

新世界
NEW WORLD



全国高职高专院校规划教材·商务英语专业

Business
English Reading
(I) (Second Edition) Reference Book

商务英语阅读

(上册) (第二版) 辅导用书

国晓立 周树玲 主编



对外经济贸易大学出版社

University of International Business and Economics Press

新世界
NEW WORLD



全国高职高专院校规划教材·商务英语专业

商务英语阅读(上册)

(第二版)

辅导用书

Business English Reading (I)

(Second Edition)

Reference Book

主编 国晓立 周树玲

对外经济贸易大学出版社
中国·北京

图书在版编目 (CIP) 数据

商务英语阅读 (上册) (第二版) 辅导用书 / 国晓立, 周树玲主编. —北京: 对外经济贸易大学出版社, 2011

新世界全国高职高专院校规划教材·商务英语专业
ISBN 978-7-5663-0026-3

I. ①商… II. ①国…②周… III. ①商务-英语-阅读教学-高等职业教育-教学参考资料 IV. ①H319.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2011) 第 093761 号

© 2011 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

商务英语阅读 (上册) (第二版) 辅导用书 **Business English Reading (I)** (Second Edition) **Reference Book**

国晓立 周树玲 主编
责任编辑: 刘 丹

对外经济贸易大学出版社
北京市朝阳区惠新东街 10 号 邮政编码: 100029
邮购电话: 010-64492338 发行部电话: 010-64492342
网址: <http://www.uibep.com> E-mail: uibep@126.com

山东省沂南县汇丰印刷有限公司印装 新华书店北京发行所发行
成品尺寸: 185mm × 260mm 6.75 印张 156 千字
2011 年 6 月北京第 2 版 2011 年 6 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-5663-0026-3
印数: 0 001 - 3 000 册 定价: 11.00 元

“新世界全国高职高专院校规划教材· 商务英语专业”编委会

编委会主任委员（按姓氏笔画为序）

王乃彦（天津对外经济贸易职业学院）
刘长声（天津对外经济贸易职业学院）
刘玉玲（天津对外经济贸易职业学院）
孙立秋（大连职业技术学院）
汤静芳（安徽商贸职业技术学院）
陈 岩（广东科学技术职业学院）
陈桃秀（安徽国际商务职业学院外语系）
李富森（天津对外经济贸易职业学院）
房玉靖（天津对外经济贸易职业学院）
周树玲（山东外贸职业学院）
国晓立（山东外贸职业学院）
徐美荣（大连职业技术学院）

编委会委员（按姓氏笔画为序）

丁 峰	马国志	马素珍	马娟娟	尤 璐
孙爱民	刘 媛	陈子扬	李月美	陈丽萍
张 怡	陈泳帆	李海峰	陈素萍	郑 敏
姜 丽	钟晓菁	封海燕	姚 颖	宦 宁
郭纪玲	秦亚娟	秦 君	高美毅	梁 晶

出版说明

“新世界商务英语系列教材”是对外经济贸易大学出版社联合对外经济贸易大学、东北财经大学、上海财经大学、上海对外贸易学院、天津对外经济贸易职业学院、山东外贸职业学院、安徽国际商务职业学院、安徽商贸职业技术学院、大连职业技术学院和广东科学技术职业学院等院校推出的一套面向不同层次的、涵盖不同模块的商务英语系列立体化教材。本套教材面向三个层次：研究生、本科生和高职高专专业。

研究生和本科层次的商务英语教材适用于全国各高等院校英语专业的商务英语方向或国际贸易、国际经济、国际工商管理等商科专业的学生。

高职高专层次的商务英语教材适用于全国高职高专院校英语专业的商务/应用/外贸英语方向以及国际贸易或财经类专业的学生。

根据国家教育指导思想，目前我国高职高专教育的培养目标是以能力培养和技术应用为本位，其基础理论教学以应用为目的、够用为尺度、就业为导向；教材强调应用性和适用性，符合高职高专教育的特点，既能满足学科教育又能满足职业资格教育的“双证书”（毕业证和技术等级证）教学的需要。本套教材编写始终贯彻商务英语教学的基本思路：将英语听说读写译技能与商务知识有机融合，使学生在提高英语语言技能的同时了解有关商务知识，造就学生“两条腿走路”的本领，培养以商务知识为底蕴、语言技能为依托的新时代复合型、实用型人才。

