

高等学校国际经济与贸易专业规划教材

国际贸易谈判 实验教程

姜延书 白小伟 谢朝阳 郝凯 孟东梅 编著



清华大学出版社
<http://www.tup.tsinghua.edu.cn>



北京交通大学出版社
<http://press.bjtu.edu.cn>

高等学校国际经济与贸易专业规划教材

国际贸易谈判实验教程

姜延书 白小伟 谢朝阳 郝 凯 孟东梅 编著

清华大学出版社
北京交通大学出版社
· 北京 ·

内 容 简 介

本书为针对国际贸易专业模拟谈判的实验辅导教材。该教材以国际贸易合同的签订和执行为主线,针对合同签订和执行各环节的问题来安排章节,组织实验内容。本书由实验介绍、合同分条款谈判、合同综合谈判和合同实战谈判4个独立模块组成,各模块之间既独立又相互衔接,层层推进;每个独立实验在内容设计上统一有实验背景、实验目标、实验准备、谈判技巧、谈判常用语、实验小结、延伸案例及问题思考等栏目,栏目和内容设计的独特性便于教师和学生迅速理解和掌握实验要求与内容。全书可操作性、专业性、针对性和实用性较强,给读者在学习和实践工作中一定的指导和帮助,可作为高等院校经济类、管理类及工科类专业的国际贸易谈判课程的教材,也可作为从事国际合作与交流等实际部门专业人员的培训教材和参考读物。

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 13501256678 13801310933

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易谈判实验教程/姜延书等编著. —北京:清华大学出版社;北京交通大学出版社, 2010. 7

(高等学校国际经济与贸易专业规划教材)

ISBN 978-7-5121-0118-0

I. ①国… II. ①姜… III. ①国际贸易-贸易谈判-高等学校-教材 IV. ①F740.41

中国版本图书馆CIP数据核字(2010)第092244号

责任编辑:吴嫦娥

出版发行:清华大学出版社 邮编:100084 电话:010-62776969 <http://www.tup.com.cn>
北京交通大学出版社 邮编:100044 电话:010-51686414 <http://press.bjtu.edu.cn>

印刷者:北京瑞达方舟印务有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:185×230 印张:13 字数:297千字

版 次:2010年7月第1版 2010年7月第1次印刷

书 号:ISBN 978-7-5121-0118-0/F·646

印 数:1~4000册 定价:24.00元

本书如有质量问题,请向北京交通大学出版社质监组反映。对您的意见和批评,我们表示欢迎和感谢。
投诉电话:010-51686043, 51686008; 传真:010-62225406; E-mail: press@bjtu.edu.cn。

进入新世纪以来,随着经济全球化和国际分工步伐的加快,国际商务思维也正发生着深刻变化。在国际融合中,合作变得比竞争重要,而利益分配由追求单赢转向实现双赢结果,这种转变也使得跨国间重要商业关系越来越通过和睦友好的谈判方式实现。事实上,当今时代,谈判已成为利益关联方进行分配时的角斗场。小到一笔简单的商品买卖,大到国家间合作,谈判都是解决分歧的最佳途径。至今让我们记忆犹新的重要谈判都关乎重大利益,如中国的人世谈判、关于全球气候问题的哥本哈根谈判、中国钢铁协会的铁矿石采购谈判、中国铝业收购必和必拓的谈判等。有人曾说:谈判桌上定输赢,现在看来不无道理。谈判结果除了受实力因素影响外,谈判和沟通技能至关重要,谈判高手关键时刻会起到力挽狂澜的作用。

有关谈判的理论研究早在 20 世纪 60 年代就已诞生,至今已成为一门成熟的系统科学,并且谈判学作为一门商学院的必修课风靡西方的大学课堂。在国内,对谈判的研究起步很晚但发展迅速,20 世纪 90 年代初逐渐被引入大学课堂。2000 年至今,陆续出版了一批国际商务谈判有关的教科书,为培养谈判人才作出了重要贡献。值得注意的是,谈判需要理论,但谈判本身不是理论而是一种实践,谈判水平只能通过实际演练才会得以提升。如何让大学生在校园里就能获得谈判方面的技能训练,成为谈判人才,这是高等教育要面对的一个重大现实问题。

