

打洋官司最怕“关系律师”

【本报讯】(深圳商报记者 刘洪恩)中国正在成为全球遭受反倾销围攻的“重灾区”之一。是什么原因导致中国企业反倾销官司不断?深圳的企业如何才能尽量避免引火烧身?如果碰到反倾销诉讼,如何才能减少损失打赢官司?8月8日,记者采访了创维彩电美国反倾销案代理律师,曾代表中国企业在美国打过20多起官司的美国顶级反倾销诉讼律师威廉·派瑞。被称为中国人世第一案的深圳信义玻璃在美国遭受汽车玻璃反倾销诉讼就是由派瑞先生代理,并且大获全胜。

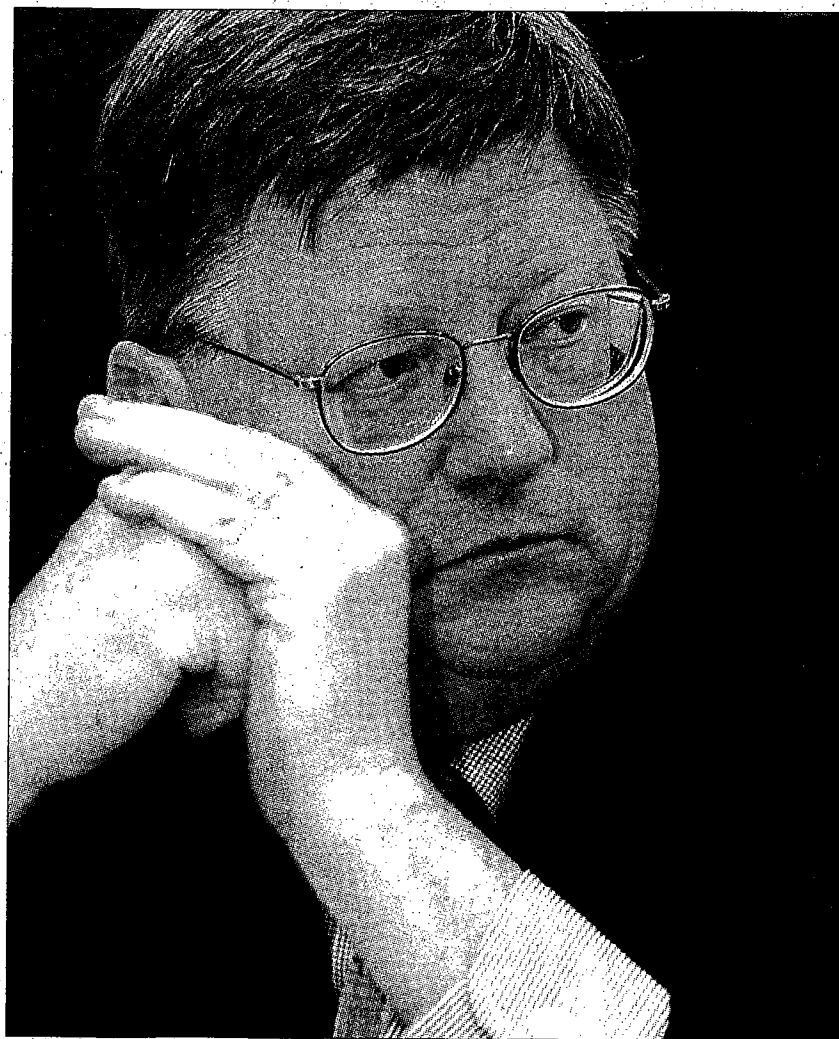
反倾销官司增多不全是坏事

派瑞先生接受记者采访时称,中国确实正在成为全球反倾销诉讼集中的目标。但他不认为遭受反倾销诉讼就一定是坏事,相反,正说明中国经济在全球市场的份额在迅速增大。与中国相比,俄罗斯企业遭受反倾销诉讼的案件要少得多,因为美国人对这个国家生产的商品的熟悉程度比中国商品要差得多。中国正在成为出口大国,中国企业生产的商品在世界市场上的份额在某些方面正在取代日本和韩国的商品,这就产生基于市场格局重新划分带来的矛盾和纠纷,这就是中国企业正在成为反倾销官司重灾区的最根本的原因。

