年，更让他乐得看到的，是中央企业法治工作在国务院国资委的强力推动下，在各企业领导的重视下，法治工作越来越完善，企业抗风险能力越来越强，中国的企业法务人员队伍，也从他毕业时的屈指可数，壮大到数万人。

让我们法律人来试一试

“在菲律宾、柬埔寨、美国、巴西、泰国、俄罗斯……我都要过债。”周立涛调侃说，满世界要债，是他前些年工作的重要组成部分。

然而，这可是一份考验耐性与智商的工

作。曾经，中煤集团在印度的某个项目进展不顺，并在当地引发了一些不良影响，商务部和外交部均要求中煤集团尽快妥善解决纠纷。“总经理亲自带着我们去跟印方谈，打算要么赔两千万全身而退，要么添钱再建。”周立涛回忆。

然而印方没有同意，并坚决要求按照合同规定中止，然后走法律程序，同时要求中方赔偿约 3.7 亿元人民币。总经理动了撤退的心，周立涛对他说：“你先撤，这里，让我们法律人来‘玩一玩’。”

周立涛带领团队下的第一步棋，是要求在印工地不要接受印方的中止令，然后抓住印方问题也主动要求中止。

“对方的中止令得寄到中国，我们的在印度公路局盖章就好。”打好这个时间差，中煤集团的中止令首先生效，当地法院冻结了三个预付款保函。如此，钱是先保住了。因为如果对方先中止，依据银行“见单即付”原则，保函的一个多亿就将不保。

保住了钱，依然不能解决问题。印度属判例法国家，法院没有永久冻结保函的先例。因此，官司每 21 天就要在新德里高等法院开庭审理一次，而法院冻结保函最长只能是半年。在这半年间，中煤集团法务部一边配合出庭，一边与印方交涉，希望成立仲裁庭。

终于，印方同意，仲裁庭成立。

眼看着半年期到，周立涛特意将法院和仲裁庭开庭选在同一日，并把仲裁庭安排到新德里高等法院旁的一家五星级酒店里。

安排妥当，中方到法院突然要求撤诉，“因为再审就要解冻了”。在经历了一时的吃惊后，印方很快冷静下来，寻找对策。

拿着新鲜出炉的解冻令，周立涛往仲裁庭跑，要求再冻结；印方律师则直奔汇丰银行，希望拿钱。

“我跟我们的工作人员提前说了，让他们到汇丰银行想办法阻止印方律师，给我赢得时间。”如今回想，周立涛说，很多事情还真是靠运气。

汇丰银行距离新德里高等法院并不远，然而就在这次开庭前不久，银行楼顶塌了，银行业务临时转移到了二十多公里外的新区。新德里是世界闻名的“堵城”，等印方律师两

小时后赶到银行时，仲裁庭已再次冻结了保函，钱又保住了。

转入仲裁后，官司一打又 3 年。相关的法律材料，从最初的一小本，到最后变成了八百公斤，每次开庭，都需要用货车拉、十几个小伙子搬。最终，中煤集团打赢了官司，分文未赔，全身而退。

回顾新德里那 4 年，周立涛感觉“像小说一样”。为何最终能赢，他说“可能是我们材料准备得好”。如今，面对越来越多走出去的中国企业，他希望这些企业能够更多一点主动维权，而不要总是被动受欺。

法律人员的管理者 管理者中的法律人

除了打官司、写合同，企业的法律人还能做什么？在成为中煤集团总法律顾问后，周立涛开始探索这一新课题。参与管理，成为他的着眼点。

“企业领导者考虑的是企业怎样生存发展，法律管理者考虑的是怎样才能保障企业的生存和发展。”周立涛说，“企业法律人就要明白，在具体业务的每个环节都需要做什么，以此来预防风险。任何环节，法律人都参与得上，也一定要跟得上。”

如今，中煤集团的投资项目，均由业务部门、财务部门和法律部门协作完成。矛盾经常产生。“比如一件事可干还是不可干，业务人员要业绩，肯定要干。法律人员如果认为不可干，那考验其水平的时刻就到了。”

周立涛的说服原则是：如果不可干，必须把不可以的理由说得足够充分，同时尽力提出解决方案。

2007 年，周立涛获得法国巴黎 HEC 商学院高级管理工商管理硕士学位；2011 年，他又取得中国政法大学法学博士学位。法学和管理学汇集到了周立涛的工作思维模式中。