我校在 2002 年开设了“国际贸易谈判模拟”课程,并针对困扰谈判教学多年的问题不断进行教学改革,结合专业谈判大胆尝试仿真模拟教学。在谈判的整体设计上体现了情景式体验教学理念。我们以组织学生参加全国商务谈判大赛为契机,开展模拟实验教学,以学生团队参与谈判的方式锻炼动口、动手、动脑能力,利用 150 万元专项资金建成独具特色的“国际贸易谈判实验室”。国际商务谈判实验室为学生进行谈判实验提供了现代化的模拟谈判场所;学生之间的言谈举止也尽量遵守实际商务活动中的礼仪,甚至着装也模仿现实生活中的商务人员;所有谈判的展开均以经过精心改编的真实贸易案例为依托,学生们在高度仿真的商务环境和特定的商务情境中进行角色扮演。在实验过程中,我们全面推行六级阶梯谈判实验教学法 and “练中学,学中练”的教学模式:学生根据素材准备谈判计划书→教师进行当面辅导→当堂小组对抗谈判→谈后由其他观摩同学点评→场上谈判小组同学自评→教师结合场上情况对双方进行总评,如发现与计划书出入较大,除当场请其做出必要的解释和说明外,一般要求其重新修改计划书。

如今我们觉得时机基本成熟,可以将这些心得体会进行总结和提炼,形成这样一本《国际贸易谈判实验教程》呈现世人了,期望能抛砖引玉,更望广大同仁不吝赐教。

本教材的独特之处在于，它是国内第一本针对国际贸易专业的模拟谈判实验辅导教材。该教材以国际贸易合同的签订和执行为主线，针对合同签订和执行各环节的问题来安排章节，组织实验内容。针对当前高校培养人才向应用型和实践型发展的趋势，以及国际经济与贸易专业对学生专业技能和语言能力的双重要求，本教材编写上体现如下特点。

(1) 突出实践性。本书的章节安排以国际贸易合同的类型和章节为主线，便于开展实验教学。书中包含大量丰富的案例，案例来源于真实的国际商务实例，不仅为实验教学营造仿真的谈判情境，也能帮助学生更好地在实际业务中运用和检验。在案例的具体安排上：首先，第一篇提供了4个完整案例，包括不同行业、不同产品、不同类型的贸易合同，任课教师可以根据本校的培养特色选择其中一个，在全书的所有实验中贯穿使用；其次，每个实验开头都提供一个导入案例，引起学生兴趣，突出本次谈判的要点；对于实验中的重要知识点，附有简短的应用案例，便于学生理解和掌握；每个实验之后另附有典型案例几则，可用于延伸思考和练习。

(2) 突出双语教学。本书根据国际贸易谈判的实际需要，在“谈判常用语”和“典型案例”部分采用双语编写，有利于学生迅速掌握谈判所需的实际技能。

(3) 内容新颖完整。本书吸收了贸易谈判的最新理论以及国际贸易实务的最新惯例和规则，同时加入了技术贸易、服务贸易、代理合同、加工贸易合同等内容的谈判，充分地反映了该实验课程教学的发展前沿。

(4) 示范意义突出。采用解剖麻雀的方法，选择特定案例，并对该案例谈判全过程进行剖析、点评和总结，对学生和教师都有较强的示范性。

全书内容共分为四篇。

第一篇实验介绍，它是实验的总体说明和要求，也是全书的总纲。

第二篇国际货物买卖合同谈判，是全书的主体部分，它以国际贸易最传统也最常见的货物买卖为对象，先按贸易合同主要条款分为5个实验，继而进行合同的综合谈判，合同条款分节谈判都以化工产品糖醇的贸易为背景案例贯穿始终，突出了内容的逻辑性和系统性。

第三篇其他类型国际贸易合同谈判以国际贸易的其他标的和类型为对象进行组织，反映了当前国际贸易实务的前沿，也是其他教材较少触及的谈判话题，包括国际服务贸易和技术贸易谈判、国际代理协议谈判和对外加工贸易合同谈判。

第四篇实战演练，以铁矿石采购合同谈判为例，描述了谈判的全过程，是指导学生如何谈判的范本。

各章均按照统一的体例模块叙述。“实验背景”是介绍谈判的基础条件和所面临的市场环境，通过设定背景，为谈判定下一个基调，谈判各方不得违背此背景。“实验目标”是本次实验对应的训练重心或技能培养目标。“实验准备”是提供与谈判相关的国际贸易实务基础知识，点明谈判的要点和注意事项，指导学生完成谈判方案。“谈判技巧”将与谈判主题紧密相关的谈判技巧和手段进行介绍，而且运用了具体情景作说明，使学生很容易灵活地运

用到谈判当中。“谈判常用语”给出了出现频率和使用价值较大的相应的谈判用语，以便于学生模仿应用。“实验小结”是对该次实验的总结和提炼。“延伸案例”则再次引入与主题相关的典型商务案例，以此加深理解，回顾和强化已掌握的知识和技能，也提供给学生一个思考和讨论的素材。在全文的内容设计上，我们还根据需要，灵活穿插“小案例”、“小贴士”用来帮助理解或强化要点，同时也增强了内容的可读性和趣味性。

