

174

F746.18

L98

国际商务通系列丛书

主编 姚钟华

国际服务 贸易操作技巧

Skills of International Services Trade

广东经济出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

国际服务贸易操作技巧/罗余才, 严俊著. —广州: 广东经济出版社, 2002.6

(国际商务通系列丛书/姚钟华主编)

ISBN 7-80677-212-X

I. 国… II. ①罗…②严… III. 国际贸易: 服务贸易—基本知识 IV. F746.18

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2002) 第 030643 号

出版发行	广东经济出版社 (广州市环市东路水荫路 11 号 5 楼)
经销	广东新华发行集团公司
印刷	广东惠阳印刷厂 (惠州市南坛西路 17 号)
开本	787 毫米×960 毫米 1/16
印张	16.75 2 插页
字数	273 000 字
版次	2002 年 6 月第 1 版
印次	2002 年 6 月第 1 次
印数	1~5 000 册
书号	ISBN 7-80677-212-X / F·690
定价	全套 (1—7) 238.00 元

如发现印装质量问题, 影响阅读, 请与承印厂联系调换。

销售热线: 发行部 [020] 83794694 83790316 邮政编码: 510100

(发行部地址: 广州市合群一马路 111 号省图批 107 号)

网址: www.sun-book.com

• 版权所有 翻印必究 •

总 序

由佛山科技学院经济管理学院学者们编撰、广东经济出版社出版的《国际商务通系列丛书》(下称丛书),内容包括企业出口营销战略、WTO例外原则与应用、国际服务贸易、国际加工贸易、国际技术贸易、国际贸易电子商务以及国际招标与采购等,对我国企业从事国际贸易实践具有重要的参考价值。丛书以企业为主体,从企业的角度审视国际贸易,分析国际贸易理论及其惯例,描述国际贸易操作流程,并围绕以下三个主题进行了全面阐述。

一、全球化的意识

丛书全面认识全球化带来的挑战和机遇,强调理论创新、制度创新和科技创新是包括中国在内的广大发展中国家的必由之路。经济全球化从一种国际经济现象到不可逆转的趋势并正在成为全新的国际经济制度,其特点主要表现在:生产的国际化、商品和服务贸易的自由化、全球资本市场的一体化以及技术和制度的全球化。经济全球化的基础是生产的国际化和贸易的自由化,核心是全球金融市场的一体化,而机制是技术和制度的全球化。在经济全球化的过程中,发达国家是主角,跨国公司是主要的实施者和推动力,通过跨国公司在全球范围内从事生产、贸易、投资以及技术和制度创新与扩散,从而使各国经济的相互联系和依存度进一步加强。世界经济全球化为我国扩大对外开放提供了更好、更有利的国际环境和条件,为我国加速发展经济提供了难得的机遇,在总体上我们应采取积极主动的参与战略,实施全球化和本土化相结合的方略,采取开放引进、综合创新的发展战略,最终达到以柔克刚、以弱制强、后来居上的战略目标。

丛书分析和研究了改革开放 20 多年来我国已经拥有的一批经营有方、



适合市场经济的企业，但大多数企业对于全球化还缺乏必要的认识和知识准备。有些企业对全球贸易、法律法规知之不多，经营理念不新，运作技巧不熟；许多企业缺乏跟踪世界同行发展态势的能力，不了解他们的竞争机制及手段，因此难以根据这些信息作出判断和决策。适应全球化的企业，应是既熟悉生产经营、企业管理，又懂得国际市场营销，并在贸易、关税、文化、财政、金融、科技、法律等方面具有相当经验和知识的企业；也应有社会责任感，切忌浮躁，扎实进取的企业。“全球化”意识要求从企业发展的纵向进行更深的思维。就是说，既看清企业目前发展所处的阶段，把握住国际市场眼下能提供的机遇，又要明确企业国际化的努力方向和目标，以做到有足够的长远眼光。经济全球化对企业的最大挑战是反应能力和调整能力。