派瑞对记者说,他不同意是中国加入WTO导致了反倾销官司增多的说法。他说,其实中国遭受反倾销的诉讼这些年一直在增加,由于过去涉及的行业不是太大的行业,遭受诉讼即使失败也不会损失太大,所以没有引起人们的关注。现在不同了,中国企业的外向型依存度越来越高,人们没有理由不重视国外的反倾销诉讼结果。

不要跟信誉差的进口商合作

在回答记者深圳企业如何才能尽量避免反倾销诉讼时,派瑞指出,深圳企业要与美国进口商有很好的沟通,要听美国进口商的意见。但他同时指出,中国企业在选择美国进口商时也要多长心眼,不要选择那些短期行为和信誉不好的进口商,有一些反倾销官司就是由于进口商的不恰当行业造成的。但总体而言,好的进口商会对中国企业给予恰当



威廉·派瑞认为,中国企业在碰到洋官司时,最重要的还是要找到一家真正高水平的律师事务所,最可怕的是找到“关系律师”。深圳商报记者 施平 摄

的提示,使中国出口企业能够以国外市场容忍的方式不断扩大出口。

他进一步分析指出,如果真的遭到反倾销诉讼,与美国进口商建起诉讼联盟至关重要,因为双方的利益是一致的。他代理的多起官司都是鼓励中国企业与美国出口商建立应诉联盟最终打赢反倾

销官司。比如自1991年起,他代表中国企业在碳化硅、一次性打火机以及糖精反倾销案件连打多起官司,维持着很好的胜诉记录。1995年8月,作为中国出口企业的律师,他协助中国政府在蜂蜜案件中成功与美国商务部达成了中止协议。这是中国企业应诉美国反倾销案件

中的第一起成功的中止协议。1996年3月,他在聚乙烯醇案件中,为其客户四川聚乙烯醇厂在终裁中获得了零税率,而该案件的其他中国出口企业的税率却为116%,日本出口企业的税率为70%。

打洋官司最怕找“关系律师”

作为美国著名的反倾销诉讼律师,他目前正在代表中国出口企业和美国进口商负责阿司匹林、PVA、淡水小龙虾、合成靛蓝等多起案件的反倾销调查或复审。他接受记者采访时称,由于反倾销诉讼的专业性非常强,中国企业在碰到洋官司时,最重要的还是要找到一家真正高水平的律师事务所,最可怕的是找“关系律师”。

所谓“关系律师”,是指一些律师并无反倾销应诉的经验,而是通过这样那样的“关系”拿到了代理合同,却不能、不愿尽心为企业打赢官司,致使企业蒙受了惨重的损失。他告诉记者,如果选错了律师,这个官司等于没有应诉就差不多注定要输了。中国企业不会打官司不可怕,最可怕的是不会选律师。

相关链接

威廉·派瑞其人

威廉·派瑞是全美著名的反倾销律师,从1980年10月到1987年5月,曾作为一名政府律师,先后工作于美国国际贸易委员会首席法律顾问办公室,美国商务部首席法律顾问办公室以及反倾销调查办公室。

在美国国际贸易委员会工作期间,他参与了多起国际贸易案件的调查工作,包括针对日本进口聚乙烯袋、欧盟进口钢铁产品的反倾销和反补贴调查,针对进口汽车和不锈钢的保障调查。他还曾在美国国际贸易法庭和联邦上诉法庭代理过众多的国际贸易案件。在商务部工作期间,他被指派负责许多反倾销和反补贴案件的调查工作,如日本电子打字机案,日本尼龙印花织物案,中国铁铸件案,以及哥斯达黎加、秘鲁进口花卉案。