刘桂明：中国人到美国如何当被告？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/486/2021_2022__E5_88_98_E6_A1_82_E6_98_8E_EF_c122_486381.htm

从法治的眼光来看，我们任何一个人都有可能成为法律关系的当事人，都有可能成为法律诉讼的原告与被告。成为原告，那是因为你的法定的权利可能受到了侵犯，或者说你与他人的约定的权利可能遭到了违犯。而成为被告，则可能是因为你被他人诉称或者侵权或者违约。今天咱们就不说当原告的事情了，只说说如何当被告的难题吧。如果在家门口成为被告，你可能还不会怎么着急心慌。但是如果一不留神，你在外国成为被告，那你就只有寻求他人的帮助了。尤其是到美国如何当被告，就更需要菩萨保佑了。这个菩萨是谁呢？这个菩萨就是律师。

3月26日，应北京市律师协会青年律师联谊会与世晨国际公司之邀，出席了“青年律师成才系列活动之二-----美国知识产权法在中美之间的应用”讲座，并为主讲人即美国执业律师史大庆先生的演讲进行点评。史大庆律师年纪不大，但学业有成。早已获得美国化学工程硕士、美国工商管理硕士、美国法学博士，在英国、日本和美国的公司中已有超过15年的管理经验。曾经担任美国及亚洲区科研副总裁和市场开发副总裁，兼任中国公司的总经理。从2000年起，广泛参与公司投资、重组、收购及兼并工作，先后任职于美国的司法部门和律师事务所，致力于中国和美国公司的投资策划、知识产权的综合长期保护与交易。对反不正当竞争案件、知识产权仲裁和诉讼、国际经济技术贸易和技术出口管制、直接投资和公司并购中的知识产权神经及保护，均有独到而深入的研

究。遇到如此专业的专家演讲，我都怀疑自己是不是走错了地方。更有意思的是，大庆先生开始演讲时在投影仪上闪出了这样的画面：一是关于半导体的技术支持，二是一张布什总统一边挠着头、一边自言自语“我是不是走错了地方？”的图片。大庆律师说，我要告诉大家的是，大家绝没有走错地方，这就是今天我要跟大家讲的如何利用“ITC”诉讼策略，应付自如地到美国当被告。大庆律师介绍说，所谓“ITC”就是指美国国际贸易委员会（the United States International Trade Commission）的简称。曾经有一位美国专利教授将世界著名的30家公司诉至ITC,但最终以和解结案，从而获得了巨大成功。接下来，他以自己的亲身经历和美国一流专家的成功经验，全面介绍了中国律师如何利用ITC诉讼应对策略，保护客户的利益，保护民族知识产权。他还特别强调了青年律师的专业化，对自身业务发展的重要性与必要性。因为，积极应对并不意味着，都是出击，都是进攻，有时为了客户的利益还需要退守，需要迂回，从而取得最后的胜利。显然，讲得很专业，而听的则感觉很过瘾。这样的讲座，对做过知识产权业务和正准备投入知识产权业务的律师来讲，无异于一场及时雨。于是，我的点评就从此处切入，并以技术、知识、价值为题，进行了评论。现在，中国正以每年报批递增5万个专利、审批递增1万个专利的速度在发展。由此，需要我国的法律服务从业人员首先要有知识产权保护的战略眼光，其次要有放眼世界的应对策略，最后要有战而胜之、和而共赢得专业谋略。除了传统的专利、商标、版权等三大知识产权保护领域，我们还要加强对基因技术、网络版权、地理标记、集成电路及商业秘密的研究与保护。大庆律师的贡献在

于，以自己的爱国心、责任感与高水平，为中美律师及中美客户的知识产权保护，认真地指了一条路，热情地架了一座桥。对专业律师来说，如何将技术升华为知识，如何将知识体现出价值，将永远是一个值得追求与探索的命题。在ITC诉讼应对策略中，我们看到，一旦中国公司成为美国ITC调查的被告，我们如何应对，我们如何出击，我们如何取胜，已经不仅仅只是需要律师们考虑的问题与课题了。从专利诉讼的开始到公司管理层的拍板决定，从核心技术人员的投入到律师事务所的介入，从有关证人的出庭作证到专业律师的积极抗辩，从拥有市场份额的战略到积极和解的谋略，从客户最大利益到中外律师之间的合作，都需要我们对美国的ITC诉讼认真研究、反复思量、通盘考虑、积极应对。对我们每个公民乃至每个专业人员来讲，ITC可能还是一个新生事物，也可能是一个新型领域，但更可能是一门新式武器。如果你对自己一不留神在美国成了被告，既不必紧张，也不必着急，你可以先找一位中国律师，然后再找一位美国律师，然后就一切OK了。任何一个人，在你的紧急关头，在你的危急时刻，有一位律师出现在你身边，那就相当于一个菩萨向你伸出了援助之手。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com