本书由姜延书、白小伟、谢朝阳、郝凯、孟东梅共同编著。具体分工是：白小伟博士（实验介绍、实验三、实验七）、郝凯副教授（实验一、实验五）、潘素昆副教授（实验二）、姜延书教授（实验四）、孟东梅博士（实验六、实验九、实战演练）、邓炜博士（实验八），谢朝阳博士编写了样章和前言并对全书进行了统稿、修改和校对。我们特别感谢北方工业大学经济管理学院院长吴永林教授、副院长刘婉立副教授及经贸系主任丁娟娟教授等给予本书提供的宝贵意见和大力帮助；北京交通大学出版社的责任编辑吴嫦娥女士为本书的设计、校对和后期制作付出了辛苦的劳动，我们为此表示由衷的感谢。本书吸收和借鉴了前人们的成果，大部分都已在参考文献中列明，恕不能一一致谢。仓促之作，难免疏漏，期望诸位师友们批评指正。

编 者

2010年6月1日

目 录

第一篇 实验介绍	(1)
第二篇 国际货物贸易谈判	(9)
实验一 品质、数量和包装谈判	(9)
实验二 运输与保险条款谈判	(27)
实验三 价格条款谈判	(48)
实验四 支付方式条款谈判	(74)
实验五 商检、索赔、不可抗力和仲裁谈判	(89)
实验六 国际货物买卖合同综合谈判	(111)
第三篇 其他国际贸易谈判	(127)
实验七 国际服务贸易和技术贸易谈判	(127)
实验八 国际代理协议谈判	(154)
实验九 对外加工贸易合同谈判	(169)
第四篇 实战篇	
——铁矿石谈判全景	(180)
附录 A 支付方式谈判计划书	(194)
附录 B 支付方式谈判评估报告	(198)
参考文献	(200)

第一篇 实验介绍

国际贸易谈判实验是一门理论性、应用性很强的应用学科。本课程是在市场经济背景下，以传授国际贸易谈判基础知识为目的，注重培养学生以下贸易谈判能力：

- (1) 科学分析谈判的原因、谈判结构及影响谈判结果的诸多客观因素；
- (2) 懂得控制谈判者个人心理和文化背景等谈判主观因素；
- (3) 熟悉和运用各种谈判的方法，并培养集体谈判中的组织意识；
- (4) 了解商务谈判的普遍规律，掌握不同谈判的技巧和策略。

一、国际贸易谈判概述

(一) 谈判的概念和分类

谈判是有关的利益各方就共同关心的问题磋商和协调，旨在使各方都感觉到有利的条件下达成协议，促成均衡。谈判是一个过程，其目的是协调利害冲突，实现共同利益。谈判过程不仅需要沟通的技巧，还涉及政治、经济、军事、科技、外交等领域的专业知识；谈判的目的不是“你死我活”的决斗，而是寻求能实现共同利益的折中点。因此，谈判是一项综合的艺术。

谈判有多种类型：按照参加的人数规模来划分，可分为双方只有一人参加的一对一的个体谈判，以及各方都有多人参加的集体谈判；按照参加谈判的利益主体的数量划分，可分为双边谈判和多边谈判；按照谈判双方接触的方式划分，可分为口头谈判和书面谈判；按谈判进行的地点划分，可分为主场谈判、客场谈判、中立地谈判；按谈判的标的划分，可分为外交谈判、经济谈判等。

(二) 国际贸易谈判的概念和分类

国际贸易谈判是指在国际贸易活动中，贸易当事人为了达成和实施某项交易，彼此进行信息交流，就交易的各项要件进行协商的过程。谈判当事人可以是一国的政府、企业或个人。国际贸易谈判是国内贸易谈判的延伸和发展，是国际贸易活动的重要组成部分。

国际贸易谈判按其贸易标的和贸易方式不同，可分为国际货物买卖谈判、国际技术贸易谈判、国际服务贸易谈判、国际加工贸易谈判、国际代理谈判等。国际贸易谈判和国际商务谈判不同，有一些研究者将国际贸易谈判和国际商务谈判都译为“international business ne-

gotiation”，这是一种广义的说法；本书中的国际贸易谈判是指狭义的“international trade negotiation”，其范围比国际商务谈判“international business negotiation”要小。因此，本书中不包括国际租赁、国际信贷等其他商务活动的谈判。

