

十大经典贸易案例分析 PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/463/2021_2022__E5_8D_81_E5_A4_A7_E7_BB_8F_E5_c28_463066.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。解读曾经发生过的贸易纠纷，或许会对我们有所帮助。

一、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。

二、美日汽车贸易战案由1995年5月16日，美国政府单方面宣布，根据美国1974年贸易法301节、304节（即单边报复制度的“301条款”），将对来自日本的豪华轿车征收100%的关税。日本车占有美国市场1/4的份额，而美国车仅占有日本市场1.5%的份额。在双方的汽车零部件贸易中，美国则有128亿美元的逆差。1993年7月，日本虽然同意谈判解决汽车市场的开放问题，但实际上却拒绝与美国进入谈判程序。因此美国采用这样的措施，要求日本向世界汽车商开放市场，而且要求日本市场应该具有相应的透明度和竞争性。这涉及世界贸易中的一个原则问题：美国依据“301条款”进行报复的单边性与世界贸易组织争端解决制度的多边性是否相容？简言之，美国在世界贸易组织争端解决机构作出决定之前，是否有权单方面作出制裁决定并实施制裁措施？

出于对美国单边报复制度的不满，1998年11月25日，欧盟根据WTO规定起诉了美国，认为“301条款”与WTO的相应规定不符，造成了欧盟利益丧失或受损，也损害了关税及贸易总协定和世界贸易组织的目标。裁决专家组最终裁决，美国不可以在世贸组织争端解决机构作出决定之前单方面确定制裁措施，但“301条款”并不违反世界贸易组织和关税及贸易总协定的有关规定。这一裁决，使得美国事实上仍然可以运用“301条款”对其他国家实行贸易制裁和威胁，尤其是对世贸组织的非成员国进行单方的制裁。点评中国入世后，虽然

我们将来面对的贸易争端可以在世界贸易组织的多边框架下获得相应的解决，但也要注意诸如美国实施“301条款”这样的单边制裁行为对我们的危害。在遇到这样的情况时，应据理力争，联合其他受到损害者共同提出申诉，根据世界贸易组织解决争端的多边机制维护中国的利益。

三、韩国酒税案案由

根据韩国酒税法，韩国对国内烧酒征收35%的税，而其他进口蒸馏酒（威士忌、伏特加、郎姆酒等）的税率是100%。欧共体和美国认为韩国违背GATT1947的第三条第2款，即国内税的国民待遇条款。本案的关键是确定威士忌、伏特加等蒸馏酒和韩国的传统烧酒是否是相同产品。因为根据GATT第3条2款，只有在对相同产品征税高于国内产品的情况下才可以援引此款。如果不是相同产品，征收不同的税是理所当然的。在准备中，韩国律师特意向日本咨询（日本曾有过类似的案件），什么样的人适合作为该案的专家。日本给出了一个非常具有实践意义的建议。日本说，既然此案涉及的是酒类，专家本身应是饮酒者，那么他就可以品尝出威士忌和烧酒的区别。另外，韩国认为，为了证明烧酒和威士忌等不是相同产品，可以从价格差价上入手。威士忌比烧酒要贵12倍。按照反垄断法的一般规则，存在如此巨大价格差距的两种产品是不构成竞争性和替代性的（进而不是相同产品）。韩国认为如果专家组中有一个具有反垄断法背景的律师在，那将有助于从相同产品的认定上为此案打开缺口。韩国也从各个方面积极准备应诉材料。例如，在一本当时欧共体出版的《向韩国出口食品导读》中发现了最为有力的证据。这本书中讲述了烧酒和威士忌等酒的不同。此外，韩国注重了每个细节，例如，在听证会上，韩国为了克服语言的困难，认

真准备了书面材料，所有问题的回答均按书面材料进行。裁决很遗憾，这个案子最终结果是韩国败诉。但韩国在此案中积累了大量实战经验，为本国以后处理国际贸易纠纷提供了帮助。点评 中国企业已经遭受许多双边纠纷，但是，我们实战的经验和能力还是不够的。因此，对于我们来说，学会使用贸易争端解决机制是当务之急。

四、美国钢铁反倾销案

案由 1996年，由于对美钢铁进口的迅猛增长，美国的钢铁公司就通过行业协会向美国政府表示了对于此种状况的高度关注，要求进行反倾销调查。美国钢铁学会为了保证政府顺利发起反倾销调查，提供了各方面的详细材料。1998年，一系列和钢铁危机有关的立法草案被提交到美国国会。1999年1月5日，美国总统向美国国会提交了行动计划，在行动计划中，总统保证采取行动保护美国的钢铁业，并保证在以后避免这种进口增多现象的出现。美国政府还为了钢铁行业的利益去和俄罗斯进行谈判，最后达成了协议。点评 当国际贸易争端发生时，企业首先要做的并不是要到WTO对簿公堂，而是先要通过国内行业组织、商会向政府游说，寻求支持。尤其学会利用有利于自己的法律依据，尽力开拓讨价还价和斡旋妥协的谈判空间。

五、美印羊毛织物摩擦案

案由 美国强制实行了过渡性保护措施，从1995年4月18日开始限制进口印度的羊毛织物男工衬衣和女式衬衣。在措施实施以前，美国和印度就前者的主张，进口羊毛织物男式衬衣和女式衬衣会对国内企业引起严重损害进行了磋商。由于磋商没有产生令人满意的解决办法，印度就把案件提交给世贸组织解决。裁决 在审核事实之后，专家组发现，在认定增加进口是否会引起对国内企业的损害时，美国没有审查在纺织品与服装协议第六条

中列出的全部经济变数。在认定损害国内企业和增加进口之间因果关系时，必须把这些变数考虑进去。美国也没有像条款要求的那样审查对国内企业的损害是不是顾客喜好变化或技术更新的结果。因而，专家组得出结论，美国实施临时性保护措施，违背了纺织品与服装协议规定的义务。美国执行的专家组的决议，撤销了过渡性保护措施。点评 纺织品与服装协议要求对进口纺织品和服装进行歧视性限制的国家在10年期限内逐步取消限制，结束时间是2005年1月1日。虽然协议的目标是促进取消这些限制，但是允许进口国采用过渡性的保护措施”限制进口，如果某些种类纺织品的进口对生产同类产品的本国企业带来了“严重损害的危险或构成了实际威胁”。协议的第六条陈述了经济因素（例如，产量、生产率、产能的利用、库存、市场份额、出口、工资、就业、国内市场价格、利润和投资方面的变化），在决定增加进口是否会引起损害时，这些因素都必须考虑进去。协议还进一步规定，如果严重损害或实际威胁是由其他因素引起的，比如技术更新或顾客喜好的变化，此类保护措施不得强行实施。

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