

6

*Case Study on
International
Business Practice*

国际贸易实务 案例教程

(双语)

易露霞 方玲玲 尤彧聪 主编

Case Study on

International

Business Practice



清华大学出版社

21 世纪国际经济与贸易学专业新编教程
国际贸易实务国家级双语教学示范课程辅助教材

6

*Case Study on
International
Business Practice*

国际贸易实务 案例教程

→ (双语)

易露霞 方玲玲 尤彧聪 主编

Case Study on

International

Business Practice

大学出版社
北京

内 容 简 介

本书是为培养涉外经济部门所需的既能熟练掌握外贸专业知识,又能熟练运用专业英语从事进出口业务
的复合型人才而专门编写的教材,可以与《国际贸易实务双语教程(第2版)》(易露霞等编写,清华大学出
版社出版,2010)配套使用,也可以作为国际贸易实务案例双语课程教材单独使用,旨在帮助学习者在熟练
掌握专业知识的基础上用英语进行商务活动,并熟练掌握国际贸易相关条款和惯例。

本书共分12章,每章包括3个部分。第一部分为案例精选,结合相关知识点,详细分析纠纷、摩擦、问
题等产生的原因,及解决这些纠纷、摩擦、问题的理论依据;第二部分为案例思考题,题量适中,难易适中;
第三部分为思考题答案,分析到位,有利于读者自学。

本书可作为高等院校经济管理类学生学习国际贸易实务的辅助教材,也可作为从事国际贸易工作的专业
人士的自学参考书。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务案例教程(双语)/易露霞,方玲玲,尤彧聪主编. —北京:清华大学出版社,2010.8
(21世纪国际经济与贸易学专业新编教程)

ISBN 978-7-302-23283-4

I. 国… II. ①易… ②方… ③尤… III. ①国际贸易-贸易实务-案例-双语教学-高等学校-教材
IV. ①F740.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第147620号

责任编辑:杜春杰 王 威

封面设计:刘 超

版式设计:魏 远

责任印制:王秀菊

出版发行:清华大学出版社

地 址:北京清华大学学研大厦A座

<http://www.tup.com.cn>

邮 编:100084

社 总 机:010-62770175

邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者:北京市清华园胶印厂

经 销:全国新华书店

开 本:185×260 印 张:17 字 数:390千字

版 次:2010年8月第1版 印 次:2010年8月第1次印刷

印 数:1~4000

定 价:29.00元

产品编号:036063-01

前 言

随着对外开放步伐的加快，我国与世界各国的经济贸易往来越来越频繁。在中国对外贸易高速发展的同时也出现了许多贸易摩擦，一些外贸经营企业由于风险防范意识薄弱、不熟悉国际贸易惯例等原因，也交出了高昂的“学费”。特别是从2005年7月1日起，中国外贸经营权的进一步放开——由“审批制”改为“登记制”，越来越多的企业加入到了外贸进出口业务的经营中。但这些企业也很容易出现各种各样的问题，其中的经验教训非常值得深思。在学习过程中，如何把理论知识转化为实际能力，培养和提高分析、解决问题的能力，一直都是高等教育探讨的课题。如果仅仅单纯地通过书本学习，而不能结合问题来学习，很难实现高要求的目标。要学好国际贸易实务课程，除了要掌握好基础理论、基本知识、操作技能和国际贸易惯例之外，还要有意识地培养和提高学习者分析和处理实际业务问题的能力。案例教学可以启发学习者深入思考，激发学习热忱，实现教学目标。

如今，复合型外贸人才正在受到社会的热捧。英语作为国际交往中的通用语言，在国际经济贸易领域发挥着日益重要的作用。然而，仅仅具备良好的外语语言能力是远远不够的，还必须掌握国际经济贸易专业知识，并能够将外语语言能力与专业知识有机结合，融会贯通，这样才能适应当今激烈的市场竞争。随着金融危机的发展和变化，我国不得不面对日益严重的贸易争端问题，这本双语案例参考书，可以为学习相关专业的学生以及从事相关工作的专业人士提供一个很好的解决贸易争端问题的指导，同时，也为尽可能避免对外贸易中的各种摩擦提供一个案例学习平台。