国际贸易谈判按其在国际贸易中所处的阶段不同，可分为国际贸易合同磋商阶段的谈判和国际贸易合同履行阶段的谈判。国际贸易合同的磋商是贸易双方订立合同之前的沟通和协商，磋商阶段的谈判直接关系到合同的订立和履行，关系到双方的经济利益。国际贸易磋商阶段谈判可分为询盘、发盘、还盘、接受或拒绝等几个环节，其中发盘和接受是达成交易必不可少的两个基本环节。在磋商谈判过程中，双方将就合同标的、质量、数量、支付方式、交货期和运输方式、保险、检验和索赔、不可抗力等具体条款的订立进行详细的沟通。当一项有效的发盘被对手有效地接受，交易即告达成。合同订立之后，进入履行阶段，即买方付款和卖方交货的过程，有时还会涉及与交货和付款相关的第三方，如银行、运输和保险机构。国际贸易合同履行阶段的谈判主要是合同的双方及其他相关当事人就合同履行中出现的问题进行沟通，寻找解决方案。国际贸易合同履行中可能存在的问题包括交货延迟、交货与合同不符、付款延迟等，因而这个阶段的谈判主要是针对这些问题的索赔谈判。此时的索赔谈判和合同订立阶段的索赔条款谈判不同：索赔条款谈判是在订立合同前对可能发生的问题和赔偿方式进行规定，而索赔谈判是针对合同履行过程中出现的实际问题来寻求具体解决方案。

本书第二篇以国际货物买卖为对象，以国际货物买卖合同订立过程为依据，逐一介绍合同主要条款的谈判实验，最后介绍包含所有合同条款的综合实验。第三篇则以其他主要贸易标的和方式对象，分别介绍国际技术贸易和服务贸易谈判实验、国际加工贸易谈判实验、国际代理谈判实验，基本包括了当前国际贸易中所涉及的主要谈判。第四篇实战演练，以铁矿石采购合同谈判为例，描述了谈判的全过程，是指导学生如何谈判的范本。

二、国际贸易谈判实验的必要性和理论基础

（一）必要性

国际贸易谈判实验是对正式谈判的模拟，是根据对国际贸易过程的假设和构想，进行谈判的想像练习和实际演习。国际贸易谈判实验的必要性体现在两个方面：一方面，通过实验能使谈判者获得实际经验，提高谈判能力；另一方面，通过谈判实验可以反复练习谈判的各种不同可能性，使谈判者获得比现实谈判更丰富的体验，而现实谈判只有一种结果，只能在谈判结束后总结经验，修正错误。

（二）理论基础

1. 学习理论对国际贸易谈判实验的指导

建构主义代表人物是瑞士心理学家皮亚杰和美国心理学家威特罗克。他们认为，在学习

过程中人脑并不是被动地学习和记录输入的信息,而是主动地建构对信息的解释,学习者以长时记忆的内容和倾向为依据,对信息进行主动选择,并进行推断。另外,学习者对事物意义的理解总是与其已有的经验相结合,需要借助于储存在长时记忆中的事件和信息加工策略。

建构主义学习理论提倡的学习方法是教师指导下的以学生为中心的学习。建构主义学习环境包含情境、协作、会话和意义建构四大要素。以建构主义理论为指导的教学活动应该是:以学生为中心,在整个教学过程中由教师担任其组织者、指导者、帮助者和促进者的作用,利用情境、协作、会话等学习环境要素充分发挥学生的主动性、积极性和首创精神,最终达到使学生有效地实现对当前所学知识的意义建构的目的。

国际贸易谈判涉及的环节多、知识面广,且具有很强的实用性,可以在建构主义学习理论指导下开展实验。具体做法就是:①由教师提供学习资源,创设情境,即提供国际贸易谈判案例;②组织学生进行探究和协作活动,即组织学生进行国际贸易模拟谈判;③学生之间、师生之间进行会话,即模拟谈判过程中和谈判结束之后学生互评、教师点评等活动;④指导学生建造有意义的知识结构,即学生通过完成谈判评估报告等方式巩固国际贸易谈判的知识和技巧。

2. 谈判结构理论对国际贸易谈判实验的指导

谈判的结构理论包括马什提出的纵向谈判结构理论、斯科特提出的横向谈判结构理论以及威廉姆·扎特曼提出的谈判实力结构理论。纵向谈判结构理论认为,一次商务谈判通常是由6个阶段构成的,即计划准备阶段、开始阶段、过渡阶段、实质性谈判阶段、交易明确阶段、谈判结束阶段。横向谈判结构理论认为任何一次商务谈判实际上就是一次运用谈判技巧的实践,谈判方针要依靠一系列相应的谈判策略、方法和技巧来实现,而同一谈判策略、方法和技巧又可以为不同的谈判方针及不同的目的服务,谈判各方对于谈判策略、方法和技巧的运用是一个斗智的过程。因此,谈判者即使是为了某一特定的谈判方针或目的,在运用有关谈判策略、方针和技巧时,也应随时根据实际情况进行必要而又及时的调整。谈判实力结构理论主要通过实力结构对称模型和实力结构不对称模型分析了谈判双方之间的实力处在不同结构下的可能结果。