本套教材——“新世界全国高职高专院校规划教材·商务英语专业”——包括《商务英语综合教程（上册）》、《商务英语综合教程（下册）》、《商务英语阅读（上册）》、《商务英语阅读（下册）》、《商务英语听说》、《商务英语口语》、《商务英语写作》、《商务英语翻译》、《外贸英语函电》、《商务谈判》、《国际商务制单》等共 11 册教材。作者主要来自天津对外经济贸易职业学院、山东外贸职业学院、安徽国际商务职业学院、安徽商贸职业技术学院、大连职业技术学院和广东科学技术职业学院等。他们都是本专业的“双师型”名师，不仅具有丰富的商务英语教学经验，而且具有本专业中级以上职称、企业第一线工作经历，主持或参与过多项应用技术研究，这是本套教材编写质量的重要保证。

此外，本套教材配有辅导用书或课件等立体化教学资源，供教师教学参考（见书末赠送课件说明）。

对外经济贸易大学出版社

2011 年 6 月

前 言

本书是《商务英语阅读》(第二版)的配套辅导用书,目的是方便读者更好地使用《商务英语阅读》(第二版)上下两册。

《商务英语阅读》在 2007 年 8 月出版,在 2011 进行了首次修订。因该书内容丰富,涉及贸易、金融、物流、管理等诸多领域,而且文章新颖,吸引了众多读者。《商务英语阅读》书中提供了详细的注释,但是由于涉及诸多领域,涵盖较多的专业词汇,读者阅读使用时有一定的难度。应广大读者的要求,特编写《商务英语阅读(第二版)辅导用书》。

本书特点是提供了原书全部阅读文章的译文,这在同类阅读用书中尚属首例,方便读者更好地理解文章,巩固所学内容,真正地提高语言实际应用能力。另外,在译文之后附带了所有练习答案,方便读者自学和自我检测。本辅导用书编写任务具体如下:

宦 宁:上册 1-3 单元 丁峰:上册 5-8 单元 郭纪玲:上册 9-13
秦 君:上册 13-16 单元 封海燕:下册 1-4 单元 李海峰:下册 5-8 单元
李月美:下册 11-14 单元 国晓立:上册第 4 单元,下册第 9 单元
陈素萍:下册 10, 15, 16 单元。

由于编者水平有限,本书有很多疏漏和不当之处,敬请专家和读者批评指正。

编 者
2011 年 3 月

目 录

第一单元 国际贸易	1
快速阅读 1 美国就农产品进口向日本施压；美国向印度施压， 要求进行世界贸易对话	2
快速阅读 2 美国国务卿克林顿在上海强调中美贸易关系	3
第二单元 解决争端——世界贸易组织的独特贡献	7
快速阅读 1 整合式谈判	9
快速阅读 2 关于 WTO 全球贸易的高层谈判将重新启动	10
第三单元 全球化及其对贸易的影响	13
快速阅读 1 人口与全球化	15
快速阅读 2 东南亚领导人敦促加快亚洲经济整合	16
第四单元 人民币升值是否能解决中美贸易摩擦？	19
快速阅读 1 人民币国际化——一个微妙的问题	21
快速阅读 2 调查：中国廉价的出口商品减轻了世界通货膨胀	22
第五单元 请别阻隔我	25
快速阅读 1 布什政府意欲降低与拉丁美洲间的贸易壁垒	27
快速阅读 2 欧盟提议保护塑料瓶产业	28
第六单元 中国，在倾销吗？	31
快速阅读 1 中国打火机制造商赢得欧盟反倾销案	32
快速阅读 2 中国敦促欧盟取消对自行车征收的反倾销税	33
第七单元 耐克帝国的幕后老板	37
快速阅读 1 理查德·布兰森和他的维珍王国	39
快速阅读 2 弥尔顿·好时——创造成功企业 建造甜蜜小镇	40
第八单元 区域经济一体化	43
快速阅读 1 中国-东盟经济联系更加紧密	45