由于金融危机的影响，国内外对外贸人才的需求提出更高标准：要求其在熟练掌握专业知识的基础上，可用外语进行业务磋商，利用网络营销开展全球贸易，并且能够熟悉掌握国际贸易相关条款和惯例。可见，对于国际贸易专业的学生来说，提高自身的综合素质是目前最为迫切的任务。而摆在高校教育面前的一个迫切的任务就是如何应对全球经济一体化所提出的新要求，培养更多复合型外贸人才，具有能够应对各种复杂多变的外贸问题的能力。正是基于此目的，我们编写了这本双语案例教学参考书。

本教材有以下几个特色：

1. 中英文对照。本书兼顾外贸专业和非外贸专业人员的需要，所有案例全部采用中英文撰写，操作性强。用英汉对照的方式来介绍进出口贸易过程中经常遇到的问题和贸易摩擦，为学习者提供一个在学习专业知识的同时提高英语应用能力的平台，使读者能够用已掌握的英语系统地学习专业知识，并用英语分析国际贸易实务中的各种贸易问题，而不是为了学英语而断章取义地学习国际贸易实务英语。

2. 所选用的案例内容全面、新颖，集中反映国际贸易实务的最新发展，这对中国读者来说是非常有益的。本书所选用的案例包括从事国际贸易的意义到纠纷解决整个国际贸易实务全过程，内容全面，具有典型性和普遍性，非常适合双语案例教学。并且所采用的案例都是近几年我国对外贸易领域发生的最新案例，富有时代气息。

3. 为《国际贸易实务双语教程（第2版）》（易露霞等编写，清华大学出版社出版，2010）的配套教材。该双语案例教材分为12章，按照《国际贸易实务双语教程》的内容顺序编排，每章有对应的案例题与案例分析，深入浅出，易于学习掌握。

全书共分12章，每章包括3个部分。第一部分是针对国际贸易实务中的疑点、难点、主要知识点等进行的案例分析；第二部分是案例思考题，供学习者结合《国际贸易实务双语教程（第2版）》所学的知识点，通过案例分析部分的学习，自主分析和解决该部分案例中出现的问题；第三部分是案例思考题的参考答案，目的是为学习者提供一个解决问题的思路。

本书可作为高等院校经济管理类学生学习国际贸易实务的辅助教材，也可作为从事国际贸易工作的专业人士的自学参考书。

编者在编写过程中得到了广东工业大学经济与贸易学院国贸系叶德万、陈原、安砚贞等多位老师的帮助，也得到了国贸专业的学生们的帮助，美国教学专家 Cambel、Mary Klimm、Wayne、Hans Klimm 教授为该书英文校对做了大量工作。另外，编写时，编者参阅了多种国内外相关著作和刊物，在此一并表示衷心感谢！

由于编者水平和学识有限，难免出现差错、疏漏的地方，敬请读者不吝指正。

编者

2010年6月

目 录

第一章 国际贸易简介案例	1
第一部分 案例精选.....	1
案例 1 美—印羊毛织物摩擦案.....	1
案例 2 是否违反了 GATT 规则.....	3
案例 3 因文化差异而引发的误解.....	4
案例 4 为什么西班牙人要烧毁中国鞋.....	5
案例 5 动物保护案例.....	7
案例 6 韩国酒税案.....	9
案例 7 柯达对富士.....	10
第二部分 案例思考题.....	11
第三部分 思考题答案.....	14
第二章 进出口贸易一般程序案例	18
第一部分 案例精选.....	18
案例 1 由于包装条款不妥引起的纠纷.....	19
案例 2 装运单据使用不妥引起的纠纷.....	20
案例 3 如何处理延迟报盘.....	21
案例 4 发盘是否有效的纠纷.....	23
案例 5 关于合同是否成立的案例.....	25
案例 6 合同是否成立.....	28
第二部分 案例思考题.....	28
第三部分 思考题答案.....	31
第三章 国际商品买卖合同案例	35
第一部分 案例精选.....	35
案例 1 中国上海对外工程承包公司与德国供应商因合同问题引起的纠纷.....	35
案例 2 因附加条件引起的纠纷.....	37
案例 3 违约赔偿问题.....	40
案例 4 合同中风险条款引发的纠纷.....	42
案例 5 注意风险条款.....	43
案例 6 合同纠纷.....	45
第二部分 案例思考题.....	46
第三部分 思考题答案.....	51