二、国际化的贸易

2 丛书从不同的角度阐释了经济全球化，分析了国际资本市场一体化和贸易自由化之间的相互关系。在当今世界上，资本以巨大的规模在进行跨国流动，因此，谁控制了国际资本市场，谁就掌握了世界贸易和世界经济的主动权。古典经济学派认为国际贸易以获取绝对利益和比较利益为动力，生产要素禀赋以及相对稀缺性是国家之间产品成本差异的基础，因此，也是贸易模式形成的基础。随着世界经济进入垄断竞争阶段，“规模经济”成为国际交换的又一基本要素和经济变量，在国内市场容量有限的情况下，开拓国际市场是实现生产规模扩大的主要途径。随着科学技术的发展和世界市场规模的进一步扩大，企业在数量和规模上都有较大发展，有些企业形成一定的垄断优势。由于企业内部一体化使其交易成本大为节约，这种企业内部国际化体系的形成，构成了以跨国公司及各附属公司之间交易为特征的巨大商品与劳务贸易的内部市场。企业越来越多的采用建立全球生产营销网络，一旦研制出新产品和新技术，就几乎同时在世界市场上加以采用，将新产品的生产迅速覆盖主要市场，从而使传统周期模式中的产品周期大为缩短甚至消失。在这一过程中，技术进步和制度创新的国际化对企业的对外投资能力和动因具有相当重要的决定作用。



丛书遵循国际贸易的一般规律，首先是企业的目标市场定在本国以外，利用本国的资源，在母国为海外市场生产并出口产品和服务，目前我国大部分的企业出口就是处于这个阶段；实施国际营销战略的跨国企业比出口营销者更进一步，他们更加关心目标市场国家的市场环境，企业可以调动更多的资源，为了获得更大的竞争优势，企业可能从本国以外的地区为目标市场提供产品；随着对目标市场的差异和独特条件了解的增多，部分跨国公司转向“差异化的异国营销”战略，即全球化和本地化相结合的战略，以使公司的生产经营策略适应目标市场的独特环境；最后，跨国公司营销战略中出现了一种新形态——全球营销，全球营销战略注意扩大利用跨国公司的全球经验和产品，使之适应不同国家独特市场的需求。

三、规范化的市场

丛书分析了国际经济交往和合作中通行的一些规则和惯例，强调了商业惯例和制度规则“接轨”的重要性，否则无法开展国际经济交流与合作。与“狼”打交道要学会“与狼共舞”、“与狼共语”。虽然我国的社会主义市场经济体制与发达资本主义国家有本质区别，但是在市场机制方面，包括市场运行规则、价格形成机制、进出口管理机制、现代企业制度等等，已经形成了基本符合国际惯例的制度规则，这就从根本上解决了与国际惯例接轨的可能性。严格地说，确定建立社会主义市场经济体制后，我国与世界各国开展经济交流与合作，在经济领域已不存在大的障碍，许多方面已经在接轨了。现在通行的国际惯例和规则是在发达国家主导下，从维护和有利于它们的根本利益出发而制定的，有的是不合理不公正的。总的来说，对于通行的国际惯例和规则，企业只能采取“先承认后改造”的方针，即与其“接轨”，按其办事，然后在条件成熟时，对其中某些歧视和损害发展中国家利益的不合理和不公正的条款，进行有理、有利、有节的斗争，以便于建立公正合理的国际经济新秩序，更好地保护我国长远利益和根本利益。

丛书认为，企业只要能创造优势，通常就会进行国际贸易。美国学者尼克布鲁克认为，“一旦有一个企业向国外市场扩张，同行业的其他企业为了确保国内外的市场地位，也竞相向国外扩张”，我国企业在目前市场环境



总 序

下已经开始出现了这一趋势，只有这样，企业才可能顺应全球化贸易浪潮中出现“快鱼吃慢鱼”的趋势。有些企业尽管不能在所有职能上都实现全球化运作，这也不影响企业在局部范围的实施。全球性和规范化市场运作的益处在于设计、采购、制造、包装、分销、营销、广告、顾客服务等方面，使企业快速适应全球各地的体制和运作方式，得以实现标准化。我国企业要善于从大处着眼，放眼远大目标，不能目光短浅；要勇于接受新的挑战，尝试新的经验，不能墨守陈规；要乐于融入他国文化，视差异性为一种资源，不犯文化上的错误；要精于从不同的角度来看世界，不断汲取精华，博采众长。