周立涛将企业法务部门看成是企业的“防火墙”，是企业永远的“保障部门”。中煤集团的每个大型项目都有法律人员介入。“法律人员的管理者，管理者中的法律人”，是他对自己的定位。

就在周立涛带着团队为公司保驾护航的十几年间，中国的企业法律顾问机制也渐成气候。

“进入新世纪时，大家对加入 WTO 争论很大——是不是狼来了？入世以后，中国企业能否与国外企业竞争？中国企业控制得了风险吗？”周立涛依然记得当年的忧虑。

国家层面的工作在着力解决这些问题。

1997 年，国家经贸委印发《企业法律顾问管理办法》，标志着我国企业法律顾问开始走上规范化、制度化的轨道。2002 年成立的国务院国有资产监督管理委员会，接管了原国家经贸委的企业总法律顾问试点工作。2003 年 3 月的第一批试点单位共 17 家，中煤集团是其中之一家。

如今，一晃 13 年，当年同批试点的同行

们都已退休，周立涛成了硕果仅存的一位。

“以前，大家都叫我小周，后来变成老周，现在，可是周老啦！”他笑着说。

中煤 33 年间，周立涛坦言“有过好多诱惑”“也动过几次心”，然而每次，他都选择了不离开。

“我觉得人首先要感恩，公司培养了我。我毕业以后，领导带着我满世界跑、让我开眼界，然后公司又让我去学外语，给我两次机会读硕士。公司上下对我都不错，有了试点马上举荐我，应该说公司能给我的，都给我了。所以我要感恩，不忍心离开。”

然而如今，他在思考解决的另一个重要问题，是怎样留住公司的年轻人。

对话周立涛

企业走出去，最大的风险是没有风险意识

作为中煤集团总法律顾问，周立涛的办公室颇具雅气。2 月 17 日，在位于北京北二环外的集团总部大楼里，周立涛接受了《法治周末》记者的专访。对于企业法务顾问制度、中国企业走出去及当下煤炭市场等一系列问题，他与记者分享了自己的看法。

企业法务人员地位应更加明确

记者：在一家大型企业中，法务人员的主要工作应当包括哪些？

周立涛：我认为有以下五项，即防范企业风险、参与管理、维护企业合法权益、合规管理以及人才队伍建设。

其中，防范企业风险是最主要的一块。法务人员要做到事前防范、事中控制、事后补救。防范企业风险的源头，就是参与决策。因为决策决定成败，一个投资项目的决策失误很可能靠其他方法难以补救。

记者：让法务人员参与企业管理中，如何具体实现？

周立涛：要把法律管理渗透到企业管理

的每一个环节，成为企业管理的一部分。法律管理不会因人的不同而不同，将制度固化后，制定工作流程，不管什么人都按这个制度和流程来。

同时，90% 以上的企业经营活动都是通过合同来实现的，所以合同管理又是法律管理的核心。合同管好了，有官司也不怕；合同管不好，没有官司都害怕。

记者：合规管理在中国企业推行起来貌似比较困难。

周立涛：对。中国企业的许多项目都是边建设边合规，为什么呢？因为想在事前把所有的手续办全，不太现实。打个比方，开一家煤矿，需要盖三百个公章，这么多公章，专人办下来也得三五年。这就给合规管理提出了一个难题：什么叫合规？合规的底线是什么？

怎样既不违反国家法律，又能把项目正常往前推，这是我们工作的难点。在这方面，法律还有一些空白，有关部门的宏观管理还有不科学之处。

记者：为何将留住人才也作为工作的一个重点。

周立涛：培养一名毕业生成为能独当一面的企业法律人员，至少需要三五年时间。现在，因为待遇和环境等原因，很多人培养出来以后就走了。我们的很多二级企业都在山区，也很难留住法律人才。所以这些年，我们也在努力做这方面的工作。

记者：你认为怎样才能留住人才？

周立涛：第一是给人晋升的机会和空间，第二是创造良好和谐的工作环境，第三才是待遇。有些人平时会抱怨待遇不好，但如果有一个好的工作环境，他也不愿意离开。

记者：我国的企业法律顾问制度发展至今，你认为眼下最需解决的问题有哪些？

周立涛：第一，要从国家层面、而不仅仅是部委层面，制定企业法律顾问管理条例。明确企业法律人员的职责和权限，这是最主要的。

第二，要把企业法律顾问统一到国家司法体系当中去。

第三，明确企业总法律顾问的地位。现在，企业总法律顾问的地位很尴尬。我曾给自己取过一个外号叫“二大爷”，也是调侃。你说我不是官吧，比官还大；可你说是领导吧，又什么都不是。