快速阅读 2 中国国家主席胡锦涛出席二十国集团首尔峰会	46
第九单元 环境, 贸易与投资	49
快速阅读 1 贸易自由化对环境的影响	50
快速阅读 2 世界各地响应“地球一小时”	51
第十单元 谈判技巧与策略	55
快速阅读 1 生意即谈判	57
快速阅读 2 法国人的谈判风格	58
第十一单元 中国的“丰田”	61
快速阅读 1 柯达重组接近尾声 预计裁员 3 000 多人	63
快速阅读 2 微软公司将推出新款手机	64
第十二单元 老字号的生存之道	67
快速阅读 1 百度的得与失	68
快速阅读 2 普洱茶: 改变了一个小镇	69
第十三单元 电子商务: 在网上进行交易	73
快速阅读 1 购物? 走向全球市场吧!	75
快速阅读 2 美国圣诞节网购刷新多项购物记录	76
第十四单元 中国对外资银行敞开大门	79
快速阅读 1 浦发银行获准合资经营	81
快速阅读 2 日本对中国货币政策发出警告	82
第十五单元 走向全球的中国知名品牌	85
快速阅读 1 兼并与巨无霸企业的诞生	87
快速阅读 2 工行收购美国小型经纪公司	88
第十六单元 跨国公司	91
快速阅读 1 蒙牛与 NBA 签署促销伙伴关系	93
快速阅读 2 中国公司买下曼哈顿金融区地标大楼	94

第一单元

国际贸易

国际贸易，又称世界贸易、对外贸易或海外贸易，是一种平等的、有意识的、跨国界的商品和服务的交换行为。它涉及进口业务和出口业务，包括有形商品和无形商品的交易。

国际贸易已在不同国家和地区间进行了数千年之久。几个世纪以来，尽管由于战争和自然灾害的原因而周期性中断过，国际贸易仍逐渐扩大，其扩张速度通常要快于世界商品产量的增长。国际贸易的存在和发展动力和任何商业交易一样，即价值创造。国际贸易同时为生产者和消费者创造价值。国际贸易增加了人们对可出口产品的需求，从而提升了价格和产量。它扩大了可进口产品的供应，从而降低了价格，可供消费者选择的产品数量、种类不断增加。国际贸易提升了世界范围内资源分配的效率，通过规模经济降低了生产成本，削减了投入的资源成本。

国际贸易也可能使企业和国家更容易受到国际经济大环境的影响：出口市场的价格和需求的变化，进口产品的供应及价格的变化，以及汇率的变动。对国际经济环境的日益开放可以提高一个企业的利润和一个国家的国民生产总值增长率，然而，同时增加了企业运营的风险，影响一个国家经济的稳定。由于国内企业被迫与较低廉或更高质量的进口产品竞争，国际贸易也可能导致国内企业的瓦解和结构的调整，而另一方面，国际贸易可以推动企业借助出口实现其经济的多元化。

从事国际商贸活动时，民营企业 and 政府必须决定如何开展他们的业务，如运作模式的使用。对一个公司而言，有许多模式可供选择。

商品的出口和进口。公司可以出口或进口任何商品或服务。相比于其他国际模式，越来越多的企业愿意参与出口和进口，尤其是较小的公司，虽然他们从事出口的可能性比不上大公司。商品出口是指有形的产品（商品）输出一个国家；商品进口则是产品的输入。由于可以看到这些货物离开和进入一个国家，因而它们有时被称为有形进出口。出口和进口的术语通常适用于商品，而不适用于服务。

服务出口和进口。服务出口和进口是指非产品的国际收入。收到付款的公司或个人从事的是服务出口，而支付的公司或个人从事的则是服务进口。服务的出口和进口呈现

多种形式。实现上述收入的途径包括旅游业和运输,服务的履行以及资产的使用。

投资。外国投资是指以国外财产的所有权换取金钱回报,如利息和股息。外国投资有两种形式:直接投资和间接投资。

直接投资是指投资者在一家外国公司中获得控制股权,这样的直接投资也称为外国直接投资(FDI)。控制股权不一定是百分之百,甚至百分之五十。两个或两个以上的公司共同拥有外国直接投资的所有权,如此经营就是一个合资企业。如果一国政府加入外国直接投资,这样的经营被称为混合企业,这也是合资企业的一种。

