

内部交流

研究与参考

2017年第1期（总第65期）

中美学者谈特朗普上任后的中美经贸关系



上海市美国问题研究所
SHANGHAI INSTITUTE OF AMERICAN STUDIES

编者按：

唐纳德·特朗普(Donald J. Trump)于2017年1月20日正式宣誓就任美国第45任总统。特朗普上任后,国际经济格局和中美经贸关系将面临很大的变数,但可以确定的一点是,中国将是特朗普在经贸领域的重点施压对象。本期《研究与参考》综合中美两国学者的观点,回顾特朗普的经商理念,分析特朗普团队在经贸领域的立场,展望新一届美国政府可能实施的对华贸易政策,并在此基础上提出若干对策建议。

特朗普的商人政治学

【摘要】特朗普是一个成功的商人，在竞选期间，他曾多次向选民允诺将在主政时复制其商业帝国的成就，“让美国再次强大”。可以想见，毫无从政经验的特朗普将在很大程度上运用他的经商之道治理国家和处理外交关系。总统特朗普是否将延续其商人本色？执政理念是否会受到其商学思维的影响？通过回顾特朗普的经商之路，可以为研判他未来的政策方向带来启示。本文简要分析了特朗普在商业上的成败及其经营理念，并透过他的经商背景和特点剖析他的对华政策。

一、特朗普其人

美国当地时间 2016 年 11 月 8 日，商人明星唐纳德·特朗普(Donald J. Trump)当选为美国第 45 任总统。特朗普向来引人注目，早在迈入政坛之前就已是美国家喻户晓的新闻人物，50 多年来一直是媒体商业版和娱乐版的头条人物。当选总统之前，特朗普是知名房地产开发商，旗下坐拥众多公寓大楼、豪华酒店和赌场。他的著作《交易的艺术》一书在畅销榜上大卖 52 周，使他在 80 年代就获得了商业大亨的头衔。二十多年后，美国的年轻一代则主要是通过他领衔的电视真人秀《学徒》(The Apprentice)(2006—2015)认识了这个聚光灯下的大老板。此外，让“特朗普”名声大噪的还有他

的选美、桌游、牛排以及一系列成功的投资项目。然而，在特朗普的商业帝国中，他最重要的角色还是特朗普集团的首席执行官和特朗普娱乐度假中心(现已归入伊坎企业麾下)的创办人。

特朗普出生于1946年，纽约市皇后区。初中和高中就读于纽约军事学校。毕业后就读于宾夕法尼亚大学沃顿商学院房地产专业，于1968年获工商管理学位。受益于美国政府当时颁布的一项针对高等院校学生的延期服役政策，特朗普得以免服兵役，远离了越南战争。在沃顿商学院读书期间，他已经开始在父亲弗雷德·特朗普的公司(Elizabeth Trump & Son)打工。弗雷德·特朗普广受敬仰，他在纽约布鲁克林区和皇后区建造了大批中产阶级居住区，使得这些地区焕然一新。有报道称，在他1989年去世时，身家达2.5亿至3亿美元。

1971年，特朗普从父亲手中接手公司，并改称为“特朗普集团”。特朗普比他父亲眼界更高，把整个家族企业搬迁至纽约商业中心曼哈顿，并将公司业务从住宅房地产拓宽到更大规模的高端建筑开发项目。为实现这一目标，特朗普决定增加债务融资，将旗下诸多房产抵押，用以投资新的建筑开发项目。

在曼哈顿，特朗普早期的一大成就是拯救了濒临破产的海军准将酒店(Commodore Hotel)。1980年，酒店在整顿装修后重新开张，变身为纽约君悦大酒店。为了实现公司转型，特朗普签下了不少使他日后名声大噪的协议，包括与纽约市政府签下的一份40年减税协议。1983年，特朗普大楼竣工，楼高68层，为纽约的天际线添加了一道靓丽风景。

宾州中央铁路公司破产后，特朗普买下了该公司的一块地皮，在此修建了贾维茨会议中心。他还重修了中央公园的沃尔曼滑冰场。1989年，他收购了泰姬陵赌场，然而与他之前的表现相比，这一步显然走得不够明智。