国际贸易谈判实验的安排将横向结构理论和纵向结构理论两者结合起来,即首先按照马什的纵向结构论将贸易合同的谈判划分为若干阶段,然后在各个阶段按照斯科特的横向结构论策划出基本的谈判方针,并根据基本的谈判方针去规范和驱动各阶段的谈判。同时,根据谈判的实力结构理论,在模拟谈判中,通过抽签形成谈判实力或均等或悬殊的对手,进行反复训练,帮助谈判者掌握在不同实力结构下增强本方实力的方法。

3. 行为学理论对国际贸易谈判实验的指导

行为学是20世纪中期兴起的理论思潮和边缘学科,它借助了数学、生物学等自然科学和人类学、心理学等社会科学的各项研究成果,得出了一些较有价值的分析结论,这些结论

反过来又被应用到经济学、管理学、人类学、生物学等的研究中。美国管理百科全书给行为科学下的定义是：“行为科学是运用研究自然科学那样的实验和观察的方法，来研究在一定物质和社会环境中的人的行为和动物（除了人这种高级动物之外的其他动物）的行为的科学。”

根据行为学的研究，任何事物的运动都有其内部原因和外部原因，人的行为也不例外，影响人的行为的因素可以从内、外两个方面去寻找。影响人的行为的内在因素主要包括生理因素、心理因素、文化因素和经济因素；影响人的行为的外在环境因素主要包括组织的内部环境因素和组织的外部环境因素。

从影响人的行为的诸因素可以看出，行为学理论在国际贸易谈判中有着非常广泛的应用，从谈判开始前的环境因素分析、信息收集，到谈判人员的配备和管理、谈判方案的制订、谈判桌上的双方争斗、商务谈判的礼仪等，都离不开行为学理论研究成果的指导。因而国际贸易谈判实验就是通过模拟场景训练，使谈判者掌握影响自己和对手谈判行为的因素和规律，从而应用到真正的谈判中。

4. 心理学理论对国际贸易谈判实验的指导

国际贸易谈判是一项综合性任务，从事谈判的人除了需要精通国际贸易知识、技术知识、语言、文化之外，还需要具有很强的心理素质和洞察对手心理的能力。要取得谈判的成功，不仅要研究谈判本身，更要研究参与谈判的人。

心理学的研究向我们解释了人们头脑中的种种神秘现象的本质。国际贸易谈判中经常出现的心理包括文饰心理、压抑心理、移置心理、投射心理、角色心理等。一个人用对自己最有利的方式来解释一件事情，就是文饰心理在起作用。一个人在自己有意识的思想中，排斥那些令其感到厌烦的或痛苦的情感和事物，就叫“压抑”。有时，一次贸易谈判进程一拖再拖，可能就是其中一方的压抑心理在起作用。移置心理是指人们往往迁怒于无辜者，拿他们当“出气筒”或“替罪羊”，这在谈判中时有出现。倘若对手有平白无故、莫名其妙的情绪变化，就很有可能是移置心理在起作用。一个人把自己的动机加在别人的头上，他就是在“投射”，这经常是一种完全无意识的行为。“以小人之心，度君子之腹”就是一种投射心理起作用的典型描述。而角色心理，是指这样一种行为方式：一个人有意识地掩盖了自己的真面目，扮演成另一种人。这就是说，虽然只有两个人在谈判，却至少有4种角色（有人甚至认为有6种角色之多）穿插其中。

由此可以认识到，国际贸易谈判中，人们总是会自觉或不自觉地产生上面讲到的种种心理和行为。老练的谈判家能把坐在对面的谈判对手一眼望穿，猜测出对手在思考什么，将如何行动和为什么行动。通过国际贸易谈判实验，有助于提高谈判者洞悉谈判心理的能力。

并且，根据心理学原理，通过想像练习可以提高“彩排者”的能力，有时甚至比实际行动更有效。人的深层心理或神经系统，根本无法区分实际行动所获得的经验和想像中获得的经验有何差异，因此只要正确地进行思想练习和实际演习，就能获得功效，提高谈判

能力。

5. 博弈论对国际贸易谈判实验的指导

博弈论又称对策论,是研究决策主体(个人、团队或组织)在一定的环境条件和规则下,同时或先后,一次或多次,从各自允许选择的行为或策略中进行选择并加以实施,并各自从中取得相应结果的过程。在博弈过程中,每个决策主体的选择受到其他决策主体的影响,而且反过来又影响到其他决策主体的决策。

