

高等职业教育

经济管理类专业 规划教材

MANAGEMENT

国际商务谈判

周晓菊 主 编

0.41
2



中国电力出版社

<http://jc.cepp.com.cn>

高等职业教育

经济管理类专业 规划教材

M A N A G E M E N T

国际商务谈判

主 编 周晓菊
副主编 杜焕香 黄 茜
主 审 王克勤 臧良运

大学图书馆
藏书章



中国电力出版社

<http://jc.cepp.com.cn>

内 容 提 要

本书为高等职业教育经济管理类专业规划教材。

本书以国际商务谈判原理为基础,从国际商务谈判的特征和过程出发,整合国际商务谈判的方法、策略和应用理论,构建国际商务谈判的实务操作体系。全书共九章,分为谈判基础篇、谈判实务篇和谈判艺术篇,详细地介绍了国际商务谈判的特征与构成要素,国际商务谈判中的思维、心理与伦理观,国际商务谈判的准备、过程及策略,国际商务合同的签订与履行,国际商务谈判中的文化礼仪与谈判风格等内容。本书以理论必须、够用为原则,强调实际操作与应用能力的培养。在内容编写上精练了对谈判原理和规律的描写,突出了对谈判实务与技巧的介绍,同时加入了丰富的案例和技能训练,以帮助读者全面理解和把握重点内容,增强学习效果。

本书可作为高职高专院校国际贸易、市场营销、经济管理、文秘等专业的教材,也可作为企事业单位商务人士的培训教材和自学用书。

图书在版编目(CIP)数据

国际商务谈判 / 周晓菊主编. —北京: 中国电力出版社,
2010.7
高等职业教育经济管理类专业规划教材
ISBN 978-7-5123-0575-5

I. ①国… II. ①周… III. ①国际贸易—贸易谈判—高等学校: 技术学校—教材 IV. ①F740.41

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 123938 号

中国电力出版社出版、发行
(北京三里河路 6 号 100044 <http://jc.cepp.com.cn>)
北京丰源印刷厂印刷
各地新华书店经售

*

2010 年 8 月第一版 2010 年 8 月北京第一次印刷
787 毫米×1092 毫米 16 开本 15 印张 363 千字
印数 0001-3000 册 定价 24.00 元

敬告读者

本书封面贴有防伪标签,加热后中心图案消失
本书如有印装质量问题,我社发行部负责退换

版 权 专 有 翻 印 必 究

编 委 会

编委会主任：臧良运

编委会成员：（按姓氏笔画）

陈文汉 陈 广 谌利华

谷 强 郭丙武 罗维燕

李青阳 刘树桥 王洪海

周晓菊

前言

随着全球经济一体化的加强，世界范围内的政治、经济及其他领域相互影响、相互渗透的程度越来越高。在互相影响、互相需要的世界经济中，寻求共同利益的合作已成为当今人类活动的主题。合作促进了国际贸易的发展，国际贸易的发展离不开国际商务谈判，国际商务谈判成为国际贸易活动的中心环节。

为了适应对外开放和国际商务活动的需要，国际商务谈判的原则、策略、方法以及技巧成了现代商务人员必须掌握的一项技能。那么，如何才能使在校学生的潜能向现实的职业素质转化，如何才能实现学生将所学知识与就业单位的需要进行无缝对接呢？本书围绕这一思路展开了深入讨论。在编写过程中，本书从高职院校的定位与培养目标出发，以应用性为原则，突出了对学生实际操作与技能的培养。本书主要体现了以下特色。

1. 精理论，强应用

依据高职教育的培养目标与人才培养模式的基本特征，本书在内容安排上遵循了理论“必须、够用”的原则，突出了实际操作与应用能力的培养。

2. 抓实训，重能力

本书以大量的案例和相关课外知识丰富教材内容，每章末尾附有案例分析、思考与训练、实训练习等形式多样的练习题，引导学生进行思考和演练，从而增强学习体验，以提高学生科学思维与创新的能力。

3. 求创新，讲实效

本教材编写过程中坚持实用性与前瞻性的统一，着眼于学生后续发展的需要，在内容编写上充分吸取国内外最新科研成果和谈判的实践经验、举措及案例，以强化教材的科学性、先进性和适应性。