第四章 贸易术语案例	57
第一部分 案例精选.....	57
案例 1 关于 FOB 条款的纠纷.....	57
案例 2 CIF 条款和 CIP 条款, 哪个更合适.....	59
案例 3 谁应该对弯曲的蜡烛负责.....	63
案例 4 因标识有涂改痕迹引发的纠纷.....	65
案例 5 因延迟提交装运单据而引发的纠纷.....	67
案例 6 因 FOB 术语引起的纠纷.....	69
案例 7 FOB 使用不当引发的纠纷.....	70
案例 8 FOB 合同与无单放货案.....	72
第二部分 案例思考题.....	77
第三部分 思考题答案.....	82
第五章 货物品质案例	88
第一部分 案例精选.....	88
案例 1 关于龙眼产地的案例.....	88
案例 2 因货物标的不妥引发的纠纷.....	90
案例 3 货物标的使用不当引起的纠纷.....	91
案例 4 货物标的误用引起的纠纷.....	92
案例 5 因缺乏对货物样品了解引发的纠纷.....	94
案例 6 关于留存样品问题.....	95
第二部分 案例思考题.....	96
第三部分 思考题答案.....	98
第六章 货物数量案例	101
第一部分 案例精选.....	101
案例 1 因短交货物引起的纠纷.....	101
案例 2 增减装条款的纠纷.....	104
案例 3 因数量条款使用不当引发的纠纷.....	108
案例 4 吨还是公吨.....	109
案例 5 因违反宗教信仰引发的纠纷.....	110
案例 6 因交货颜色不对而引发的纠纷.....	112
第二部分 案例思考题.....	113
第三部分 思考题答案.....	117
第七章 货物包装与标示案例	125
第一部分 案例精选.....	125
案例 1 合同包装条款规定不妥致损案.....	126
案例 2 如何处理商品有变质现象问题.....	128
案例 3 船长签发的提单对船务公司是否有法律约束力.....	130

案例 4 中德大麻品质纠纷案.....	132
案例 5 如何处理工厂没有按照箱子的流水号来编写, 而导致货物到达目的港后, 客户无法区分货物的情况.....	133
案例 6 如何处理海关以侵犯知识产权为由扣留并销毁货物的案件.....	135
第二部分 案例思考题.....	136
第三部分 思考题答案.....	140
第八章 货物定价案例	145
第一部分 案例精选.....	145
案例 1 如何计算出口交易的盈亏率和换汇成本.....	145
案例 2 信用证和贸易合同二者是什么关系.....	147
案例 3 如何转换尺码吨与重量吨费率.....	149
案例 4 在 CIF 合同中添加到货期等限制性条款将是否改变合同性质.....	151
案例 5 谁负责间接损失.....	152
案例 6 如何看待合同及信用证双约束的问题.....	153
第二部分 案例思考题.....	154
第三部分 思考题答案.....	158
第九章 货物装运案例	162
第一部分 案例精选.....	162
案例 1 如何理解“装运必须分等量两批分船装”.....	163
案例 2 误解信用证装运期规定.....	166
案例 3 FOB 条件下托运人权利争议案.....	169
案例 4 记名提单及其性质.....	175
案例 5 如何判断分批装运.....	177
案例 6 货物质量问题.....	178
第二部分 案例思考题.....	179
第三部分 思考题答案.....	183
第十章 货物运输保险案例	188
第一部分 案例精选.....	188
案例 1 该案属于单独海损还是共同海损.....	188
案例 2 谁应对受污染的茶叶负责.....	190
案例 3 因贸易术语使用不当引起的纠纷.....	191
案例 4 保险公司会进行赔偿吗.....	195
案例 5 属于部分损失还是全部损失.....	197
案例 6 保险公司应该负责赔偿吗.....	198
第二部分 案例思考题.....	199
第三部分 思考题答案.....	203