博弈的划分可以从两个角度进行。第一个角度是参与者行动的先后顺序,从这个角度看,博弈可划分为静态博弈和动态博弈。静态博弈指的是博弈中,参与人同时选择行动或虽非同时选择,但后行动者并不知道前行动者采取了什么具体行动;动态博弈指的是参与人的行动有先后顺序,且后行动者能够观察到先行动者所选择的行动。划分博弈的第二个角度是参与人对有关其他参与人(对手)的特征、战略空间及支付函数的知识。从这个角度看,博弈可以划分为完全信息博弈和不完全信息博弈。将上述两个角度的划分结合起来,就可以得到4种不同类型的博弈,这就是:完全信息静态博弈、完全信息动态博弈、不完全信息静态博弈、不完全信息动态博弈。博弈的类型不同,博弈的均衡也将不同。一般来说,国际贸易谈判大多是不完全信息动态博弈。

博弈论用量化方法分析了决策主体之间互相影响的动态过程,也使得通过反复训练掌握基本博弈原理成为可能。对于国际贸易谈判而言,通过模拟性的谈判实验,能够提高谈判者根据对手的策略建立或调整自己策略的能力,能有效地预测对手进一步的策略,进而采取措施。

三、国际贸易谈判实验的任务和组织形式

(一) 国际贸易谈判实验的任务

要求学生在掌握国际贸易谈判模拟理论的基础上,有针对性地查阅相关资料,增强对理论内容的感性认识并建立实践概念,给出设计选题的类型、范围原则,并进一步展开国际贸易谈判模拟小组讨论。

(1) 了解国际贸易谈判的原则分类,熟悉并掌握各种国际贸易谈判原则的内容及运用。

(2) 了解和掌握国际贸易谈判前的各项准备工作的内容,包括信息的准备、谈判计划的制订、谈判人员的组织以及谈判物质方面的准备等。

(3) 了解国际贸易谈判结构和过程的划分,熟悉并掌握每一阶段国际贸易谈判中的内涵和应当注意的问题。

(4) 了解和掌握国际贸易谈判中不同阶段的谈判策略,重点掌握在不同情况下应对谈判的策略和技巧。

(5) 了解不同文化中的谈判背景差异,熟悉世界主要国家和地区谈判者的特点和风格。

(6) 了解国际贸易谈判中的礼仪原则,掌握会面礼仪与礼品礼仪中的注意事项。

(二) 国际贸易谈判实验的组织形式

国际贸易谈判实验安排上具有如下特点。

1. 情景式体验教学

国际商务谈判实验室为学生进行谈判实验提供了现代化的模拟谈判场所,同时所有谈判的展开均以经过精心改编的真实贸易案例为依托,学生们在高度仿真的商务环境和特定的商务情境中进行角色扮演,让他们如同身临其境,增强了自身的角色意识。

2. 全英文沟通语境

所有的公开谈判均以全英文会话的形式展开,在国际贸易学生已具备日常英文会话技能的基础上,模拟谈判为他们创造了进一步提升专业英语会话能力的平台,使其对英语口语的运用逐渐适应国际商务层次的需要。

3. 综合性技能要求

国际贸易模拟谈判集中体现了对学生综合应用能力的培养,要求学生在进一步深入理解国际贸易合同要件的基础上,灵活运用商务谈判的策略与技巧,在纯英语语境中完成沟通交流,实现企业的商务目的。

4. “练中学,学中练”教学模式

以第二篇为例,按照合同的要件,国际货物贸易模拟谈判被分为6个基本环节:品质、数量和包装谈判;运输与保险谈判;价格条款谈判;支付方式谈判;商检、索赔、不可抗力及仲裁谈判;综合谈判。每个环节均按照“练中学,学中练”这一指导思想来进行:学生根据素材准备谈判计划书→教师进行当面辅导(课下)→当堂20分钟的小组对抗赛→赛后由其他观摩同学点评(5分钟)→场上谈判小组同学自评(5分钟)→教师结合场上情况对双方进行评价(5分钟),如发现与计划书出入较大,当场请其做出必要的解释。通过以上环节,同学们不仅对具体的合同条款有了深入的认识,而且对谈判中容易出现的问题及如何解决谈判中的意外状况(指计划书中未预料到的情况)有了初步的认识。第三篇的模拟谈判也遵循同样的安排。

具体内容和步骤如下。

(1) 学生每4~6人分为一组(由于学生总数限制,个别组的人数可机动调整);谈判题目各个班级研究并报系里审批决定、各班谈判小组名单、对手和谈判时间统一提交本班级指导教师。

(2) 根据最后确定的题目,撰写谈判计划书,并在谈判开始之前,提交本组的谈判计划书。

(3) 在规定的时间内,与抽签确定的对手进行一次公开谈判。

(4) 谈判结束后,以小组为单位对本次谈判进行讨论总结,并提交书面的谈判评估报告。

四、国际贸易谈判实验的评估

(一) 谈判的文件要求

谈判文件包括谈判之前制作的计划书,以及谈判结束后的评估报告。谈判计划书具体应包含以下内容:

- (1) 项目说明(对本次谈判要解决的问题的简要说明);
- (2) 背景与动机(本次谈判的必要性、可行性和替代方案);
- (3) 形势分析(对本方及对手的优、劣势进行分析);
- (4) 对谈判对手的分析(对手的目标和可能采取的战略);
- (5) 谈判目标(包括最优目标、期待目标和底线,并说明目标选择的理由);
- (6) 谈判的战略与策略。

谈判评估报告应包含以下内容:

- (1) 谈判过程评估;
- (2) 谈判方法评估;
- (3) 对谈判对手的评估;
- (4) 对谈判结果的评估。

书后附录分别各提供了一份谈判计划书和评估报告样本,以便学生学习参考。

(二) 考核方式

谈判实验的成绩由谈判计划书的完成情况、谈判实验的表现情况以及谈判评估报告情况3部分构成。谈判计划书和谈判评估报告主要从格式和内容两个方面来评分,谈判实验的表现则根据小组及个人在谈判过程中对谈判策略的运用、成员之间的配合、谈判临场表现以及谈判结果的实现来综合评定。

五、谈判备选案例

案例一:中美服装贸易

郑州大华服装有限公司(Zhengzhou Dahua Garment Co., Ltd)成立于1992年,是经国家批准的具有进出口经营权的贸易公司,从事纺织服装等产品进出口业务,产品主要销往欧洲、美加地区及日本等国家和地区。公司具有一定的设计能力,拥有“淘淘”、“爱奇”等注册商标。公司的生产厂设在郑州,便利的交通条件为打制样板或制作服装节省了宝贵时间,节省了运输费用,减少了产品成本。近年来公司面临来自国内外同类厂家的巨大竞争,

迫切需要塑造核心竞争力, 巩固出口数量, 提升出口品质。

美国 FASHIONFORC 是为大型超市进行海外采购的公司。他们此次来中国为客户采购一批童装、女式运动服和 T 恤衫。他们有童装样件, 希望中方贴牌加工, 对于女式运动服和 T 恤衫则希望厂商提供设计方案并进行制作。他们对服装的原材料和质量非常重视。

案例二: 中日机电产品贸易

山东省蓝星商贸公司急需从日本 SUNKIO 公司进口一批空调附件供应国内需求, 蓝星商贸公司主要从事各类家电整机和零部件的批发, 在山东省内具有丰富的销售经验和完备的销售渠道。此次谈判除了进口之外, 蓝星商贸公司希望能够成为 SUNKIO 公司的代理商。

SUNKIO 公司的主要产品为空调和冰箱, 产品质量过硬, 售后服务佳, 但零部件价格偏高。在中国开拓市场已有十余年经验, 市场份额不够理想。面对中国家电市场的激烈竞争, 他们一方面继续走高端路线, 为学校和企业提供中央空调方案; 另一方面瞄准农村, 希望尽快打开这个新兴市场。

案例三: 中新化工产品贸易

保定明光化工厂是一家具有进出口经营权的企业, 该厂经过技术改进, 建成了具有先进技术的糖醇生产线, 糖醇生产质量好, 产量也有保障。糖醇主要用于生产各种树脂, 是由糖醛加工而成的液态化工产品, 而生产糖醛的原料是剥掉玉米粒后的玉米棒子芯。在中国, 华北、东北地区原料充足, 有不少生产糖醇的厂家, 不过在产量与技术上相差较大, 与明光厂具有同等生产能力与技术水平的仅 2~3 家。由于树脂用途广泛, 市场上对糖醇的需求很旺盛。

明光厂与新加坡子石有限公司关系密切, 在技术改造时, 通过子石公司购买过生产设备, 产品出线后, 又给子石公司供货, 双方合同履行愉快, 交易量从几十吨到几百吨呈逐年上升趋势。受国际经济局势影响, 此次新加坡子石公司的购买量有所下降, 并希望在价格和支付方面进一步优惠。

案例四: 中德高技术产品贸易

西安市康健医院是一家位于城乡结合部的中型医院, 就医者主要是当地群众。西安市目前医疗供给总体不足, 但各院医疗水平相差较大, 病人总是尽可能到知名大医院去就医。康健医院希望能提升医疗水平, 打造肿瘤和心脑血管特色医疗, 在现有的规模条件下实现更好的效益。现委托西安华瑞贸易公司进口一批西门子医疗系统。