公司可以选择外国直接投资作为一种模式以获取某些资源或者占领某地区市场。目前,全世界大约有 60 000 家公司涉及外国直接投资,企业运作的方式不一而足,其中包括从地下提取原材料,种植作物,生产产品或部件,销售产品以及提供各种服务等等。

间接投资是指在公司中仅有不具控制力的股权或向另一方发放贷款。间接投资通常呈现两种形式中的一种:购买某公司的股票,或者投资者以购买某公司或国家债券、公债或票据的形式进行贷款。公司利用间接投资主要是为了短期的财务收益,也就是说,作为公司一种相对安全的以钱生钱的手段。

国际贸易与外国直接投资、国际技术转让和国际金融有着密不可分的联系。国际贸易往往衍生外国直接投资,而外国直接投资反过来经常改变贸易的流向和模式。国际贸易也影响到国际资金流动,同样,贸易反过来也受外汇供应和外汇汇率变动的影响。技术转让的实现往往要借助于资本商品的国际贸易,同样,技术转让促使了原材料、半成品和最终产品的贸易。

了解国际贸易及其动因和运作的方式,不仅对那些直接从事国际贸易工作的管理人员,同时对所有的企业经理而言均是不可或缺的。国际贸易,即进出口贸易,通常是从事制造业、自然资源、能源以及农业等方面的企业开展国际业务的首选形式。

快速阅读 1

美国就农产品进口向日本施压;美国向印度施压, 要求进行世界贸易对话

美国已经向日本施压要求其从美国的公司进口更多的农产品。美国驻日本大使说,如果日本不开放市场,那么“我们将把我们的资源投向其他地方。”

希弗勒大使周三在东京举行商界领导人会议的一次讲话中对日提出这一警告。

他还敦促日本允许更多的外国投资。在世界最发达国家中,日本是相对于其经济规模来说外国直接投资最少的国家。

为了保护农民的利益,日本可以说是食品价格最高的国家之一。日本一半以上的粮食是靠进口的。但是,它却对许多产品,特别是大米、水果和牛肉施以高额关税及诸多限制。

希弗勒大使承认在扩大农产品市场的进口问题上两国有分歧。他指出,许多日本人仍然记得第二次世界大战后日本还不能生产大量的粮食。

但是他还指出日本农民的平均年龄是 70 岁,总有一天日本将别无选择的接受增加农产品的进口。

美国大使说农业贸易的争端会阻碍他们与日本之间更多的经济合作,而且国际农产品贸易也是导致去年世界贸易组织谈判悬而未决最主要的一个因素。

本周,美国商务部秘书卡洛斯·古铁雷斯在新德里也在敦促印度官员去努力重新开始那些谈判。美国是印度最大的贸易伙伴。但是印度的统治联盟却又必须依赖两个反对贸易自由化的共产党的支持。

同样,发展中国家希望美国、欧洲及像日本这样的国家在农业保护方面作更多的消减。他们觉得这些给与富裕国家农民的保护将会使他们处于不平等的地位。商务部秘书说美国愿意化解这个问题,但是作为回报,发展中国家必须在制造业和服务贸易中也做出同样的让步。

美国商务部周二公布,去年美国贸易出现赤字,已是连续第五年再创纪录。其中在商品和服务上的赤字超过 7 600 亿美元。虽然出口增长快于进口,但高油价增加了赤字。而且几乎三分之一的赤字是与中国的贸易失衡造成的。

快速阅读 2

美国国务卿克林顿在上海强调中美贸易关系

在美国和中国经济和政治高层会谈前夕,美国国务卿希拉里·克林顿在访问中国商业之都上海期间,强调了两国强大的经济和贸易关系的重要性。

克林顿国务卿在访问上海波音航空改装维修工程有限公司时,重点谈论了在这个星期的经济会谈中对美国至关重要的问题。

她表示,在任何经济体中,为了贸易能够顺利进行必须要有一个公平竞争的环境,使得国内外公司都能够自由地竞争。

克林顿说:“举例来说,在制定规则和标准时确保透明度、不歧视,能公平地销售给私营企业和政府采购部门,严格执行知识产权法等都是极为重要的问题。这些也是推动创新,使消费者获益,并最终促进广泛而持续的增长的因素。”

