

推荐：外销员必知的十大经典贸易案例详细分析 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022__E6_8E_A8_E8_8D_90_EF_BC_9A_E5_c28_645834.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。 . 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