没有认识到风险是最大的风险

记者：近年来，中国企业纷纷“走出去”。作为从事多年对外贸易工作的法律人，你认为最有可能出现风险的地方在哪里？

周立涛：最大的风险是大家没有风险意识，没有认识到风险。

很多人都以为走出去，风险不大，跟国内做项目一样。其实完全不一样。国内做项目是边干边看，出了问题，有上级领导和地方政府来沟通。

在国外，这些东西都没用，一切按法律来。所以在做事情之前，一定要把所有与法律有关的问题都想好，把所有该合规的地方都做

好。如果一个国外项目因为前期没有考虑好而出了问题，那几乎是灾难性的。

记者：还是需要法律给予支撑？

周立涛：对，尤其是现在。我们看以前“走出去”，是货物先走出去，然后人走出去，再到资金走出去，这是一个慢慢熟悉外面世界的过程。

现在有很多人，前两步不走，直接走第三步，还没学会走就要跑，对当地的贸易规则、经济状况、风土人情都没搞清楚就去做。那怎么避免摔跤呢？就要靠法律。如果对法律不重视就盲目去干，走出去以后，没有不出问题的。

记者：目前，中国企业在海外遇到的法律纠纷多吗？

周立涛：走出去的风险大，但目前纠纷不多，因为很多人不愿意走法律程序。中国人出去少有主动维权的意识，很多事吃了闷亏就认了、算了。只有被逼到没办法，才会被动维权。因此中国企业在海外的败诉率还是比较高的，败诉了也不愿意说，觉得家丑不可外扬。

中国企业要想与国外企业同台竞争，真正走向国际舞台，想不吃亏，还有一段漫长的路要走。

煤炭独大的状态仍将继续

记者：煤炭行业近年来先后被各种言论唱衰，对此你如何看待？

周立涛：很多人说是环保的压力、经济放缓的压力、进口煤的冲击，等等。但我认为，打败煤炭的不是外部因素，而是煤炭人自己。为什么？

第一是煤炭产能释放太大。前些年全民投煤炭，不是搞煤炭的也来投，几万亿扎进来，可市场就这么大呀。现在市场需求放缓，但也还是在增长，并未减少；可是产能过高，比需求多出了十几亿（吨）。

第二是煤炭市场的无序竞争导致利润转移。煤炭尽管价格下降，但利润并未减少。但是上哪去了？全转移到下游的电厂去了。这几年电力行业赚了许多煤炭的利润，但这其实是煤炭行业自身竞争所导致

的后果。

记者：如何解决这个问题？

周立涛：唯一的办法是产业结构重组，但短期内很难解决。

记者：比起石油，煤炭市场是基本放开的。与民企相比，国企的短板在哪里？

周立涛：煤炭行业早已真正走向市场了，现在全国范围内的煤炭企业有一万家左右，民企占一半。民企的灵活性更大，国企包袱重，因为有人问题。

记者：也有言论称与石油类似，中国好的煤炭也都出口了，事实是这样的吗？

周立涛：并不是。我国煤炭出口最多的一年是9000万吨，当时的产量是30亿吨，出口量只占不到三十分之一，这还是21世纪初。从那以后，国家就不鼓励煤炭出口了，出口不再退税，还要加税。再加上价格倒挂，国内煤炭价格比国外高，出口自然就减少了。

去年我们40亿吨的产量，只出口了几百万吨；但进口了三亿多吨。

记者：那会否进口越来越多？

周立涛：我觉得差不多也就是现在的这个比例了，十分之一。因为现在国内煤炭价格也下降了，国内外市场比较接近。

记者：你认为煤炭独大的格局会变吗？

周立涛：在未来至少二三十年的时间里，中国以煤为主要能源的格局不会变。

我国的能源特点是多煤少油缺气。现在，石油进口过半，天然气进口占60%以上，水电已接近饱和，核电、风电、太阳能都成不了主角。与此同时，60%左右的电厂还是在靠煤炭发电。

