

世界海关组织秘书长  
美国前贸易代表及知名公司  
一致推荐阅读

# 全球化商务指南

认识和实践全球贸易的最佳读本

Doing Business Anywhere  
The Essential Guide to Going Global

分享国际顶尖贸易专家、关税专家、法律专家多年的商贸工作经验

(美) 汤姆·特拉维斯 (Tom Travis) 著  
褚芳芳 张洁 张利强 译



机械工业出版社  
China Machine Press

(美) 汤姆·特拉维斯 (Tom Travis) 著  
褚芳芳 张洁 张利强 译

# 全球化商务指南

Doing Business Anywhere  
The Essential Guide to Going Global



机械工业出版社  
China Machine Press

Tom Travis. Doing Business Anywhere: The Essential Guide to Going Global

Copyright © 2007 by Tom Travis

This translation published under license. Simplified Chinese Translation Copyright  
© 2009 by China Machine Press.

No part of this book may be reproduced or transmitted in any form or by any means, electronic or mechanical, including photocopying, recording or any information storage and retrieval system, without permission, in writing, from the publisher.

All rights reserved.

本书中文简体字版由John Wiley & Sons公司授权机械工业出版社在中国大陆出版发行。

未经出版者书面许可,不得以任何方式抄袭、复制或节录本书中的任何部分。

版权所有,侵权必究

本书法律顾问 北京市展达律师事务所

本书版权登记号:图字:01-2008-5671

图书在版编目(CIP)数据

全球化商务指南/(美)特拉维斯(Travis. T.)著;褚芳芳,张洁,张利强译.  
—北京:机械工业出版社,2009.1

书名原文:Doing Business Anywhere: The Essential Guide to Going Global

ISBN 978-7-111-25806-3

I. 全… II. ①特… ②褚… ③张… ④张… III. 国际贸易—指南 IV. F74-62

中国版本图书馆CIP数据核字(2008)第194702号

机械工业出版社(北京市西城区百万庄大街22号 邮政编码 100037)

责任编辑:刘 斌 版式设计:刘永青

北京牛山世兴印刷厂印刷

2009年1月第1版第1次印刷

170mm×242mm · 13.5印张

标准书号:ISBN 978-7-111-25806-3

定价:32.00元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

本社购书热线:(010) 68326294

投稿热线:(010) 88379007

## 推 荐 序 | Doing Business Anywhere

我已经很荣幸地和汤姆·特拉维斯 (Tom Travis) 结识并共同工作二十多年了,从莎莉公司到罗素公司,汤姆及其公司都是我重要的生意伙伴。他给我提供的建议和指导在整个业界都是独一无二的。在汤姆的资产中,最重要的部分就是他在全球范围内形成的广泛的人际关系。每当我们进军一个新的国际市场,我都会向汤姆寻求建议。凭借广博的学识和广泛的人际关系,汤姆总能引荐我结识一些不仅技术精湛,而且有着同样价值观和职业道德的合作伙伴。

第一次读汤姆的书我就被深深吸引住了。我还从来没有看到过有哪本书能像这本书一样,深刻揭示全世界生意人都需要知道的如何做好全球贸易的真谛,而且还写得那么有操作性。在本书中,汤姆揭示了适用于每个参与全球性贸易的人的六大全球化商务守则。

《全球化商务指南》毫不拖沓,正如汤姆在第2章中就指出,如果打算参与残酷的全球市场竞争,就必须理解那些贸易政策、协定是如何运作的,如何才能通过它获取最大的利益。第3章“不惜一切代价捍卫你的品牌”是我觉得最受启发的一章。在这一章里,汤姆通过用不同的方法层层分析,阐释了品牌管理各个方面所遵循的逻辑。看完这一章你会发现,原来保护好智力资产,在寻找进

货来源、寻找战略伙伴的时候就考虑到劳动力和环境因素；制定公司愿景目标等都是同一件事情的重要组成部分，这件事就是：要让你公司最重要的财产——公司品牌更加地安全和强大。