第十一章 货款支付案例	211
第一部分 案例精选	211
案例 1 汇票到期时收回货款的可能性	211
案例 2 开证行与受益人之间的关系	213
案例 3 信用证软条款	215
案例 4 关于分批交货合同	217
案例 5 如何对待合同中未规定开证期限的信用证付款交易	218
案例 6 在合同中未规定信用证开到日期不妥	220
第二部分 案例思考题	221
第三部分 思考题答案	228
第十二章 纠纷、索赔和仲裁案例	235
第一部分 案例精选	235
案例 1 实盘与虚盘	236
案例 2 货物品质发生变化导致买方损失的情况	238
案例 3 未收到通知而造成的损害	239
案例 4 关于不可抗力事件	240
案例 5 履行单证相符时的付款赎单义务	243
案例 6 侵权行为如何确定	246
第二部分 案例思考题	248
第三部分 思考题答案	253
参考文献	258

Contents

Chapter One	Case Study for a Brief Introduction to International Trade	1
Part One	Selected Analysis of Case Study.....	1
Case 1	US-India Wool Fabric Dispute.....	1
Case 2	Whether or not GATT has been Violated.....	2
Case 3	Misunderstanding Caused by Cultural Differences.....	4
Case 4	Why Spanish Burned Chinese Shoes.....	5
Case 5	Animal Protection Case.....	6
Case 6	South Korea Liquor Tax Case.....	8
Case 7	Kodak vs Fuji.....	10
Part Two	Case Exercise.....	11
Part Three	Keys to the Case Exercise.....	14
Chapter Two	Case Study for General Procedures of Export and Import Transaction	18
Part One	Selected Analysis of Case Study.....	18
Case 1	Dispute Caused by Improper Packing.....	18
Case 2	Dispute Cause by Improper Shipping Documents.....	20
Case 3	How to Deal with Late Offer.....	21
Case 4	Dispute about Whether the Offer is Effective.....	22
Case 5	A Case about Whether the Contract has been Set up.....	24
Case 6	Does the Contract have been Set up.....	27
Part Two	Case Exercise.....	28
Part Three	Keys to the Case Exercise.....	31
Chapter Three	Case Study for Contracts of the Sale and Purchase of International Commodities	35
Part One	Selected Analysis of Case Study.....	35
Case 1	Contractual Dispute between Shanghai Foreign Project Contracting Company and a German Supplier.....	35
Case 2	Dispute Caused by Attached Conditions.....	37
Case 3	On Damage Remedy.....	39
Case 4	Dispute Caused by Risk Provisions in the Contract.....	41
Case 5	Pay Attention to Risk Provision.....	43
Case 6	Contract Dispute.....	44
Part Two	Case Exercise.....	46
Part Three	Keys to the Case Exercise.....	51

Chapter Four	Case Study for Trade Terms	57
Part One	Selected Analysis of Case Study	57
Case 1	Dispute about FOB Terms.....	57
Case 2	CIF Terms or CIP Terms, Which is Better.....	58
Case 3	Who Should be Responsible for the Curved Candles.....	63
Case 4	Dispute Cause by Documents' Rub Marks.....	65
Case 5	Dispute Resulting from Late Submission of Shipping Documents.....	66
Case 6	Dispute Caused by FOB.....	68
Case 7	Damage Caused by Misuse of FOB.....	70
Case 8	FOB Contract and Releasing without Documents.....	71
Part Two	Case Exercise	77
Part Three	Keys to the Case Exercise	82
Chapter Five	Case Study for Quality of Commodity	88
Part One	Selected Analysis of Case Study	88
Case 1	Dispute about the Quality of Longan.....	88
Case 2	Dispute Caused by Improper Subject Goods.....	89
Case 3	Dispute Caused by Misuse of Subject Goods.....	90
Case 4	Dispute Caused by Unclear Subject Goods.....	92
Case 5	Dispute Caused by Incomprehension of the Sample.....	93
Case 6	About Retained Sample.....	95
Part Two	Case Exercise	96
Part Three	Keys to the Case Exercise	98
Chapter Six	Case Study for Quantity of Goods	101
Part One	Selected Analysis of Case Study	101
Case 1	Dispute Caused by Short Delivery.....	101
Case 2	Dispute in Terms of Shipment Quantity Change.....	102
Case 3	Dispute Caused by Improper Quantity Clause.....	108
Case 4	Ton or Metric Ton.....	109
Case 5	Dispute Caused by Violating Religion.....	110
Case 6	Dispute Caused by Improper Delivery of Color.....	112
Part Two	Case Exercise	113
Part Three	Keys to the Case Exercise	117
Chapter Seven	Case Study for Packing and Marking of Goods	125
Part One	Selected Analysis of Case Study	125
Case 1	Damage Caused by the Defect of Contractual Terms of Packaging.....	125
Case 2	How to Deal with the Issue of Deterioration Phenomenon of the Commodities.....	128