西门子公司拥有医疗诊断和治疗、化验和助听器三大系列几十种医疗产品, 并且能够根据客户的需要提供技术和资金的支持。

第二篇 国际货物贸易谈判

实验一 品质、数量和包装谈判



实验背景

本次谈判的卖方为中国保定光明化工厂，买方为日本岩井株式会社，双方将围绕化工产品——糖醇和糖醛的交易展开首次谈判。因为本次谈判是这一合同系列谈判的首次谈判，它将为以后的谈判奠定基础，所以对于双方而言都显得非常重要。从谈判双方所拥有的筹码和具备的实力来看，日方公司的优势主要有：公司规模大，资金实力雄厚，在日本国内享有较高的声誉，对终端市场的控制能力较强，另外在亚洲地区能够生产糖醇和糖醛的企业较多，客观上造成买方有较大的选择余地等。而中方公司的主要优势有：经过技术引进和改造，建成了先进的糖醇和糖醛生产线，其产品的生产能力很大，产品质量也在同类企业中名列前茅，而且其生产成本也明显低于包括日本在内的亚洲其他同类企业，特别是今年国内玉米丰收，又使卖方的生产成本进一步降低。因此，买卖双方可以说各有优劣，实力相当，双方对手都有相当程度的需要，彼此合作的意愿非常强烈。

从本次谈判所涉及的议题内容来看，谈判主要围绕交易标的的品质、数量和包装条款展开。这些条款均为合同的要件，虽然谈判不会涉及合同的主要条款——价格，加之前述双方合作意愿较强，因此预计双方在谈判立场上可能存在的分歧不会很大，谈判比较容易达成一致。

本次谈判的谈判要点应包括：确定交易标的物的品质标准、确定交易数量的多少、确定数量的计量方法、确定交货的机动幅度、确定商品的包装条款等。



实验目标

- ◇ 认识前置谈判的重要性，特别是确定谈判议程的重要意义；
- ◇ 熟悉合同中关于品质、数量和包装条款的规定；
- ◇ 熟悉信息的图像化、强调双赢等谈判策略；
- ◇ 熟悉商务谈判的基本思维，掌握谈判中的挂钩战术；

◇ 掌握品质公差、溢短装、计重方法、运输标志等要点。



实验准备

一、关于前置谈判的准备

本次谈判涉及多个议题，在这种谈判中前置谈判占有非常重要的地位。在前置谈判阶段，双方会就谈判议题的范围和谈判顺序进行沟通，然后在这方面先达成一致，以利于后续谈判的顺利进行。在多议题谈判中，前置谈判相当于整个谈判的指路图，将为如何达到谈判目标指明路径，因此具有非常重要的意义。

因为本次谈判的现场谈判只有 20 分钟的时间，所以双方应该在前 5 分钟进行前置谈判，以明确后续谈判的范围和顺序。而在谈判之前，双方应该对前置谈判做一定的准备，主要是拿出一套本方关于谈判议题和顺序的方案，以供和对手讨论。具体而言，可分为两个步骤。

第一步，确定本方拟谈的议题范围。首先可将与本次谈判有关的议题全部出来，即本次谈判应该包括哪些议题，不包括哪些议题。然后按照议题对本方是否有利进行分类：对本方有利的分为一组，对本方不利的分为一组。最后，把对本方有利的议题安排在谈判议程中，而把对本方不利的议题安排在议程之外。当然，有的议题是中性的，并没有明显的有利和不利，这种议题也可根据其重要程度安排在议程中。

第二步，确定本方议题的优先级别和谈判次序。在确定议题次序时，总的原则是：对本方有利，本方想要得到而对手有可能让步的议题在前，尽量多安排时间；对本方不利且本方可能做出让步的问题在后，尽量少安排时间。在谈判之前，本方一定要明确拟谈议题的优先级别，因为各个议题对我们的重要性都是不一样的。一般而言，最高级别的议题叫作“must”，意为本方须得到，如得不到将离开谈判桌的议题。中间级别的议题叫作“want”，意为本方可要可不要的议题，通常可以拿它来做交换，拿到很好，拿不到能够换来别的东西也不错。较低级别的议题叫作“give”，意为本方可以送出去的议题，通常在谈判的开始或关键阶段送给对手建立互信。这里有两个问题需要注意，一个是被本方列为“give”的议题，在送给对手时，不能真把它当作“give”。如果将不是太重要的东西丢出来，对手也不会太在意的？因此要把它装扮成至少像一个“want”。另一个问题是每个议题对双方的意义不尽相同，本方认为是“must”的可能对手只认为是“want”，而本方认为是“want”的可能对手又认为是“must”，因此才有谈判的空间和余地。

以保定光明厂出口糖醇案为例，本次谈判的议题是糖醇的数量、品质和包装问题。在这里，3 个议题对于双方的意义并不相同。对买方而言，最关心的可能是商品品质；而对卖方而言，最关心的可能是交易数量。因此，双方在谈判前将制订各自的