第4章探讨了国际商务中的道德准则问题，把保护品牌的理念又提升了一个层次。正如汤姆所说的，在进行国际贸易时维持较高的道德水平不仅是正确的，也是非常明智的举动。我为我的公司有着很高的道德水平而感到骄傲，也希望每一个进军世界贸易舞台的人都能认真地读读这一章。和政府有很好的合作是公司能够迅速提升整体价值的重要方面，汤姆对这方面的建议非常有价值。

第5章“在不安定的世界中确保安全”中，汤姆和他的公司是这方面当之无愧的专家。自“9·11”事件以后，全世界的政府都私下里联合起来保证国际商务和旅游业的安全，但那些奔走在全世界的商人、员工及其家人的个人安全却被忽略了。本书强调了这一点，也希望所有的读者都能够反省一下自己在这方面是否采取了正确的策略。

第6章“未雨绸缪”会让我们受益匪浅。如果你认为某件事情不会发生在你身上，那么你错了，它一定会发生。汤姆列举了几个典型的事例说明各种不可抗拒的力量是如何使一个公司放慢发展的脚步甚至陷于停滞状态的。他提出的处理潜在危机的建议是值得我们深思的，或许你可以把这些建议放进你的日常行为手册里。

在第7章中解释“全球化商务需要良好的人际关系”时，汤姆再一次一语中的。无论你在哪里做生意，和同事、客户保持良好的私人关系都非常重要，只不过在进行跨大洲、跨文化的贸易时，这种策略显得更加值得我们关注。

最后，汤姆用“透明度与全球商务守则”总结了全书。在21世纪的全

球商业环境中，透明度绝对不只是一个专业术语。遵循复杂的贸易规则、充分考虑各大洲供应商各方面的利益、严格遵守安全协定等措施对于全球范围内商业的成功都是缺一不可的。

贸易的全球化仍在不断深入，没有一本著作能够告诉你进行某项特定的海外业务所需要的一切知识。汤姆在本书中所做的是提供了国际商务的重要发展趋势。全球商务守则是你进军海外贸易的起点和基础。如果不能很好地理解这些指导原则，一切努力都是枉然。

杰克·沃德 (Jack Ward)

罗素公司前董事会主席兼首席执行官

无论喜欢与否，现在的我们都属于全球市场中的一部分。早上我们喝的咖啡是由生长在哥伦比亚、巴西或牙买加的咖啡豆煮成的。你衣服上印着“意大利制造”的字样儿，而其中的羊毛是出自新西兰的绵羊，拉链来自于日本的工厂。你的美国品牌轿车的消声器产于加拿大，方向盘产于西班牙，点火线来自于菲律宾。你工作时使用的电脑是在墨西哥组装的，其中使用的零件分别来自美国、泰国和中国。

从你吃的食物，穿的衣服到乘坐的交通工具，驰骋信息高速公路使用的高科技产品，你已经完全地陷入到了国际贸易之中。

当然，国际贸易的影响绝不仅限于美国消费者。在巴西，家庭主妇们用在圣保罗的沃尔玛超市购买的、举世闻名的宝洁公司生产的衣物清洁剂清洗衣物。哥斯达黎加的孩子们用美国生产的手机发短信。安提瓜岛的家庭把他们的圣诞礼物放在佛罗里达生产的圣诞树上。饥肠辘辘的香港购物者可能会闯进麦当劳买个汉堡和一个大号的油炸食品。如果在中国台湾地区的商务旅行中看到许多人正挤在肯德基里享受美味炸鸡，你也许一点都不会感到意外。新加坡有星巴克，中国香港特区和法国有迪士尼主题公园，肯尼亚的电影院里放映着最新的好莱坞动作电影。