1991年,他为了经营赌场而负债累累。濒临破产之际,他与赌场债权人交涉,将赌场一半的所有权拱手相让,以减轻压在身上的债务。

二、商场起伏

80年代,就在特朗普的事业蒸蒸日上之时,他首次尝到了挫败的滋味。他在曼哈顿买下了一间酒店和一幢公寓楼,计划改建为独立公寓,却因房租管制法限制而告吹。后来,他想斥资8800万美元在曼哈顿建造影视城,因为遭到市民的强烈反对,最后无疾而终。90年代,纽约房地产市场开始萎缩,特朗普商业帝国的业绩也随之逐渐开始下滑。

90年代初,美国经济整体萎靡,纽约经济更是停滞不前,各种因素导致特朗普的收入状况不甚理想,使他无法偿还每年用在经营上的3亿美元债务。很多评论人士认为,特朗普在1988年收购泰姬陵赌场和开设连锁赌场的计划,正是使他陷入债务泥潭的开端。不管原因何在,特朗普没钱了。“特朗普集团和旗下子公司负债高达90亿美元,而特朗普个人负债则达9.75亿美元。”

特朗普没有申请破产,而是找了他的主要债权人,重新商议还款方式。他运用自己高超的谈判技巧,成功说服了银行,让他们相信此时即使收回那些抵押房产,也无法从中盈利。最终银行同意将偿还期限延期五年,还额外借给特朗普6500万美元,让他得以继续经营。为了偿还一部分债务,他卖掉了旗下的航空公司、他的私人游艇、广场饭店的股权,甚至把自己在佛罗里达的海景房改建成了度假中心。

1990年,特朗普集团赤字减至50亿。他运用余额抵押的方式不断地重复抵押自己的房产,还旧债的同时投资新业务。1991年至1992年,他的特朗普泰姬陵赌场、特朗普广场酒店和两座位于大西洋城的赌场,根据美国

破产法案第 11 章规定申请了破产保护。特朗普再一次通过谈判改变了还债方式。为了让泰姬陵赌场继续经营,他不得不将其中 50% 的所有权转让给债券持有人。1995 年,他将大西洋城的三座赌场合并为一家公司,改名为特朗普娱乐度假中心。

1995 年,特朗普迎来了转机,他将旗下的特朗普酒店和赌场有限公司的 1325 万股份以每股 32.5 美元的价格出售,赚取了 2.9 亿美元的利润。与此同时,他经营的君悦大酒店大获成功,于是他以 1.4 亿美元的价格将酒店卖回给了凯悦酒店集团。1995 年,他买下了位于华尔街 40 号的曼哈顿银行大楼,声称只花了一百万美元。这个数字未免不实,但基本可以肯定的是他确实以极其优惠的折扣价买下了这栋建筑。据《福布斯》杂志报道,该大楼现在价值 5.3 亿美元。

三、特朗普的经商理念

美国商业网站 Business.com 的记者蒂姆·施密特(Tim Schmidt)将特朗普描述成“当今美国资本主义的腐朽化身”,称其是一个“爱吹牛皮的老古董、诡计多端的投机分子”。他将自己对特朗普的厌恶之情洋洋洒洒写了大半页,最后总结说:“特朗普代表着一种典型形象,他头脑清晰,作为商人手腕老练,血液中流淌着曾让这个国家变得强大的冥顽不化的利己主义”。

同时,施密特也列出了他眼中特朗普的主要成就和对美国的贡献。“他一手拯救了一度陷入衰退的城市,推动了本地经济,创造了数万工作岗位。”

为了进一步分析特朗普的复杂人格,施密特以他个人观点总结了特朗普的五大经商理念:

(1) “应当自力更生。”——特朗普因为这句话而备受批评。批评者认为特朗普从父亲弗雷德·特朗普手中继承了公司,他的成功并非靠一己之

力获得。但值得注意的是,虽然弗雷德·特朗普在纽约颇为出名,却远不及其子唐纳德·特朗普在全球范围内的知名度。此外,据《福布斯》杂志报道,特朗普的净资产在1980年已经是他父亲在1999年去世时的净资产的十倍以上。

(2) “赢了就赢了,输了还是要赢。”——特朗普历来擅长谈判,他总能取得对自己有利的结果。批评者说他为了成功,时常以牺牲他人利益为代价。

(3) “一切债务都可以谈判,不然就等着破产吧。”——为了让在纽约郊区当地头老大的家族企业能更进一步发扬光大,成为世界级大企业,特朗普不得不在谈判磋商时使出浑身解数,用尽一切合法手段争取最大利益。