Case 3	Is a Bill of Lading Issued by the Captain with a Legal Binding for the Shipping Company	130
Case 4	Sino-Germany Dispute about the Quality of Marijuana.....	132
Case 5	How to Cope with the Issue when the Factory is not in Accordance with the Serial Number on the Box Resulting the Customer's Failure to Distinguish the Goods.....	133
Case 6	How to Sort out the Problem of the Customs' Destroying the Goods on the Ground of their Infringing an Intellectual Property Right	135
Part Two	Case Exercise.....	136
Part Three	Keys to the Case Exercise	140
Chapter Eight	Case Study for Price of Goods	145
Part One	Selected Analysis of Case Study	145
Case 1	How to Calculate the Sum of Export Profit and Loss Rate and the Costs of Exchange Transaction.....	145
Case 2	What is the Relationship between the Letter of Credit and the Trade Contract	146
Case 3	How to Transfer the Size Ton Rate and Weight Ton Rate	149
Case 4	Will Restrictive Provisions such as Adding the Arrival Deadline in a CIF Contract Change the Nature of the Contract.....	150
Case 5	Who is Accountable for the Indirect Losses.....	152
Case 6	What do You Think of the Dual Constraints of both the L/C and the Contract	153
Part Two	Case Exercise.....	154
Part Three	Keys to the Case Exercise	158
Chapter Nine	Case Study for Delivery of Goods	162
Part One	Selected Analysis of Case Study	162
Case 1	How to Understand "Shipment must be effected in two equal lots by separate vessels."	162
Case 2	Misunderstanding of the Shipping Provisions of the Letter of Credit.....	165
Case 3	Case of Shipper's Right Dispute under FOB Terms.....	168
Case 4	A Straight Bill of Lading and Its Nature.....	174
Case 5	How to Distinguish a Partial Shipment	176
Case 6	Issue of the Quality of the Goods	178
Part Two	Case Exercise.....	179
Part Three	Keys to the Case Exercise	183
Chapter Ten	Case Study for Cargo Transportation Insurance.....	188
Part One	Selected Analysis of Case Study	188

Case 1	Is the Loss Particular Average or General Average	188
Case 2	Who should be Responsible for the Damaged Tea	189
Case 3	Disputes Caused by Improper Use of Trade Term.....	190
Case 4	Can the Insurance Company Compensate for the Loss	195
Case 5	Partial Loss or Total Loss	197
Case 6	Should the Insurance Company Compensate for the Loss	198
Part Two	Case Exercise.....	199
Part Three	Keys to the Case Exercise	203
Chapter Eleven	Case Study for Payment of Goods	211
Part One	Selected Analysis of Case Study	211
Case 1	The Possibilities of Getting Back the Money When the Draft is on Due	211
Case 2	The Relationship between the Issuing Bank and the Beneficiary	212
Case 3	Letters of Credit Soft Clauses	214
Case 4	A Contract with Partial Shipment.....	217
Case 5	How to Cope with a Transaction Paid by L/C while the Contract does not Stipulate the Date of Opening the L/C.....	218
Case 6	It's not Correct for not Stipulating the L/C Arrival Date in the Contract	219
Part Two	Case Exercise.....	221
Part Three	Keys to the Case Exercise	228
Chapter Twelve	Case Study for Disputes, Claims and Arbitration.....	235
Part One	Selected Analysis of Case Study	235
Case 1	Was the Offer a Firm or a Non-firm	235
Case 2	The Quality of Goods being Changed in Transit Caused the Buyer's Loss	237
Case 3	The Damage Caused by not Receiving the Notice	239
Case 4	About "Force Majeure"	240
Case 5	Perform the Obligation of Payment for the Documents when the Documents Complied with the Credit Terms	242
Case 6	How the Place where the Infringement Occurred to be Determined	244
Part Two	Case Exercise.....	248
Part Three	Keys to the Case Exercise	253
References		258