在编写方式上，本书力求方便教师授课和学生学习，每章开头都设置了“教学重点”、“案例导读”、“知识链接”等模块作为参考。本书主要作为高职高专院校国际贸易、市场营销、工商管理、文秘等专业及相关专业的教学用书，也可作为各类成人教育及各种层次、各类经营管理人员、国际贸易人员的培训教材或参考读物。

本书由山西经贸职业学院的周晓菊担任主编，并负责拟定编写提纲与统稿，由杜焕香、黄茜担任副主编。各章编写分工如下：第一章、第九章由山西经贸职业学院的周晓菊编写，第二章由北京工业大学实验学院的刘松梅和山西经贸职业学院的周晓菊共同编写；第三章由刘松梅编写；第四章、第七章由山西财贸职业技术学院的杜焕香编写；第五章、第六章由襄樊职业技术学院的黄茜编写；第八章由河北外国语职业学院的徐生吉编写。主审由山西经贸职业学院的王克勤和齐齐哈尔大学的臧良运担任。

本书编写者全部来自于全国高职高专院校的一线教师，长期从事商务谈判的教学工作。在编写过程中，编者参阅了大量的相关资料，借鉴了不少专家学者的研究成果，在此表示衷心的感谢！

由于受限于编者学识及写作时间，书中偏颇、疏漏在所难免，敬请专家、同仁和读者给予指正，以期不断改进。

编 者

2010年2月

目 录

前言

第一篇 谈判基础篇

第一章 国际商务谈判概论	3
第一节 国际商务谈判的概念和特点	4
第二节 国际商务谈判的要素与类型	9
第三节 国际商务谈判的基本原则与成败标准	15
本章小结	24
思考与练习	25
第二章 国际商务谈判的内容	28
第一节 国际货物买卖谈判	28
第二节 国际技术贸易谈判	35
第三节 国际工程承包、国际租赁、国际合作与合资谈判	43
本章小结	50
思考与练习	51
第三章 国际商务谈判中的思维、心理与伦理观	53
第一节 国际商务谈判中的思维	53
第二节 国际商务谈判中的心理	59
第三节 国际商务谈判中的伦理观	69
本章小结	73
思考与练习	76

第二篇 谈判实务篇

第四章 国际商务谈判前的准备	81
第一节 国际商务谈判前的信息准备	82
第二节 国际商务谈判的人员准备	89
第三节 国际商务谈判方案的制定	92
第四节 国际商务谈判的其他准备	96
本章小结	98
思考与练习	100
第五章 国际商务谈判的过程及策略	102
第一节 国际商务谈判的过程	102
第二节 国际商务谈判的策略	110