(4) “利用自己做宣传,一言一行都在为自己代言。”——显然,特朗普是美国历史上曝光率最高的商人之一,时常是真人秀和媒体报道中的热点话题。竞选总统后,他在全球范围内的知名度更是迅速高涨。

(5) “出售梦想,而非现实。”——特朗普通过将自己包装成一个成功的世界级商业巨星,将传说变为了现实。

理查德·菲罗尼(Richard Feloni)2015年为《商业内幕》(Business Insider)撰文“从特朗普1987年著作《交易的艺术》中看他的经商理念”,其中列出了特朗普的几个主要经商特点:

(1) 敢想敢做。特朗普认为大部分人都目光短浅。

(2) 针对劣势做好应对措施,优势自会显现。除非你能应对可能发生的最坏后果,否则就不要谈这笔生意。只要确保后路安稳,就要向最高目标和最大赢面进发。

(3) 最大化自己的选择——不要扎进死胡同,吊死在一棵树上。要懂得把握态势、随机应变,能够随时在新机遇出现时掉头转向。

(4) 了解市场——充分的调研让特朗普感到颇为自豪,在迈出下一步之前,他总是尽力收集多方资料和意见。

(5) 用活筹码——谈生意时你得始终展现赢者气势。

(6) 提高地段价值——在房地产行业,地理位置决定一切。但特朗普则认为,即使是一块普通的地块,也可以做好做大,提升价值。

(7) 广而告之——谈下一笔生意后,大肆宣传会提升其价值。这也能说明为何特朗普集团的一举一动总是沐浴在镁光灯之下。

(8) 懂得反击——若能通过友好磋商达成交易,那自然再好不过。不过,即使有时对抗会导致情况变得更糟,特朗普还是主张在必要时予以回击,并相信与其认输,不如据理力争,这样更能成功。

(9) 说到做到——你可以在谈判过程中吹吹牛,但总有一天,你必须兑现承诺,不然就等着名誉扫地。

(10) 控制成本——弗雷德·特朗普的成功秘诀之一就是他总是小心翼翼地降低成本。特朗普从他父亲那里继承了这一点。

(11) 开心最重要——特朗普享受谈生意的过程,也非常喜欢胜利的滋味。

四、特朗普双重身份下的利益冲突

理论上说,特朗普集团不应与特朗普政府有任何关系。美国法律专家和媒体均指出,特朗普若是在成为美国总统的同时还经营着特朗普集团,必然会引发利益冲突。

尽管特朗普承诺会将公司经营权交给子女,但这当中问题重重。首先,他允许其子女加入过渡团队,也就是说特朗普集团的决策者拿着政府工资,并能持续和特朗普本人保持密切联系。其次,就算他的子女不直接加入执

政班子,他们也有可能和自己的父亲商讨公司事务。

大部分法律专家呼吁特朗普设立保密信托,将他所有的投资和公司管理权全权托付给子女,而其子女们在法律规定下,不可以与他们的父亲谈论公司事务。

一些美国人还呼吁特朗普出售所有的资产,以彻底划清政商界限。但专家认为这样可操作性不强,要让特朗普在短期内将旗下资产全数出售显然不太现实。

目前最有可能发生的情况是特朗普设立保密信托,将企业交予其子女管理。尽管很多人认为他会违反保密原则,但在美国,除非你有证据否则就不能定罪。恐怕只有时间能证明,特朗普能否完全从他习以为常的老板角色中走出来,专注于治理国家。

笔者预测在特朗普执政期间,利益冲突难以避免,因为作为公司高层,特朗普与他的企业有着千丝万缕的关系,而且他完全有可能以总统身份再次与生意上的伙伴会面并进行谈判。

可以毫不夸张地说,特朗普富可敌国,他的资产堪比一个小国的国民生产总值。特朗普公司的业务范围涉及房产、赌场、酒店、开发项目,以及商品、媒体、各类活动等等,他直接或间接地与成千上万的人和企业,甚至国家打过交道。尽管如此,他与中国间的贸易往来并不多,仅有的一些也局限于他本人参与不多的生意。