当然，如果石油价格接着降、持续降几年，对煤炭的冲击就大了。

（作者系《法治周末》记者）

傅东辉：一位贸易救济律师的多面角色

每一次贸易救济案件的胜诉和败诉都不是偶然，贸易救济案件充满变数，专家组大获全胜、上诉阶段又输得精光的情况也不鲜见，律师要认识到案子的不确定性，就会时刻保持谨慎。

■ 文 / 彭飞

2016年1月20日，《环球时报》在其微信公众号发表题为《中国刚刚在WTO获得一场意义如此重大的胜诉，却没有人注意到》的文章，截至《法人》记者写稿之日，阅读量达到7万余次，点赞千余次。

“难得胜利！”“真是千载难逢！”“以前是欧洲人打开中国市场，现在反过来了！”文章下面的评论者，几乎一致表达了这场胜利的难能可贵。

“此案是中欧经贸史上一个里程碑式的案件，中国耗时7年之久，走完了所有世贸组织赋予成员方的法律救济程序，这是中国利用多边体制规则解决贸易争端、遵守规则、维护国际法治、捍卫自身权益的重要表现。”国际法专家、北京师范大学法学院教授廖诗评在评论此案时表示。

作为本案全程的见证者和参与者，锦天城律师事务所北京分所主任傅东辉带领团队成为中国机电产品进出口商会和中国紧固件行业协会的代理律师，为商务部准备了充分的证据和论据，是本案获得最终成功的重要策划者和推动者。

深耕者

“这个案子结果如此好，整个国际贸易团队都很开心，同事们称我们远见卓识又能干的傅律师为‘劳模’。”本案参与者之一、锦天城律师事务所高级法律顾问、原WTO秘书处法律司法律事务官员冯雪薇女士在评价傅东辉在本案中的作用时说道。

这场“意义重大的胜诉”最早可以追溯到9年前。

2007年，欧盟对中国碳钢紧固件反倾销案展开调查。在原审调查中，欧委会调查机关滥用WTO反倾销的程序规则和实体规则，采用印度汽车紧固件企业（Pooja Forge Ltd.）的产品销售价格作为替代价与中国出口的普通紧固件价格进行不公正的价格对比。

2009年1月30日起，欧盟对从中国进口的碳钢紧固件产品征收平均高达77.5%的反倾销税，影响中国近10亿美元的出口，波及成千上万人的就业。

商务部数据显示，2009年起，中国在欧盟的紧固件产品市场占有率从26%一路下跌至目前的0.5%。尽管2014年中国对欧盟仍有少量出口，也主要是欧盟申



锦天城律师事务所北京分所主任傅东辉

诉方在华关联企业的出口，目前真正的中国紧固件企业产品几乎已在欧盟市场消失。

之后，中国紧固件产业请求中国商务部诉诸 WTO 争端机制，欧委会被裁定违反 WTO 规则，通过傅东辉、李焯律师代理宁波金鼎紧固件有限公司和常熟紧固件厂在欧盟执行再调查中的有力举证，使原平均反倾销税率从 77.5% 下降至 54.1%。但是，欧委会并未彻底纠错，此后中国商务部再次提起执行之诉。这也是中国人世以来针对其他成员执行世贸争端裁决措施第一次提起的执行之诉。

执行之诉中，专家组再次裁定欧盟违规，上诉机构最终裁定了中方完胜，六个争议点欧盟全部败诉。因此，欧盟必须彻底纠错，中方取得“首战首胜”“上诉完胜”的结果。

商务部条法司相关负责人认为，此案例作为典型判例，将产生重大影响，对其他世贸组织成员方基于中国是一个非市场国家而发起的反倾销调查实践也将起到警示作用，从这个意义上讲，这个案件具有标杆意义。

而作为参与本案的中方律师之一的傅东辉，获知消息之后则显得较为平静，他把胜

诉归功于自己的同行和出庭律师。

“每一次贸易救济案件的胜诉和败诉都不是偶然。”傅东辉接受《法人》记者采访时说道，贸易救济案件充满变数，“专家组大获全胜，上诉阶段又输得精光的情况也不鲜见，你要认识到案子的不确定性，就会时刻保持谨慎。”

在过去的 25 年间，他打赢过 40 多个欧盟贸易救济案件，并保持了非常高的胜诉率。

从法学院毕业之后，傅东辉先在欧洲的一家美国律所从事律师工作，之后又转到欧洲的本土律所，最后转战回国担任锦天城律师事务所北京分所主任，但从来没有离开过贸易救济领域。

挑战者

多年来，中国在应对国际反倾销方面始终受到非市场经济地位的困扰。

事实上，早在上述案件取得胜诉之前，傅东辉便将其收录在其新书《论贸易救济》中，文章指出：“虽然中国的市场经济地位问题已经成为 WTO 文件的一部分，但是，对于欧美国家在中国市场经济地位审查方面滥用规则，却从未直接诉诸 WTO 争端解决机制。中国人在心理上仍然认为市场经济地位是不可挑战的。”