Chapter One

Case Study for a Brief Introduction to International Trade 国际贸易简介案例

Part One Selected Analysis of Case Study 第一部分 案例精选

Case 1 US-India Wool Fabric Dispute

Case Description:

The United States imposed interim protection measures, from April 18th, 1995, to restrict imports of wool fabric for men's and women's shirts from India. Before the measures' implementation, the United States and India had discussed the possibly serious damage to U.S. domestic enterprises resulting from the import of wool fabric for men's and women's shirts. The two sides did not reach a satisfactory solution. So India submitted the case to the World Trade Organization for settlement.

Question:

Will the United States remove the interim protection measures?

案例 1 美—印羊毛织物摩擦案

案情介绍:

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制品——男式衬衣和女式衬衣。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可能会对美国国内企业引起的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。

问题:

美国会撤销过渡性保护措施吗?

Answer:

In examining the facts, the experts group found that the United States did not review all the economic variables listed in Article VI of the Agreement on Textiles and Clothing, when determining whether import increase will damage its domestic enterprises. When determining the causal link between detriment of domestic enterprises and the increased imports, all these variables must be taken into account. The United States also did not analyze whether the damage was due to changes in customer preferences or technical upgrade as required by the provision. The group concluded that the interim protection measures implemented by the United States were contrary to

the Agreement on Textiles and Clothing obligations. The United States followed the resolutions of the experts group and removed the interim protection measures.

The Agreement on Textiles and Clothing requires discriminatory restrictions on imports of textiles and clothing should be removed gradually in the 10-year period, the completing date is January 1st, 2005. Although the protocol aims to promote the lifting of these restrictions, it allows importing countries to adopt transitional measures of protection to restrict imports if imports of certain types of textile products bring a “serious risk of harm, or constitute a real threat” to domestic firms producing the same products. Article VI of the agreement listed some economic factors (for example, production, productivity, capacity utilization, inventories, market share, exports, wages, employment, domestic market prices, profits and investment changes). In judging whether the increase of imports will cause any damage, these factors must be taken into account. The agreement further provides that if serious damage or actual threat is caused by other factors, such as technical updates or customer preferences changes, such protection measures shall not be enforceable.

回答:

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 6 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。美国执行了专家组的决议，撤销了过渡性保护措施。

《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”，它也允许进口国采取过渡性的保护措施限制进口。协议的第 6 条列举了诸多经济因素（例如，产量、生产效率、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，例如，技术更新或顾客喜好的变化，此类保护措施不得强行实施。

Case 2 Whether or not GATT has been Violated

Case Description:

Country A notifies Country B that Country B is forbidden to export mutton to Country A. The reason is that mutton hormone content exceeds the allowed amount, which will affect people's health. After investigation, Country B finds out that the mutton hormone content is as same amount as that in Country A, and Country B also gets the information that Country A is unceasingly importing the similar quality mutton from Country C.

The Country B believes that Country A has violated the GATT principles and their benefits have been violated.

Country A refutes that they adopt the measures which do not violate the GATT principles, but belong to the general exception to be permitted.

Questions:

1. Do you think Country A has violated the GATT principles? What kind of principles? Why?
2. Do you think Country A's rebuttal is right? Why?