希拉里·克林顿表示,这对两国都是“双赢”的局面。她说,美国公司希望在中国竞争,将美国工人制造的商品卖给中国消费者。

“美国公司同中国和全亚洲更广泛的经济接触,尤其是增加出口,能给美国的工人创造就业机会,有助于提高亚洲消费者的生活水平,并且有助于平衡全球经济,这对大家都有好处。”

周一和周二,来自美国政府几乎各个部门的接近 200 名官员将前往北京参加高端会谈,也就是中美战略经济对话。

他们将讨论一些紧迫的政治问题。他们还将讨论经济平衡发展和竞争的问题。

克林顿国务卿说,美中两国在经济方面已经取得了进展。美国仍然是中国出口产品最大的单一国家市场,而自 2001 年以来,美国商品向中国的出口量已经增加到三倍多。目前的趋势表明增长还会继续。

在一架喷着色彩斑斓的世博会标志的波音 737 飞机前,希拉里·克林顿表示,航空行业是美国主要的出口产业。航空行业每 10 亿美元的销量意味着为美国工人创造了 11 000 个工作岗位。

目前中国正在运营的商用喷气式飞机中超过半数来自波音,还有 450 多架飞机已签署订单。克林顿表示,如果中国按照计划在 2028 年之前将商业客机的数量增加到三倍,这个数字只是中国计划花费的 4 000 亿美元的一小部分。

希拉里表示,“如果波音公司能够抓住这些销售比较大的比例,这意味着美国工人将增加数十万个工作岗位。中国航空行业的发展将在国内外创造新的就业岗位。这就是胡主席所说的,波音在中国发挥的作用对两国来说是双赢的。”

在今后的几天中,这样的经济合作将成为北京会谈的中心议题。



练习答案

I.

1. International trade is the fair and deliberate exchange of goods and services across national boundaries. It concerns trade operations of both import and export and includes the purchase and sale of both visible and invisible goods.
2. International trade can lead increased exposure for both firms and countries to the forces in the international economy: changes in prices and demand in export markets, changes in prices and supply of imported products, and changes in exchange rates.
3. International trade is inextricably linked with foreign direct investment, international technology transfer, and international finance.
4. Technology transfer is often accomplished through international trade in capital goods and, in turn, technology transfer leads to trade in raw materials and semi-finished and final products.
5. A portfolio investment is a non-controlling interest in company or ownership of a loan to another party. Companies use portfolio investments primarily for short-term financial gain, that is, as a means for a company to earn more money on its money with relative safety.

II. 1. i 2. e 3. g 4. j 5. d 6. b 7. c 8. f 9. h 10. a

III.

了解国际贸易及其动因和运作的方式,不仅对那些直接从事国际贸易工作的管理人员,同时对所有的企业经理而言均是不可或缺的。国际贸易,即进出口贸易,通常是从

事制造业、自然资源、能源以及农业等方面的企业开展国际业务的首选形式。

IV.

1. International trade helps all nations to foster the economic growth.
2. For most countries, international trade or foreign trade is the most important part of their international activities.
3. Foreign direct investment increased steadily.
4. In the complex economic world, no country can be completely self-sufficient.
5. Since the end of World War II, international service trade has greatly developed.

V. Omitted

快速阅读 1

I. 1. T 2. F 3. T 4. F 5. F

II. 1. C 2. B 3. B 4. A 5. D

快速阅读 2

I.

1. On the eve of high-level economic and political talks between the United States and China, US Secretary of State Hillary Clinton visited Shanghai.
2. Hillary Clinton highlighted the importance of strong economic and trade ties to both countries.
3. She said that transparency in rule making and standard setting, non-discrimination, fair access to sales to private sector and government purchasers alike—and the strong enforcement of intellectual property rights—are all vitally important to promote sustainable economic growth.
4. Nearly 200 US officials from nearly every corner of American government will be in Beijing for high-level talks known as the Strategic and Economic Dialogue.
5. They will discuss pressing political issues. They will also discuss issues of economic balance and competition.