当政治家和学者们济济一堂，在电视新闻谈话

Doing Business Anywhere

节目或国会厅里研究全球化的思想和作用的时候，高瞻远瞩的生意人已经开始行动了起来。他们试图抓住国内外所提供的每一个全球贸易机会。

每一次文明的变迁——无论是从农业社会到工业社会，或者从制造经济到以信息化为动力的全球化经济——都会有人哀叹变迁带来的痛苦，也有人会在新的经济版图中寻找到新的机会。如果你读了这本书，你将会成为后者的一员。

全球商务对于不同的人有着不同的含义。在我看来，全球商务意味着产品、创意和资本都要走出国门。意味着要和更多的人、更多的公司合作，并且大家在同一个舞台上各显身手。

在我作为全球市场积极参与者的三十多年中，我一直在思索那些对于取得全球商务成功都适用的原则。并将之分为全球化贸易的六条准则，相信它们能够对那些要在21世纪进军全球市场的优秀企业家们有所借鉴。这些准则将在本书的各个章节中一一展现。

这本书并没有涉及出口、进口、到国外开一家咨询公司或建一个制造车间之类的初级知识，也没有为如何获取国际化的资金，如何让你的全球供应链顺畅起来或改善现在的分销渠道提供建议。和这些贸易主题相关的大量论题都分属于国家、产业或经济学等领域，相关的著作也不计其数。

这本书想要提供给你的是鸟瞰全球贸易版图的视角。书中每一页所阐述的最新趋势——全球商务守则——将为你在全球范围内拓展业务时提供路标。衷心希望这些工具能够帮助你在全球范围内取得成功。

汤姆·特拉维斯

佛罗里达州迈阿密

2007年1月



汤姆·特拉维斯是国际领先的国际化贸易和海关法律公司，商隆律师事务所的合伙人之一。他还是桑德勒&特拉维斯贸易咨询服务公司（一个为全球公司提供海关事务和安全方面咨询的公司）的董事长。特拉维斯先生在国际贸易、海关事务，包括世界贸易组织成立之前的国家代表和私人利益问题、世界海关组织事务、美国国会事务、联邦事务所业务以及很多国家的税收和海关服务问题方面都有着丰富的经验。他也是公司贸易政策和政府关系组织的领导者，为很多国家，包括朝鲜、柬埔寨、巴基斯坦、新加坡、斯里兰卡、马来西亚、阿拉伯联合酋长国、海地、斐济、多米尼加、土耳其、萨尔瓦多、中国、哥伦比亚、老挝、危地马拉、菲律宾和印度尼西亚等国的政府和主要的贸易协会提供服务。

特拉维斯先生是世界上公认的解决复杂国际贸易技术难题的权威。他在美国及其贸易伙伴之间货物进口、优惠政策和自由贸易协定的分级、评估和溯源方面造诣颇深。此外，他还是一个努力提倡自由贸易协定和进出口法律的国际商业价值观和社会责任方面的杰出演说家。

汤姆·特拉维斯  
桑德勒&特拉维斯  
2007年1月

无论是商隆律师事务所，还是桑德勒&特拉维斯贸易咨询服务公司，都因其员工杰出的才智和丰富的经验成为了杰出的行业领先者。特拉维斯先生

在吸收卓越人士加入公司方面有非凡的眼光和能力，这些人士包括两位前任美国驻外大使、纺织品行业的首席谈判代表、前任国会委员和五位前任美国海关的代表委员（美国海关的第二高职位），以及美国贸易代表办公室、美国海关边防署、各个州、人事部、商务部的其他高级官员等。公司成功的秘诀是它全方位地满足政府、跨国公司、制造商、出口商、进口商以及零售商们在全球贸易中不断变化的各种信息需求。公司每年主办一百多场交流会并在网上发布即时信息、公告和技术报告来帮助客户制定战略计划和努力方向。公司在美国、加拿大、南美洲和亚洲设有10个办事处并拥有三百多个关税和贸易方面的专家。

