

06商务师利用规则十大经典贸易案例分析一 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/34/2021_2022_06_E5_95_86_E5_8A_A1_E5_B8_c29_34553.htm 提起中国入世，我们的第一反应往往是“进口车什么时候降价？进口商品会不会更便宜？”这没有错。但我们常常忽略一个事实：全球化中的中国不应只扮演消费者的角色，还应是有竞争力的生产者。因此，对中国企业来说，重要的是正视现实，最大限度地利用规则为自己争取利益。入世时刻，解读曾经发生过的贸易纠纷，或许会对我们有所帮助。

柯达攻击富士 案由 故事发生在一个极端的背景条件下乌拉圭回合。日本对彩色和黑白胶卷的进口关税承诺降到了零，即外国产品，如美国柯达进入日本市场已经不存在任何障碍。富士和柯达是世界上胶卷业的两个霸主，在日本市场上，柯达每时每刻都在寻找机会击败对手。在市场准入问题上，柯达很难挑剔日本。那么如何利用WTO规则寻找打败对手的突破点呢？柯达使用了GATT第23条1款。美国说日本并没有违背WTO的某一特别的义务条款，日本实现了其在历次回合中关于关税减让的承诺。但是，日本政府关于胶卷销售的措施，却使美国因日本在肯尼迪回合、东京回合和乌拉圭回合中所作的关税减让而应带来的好处正在丧失或减损，这一点违背了GATT第23条1款。具体地说，美国指责的日本限制流通的措施，鼓励并促进了日本胶卷市场销售体制从多种商标的大商场出售转变到单一商标的专卖销售，从而制约了进口胶卷的销售能力，妨碍了柯达的市场开拓能力。

裁决 美国在该案中败诉。WTO专家组认为，要确定某一情况在谈判时是否可以预见，最简单的

办法就是看这一情况是在谈判前出现的还是在谈判后出现的。日本用充分的材料证明了在谈判过程中，专卖销售体制已经存在。 点评 这一案例说明，即使在零关税下，企业依然需要像柯达那样运用规则争取市场，也能够像富士那样运用规则抵制冲击。 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