II. 1. F 2. T 3. F 4. F 5. F

第二单元

解决争端

——世界贸易组织的独特贡献

解决争端是多边贸易体制的核心支柱，也是世贸组织对稳定全球经济的独特贡献。如果没有解决争端的手段，规则不能强制执行，那么基于规则的体系将不是十分有效。世贸组织的程序强化了法治，并使贸易体系更加安全，更具可预见性。该体系建立在明确的规则之上，并设定解决个案的时间表。第一次裁定由一个争端解决小组作出，且须得到世界贸易组织的全体成员的批准（或否决），还可以根据法律规定提起上诉。

然而，问题的关键不在于裁决的通过。首要的任务是通过磋商解决争端。截止 2005 年 7 月，近 332 个案中只有约 130 个完全进入争端解决小组程序。余下的绝大多数被通知“庭外”解决或停留在了长期的协商阶段——其中有些个案自 1995 年以来一直悬而未决。

世贸组织解决争端时所遵循的原则是公正、快速、有效、相互接受的。世贸组织中的争端基本上是由不能履行承诺引发的。世贸组织各成员一致认为，一旦他们确信其成员国违反了贸易规则，他们将诉诸于争端解决的多边体系，而非单方面采取行动。这意味着成员国须遵守商定的程序和尊重裁定。

一国采用了某项贸易政策措施，或采取了某种被另一个或多个世贸组织其他成员认定为违反世贸组织协议的行动时，或者没有履行职责时，争端就出现了。第三方国家可以宣布他们与该案有利害关系并享受某些权利。

旧的关贸总协定中也有争端解决程序，但时间表不固定，裁决易于受阻，因此许多案件久拖不决。乌拉圭回合协议提出了一项更加有条理的进程，程序中的各个阶段更加清晰。它就解决案件的时间长度提出了更加严格的约束，并针对各个阶段设定灵活的最后期限。该协议强调，世贸组织如要有效地运作，迅速解决争端至关重要。它规定了解决争端时应当遵循的相当详细的程序和时间表。如果某个案件有了第一次裁定，它通常不应超过一年——如果此案上诉，不应超过 15 个月。如果双方商定，期限可以灵活机动。假如某案件非常紧急（如涉及易腐货物），可以尽可能地加快进程。

乌拉圭回合协议还规定，禁止败诉的国家阻碍裁决的通过。根据以前的关贸总协定的程序，裁决只有在意见一致的情况下才能通过，这意味着单个否决就可以阻止裁决的

通过。现在,裁决可以自动通过,除非一致否决该裁决——任何想阻止裁决通过的国家必须说服其他所有世贸组织成员(包括案件中的对手)同意其观点。

解决争端是由全体成员组成的争端解决机构(或称之为总理事会)的职责。争端解决机构是唯一有权建立审议个案的专家“小组”、同意或否决小组裁决或上诉结果的机构。它可监控裁决和建议的执行情况,并在某国不履行裁决时可授权实施报复行为。

解决争端的第一阶段是磋商(最多 60 天)。在采取任何其他行动前,争端各方必须互相沟通,看看他们是否能够凭借自身的力量来解决分歧。如果失败,他们也可以请求世贸组织总干事进行调解,或者努力以其他方式予以帮助。

第二阶段涉及专家小组。通常情况下,在 45 天内任命专家小组,专家小组在 6 个月内作出裁决。如果磋商失败,申诉方可以要求任命一个专家小组。应诉方有一次机会阻止成立专家小组,但争端解决机构第二次开会时,再也不能阻止专家小组的任命(除非出现一致反对任命专家小组的情况)。

专家小组就如同一个特别法庭。与普通法庭不同的是,小组成员的挑选通常需与争端双方进行磋商。只在争端双方不能达成共识的情况下,才由世贸组织总干事任命。

专家小组由三名(也可能五名)来自不同国家的专家组成,该小组将审查证据,并裁决谁对谁错。小组报告将递交给争端解决机构,争端解决机构只能在意见一致的情况下予以否决。

小组成员可以从固定名单中挑选,此固定名单中列出了合格的候选人,或从其他地方挑选。他们履行各自的职责。他们不能接收来自任何政府的指令。

小组可以帮助争端解决机构作出裁决或者提出建议。然而,由于争端解决机构只有在意见一致的情况下才能否决专家小组的报告,所以小组作出的结论难以推翻。专家小组的裁决必须基于世贸组织协议的依据。