特拉维斯先生于1969年毕业于普林斯顿大学，并获得了优秀文学学位毕业生的荣誉，又于1972年取得了哥伦比亚大学法学院博士学位。此外他还是华盛顿、佛罗里达、纽约和新泽西州法律协会的成员。

电子邮箱：[ttravis@strtrade.com](mailto:ttravis@strtrade.com)

[www.strtrade.com](http://www.strtrade.com)

# Doing Business Anywhere | 致 谢

这样的一本书往往是很多人共同努力的成果。我很感谢商隆律师事务所和桑德勒&特拉维斯贸易咨询公司的搭档、负责人、助手和贸易顾问帮助我解释和固化各种概念，才最终成就了这个手稿。

首先我要感谢我的法律搭档南希·沃林(Nancy Wollin)，感谢她为这个手稿做出的突出贡献。很简单，要是没有她的工作就没有这本书的问世。从最初的创意，到整本书概念的形成，再到最终主题的起草、修改和编辑，南希不仅是知识渊博的学者，见解深刻的批评家，妙语连珠的作家、研究人员和编辑，还担任着捕捉灵感、分析家、合作者和朋友的角色。我们在头脑风暴过程中集思广益、争辩讨论，最后进一步提炼出信息和主题。这样的团队合作是让人难忘的，也是我将永远珍惜的，真希望这样的经历以后还能够重现。谢谢你，南希！

我很荣幸在我的职业生涯中有李·桑德勒(Lee Sandler)做我的搭档。李是一个相当出色的律师，一个有影响力的战略家和谋士，也是一个非常和蔼且极富激情的人。他的身上综合了我眼中最优秀的律师和最难得的朋友所具备的所有特点。不论什么时候，李都能够独具慧眼地分清主次原委，而且会用再恰当不过的法律手段解决问题。他工作勤奋且为人正直。正因为这一切，他赢得了同事甚至对手们的尊重。甚至在30年后，他的坚定正直和善良还是会让我感到吃惊。因为结识了他，我成为

了更出色的律师、更优秀的商人和更纯粹的人。

我也想借这个机会感谢一下莱恩·罗森伯格 (Len Rosenberg)。在为公司工作的25年中，他一直引领着公司的业务发展和创新。除了是一位优秀的律师，他还一直为公司重要的原则“强调结果的重要性”而默默奉献着。

商隆律师事务所和桑德勒&特拉维斯贸易咨询服务的首席运营官金伯利·马克 (Kimberlee Mark) 让我了解到什么叫做坚持到底。在我刚开始谋划这本书时，第一个咨询的人就是金伯利。她敏锐的洞察力和超凡的能力使她既能够从大处着眼，又能考虑到最细微的问题。如果没有她的认可，我想我可能不会进行下去。在此我深深地感谢她，不仅是因为这本书的成功出版，也是因为有了她才有了公司蒸蒸日上的局面。

肖恩·迈克考斯兰德 (Shawn McCausland) 也为这本书的学术价值和出版工作做出了重要贡献。他一丝不苟的工作态度和关于贸易知识的深厚功底着实让我吃惊，他的勤奋和专注也让其成为当之无愧的业界精英。

此外，是海蒂·佩尔多莫 (Haydee Perdomo) 和艾文 (Ivon) 在有限的时间内加班加点整理素材才让这本书得以最终出版，在此我也一并感谢。

在工作过程中有幸结识的睿智且极富创新精神的世界各地企业家和种种情况下结交的挚友，都是本书创作的源泉。我要特别感谢杰瑞·库克 (Jerry Cook) 的远见卓识和洞察力，他不断提醒我一个人可以在保持仁慈博爱的同时享受到商业全球化的巨大成功。杰瑞具有一个成功商人所拥有的一切。他高瞻远瞩、聪明睿智，而且始终秉持着做人的原则。他的所作所为为我们树立了榜样。如果有一个人可以胜任“21世纪全球贸易道德楷模”这一称号的话，我想非杰瑞莫属。