特朗普所拥有的位于曼哈顿第六大道的高楼里,至少有一座是由中国银行参与投资的。在纽约第五大道上的特朗普大楼里,开着一家特朗普商店,里面出售着中国制造的特朗普纪念品、T恤和玩具。特朗普牌领带也是中国制造的。据美国《金钱杂志》报道,部分特朗普牌西装也是中国制造。但与其公司整体业务规模相比,特朗普集团与中国间的生意可谓无足轻重。

五、特朗普的对华态度

竞选期间,特朗普不止一次指责中国贸易不公,控诉中国人抢走了美国人的饭碗。他曾誓言要把这些流失的工作岗位重新带回美国,提高对中国的进口关税,还说要给在海外开设工厂的美国企业增设罚款。他公开批评美国政府在过去的许多重大国际事务中谈判失利,大有要重审包括北约在内的一系列国际公约的架势,甚至意欲重塑美国在国际社会扮演的角色。尤其在中美关系方面,特朗普极有可能大动手脚。

(1) 国际协定/组织

记者亚伦·哈金(Aaron Hankin)在2016年写了一篇题为“特朗普经济政策”的报道,其中写道:“特朗普在竞选期间的主打话题之一就是美国的对外贸易。他批评前任政府签订了许多对美不利的协议,摧毁了美国的制造业。”在特朗普看来,对美国不利的协议包括:伊朗核协议、跨太平洋伙伴关系协议(TPP)、北大西洋公约组织(NATO)、北美自由贸易协定(NAFTA)和世界贸易组织(WTO),尤其是在对华贸易上颇有微词。特朗普似乎相信他可以把他的商界经验和谈判技巧带入白宫,签署更多对美国更为有利的协议。他曾多次在此问题上提及中国,认为美国在对华贸易上的相关协议几乎都为亏本的买卖。

(2) 顾问人选

特朗普选择政策顾问的标准似乎和选公司员工差不多。他的选择对象多数集中在那些拥有相关行业经验的亿万富翁和将军之中。特朗普本身就是个政治门外汉,在组建幕僚团队时,他似乎也倾向于选择那些和他类似、没有从政经验的人。

(3) 税制改革

特朗普宣称要把公司营业税由 35% 降至 15%，以振兴本地企业，希望能够创造更多就业机会。他还说为了把工作机会带回美国，要向那些在海外运营的美国企业增税，包括在企业盈利中征收 10% 的汇回税。他再一次将矛头对准了在华美资企业，如果他们不撤厂回国，就威胁增收税收。

(4) 对华进口关税

特朗普威胁要向中国进口商品提升 45% 的关税。评论人士警告说这种行为将有可能引发贸易战，中国也会反过来提升美国进口商品的关税，或是强制美企离开中国。不过，特朗普已经威胁要向驻华美企增税，既然这些企业已经被威胁要离开中国，那么也可以说他们避免了被中国政府制裁的可能性。

(5) 谈判技巧

在特朗普的经商之路上，尤其是 90 年代，他曾一度濒临破产。不过他没有就此认输，而是找到债权人多次协商债务条款。有一次，他不止说服了他们将偿还期限延期五年，还从他们那里额外获得了一笔几千万美元的贷款。毫无疑问，特朗普是个谈判专家。从他过去的商业项目规模来看，他已经习惯了大数额的交易，这意味着即使上升到国家层面的贸易谈判，也和他作为商人期间所经历的谈判没有太大差别。根据特朗普一直以来的对华言行，很显然他准备将中国拉上谈判桌，对中美贸易关系重新进行谈判。

(6) 好斗个性

特朗普自诩为斗士。在他的一系列著作中，他都明确表明自己面对冲突时不会逃避，而是会选择抗争到底。这份好斗心倒未必会用在部署军事力量上，而是指特朗普会把包括中国在内的美国贸易伙伴叫上谈判桌，为美国贸易争取最大利益。

特朗普争强好胜。他不止一次强调自己热衷于谈判,不仅仅因为这能为他带来财富,更是因为他享受胜利带来的喜悦。笔者认为特朗普领导的美国新一届政府,很有可能会套用商业思维,将美国的贸易伙伴拉上谈判桌。接下来,特朗普会运用自己五十年来的成功从商经验,不断重复谈判,直到他觉得自己击败了对手。