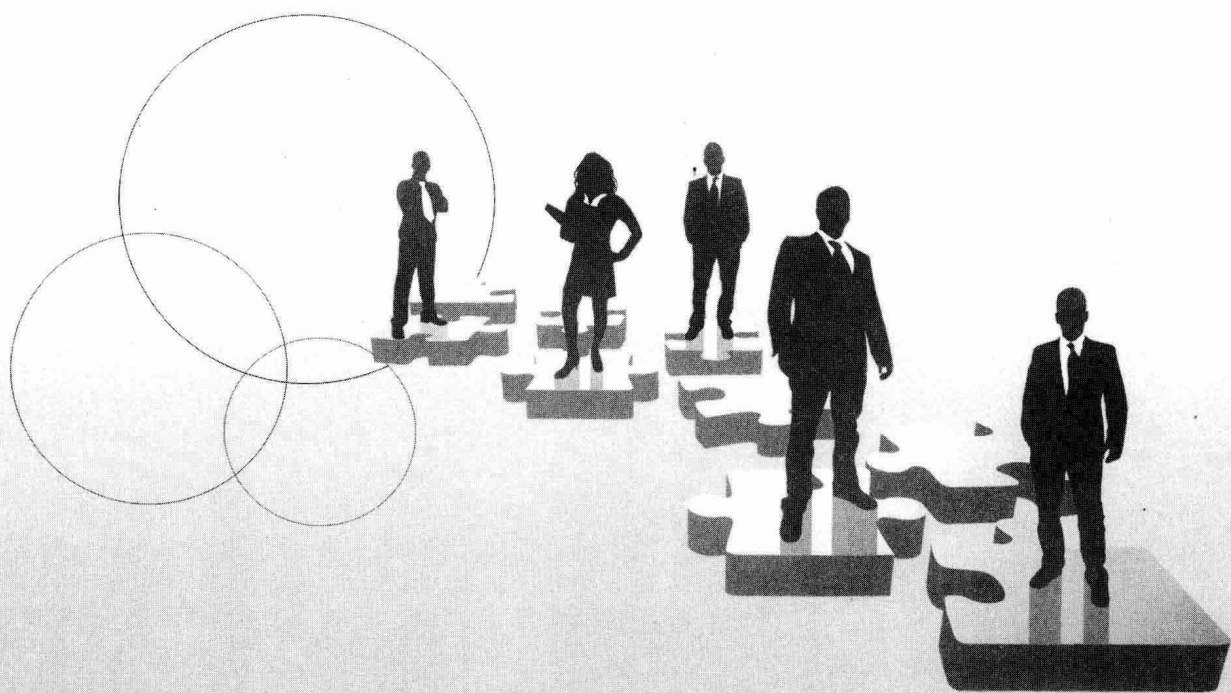
第三节 国际商务谈判过程中应注意的问题	120
本章小结	123
思考与练习	124
第六章 国际商务合同的签订与履行	127
第一节 国际商务合同的签订	127
第二节 国际商务合同的履行与变动	132
第三节 国际商务合同的纠纷处理	134
第四节 国际商务合同样例及风险防范	137
本章小结	145
思考与练习	146

第三篇 谈判艺术篇

第七章 国际商务谈判的策划与运作技巧	151
第一节 打破谈判僵局的技巧	152
第二节 优势谈判技巧	161
第三节 劣势谈判技巧	164
第四节 均势谈判技巧	167
本章小结	171
思考与练习	172
第八章 国际商务谈判中的沟通技巧	175
第一节 国际商务谈判中的语言表达	176
第二节 国际商务谈判中的行为语言	186
第三节 国际商务谈判中的交往空间	190
本章小结	192
思考与练习	194
第九章 国际商务谈判中的文化礼仪与谈判风格	196
第一节 文化与文化差异	197
第二节 国际商务谈判的礼仪与礼节	202
第三节 典型文化背景下的谈判风格	211
本章小结	226
思考与练习	227
参考文献	230

第一篇

谈判基础篇



第一章

国际商务谈判概论

【内容提要】

本章主要介绍谈判、商务谈判与国际商务谈判的概念、特点；国际商务谈判的构成要素及类型；国际商务谈判的基本原则、国际商务谈判的成败标准及国际商务谈判的 APRAM 谈判模式。

【教学重点】

国际商务谈判的成败标准、国际商务谈判的 APRAM 谈判模式及其运用。

【学习目标】

1. 掌握谈判、商务谈判、国际商务谈判的概念与特点及彼此之间的区别。
2. 理解国际商务谈判的基本原则、国际商务谈判的构成要素及类型。
3. 掌握成功国际商务谈判的价值评价标准和 APRAM 谈判模式，并能熟练应用。

【案例导读】

世界因谈判而美丽

人类生活在一个资源有限的世界里，但人类的欲望却是无限的。人类不断增长的物质需求与有限的自然资源之间一直存在着不断的冲突。中东的石油之争，埃及和以色列的水源之战，南部非洲对钻石的争夺等都曾引起长期的武装冲突及国与国之间的战争，人类长期生活在一个充满矛盾与对抗的世界里。如何化解矛盾与冲突成了各国普遍关心的一个问题。

纵观人类历史，解决争议的办法不外乎两个：武力或和平解决。武力给人类带来的灾难是不言而喻的，尤其是“第二次世界大战”给人类带来的物质和精神的损失令人永远难忘……随着人类社会的发展和文明的进步，交流、理解、沟通与协商逐步成为人类历史发展的必然。战争被竞争所代替，对抗被对话所代替，和平和发展成为当今世界的主流。谈判作为人类进行心灵沟通的一座桥梁，比任何时候都更广泛地运用到了社会生活的各个领域。谈判化解了冲突，谈判促进了国与国之间的合作，谈判推动了国际贸易的发展，贸易给人类带来了各种各样的享受……