该小组的最终报告通常应在六个月内递交给争端各方。在紧急案件中,如涉及易腐货物的案件,最后期限可缩短至三个月。

第三阶段是上诉。任何一方可以就专家小组的裁决提出上诉,有时争端双方均提出上诉。上诉必须基于法律依据,例如法律解释等——提出的上诉不能重新审查现有的证据或审查新的问题。

每一宗上诉由上诉机构常任的七名成员中的三名成员来审理,该上诉机构由 WTO 争端解决机构设立,广泛地代表世贸组织的全体成员。上诉机构成员任期四年,他们必须在国际法和国际贸易领域中具有公认地位,不隶属于任何政府。上诉可以支持、修改或推翻专家小组作出的具有法律效力的裁定或结论。上诉一般不应超过 60 天,最多不超过 90 天。

争端解决机构必须在 30 天内同意或否决申诉报告——否决的前提是达成共识。在任何案件中,争端解决机构要监督通过的裁定被执行的过程,任何未决案件均在其议事日程上,直到问题解决为止。

快速阅读 1

整合式谈判

整合式谈判（也称为“利益为基础的谈判”或“双赢谈判”）是一种谈判策略，谈判各方合作以找到一种解决其争端的“双赢”方案。该策略注重达成保证争端双方利益的互利协定。此利益包括双方均关注的需求、愿望、关切和担忧，这些往往是人们卷入争端的根本原因所在。

谈判中涉及多个问题时人们才可能诉诸于整合式谈判，这是因为各方必须能够对问题做出权衡取舍，以便达成双方皆满意的结果。

基于利益进行谈判并创造共同价值的经典例子是两个小女孩因一个橙子发生争执的故事。两个女孩的立场都是希望得到整个橙子。她们的母亲充当这场争执的仲裁人，这位母亲根据她们的立场，将橙子一分为二，让每个女孩各得一半。这个结果就是一种妥协。然而，假如这位母亲能要求每个女孩给出她们想要得到橙子的理由——她们的利益所在——就有可能是一个不同的双赢结果。这是因为其中一个女孩想吃的橙子的果肉，而另外一个则想得到果皮用于烘烤饼干。如果她们的母亲事先知道她们各自的利益，她们就可以各取所需，而不是仅仅都得到半个橙子。

参与谈判的各方通常更偏爱整合式谈判方案，因为双方的真实需要与关注能在某种程度上得到满足。

正如“女孩分橙子的故事”所明确揭示的，整合式谈判的第一步是确定每一方的利益，这需要谈判各方做些工作，因为利益往往没有立场那么明确，而且经常不会公开披露。确定利益的一个重要方法是问“为什么”？你们为什么需要它？你们的关注点是什么？担忧还是希望？如果你不能直接问这些问题，找个中间人询问他们。

底线是你需要弄清人们为什么要按他们的方式做，他们为什么要得到他们想要的。你在询问这些问题时，务必表明你的询问是方便你能更好地了解他们的利益（需要，希望，担忧或诉求），不是想挑战他们或者想方设法击败他们。

接下来，你要扪心自问，对方如何看待你的要求。是什么阻碍了对方与你达成一致？他们是否知道你的根本利益所在？你是否知道自己的根本利益所在？如果你能找出双方的利益，你将更有可能找到一个对双方均有利的解决办法。

你还必须分析你所提出的协议可能产生的结果，而此结果是对方也会看到的。这是一个必不可少的权衡利弊的过程，然而，你必须努力站在对方的角度上进行权衡。这种设身处地的分析可以帮助你了解对手的利益，你就可以更有把握达成一个双方均可以接受的协议。

利益一旦确定，双方就需要通力合作，努力找到能满足这些利益的最佳方法。经常透过“集思广益”的方式——列出每个人所能想到的办法，而不是一开始就批评或拒绝对方的想法，双方就能想出空前的、有创意的新思路，这些思路还能满足各种利益及需求。双方的目标是追求一个双赢的结果，双方都获得尽可能多的利益，最起码双方都认