本文作者:安东尼(Antonio Graceffo) 翻译:郭东豪

特朗普上任后的中美经贸关系评估

美国总统特朗普在竞选期间多次在贸易问题上指责中国,并提出上任后将宣布中国为“汇率操纵国”。外界普遍对特朗普上任后的中美经贸关系持悲观态度。为了进一步研判特朗普的对华经贸政策,展望中美经贸关系的走向,思考我应对之策,上海市美国问题研究所召集复旦大学、上海财经大学、上海大学的专家学者进行研讨。专家研判认为:特朗普对华发动“贸易战”有坚实的国内外基础,其可能性不容低估,其核心目的是扩大美国就业,我国应从多方面做好应对准备。

特朗普对华发动“贸易战”有坚实的国内外基础

第一,美国部分民众和学者认为美中贸易损害了美国的就业。复旦大学经济学院副教授李志远指出,特朗普上台的民意基础是那些受到冲击的制造业工人,而这些人中受到冲击最为突出的是那些原本工资较低、参加工作时间较短的工人。这些人普遍接受的一个观点是中美贸易损害了美国的就业。特朗普上台后,需要在一定程度上取悦这些选民。此外,从学术研究而言,不少美国学者通过学术文章也认为中美贸易对于美国制造业就业存在负面影响。

第二,特朗普经贸团队成员对华持负面观点。特朗普在经贸领域的政

策团队基本搭建完毕,主要成员包括:白宫国家贸易委员会主任彼得·纳瓦罗(Peter Navarro)、商务部部长威尔伯·罗斯(Wilbur Ross)、贸易代表办公室代表罗伯特·莱特希泽(Robert Lighthizer)、财政部部长史蒂文·穆努钦(Steven Mnuchin)和国际谈判特别代表贾森·格林布拉特(Jason Greenblatt)。复旦大学美国研究中心教授宋国友指出,新设立的白宫国家贸易委员会将主导美国贸易政策的顶层设计,而商务部将负责具体的执行。

上海大学经济学院教授何树全对特朗普经贸团队成员的涉华观点进行了梳理,认为这些成员普遍倾向于贸易保护主义,在经贸领域对中国持负面观点:

白宫国家贸易委员会主任彼得·纳瓦罗认为中国的一些政府行为,例如出口补贴、汇率操纵等导致了贸易不公平。中国对外贸易顺差或者美国贸易逆差,很大部分都是中国的政策行为导致的。纳瓦罗基本上认为中国是一个操纵汇率的国家,同时也认为中国的汇率制度存在问题。

商务部部长威尔伯·罗斯认为中美贸易是零和的,中国获得很多好处,对美国而言就一定会有损失。他的一些观点在提名前后发生了变化,比如说他在提名前表示支持 TPP,后来又表示反对,提名前他认为中国的汇率没有被低估,获得提名之后,他认为是低估了。

贸易代表办公室代表罗伯特·莱特希泽认为中国未能遵守世界贸易组织(WTO)规则,中国很多政府行为导致了贸易不公平。他强调利用国内法律采取一些救济措施,或者进行双边谈判,而不是通过 WTO 这样的国际平台。此外,他也认为中国是汇率操纵国。

财政部部长史蒂文·穆努钦也反对多边贸易协定,支持双边贸易协定。财政部对于贸易政策没有明确的观点,会支持特朗普的言论和贸易政策。一旦商务部和美国贸易代表认定某个国家是汇率操纵国,财政部不会提出

异议。穆努钦认为自由贸易是双向的,中国开放的程度要和美国开放的程度相同。

第三,国际社会的逆全球化浪潮有利于特朗普实施贸易保护主义政策。何树全教授指出,在美国和欧洲,反对自由贸易、反对全球化已经形成一种浪潮。反全球化已经从民间组织层面的呼声上升到政府层面的立场,英国脱欧、特朗普上台,以及今年法国和德国大选之后右翼势力影响力进一步上升,都是这种倾向的体现。这种国际环境有利于特朗普推动贸易保护主义的政策。

特朗普对华经贸政策展望

一、特朗普对华经贸政策的核心目的是提高美国就业。为了实现这一目标,特朗普政府可能从以下领域采取措施:

1. 对华“贸易战”中关键的将是汇率战。复旦大学经济学院沈国兵教授指出,一般的贸易摩擦是个体之间、企业之间的冲突,但汇率战是在国家层面进行,要求国家一次性应对,美国提出汇率重估,我将面临严峻挑战。汇率将重新成为中美中短期内经贸摩擦的爆发点。