作为在欧洲有着十余年贸易救济法律工作经验的傅东辉，并不认为欧美滥用审查规则的做法是不可挑战的，他用实际行动对此作出了回应。

本案之外，傅东辉还曾为欧盟案件中9家企业获得零税率，为26案取得无损害胜诉，创造的著名案例包括“棉坯布案”两次无税结案、“三大箱包案”无损害胜诉、“手推车案”反败为赢、“镁碳砖案”出奇制胜、“化纤布案”以多胜少、“紧固件案”首次战胜反规避、“数据卡案”迫使欧盟提前终止调查、“聚酯短纤案”以零补贴获胜，扭转了欧盟反倾销中败多胜少的局面，大大丰富了中国企业应诉获胜的成功经验。

傅东辉对欧盟案件的高胜诉率得益于他在国外十几年的经历，期间他和欧美一流的贸易救济律师一起工作，成了贸易救济国际律师圈的成员。

“中国改革开放后的贸易救济规则是向别人学来的，所以很难摆脱小学生的心态。”傅东辉开玩笑地说。如“白羽肉鸡案”，一开始大家都认为一定会输，因为和本案损害认定情况类似的“电工钢案”在此之前刚刚落败。最后傅东辉以寸步不让的坚持终于让该案呈现出了完全不同的局面。

在反倾销案件中，衡量本国产品是否受到损害的一项标准是，进口的价格是否低于国内产业的价格，如果价格比国内价格低就有损害。但是对于如何对比，WTO并没有规定具体规则，由调查机关自由裁量。但在“电工钢案”中，美国错误地坚持应采用分产品型号进行比价，却反而取得了胜诉，规则被错误地作了扩大解释。

“白羽肉鸡案”中，不了解中国膳食文化的美国人故技重演，认为鸡胸肉比鸡爪贵，中方将鸡爪和鸡胸合并对比，扩大了销价幅度，再告中国调查机关在损害认定中以均价比较违反了价格对比规则。

傅东辉在受理案件的第一时间让助理去超市比价，印证了他的预判，因为中国人喜欢吃鸡爪，市场上鸡爪实际比鸡胸还贵，二者合并定价实际上反而有利于美方，为成功抗辩制订了最终取胜的正确应

诉方案。

“正是我们在第一时间制订了正确的应诉方案，才使‘白羽肉鸡案’双反措施在被告案件中成为唯一一个站住脚的成功案例。输了官司的美国并不甘心，扬言要继续告我们，但是两年了一直没动静。”傅东辉告诉《法人》记者，“做律师的不要太在意别人批评你什么或者恭维你什么，你要坚持自己的判断，坚持自己的路，要多做工作。”

批判者

中国在WTO的争端案件，通常由中外律师合作代理，傅东辉坚持在每一案件中由中方律师主导，而不仅仅扮演边缘角色，做些翻译、审查、提些意见等。

“合作就是坚持你自己正确的，争取合作方的支持，或求同存异。”傅东辉对毛泽东理论有过精深研读，他把毛泽东统一战线的理论也运用到和国外的律师合作上，“国际合作，你要认识到合作另一方可能存在的问题，否则合作就会沦为顺从。”

欧洲的十几年工作经历，让傅东辉比较容易从中国角度看外国问题，也容易从国外角度看中国问题。“中国的法律人应该坚定地把中国的法律工作做好，我们有义务促进中国法律与国际接轨。”傅东辉表示，“因此必须坚持律师的国际合作。”

对贸易救济案件来说，律师间的合作与搭配很重要，但自己的努力更重要。“不要以为依赖与美欧大牌律师合作就能胜诉，我们要借助与美欧优秀律师的合作，为胜诉寻求更多的可能，而不是依赖和顺从。关键是你自己得多做功课，抓住关键性证据。”

傅东辉告诉自己的助理：“虽然你不是案子的主导者，但也要有主导者的心态。”

目前，WTO争端案已经有500多个案例，有一种观点认为WTO法律是模范法，傅东辉对此持不同看法：“如果把WTO法当成模范法，我们会解除武装，一定吃亏，既不利于维护自己在WTO的合法权利，也不利于维护WTO的法律制度。”

“在贸易救济案件中，没有什么事情是一