华南农业大学经济发展研究所所长
华南农业大学经济贸易学院首席教授

 博 士
博士导师

2002年4月23日

前 言

你每天都在打电话，到银行存款、取款，乘坐公交车等等，你都获得服务，你感到满意吗？要进行国际交流，你如何和外国航空公司打交道？出国后，如何和外国银行打交道？要打入国际市场，如何了解国外市场行情？我们的产品不错，但不知道国外消费者的需求，怎么办？现在到国外公务和旅游，怎么这样麻烦？等等，所有这些事情，实际上你都要涉及国际服务贸易。

有的人会说，我不出国，国际服务贸易与我没有多少关系。实际上，随着我国的改革开放，一些外国企业已经在中国建立相应的服务企业，你在和他们打交道时，不知不觉就涉及了国际服务贸易。比如，在沿海地区，你要买保险，是在平安保险公司购买呢还是在友邦保险公司购买，如果在友邦保险公司购买，你已经在享受国际保险服务了。以后，中国加入 WTO，中国将进一步允许更多的外国企业进入中国的服务业，在国内，你将会越来越多的涉及国际服务贸易。

此外，我们不仅仅要开放我们的服务市场，我们也要进一步打入国际市场，由于我们和国际市场的联系比较少，了解国际市场不够，我们要进入国际市场，要减少风险和提高效率，必须依靠国际服务贸易，获得有关的服务，增强自己的竞争能力。

总之，在今后，你将在不知不觉中经常涉及国际服务贸易。为了在国际服务贸易中不吃亏，为了充分利用国际服务贸易，促进国际经济交往，了解国际服务贸易实务是非常必要的。



由于服务业所包含的行业很多，行业之间的差异很大，所以，有关国际服务贸易实务的内容太多，往往使人难以掌握。这本书就是以简明清晰的方式提供有关国际服务贸易实务的知识。它不是无所不包，而是选择主要的行业；它也不是针对每个行业的人士，它主要是为企业人士，特别是准备或正在进行国际贸易和经济交往的人士所写。本书特点是突出重点，条理清晰，简明易懂。

本书的结构如下：

第一章主要是使你大致了解到底国际服务贸易是什么？对国际服务贸易的“游戏规则”进行分析。国际服务贸易的“游戏规则”就是《服务贸易总协定》(GATS)。《服务贸易总协定》是迄今为止第一套有关国际服务贸易的，具有法律效力的多边规则，是在“乌拉圭回合”中谈判达成的。你要进行国际服务贸易，你就必须遵守这些规则，不管它是合理还是不合理。当然，以后你可以通过正常程序去改变它，但现在你只能去适应它。了解这些规则，是进行国际服务贸易的基础。不然就会吃亏。

从第二章到第八章，是对几个国际服务贸易的主要行业进行分析。

因为在国际服务贸易中，国际工程承包与劳务合作是现在中国服务贸易开展比较好的领域，但由于我们缺乏相关国际服务贸易的知识，在国际服务市场上，我们的竞争优势还远远没有发挥。所以第二章首先是国际工程承包与劳务合作。在本章对国际工程服务的贸易壁垒，有关规则和如何进行工程承包的要点作了分析和解释。

第三章至第五章是介绍国际服务贸易中最经常涉及的行业——金融。金融服务贸易的加速发展和金融服务贸易的自由化，是当前世界经济和金融发展的突出特点。据资料统计，在当代全球经济交易中，金融交易已占到95%，而实物交易仅占5%。



可以说,每个进行国际经济交往的人都要和金融打交道。

第三章主要对国际金融服务的有关概念、名词和非常规则等实务进行了简明的介绍。有利于企业人士利用国际金融服务。

第四章是介绍保险。保险服务贸易是属于金融服务贸易的一部分。但由于其特殊性,这里分开介绍其实务。在世界各国经济、文化等交往中,保险已成为不可缺少的一个组成部分。通过对保险实务主要内容的了解,便于你充分利用国际保险服务。