时代唤醒了谈判，如今谈判已经成为人类生活中重要的一部分。著名谈判学者扎特曼曾经断言：“我们的时代将是一个谈判的时代”。他在实地考察了世界上许多著名公司

后总结道：目前跨国公司经理一半以上的时间和工作都用在谈判上，在发达国家中有10%的人每天都在直接或间接地从事着谈判活动，其中职业的商务谈判人员达到5%以上。具有渊博知识和丰富谈判经验的学者、政治家、企业家、律师纷纷登上谈判的舞台大显身手，美国谈判学会主席杰勒德·I·尼尔伦伯格、哈佛大学培训主任霍沃德·雷法、英国谈判专家马什等都是谈判桌上的行家里手。谈判舞台由于有各国政界、经济界及其他领域的谈判高手的介入，使得我们生存的世界越发缤纷绚丽。

第一节 国际商务谈判的概念和特点

谈判究竟是一个什么样的行为？其中到底有啥名堂？为何令人如此痴迷、向往？对谈判的认识，谈判界有许多形象的比喻，有的人说谈判像战场，要拼个你死我活；有的人说谈判像竞技比赛，要决出胜负，论个输赢；还有人说谈判像在切蛋糕、走钢丝，等等。那么，这些活动到底与谈判有何相似之处？又有何本质区别？用这些活动的“游戏规则”可以指导谈判吗？

其实，谈判并没有想象的那样神秘、玄妙，甚至令人生畏。下面，让我们带着疑问，来了解谈判的含义。

一、谈判的基本概念

谈判有着悠久的历史。谈判学从产生到发展成为独立学科是在20世纪60年代，从那时起，它不再是欺诈和敌对的代名词，而被视为一种有效化解各种观念和利益冲突，并对参与各方产生持久利益的过程。在以后的几十年间，谈判学者和实践家们又不断发展了谈判理论、原则、作风和策略，并将其系统地总结、研究和应用。如今，谈判学已发展成为一个可以处理各种关系的一个包罗万象的体系。

“谈判”一词最早来源于拉丁文“negotium”，是“谈买卖搞交易”之意。如今，随着谈判学的不断发展和完善，谈判界的学者和实践家从不同的角度赋予了谈判不同的新的内涵。以下是各国谈判学者和实践家们对谈判的认识：

美国谈判协会会长杰勒德·I·尼尔伦伯格在1968年出版的《谈判的艺术》(The Art of Negotiation)中将谈判归纳为：谈判是为了改变相互关系而交换意见，为了取得一致而相互磋商的一种行为，是能够深刻影响各种关系和对参与各方产生持久利益的过程。

霍尔文认为谈判就是这样一个过程：在这一过程中，谈判的双方或多方，每一方均被认为控制着其他方所需要的某些资源，进而通过相互磋商，达成相互交换资源的协议。

卡罗斯认为：谈判是一个人人都在寻找答案的“字谜”，在许多情况下，谜底几乎都是由实际情境和谈判角色本身所确定的；谈判是一门专门技艺，特别在建立某种关系时更是如此，它在更大程度上标志着这种关系的开始，而并非这种关系的终结；谈判是一场在划归资财时的“交易”；谈判是一个发现和学习的序列过程。

英国谈判专家P.D.V.马什(P.D.V.Marsh)1971年在《合同谈判手册》(Contract Negotiation Handbook)中提到：所谓谈判是指有关贸易各方为了各自的目的，就一项涉及双方利益的标的物在一起进行磋商，通过调整各自提出的条件，最终达成一项双方满意的协议的这样一个不断协调的过程。

我国的谈判学者为谈判所下的定义为：

谈判是指人们为了协调彼此之间的关系,满足各自的需要,通过协商而争取达到意见一致的行为和过程。(成志明.1991)●

谈判是当事人为满足各自需要和维持各自利益而进行的协商过程,是解决冲突、维持关系和建立合作构架的一种方式。谈判是一种技巧,也是一种思考方式。(王淑贤.2002)●

谈判是指有关各方为了自身的目的,在一项涉及各方利益的事务中进行磋商,并通过调整各自提出的条件以达成一致意见的过程。(周忠兴.2004)●

研究以上中外学者对谈判所下的定义,我们归纳其共性特征为:

(1) 谈判的直接原因是满足双方各自的需要,即达到各自的目的。在全球一体化的今天,合作是满足各自所需,维护自身持续协调发展的必由之路。

(2) 谈判是“施”与“受”的互动过程,谈判双方之间满足各自所需既统一又矛盾,使得双方之间的冲突必须通过协商来解决,直到达成一致意见。

(3) 影响谈判的因素是多种多样的,例如政策、市场、产品、谈判实力、谈判艺术等,因而谈判的结局对各方来讲是互惠、但不平等、平均。

(4) 谈判过程强调人际关系的培养,人际关系往往成为是利益关系的基础。

二、商务谈判的概念与特点

(一) 商务谈判的概念

人类的谈判有多种多样,按应用领域可将其划分为政治谈判、军事谈判、外交谈判、经济谈判等。我们这里所指的谈判属于经济谈判的范畴。商务谈判中的“商务”是指商业事务,即企业的经济事务,以区别于政治、外交事务等。所谓商务谈判是指经济利益主体之间为了达成某项交易实现各自的经济目的,围绕交易条件(商品、技术、资金、信息等要素)进行磋商和讨价还价,以达成一致意见的过程。

(二) 商务谈判的特点

商务谈判除了具有与谈判相同的特征之外,还有其个性的特点,主要表现在:

1. 经济性

人与人之间之所以要进行合作是因为通过合作可以达到各自目的,满足各自所需。不同类型的谈判者的需求不同,目的也不一样。商务谈判的目的是为了实现经济利益。如何才能保证各自经济利益的最大化?这就要求整个谈判过程要讲究经济效益。

2. 互利性

谈判专家们认为,谈判应遵循“双赢的原则”,即通过本次谈判不仅使本方的需求得到满足,也应使他方的需求得到满足,双方在谈判中都能够获利。谈判的过程应该是双方不断调整各自需要、互为让步,最终达成一致意见的过程。如果谈判一方过于贪婪,不顾及对方需要或不给予对方获利的机会,最终将会导致谈判的破裂。

3. 价格性

在项目磋商过程中,谈判双方会涉及众多的交易条件,价格问题将成为所有交易内容的核心。一方面,价格的高低直接影响经济利益的多寡,另一方面,价格与其他的交易条件之间还存在着密切的联系。多数情况下,双方在其他利益上的得与失,所拥有的多少都可以折

● 成志明. 涉外商务谈判. 南京, 南京大学出版社, 1991.

● 王淑贤. 商务谈判理论与实务. 北京, 经济管理出版社, 2002.

● 周忠兴. 商务谈判原理与技巧. 南京, 东南大学出版社, 2004.

算成一定的价格。例如数量因素，我国某出口公司在广交会上与外商当面谈妥出口大米 10 000 公吨，每公吨 USD 275 FOB 中国口岸；之后又增加 5000 公吨，最终成交价格为 USD 265 FOB 中国口岸。此项目中，通过大米的价格差我们可以折算大米的数量差。再比如付款时间，假设出口商向进口商提出选择即期付款比远期付款可以享受 2.5% 的折扣优惠，则通过价格差就可以把时间差折算出来。依此类推，我们还可以通过价格差得出数量差等。

由此，纵观整个谈判过程，可以看出，双方常常不是直接地就是间接地在围绕价格进行磋商，价格成了商务谈判中的核心议题。基于以上特征，谈判人员在谈判中一方面要以价格为中心，坚持自己的利益，积极争取获利，另一方面也不仅仅局限于价格，而要敢于在其他交易条件上灵活机动地争取对方让步。有时这比直接要求对方降价更有效，更容易做到。



