



Benjamin Sauter 在《交易者杂志》专栏中倡导“对 CFTC 进行反击”

2020 09 3

刊物: *《交易者杂志》*

面对美国商品期货交易委员会 (CFTC) 的传票，公司通常的应对方式是进行合作。但是，合作的结果往往是走上了一条“不断屈服”的不归路。高博金律师事务所的 Benjamin Sauter 在《交易者杂志》的一篇专栏文章中解释说，其实还有一种备选策略能取得成功。

正如他所写到的，CFTC 对公司采取的两个主要策略是：以很少的代价强加成本高昂的传票；以及违背公司意愿公开各项调查和未经证实的指控。这两点一般足以阻止任何一家公司挑战 CFTC 的权威，进而耗尽公司资源并最终迫使其屈服。

但是，CFTC 自身也存在压力。如果公司早早意识到 CFTC 其实缺乏预算来提起大量诉讼案件，就可以改变权力格局，采取一系列反击策略，例如成本转移、抢占公共叙事的先机以及质疑 CFTC 看似全面但往往站不住脚的法律理论等。Sauter 认为，通过坚定立场，公司可以提高自身的地位，在与 CFTC 的对抗中取得更好的结果。

[点击此处阅读全文。](#)