第五章介绍与保险、股票、债券并列为世界金融产业四大支柱的现代租赁业。西方国家的一些经济学家把租赁业称为“未来的产业”,“经济起飞的垫脚石”。国际租赁业在国际经济合作活动中的地位日益重要。你需要某些资产,不一定什么都要自己花钱买,借来用更为省钱省事,在当今国际上,租赁服务大大发展,你不可不知。首先,我们使你了解什么是租赁服务贸易;然后,帮助你如何获得租赁服务;第三,如果你需要租赁服务,你应该到哪些机构去获得;第四,租赁好处多,但风险特别大,信用至关重要;第五,使你如何签订合同。只要你要和外国进行经济贸易,你就要涉及货物的进出口,如何将货物按时运到需要的地区,这就需要国际运输服务。所以我们必须对国际运输服务贸易有一个充分的了解。第六章就是国际运输服务实务简介。通过本章学习,使你对国际运输服务贸易一目了然。

国际旅游是无烟工业。国际旅游服务贸易是当今世界服务贸易发展非常迅速的产业。第七章对国际旅游服务贸易的相关规则和惯例作了简明的介绍。

在会计、审计、法律等方面,或者在计算机软件服务、广告、管理咨询等方面,依靠专门的专业服务公司,获得专业服务,是提高企业竞争力的一个重要手段。一个企业如果没有国际专业服务,获得相关知识和信息,是很难成功的。所以,第八章介绍有关国际专业服务贸易实务的知识。



最后一章介绍有关国际税收问题。通过这章学习，知道如何不会因无知而犯法，同样也不要因无知而多交税，尽量合理避税。

以上就是本书的主要内容。我们相信，本书是一本国际服务贸易实务的简明读本。企业界人士在工作繁忙之余，抽空看看，定会开卷有益。

在本书的内容中，吸取和引用了许多有关国际服务贸易实务著作和文章的精华，没有在各处一一指出，只是在参考文献中列出主要著作，在这里表示衷心的感谢。

由于时间比较紧，再加知识有限，书中难免有许多不足，有的甚至是错误，望读者不吝赐教。

作者

2002年2月

内 容 摘 要

在 20 世纪 90 年代，国际服务贸易迅速增长，它的发展促进了经济全球化，经济全球化的进程又促进了国际服务贸易的发展。中国加入 WTO，将进一步开放国内市场，同时要走出去，加强国际经济合作与投资，国际服务贸易将会大大增加。为了在国际竞争中立于不败之地，为了充分利用国际服务贸易，促进国际经济交往，了解国际服务贸易规则及有关技巧是非常必要的。

由于服务业所包含的行业很多，行业之间的差异很大，所以，有关国际服务贸易实务的内容太多，往往使人难以掌握。这本书就是以简明清晰的方式提供有关主要服务产业国际服务贸易实务的知识。

首先，本书简单明了地介绍国际服务贸易的一般“游戏规则”——《服务贸易总协定》(GATS)；其次，分别对服务业中的主要行业——国际工程承包与劳务合作、国际金融服务、保险、租赁、国际运输、国际旅游和在会计、审计、法律等方面的主要内容、惯例和方式进行具体的说明。最后，介绍有关国际税收。

本书主要是为企业人士，特别是准备或正在进行国际贸易和经济交往的人士所写。其特点是突出重点，条理清晰，简明易懂。我们相信，本书是一本国际服务贸易的简明读本。企业界人士在工作繁忙之余，抽空看看，定会开卷有益。



目

录

1 翻开规则——国际服务贸易总协定

- **追根溯源——从 GATT 到 WTO** 5
 - 什么是关税贸易总协定 5
 - 关贸总协定的基本原则 6
 - 世界贸易组织 (WTO) 7
 - GATT 与 WTO 7
- **游戏规则——《服务贸易总协定》** 9
 - 什么是国际服务贸易 9
 - 《服务贸易总协定》的基本原则 10
- **知己知彼：国际服务贸易壁垒** 11
 - 什么是国际服务贸易壁垒 11
 - 国际服务贸易壁垒的主要种类 12
 - 各国实施服务贸易保护的主要原因 14
- **挑战与机遇：加入 WTO 后我们怎么办** 15
 - 入世对我国服务业发展的挑战 15
 - 入世为我国服务业发展带来的机遇 16
 - 服务贸易要破除五个障碍 18
 - 如何发展我国的服务业 19