案例 2 是否违反了 GATT 规则

案情介绍:

A 国通知 B 国, 禁止从 B 国进口羊肉, 理由是羊肉的荷尔蒙含量超标, 影响国民的身体健康。B 国经过调查发现, A 国境内销售的羊肉荷尔蒙含量与 B 国羊肉的荷尔蒙含量是一样的。还发现, A 国还不断从 C 国进口同样质量的羊肉。

B 国认为 A 国违反了 GATT 原则, 他们的利益受到了侵害。

A 国反驳, 他们采取的措施是不违反 GATT 原则的, 是属于一般例外所允许的。

问题:

1. A 国的做法是否违反了 GATT 的原则? 违反了哪条原则? 为什么?
2. A 国反驳的理由对不对? 为什么?

Answer:

1. Country A's procedure has violated the most-favored nation treatment principle of GATT.

The most-favored nation treatment principle means: A member gives the preferential benefits in customs duty or other aspects to another member's any imported native products, and must give unconditionally to the same imported products originating in other members.

The essence of the most-favored nation treatment principle requests the WTO members not to take the discrimination treatment to those same products imported from or exported to different member countries in the implementation preferential benefit or the limit aspect. This is the multilateral trade rule cornerstone and also the multilateral trading system livelihood legal base.

2. Country A's rebuttal is not right.

About general exception, the item 1 of Article 20 in GATT stipulates: The necessary measures that the contracting party adopts in order to safeguard the people's health and the safety of plant and animal life belong to the general exception.

Country A not only allows to sell the mutton that has the same quality with the mutton from Country B, but also imports the same quality mutton from Country C. So it cannot use the general exception clause.

回答:

1. A 国的做法违反了 GATT 的最惠国待遇原则。

最惠国待遇原则含义是: 一成员就任何一项原产于另一成员的进口产品给予另一成员在关税或其他方面的优惠, 必须立即无条件地给予原产于其他成员相同或类似的进口产品。

最惠国待遇原则的本质是要求 WTO 成员不得对来自或出口到不同成员国的相同或类似

的进出口产品在实施优惠或限制方面实行歧视待遇，它是多边贸易规则的基石，也是多边贸易体制赖以生存的法律基础。

2. A 国反驳的理由不对。

关于一般例外，GATT 第 20 条第 1 款规定：缔约方采取的为保障人民、动植物生命健康所必需的措施，属于一般例外。

A 国一方面在自己国内允许销售同样质量的羊肉，另一方面又进口 C 国同样质量的羊肉。所以，不可以引用一般例外条款。

Case 3 Misunderstanding Caused by Cultural Differences

Case Description:

In November 1998, the Germany Daimler-Benz's acquisition of one of the three U.S. auto makers, Chrysler Corporation, was thought by the world media as the "marriage of heaven". Daimler-Benz AG, which is one of the strongest companies of Germany, is known to the world as the brand owner of "Mercedes". Chrysler is the biggest among the three U.S. auto makers in making profits and is the most efficient company.

It was believed that this was the most powerful combined strength across the Atlantic and it would be a ride to be an invincible giant at the world auto market. Who would have thought, however, that this "hopeful and powerful marriage" did not seem to be happy. Mergers and acquisitions failed to achieve the desired goal of the company. By 2001, the company's loss amounted to 2 billion U.S. dollars. Its stock prices were way down, and laid off its staff. The company's running has been in a very difficult situation.

Question:

Why did good prospects turn out to be a failure?

案例 3 因文化差异而引发的误解

案情介绍:

1998 年 11 月，德国戴姆勒-奔驰公司并购美国三大汽车公司之一的克莱斯勒公司，被全球舆论界誉为“天作之合”。戴姆勒-奔驰公司是德国实力最强的企业，是扬名世界的“梅赛德斯”品牌的所有者。克莱斯勒则是美国三大汽车制造商中盈利能力最强、效率最高的公司。

人们认为，这宗跨越大西洋的强强联合定会成就一个驰骋世界汽车市场，所向无敌的巨无霸。然而谁会想到，这桩“婚姻”似乎并不美满，并购后并没有实现公司预期的目标。到 2001 年，公司的亏损额达到 20 亿美元，股价也一路下滑，并且裁减员工，公司的发展一直都很艰难。

问题:

为什么美好预期结果却失败了？

Answer:

The experts believe that cultural differences between the two companies at different sides of the