【相关链接】

将双方收益的蛋糕做大

我国某公司代表团出国订购某种设备，他们找到日本最大的厂商询价。日方开价称每台 350 美元，这一报价基本接近我方所掌握的国际市场价。我方提出是否能再优惠一点，日方提出 345 美元，并说明这已是最低价了。我方还价 340 美元，经过一段时间的磋商，日方同意了。随后，我方又表示希望能通过增加数量再进一步降价。又经过一番协商，日方同意订购数量在原来的 1000 台增加到 1500 台的基础上，以 338 美元的价格成交。在谈判中，我方发现日方倾向于用日元进行成交，于是表示最好用美元成交；如用日元成交，则只能按当日汇率 335 美元折成日元，因为当时美元有下跌趋势。日方对此表示理解和同意。接着，我方又提出希望能把原来的 CIF 条款改为 FOB 条款，即由我方负责租船订舱和办理投保业务，运保费另算。对此，日方没有表示异议。最后，我方表示请日方考虑把原来的即期信用证改为见票后 120 天付款的远期信用证。日方开始不同意，在我方谈及一系列的运作困难之后，日方同意以见票后 60 天付款的远期信用证支付。成交后，我方核算实际进口成本只有将近 330 美元。

（资料来源：井润田．谈判机理．北京：机械工业出版社，2000.7.）

三、国际商务谈判的概念与特点

随着全球经济一体化的加强，世界范围内的政治、经济及其他领域相互影响、相互渗透的程度越来越高，而在这些互相依赖的关系中以经济方面最为突出，经济上的互相依赖已构成了当代国际依赖关系的基础。波音与麦道、奔驰与克莱斯勒、埃克森与美孚的合作不仅强化了人们对经济全球化的认识，也使他们遍及全球的同行和竞争对手清醒地认识到，在互相影响、互相需要的世界经济中，在共同利益的基础上寻求合作的重要性至高无上。合作已成为当今人类活动的主题，合作促进了国际贸易的发展；在国际商务活动日益频繁的今天，跨国公司已成为全球投资贸易的主角。2009 年，全球跨国直接投资额达到 1.697 万亿美元，其中 90% 是属于跨国公司的投资。发达国家既是对外投资最多的国家，也是引进外资最多的国家。据联合国贸易与发展会议最新统计，目前全球 6.5 万多家跨国公司的年销售额超过 14 万亿美元，控制了全球产出总额的近 50%、世界贸易总额的 60% 和技术转让总额的 70%。跨国公司通过建立独资、合资企业、战略联盟以及其他合作形式，几乎渗透到各个国家和地区的

所有产业领域和部门,其影响已遍及全球生产、流通和消费等各个领域。跨国公司依靠其雄厚的经济实力和其母国政府的支持,不仅左右着世界经济的发展,而且力图从民族国家分享更多的财富甚至政治权力。跨国公司的迅猛发展,充分体现了商务谈判在国际商务活动中发挥着重大作用。

改革开放 30 多年来,中国与世界各国的联系日益加强,政治、经济和文化交流不断增多,并取得了举世瞩目的成就。中国的外贸事业经历了从小到大、蓬勃发展和不断完善的过程。中国在世界贸易中的地位大大提高:位次排列已由 1978 年的第 32 位跃升为 2004 年以来的第 3 位;占世界贸易总额的比重由 1978 年的不到 1% 提高到 2007 年的近 8%。当前,中国的外经贸已形成了由各级类专业外贸企业、自营进出口生产企业、科研院所、商业物资企业和外商投资企业构成的多层次、多渠道、多元化的经营体制。基本形成了进出口贸易、利用外资和对外投资、对外承包工程和劳务合作、对外援助等各项外经贸业务相互促进,外经贸、生产、科研、金融等部门共同参与、协同配合的对外大经贸格局。

随着全球一体化进程的加快,中国更多的企业融入了国际市场,参与了国际竞争,为世界技术的创新与传播发挥着越来越大的作用。这些举世瞩目的成就都是通过国际商务谈判来完成的。



【相关链接】

回顾外贸发展历程,探悉中国外贸发展成就

新中国成立以来,我国外贸伴随着国内政治经济体制改革和世界经济的大潮走过了跌宕起伏的 60 年。60 年间,从被动封锁、自我封闭到改革开放,从计划经济、有计划的市场经济到完全市场经济,从申请复关、加入世贸组织到全方位、宽领域、多层次开放,我国外贸发展取得了举世瞩目的成就,贸易规模、结构和影响力发生了质的转变。