2 建造“国际大厦”——国际工程承包与劳务合作

● 走出国门：国际工程承包	25
国际工程承包的内容	25
国际工程承包的特点	26
承包方式	27
国际工程服务贸易壁垒	29
● 招标与投标程序	31
国际招标方式	32
国际工程承包招标程序	33
国际工程承包投标程序	35
● 中标的关键：报价技巧	39
报价的依据	39
价格的构成	40
● 成功第一步：签好承包合同	41
国际工程承包合同的内容	42
合同成立的步骤及相应的法律性质	45
● 争取合法利益：施工索赔	48
施工索赔的合法动因	49
索赔的依据	51
可以索赔的费用	52
施工索赔程序	52
索赔付款	53
索赔的注意事项	53
● 获利的保证：风险控制	56
国际工程承包的风险	56



国际承包工程的保险	57
国际工程承包中的银行保函	58
● 国际劳务合作	60
国际劳务合作的含义	60
劳务成本和报价	60
劳务合同	61

3 寻找你的银行——银行与金融服务

● 搜索国际金融机构	69
商业银行	69
证券公司	69
商人银行	70
长期信用银行	71
财务公司	71
● 国际融资三途径	71
怎样利用出口信贷融资	72
怎样利用国际结算融资	76
怎样利用项目贷款融资	77
● 选择最佳结算方式	79
信用证 (Letter of Credit)	79
托收 (Collection) 结算方式	80
汇款 (Remittance) 结算方式	80
保理 (Factoring)	81
● 充分运用银行担保	82
银行担保的基本概念	82
银行担保的具体业务	82
● 聘请理财高手：财务顾问	87



4 风险的天敌——保险服务

- **保险法规大搜索** 97
 - 保险的基本含义 97
 - 保险服务贸易范围 97
 - 保险法规介绍 97
 - 保险业具体监管措施 99
- **保险服务贸易壁垒** 101
- **生命最重要：人寿保险** 102
 - 人寿保险实务操作步骤 102
 - 如何进行寿险代理 104
- **看管好你的财产：财产保险** 107
 - 运输货物保险 107
 - 运输工具保险 115
 - 工程保险 118
 - 火灾保险 119
- **创办自己的保险经纪公司** 121
 - 保险经纪公司的运作 121
 - 保险经纪业的监管 123

5 借鸡生蛋——租赁服务

- **省钱省事——租赁服务贸易** 133
 - 租赁服务 133



租赁服务的形式	134
● 如何租赁——租赁业务的基本程序	137
国际租赁的结构	137
租赁的基本程序	139
● 找谁租赁——国际租赁机构和有关合同	140
国际租赁机构	140
国际租赁合同	142
● 信用第一——租赁的风险和信用	144
租赁的风险	144
租赁信用	146
● 签好合同是关键——租赁服务的签约	146
购货合同的签订	146
租赁合同的签订	150
租赁合同的特殊条款	151

6 千里大跃进——国际运输服务

● 乘风破浪——海洋运输	163
选择最佳的海上运输方式	163
采用什么方式租船	164
海运代理服务	167
● 快捷准时——航空运输	168
航空运输的特点	168
航空运输的主要业务形成	168
有关当事人之间的关系	170
国际游戏规则——国际公约	171
● 内陆运输的主力——国际铁路联运	172



承运货物的条件	173
运单的作用和填制	174
运送费用	174
《运送契约》的变更和铁路的责任	174
赔偿请求手续	175
● 运输手段的重大改革——集装箱运输	176
集装箱的定义	176
集装箱运输的特点和方式	177
装箱运输的基本程序	178
装箱运输的费用	179
● 现代国际运输新方式——国际多式联运	181
国际多式联运	181
国际多式联运的交接方式	181
国际多式联运的基本过程	182
大陆桥业务	184
联合国国际货物多式联运公约	185

7 国际导游——旅游服务

● 无烟工业——旅游服务贸易	193
什么是旅游服务贸易	193
旅游服务贸易的特征	194
旅游服务贸易的范围和性质	195
● 出国指津——旅游业务	196
旅游服务中介——旅行社	196
旅游服务贸易的业务程序	197
● 看不见摸不着——旅游产品	199
旅游产品的概念	199