最后，我还要感谢我的经理人希丽亚·莱斯 (Celia Rocks) 和她的搭档莱斯-德哈特公共关系公司的多蒂·德哈特 (Dottie DeHart)，以及约翰·威利 (John Wiley) 的出版团队，感谢他们的鼓励和支持。

推荐序  
前言  
作者简介  
致谢

## 001 | 第1章 全球商务守则：国际商业的最新趋势

商务守则 /2  
守则的产生 /6  
创业之初 /18

## 025 | 第2章 把握贸易政策：向国界之外寻求商机

内衣之战 /26  
贸易政策推动经济变革 /28  
让政策为你所用 /31

## 049 | 第3章 不惜一切代价捍卫你的品牌

保护好公司的品牌 /50  
劳工政策和形象 /61  
地球的管家——贸易和环境 /71  
全球化中的社会责任问题 /72  
自由贸易协定和共同社会责任 /76

## 085 第4章

### 保持高度的道德水平

- 贝宁贿赂事件 /86
- 商业中的道德行为 /87
- 战略合作伙伴关系的道德基石 /91
- 自我规范 /98
- 进出口：自我管理及责任 /102
- 贸易政策和执行情况 /109
- 创建共同行为手册 /110

## 119 第5章

### 在不安定的世界中确保安全

- “9·11”事件后的世界安全问题 /120
- 你的货物安全吗 /122
- 非法毒品交易 /124
- 政府—贸易商继续合作 /126
- 世界范围的安全和海关问题 /128
- 其他政府安全计划 /129
- 货物安全的收益 /130
- 你的数据安全吗 /133
- 保证境外人身安全 /137

## 143 第6章

### 未雨绸缪

- 天堂里的危机 /144
- 为最坏的情况做好准备 /145
- 为灾难准备应对措施 /158

## 163 第7章 案 280

### 全球化商务需要良好的人际关系

- 08\ 商务旅行与关系建立 /164
- 28\ 当面会晤的重要性 /166
- 19\ 信任及互惠 /168
- 89\ 采取一切有效措施 /170
- 501\ 保证国内公司运营良好 /171
- 99\ 授权他人 /172
- 01\ 个人魅力展现 /173
- 随时服务 /175

## 181 第8章

### 透明度与全球商务守则

- 051\ 透明度：未来掌握在现在手中 /183
- 45\ 将语言变为行动 /191

## 195 译者后记

## 章 案 241

### 案例 241

- 44\ 商务旅行与关系建立
- 24\ 当面会晤的重要性
- 84\ 信任及互惠

# 全球商务守则

## 国际商业的最新趋势



## 商务守则

大家都说这个世界是平的，可能的确如此。除此之外这个世界还非常非常大，各种各样的人生活在这个世界之中，各种文化、语言、界限和习俗充斥其中。随着商业活动全球化进程的深入，企业家们必须用新的方式对企业进行计划、组织、领导和控制。因为所有的国际交易都必须经过很多互相独立，同时又缺一不可的组织之间的相互交流和协调，才能成功地进行进口、出口和进入新市场的业务，这个世界正在变得愈发丰富多彩和错综复杂。除此之外，各个国家的法律法规还存在着很多矛盾冲突，它们让国际商业的运作变得更加复杂且风险重重。

既然如此，那么透过众多的商业模式、工业和产品，到底有没有一些主题和原则可以用来指导全世界的生意人在纷繁复杂的环境中处变不惊呢？

根据我多年作为那些全球企业的经营者、跨国公司和发展中国家政府顾问的经验，我认为是有这样的原则的。有些原则和最新趋势不但能够提供路标、警示风险，还能够为我们在现在以及未来的国际商业环境中进行国际贸易提供重要的指导。忽视这些原则和方法，可能会使你的国际化企业处于不利地位，而紧紧把握住这些原则和趋势，将使你对如何在我们的新世界经济环境中取得成功有