一、从贸易规模和增速看,外贸发展总体经历了缓慢发展、较快增长和迅猛发展三个阶段

改革开放前,受国内外政治经济环境影响,我国外贸总体增长缓慢,占全球贸易比重先升后降。据统计,1977 年我国进出口额为 148.04 亿美元,仅比 1950 年增长 136.7 亿美元,同期占世界贸易总额的比重由 0.91% 降至 0.64%。1951~1977 年,进出口额年均增长 9.98%。改革开放后,我国经济结束了长期封闭状态,外贸发展逐步加快。1978~2001 年,进出口额年均增长 15.9%。加入世贸组织以来,我国外贸进入改革开放后发展最迅速、最平稳,规模实现跨越式发展的时期。2002~2008 年,我国外贸额年均增长 26.1%,远高于同期世界贸易额的年均增长率,世界排名由全球第 8 位跃升至第 3 位,其中出口额仅次于德国,位列全球第 2 位。2008 年,进出口额达 25616.3 亿美元,是 1949~1978 年 30 年总和的 15 倍。经过 60 年的发展,目前我国成为名副其实的贸易大国。

二、从商品结构看,由建国初期的以初级产品出口为主转向以劳动、资本和技术密集型制成品出口为主

建国初期,由于产业基础薄弱,我国出口产品以粮食、生铁等初级产品为主,价值低、数量少。据统计,1950 年,仅肠衣一项出口就占当年我出口总额的 21.7%。改革开

放以来,我国依托产业基础,发挥优势,相继形成了轻纺产品、机电产品、IT产品等优势出口产业。据统计,1981年,工业制成品出口总额首次超过初级产品出口总额(目前,工业制成品出口总额占比已从1978年的45.2%上升到95%)。1986年,纺织品取代石油成为我国第一大类出口商品,标志着我国出口商品从资源密集型为主开始向劳动密集型为主的转变。1995年,机电产品取代纺织品成为第一大类出口商品,标志着从劳动密集型为主向资本技术密集型为主的转变。自20世纪90年代以来,为引导和推动外贸企业优化进出口结构,提高外贸的质量和效益,我国先后实施了“以质取胜”、“大经贸”、“科技兴贸”等外贸发展战略。近年来,先后采取了有保有压的综合措施,控制“两自一高”产品出口,积极鼓励自有品牌、自主知识产权和高附加值产品出口等政策,已取得阶段性成果。2009年上半年,机电产品出口额占比为57.6%,农轻纺等传统劳动密集型产品约占比为31.6%，“两高一资”类产品出口额占比为4%（2008年出口额占比为8.3%）。

三、从市场结构看,进出口市场由高度集中转变为日益多元化

建国初期,我国主要与前苏联、东欧社会主义国家以及我国香港地区等进行经贸往来,市场集中度高。1950年,仅前苏联和我国香港地区两地贸易额就占我国当年出口总额的53.6%。改革开放以来,我国顺应经济全球化和区域经济一体化趋势,积极实施“市场多元化战略”,不断深化多边和区域经贸合作,市场结构呈现多元化趋势。

四、从贸易主体看,由外贸总公司专营到各类企业平等竞争、共同发展

改革开放前,与计划经济相适应,我国实行国营外贸专业总公司高度集中经营体制,全国只有十几家外贸专业总公司,加上各地分支机构,总数也仅为100余家。改革开放以来,我国积极推进外贸经营权改革,随着外贸经营权的放开,经营主体队伍不断壮大。截至2009年4月,对外贸易经营者达75.5万家。其中,国有企业2.4万家、外资企业32万家、民营等其他经营者41.1万家。三大类型经营主体的进出口额占我国进出口总额的比重发生重大变化,国有企业从1981年的99.5%降至2008年的23.9%,外资企业从0.3%提高到55.1%,民营等其他经营者从0.2%提高到21.1%。民营等其他经营者活力不断激发,2008年进出口额同比增长27.3%,高于进出口额整体增幅9.5个百分点,对出口额增长的贡献率是国有企业的2.6倍,成为对外贸易的生力军。