2. 与中国争夺外国直接投资。美国将通过减税、减少离岸外包、强迫企业回美国设厂等措施,吸引制造业回归和外国直接投资的回流,通过这种方式来提高美国的就业。

3. 从知识产权保护和服务领域对我进行“敲打”。复旦大学经济学院教授沈国兵认为,知识产权保护方面的制裁对企业是毁灭性的,这与反倾销不一样。一国对企业进行反倾销调查,企业可以选择去别的国家,但是一旦裁决企业在知识产权方面有侵权行为,企业的产品就不允许销往世界上的任何国家,这对企业的影响是毁灭性的。美国对我服务领域的“敲打”主要

将集中在金融服务业,美国会进一步要求中国对金融服务业开放。

二、美国对华“贸易战”将分阶段、有重点地展开。复旦大学经济学院教授田素华指出,将来的“贸易战”会分阶段进行,先尝试针对某个行业的某类企业采取措施,针对企业的个案将会增多,针对整个行业的行动可能性不大,因为如果这样做,美国的损失也很大。

三、特朗普政府注重以双边谈判的形式处理经贸问题。何树全教授指出,特朗普虽然声称要退出 TPP,但不会不承认所有条款。特朗普只是不想与这么多国家一起对话,他更喜欢双边的对话。罗长远教授也指出,中国需要做好与美国直接谈判的准备。特朗普是一个商人,商人追求重商主义。重商主义除了限制进口,另外一个特点就是扩张出口。扩张出口的空间就在中国。特朗普放弃跨 TPP 非常明智,因为 TPP 成员国中除了美国和日本,其他国家的市场都很小。特朗普需要能够给美国带来实际利益的 TPP,从这一角度出发,他可能会与中国进行直接谈判。限制进口可能是特朗普的一个筹码,用来逼迫中国进行贸易谈判。

中国的对策

对“贸易战”的内涵做出明确的界定。宋国友教授指出,我们需要在中美“贸易摩擦”和“贸易战”的区别、“贸易战”是单边行为还是双向互动、何种力度上的反击是“贸易战”等问题上做出进一步明确的界定。

“两手抓”应对可能爆发的“贸易战”。宋国友教授指出,一方面,我们需要通过显示自身的战略决心和可施加的惩罚手段,劝说美国不要打“贸易战”。另一方面,对“贸易战”的到来做好应对准备。在此基础上,多位专家提出了具体的应对措施:

1. 确定我可对美国哪些行业、企业进行制裁。何树全教授建议我要尽

快确定可以对美国的哪些行业和企业进行制裁,做好预案。比如说可以制裁美国的大豆行业,因为我们从美国进口大豆比较多,还可以有针对性地制裁一些大企业。宋国友教授提出,我在确定制裁的企业时要考虑其地缘性,对民主党州企业的制裁可能无法成为我对特朗普施压的筹码。

2. 加快我与其他一些国家的双边自贸谈判进程。罗长远教授认为这种方式可以使中国和美国谈判有更多的回旋余地。

3. 以主张强制转移应对美国打“知识产权”的牌。沈国兵教授指出,强制转移是发展中国家应对知识产权的一个重要手段。我们坚持主张中国是发展中国家,享有豁免权,外国公司进入我们的市场时必须把专利强制转移给我们。

4. 把握美国退出全球化的机遇。李志远副教授指出,美国退出全球化将会损害美国企业的竞争力,我应把握这样的机遇,在全球化较弱的领域和地区推进与中国的分工,推动中国企业向价值链的上游走,使企业更加全球化。为此,需要在内部改善中国企业参与全球分工的条件,降低成本(如服务业、进口原料、负面清单等)。

5. 不必过于担心美国企业的回流,需要继续推进国内经济改革。田素华教授根据自己的调研指出,海外投资选择进入特定的市场,不仅仅是劳动力因素的驱动,制度是否匹配更加重要。美国的劳动力懒散、工会强大、政府效率低,这些因素都会阻碍美国企业的回流。专家普遍认为我需进一步推动国内经济改革,具体领域包括进一步向民营企业开放国内市场、深化自贸区改革、加快产业升级、改善进出口贸易服务措施等等。

联系方式：

上海市美国问题研究所

地 址：上海市淮海中路622弄7号社联大楼201室

电 话：86-21-53068153

传 真：86-21-53067106

电子邮件：siassias2015@163.com