几十年来,外贸结构的转变和优化贯穿于我国外贸发展的整个进程,是我国顺应时代潮流、积极推进改革开放主观努力的结果,是我国生产力和国际竞争力不断增强客观实力的直接体现,也为未来我国外贸可持续发展、进一步提高开放型经济水平提供了借鉴、奠定了基础。而这些成果的取得都得益于我国的涉外商务谈判。

（资料来源：中国创新网，2009.8.）

（一）国际商务谈判的概念

国际商务谈判是指在国际商务活动中,不同国家之间的商务活动主体为满足某一需要或达到某一目的而进行的讨论和洽谈的商业活动的总称。国际商务谈判的内容涉及面广,不仅包括商务与技术方面的问题,还包括法律与政策问题,因而是一项政策性、策略性、技术性和专业性很强的工作。国际商务谈判是国际商务活动的重要组成部分,在国际商务活动中占据着相当大的比重。随着全球经济一体化的加强,国际商务活动逐步增多,国际商务谈判成为国际商务活动的中心环节。

（二）国际商务谈判的特点

国际商务谈判是国内商务谈判的延伸和发展。国际商务谈判的交易双方分属不同的国家或地区，彼此有着不同的社会制度、政治制度、法律体系、经济体制和贸易习惯，有着不同的文化背景、价值观念、信仰和民族习惯，而且还有语言和文字沟通等方面的困难，这些都为开展国际商务谈判增添了一定的难度与复杂性。其主要表现为：

1. 跨国性

由于世界各国发展需求的不同，国际贸易成为各国商品、技术输出和输入的纽带。商务谈判成为国际商务活动的中心环节，为国与国之间开展合作架起了桥梁。国际商务谈判的结果导致了资产的跨国性转移，并涉及国际金融、国际保险、国际运输等一系列问题。

另外，国际商务谈判的主体隶属两个或两个以上的不同国家或地区，代表着不同国家或地区的利益。为保证其参与过程的公平与公正，双方在进行谈判或处理纠纷时应以国际商法为准则或以国际惯例为基础，这也体现了国际商务谈判国际性的一面。

2. 政策性

国际商务谈判者之间涉及的谈判内容虽然属于两国或两地的经济范畴，但常常会涉及两国或两地之间的政治与外交关系，双方谈判者必须在遵守本国法律、法规、维护国家利益的前提下开展国际贸易，否则会受到本国政府的干预和影响。

3. 差异性

参与国际商务谈判的人员来自不同的国家和地区，有着不同的政治、经济、法律、文化等背景，因而在价值观、思维方式、谈判作风、商业习俗等方面都存在较大差异。例如，在处理法律纠纷时，中国人习惯从伦理道德出发，而西方人更多地会采用法律手段；从谈判作风上讲，中国人主张先谈原则，后谈细节，这与西方人正好相反。以上这些差异的存在不仅阻碍了双方的沟通，而且加大了谈判的难度。

4. 复杂性

国际贸易涉及的线多面广，导致商务谈判的议题、程序、环节更为复杂。首先，因为各国语言、法律法规、风俗习惯等的不同，使国与国之间开展贸易活动有了更多的障碍；其次，国际贸易涉及不同的货币制度、度量衡制度，要经过协商沟通后才能换算；最后，国际贸易的风险大，不仅存在汇兑风险、信用风险，甚至还有政治风险。国际贸易的困难、风险决定了国际商务谈判中的复杂性，因而要求国际商务谈判人员必须具备较高的素质。

第二节 国际商务谈判的要素与类型

任何一项谈判活动都由一定的要素组成，谈判的要素是指构成谈判活动的必要的因素，这些因素是开展谈判活动的前提。国际商务谈判尤其强调研究完整的构成要素，这对下一步正确开展谈判有着重要的意义。

一、国际商务谈判的基本要素

（一）谈判的主体

参与谈判的当事人即为谈判的主体。谈判的主体既可以是谈判中的个体，也可以是谈判的组织。一般由两类人员构成：台上的谈判人员和台下的智囊团。台上的谈判人员又称谈判一线的当事人，通常包括谈判负责人、谈判主谈人、谈判辅谈人，主要承担谈判桌上的沟通