



北京市高等教育精品教材立项项目

普通高等教育国际经济与贸易专业规划教材

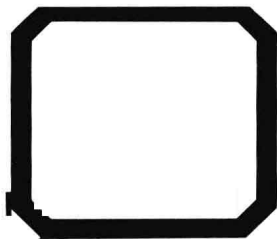
国际商务谈判

GUOJI SHANGWU TANPAN

仲鑫 主编



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



北京市高等教育精品教材立项项目
| 高等教育国际经济与贸易专业规划教材

国 际 商 务 谈 判

主 编	仲 鑫	
副主编	马光明	陈相森
参 编	赵笑冰	刘 芳
	李永梅	陈云兰

机 械 工 业 出 版 社

本书分别从国际商务谈判的基本原则、理论基础、环境因素、信息准备、人员配备、阶段划分、策略选择、沟通技巧、风险规避、谈判礼仪等 10 个层面向读者介绍国际商务谈判的基本理论知识,其内容包含了国际商务谈判理论和实践层面的最新研究状况,力求全面、完整、系统地将国际商务谈判所涉及的知识范围展现在读者面前,具有较高的研究性和应用价值。本书既可供国际贸易、工商管理、世界经济专业本科生、研究生学习研究,也可为广大涉外经济工作者提供一定指导和借鉴。

图书在版编目(CIP)数据

国际商务谈判/仲鑫主编. —北京:机械工业出版社, 2010.9

北京市高等教育精品教材立项项目. 普通高等教育国际经济与贸易专业规划教材

ISBN 978-7-111-31991-7

I. ①国… II. ①仲… 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 185500 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑:常爱艳 责任编辑:常爱艳

版式设计:霍永明 责任校对:赵蕊

封面设计:鞠杨 责任印制:李妍

北京振兴源印务有限公司印刷

2011 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

169mm×239mm·13.75印张·263千字

标准书号:ISBN 978-7-111-31991-7

定价:26.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心:(010) 88361066

门户网:<http://www.cmpbook.com>

销售一部:(010) 68326294

教材网:<http://www.cmpedu.com>

销售二部:(010) 88379649

读者服务部:(010) 68993821

封面无防伪标均为盗版

前言

在过去的百年里，尤其是 20 世纪八九十年代以来，在经济全球化的大力推动下，各类国际商务活动得到了前所未有的快速发展。根据世界贸易组织和联合国的统计数据，世界出口贸易总额由 1995 年的 63365 亿美元上升到 2008 年的 198479 亿美元；国际直接投资流出存量由 1990 年的 17856 亿美元上升到 2008 年的 162057 亿美元。21 世纪是开放的世纪，商品流动和资本流动如同无形的纽带，将不同国家和地区的生产、消费、分配紧密联系在一起，将各个独立经济体融入世界经济这个统一的整体中。

就我国而言，21 世纪也是国际商务活动迅速发展的世纪。带着改革开放 30 年的积累，抓住 2001 年底加入世界贸易组织的机遇，我国对外贸易出现了迅速增长。根据世界贸易组织官方统计，2004 年我国货物和服务贸易进出口总额达到 12882 亿美元，超过日本成为世界第三贸易大国。2007 年我国货物出口额达到 12180 亿美元，超过同年美国的 11632 亿美元，成为世界第二大货物出口国。2009 年货物出口更是超过德国，达到 12017 亿美元，成为世界第一货物出口大国。与此同时，流入我国的直接投资也迅速增加。根据联合国的统计数据，2008 年年底中国外商直接投资流入量达到 1083 亿美元，占发展中国家直接投资流入的约 1/5，近 5 年来外商投资企业货物出口额也一直占到总出口额的近 60%。国际市场对我国宏观经济的影响越来越大，2009 年我国经济的外贸依存度约在 70% 左右，远高于美国、日本等发达国家。2006 年开始的金融危机削弱了主要发达国家的收入与进口能力，使得我国对美出口和整体贸易顺差明显减少。这充分表明了国际贸易和国际资本流动对于我国经济发展的重要影响。

国际商务谈判是进行国际贸易和国际资本流动活动的基本手段，只有借助商务谈判，才能确定国际贸易和国际投资的具体运行方案和利益分配，从而成为国际经济顺利进行的重要“润滑剂”。外贸和外资工作者只有掌握了正确而丰富的国际商务谈判技巧，才能在国际贸易和投资活动中取得应有的商业利益，为对外经济贸易事业作出贡献。

本书分别从国际商务谈判的基本原则、理论基础、环境因素、信息准备、人员配备、阶段划分、策略选择、沟通技巧、风险规避、谈判礼仪等 10 个层面

向读者介绍国际商务谈判的基本理论知识，其内容包含了国际商务谈判理论和实践层面的最新研究状况，力求全面、完整、系统地将国际商务谈判所涉及的知识范围展现在读者面前，具有较高的研究性和应用价值。本书既可供国际贸易、工商管理、世界经济专业本科生、研究生学习研究，也可为广大涉外经济工作者提供一定指导和借鉴。

本书引用了其他学者的观点及学术成果，在参考文献方面难免挂一漏万，也请各位学者予以见谅。由于作者水平有限，本书中涉及理论与内容难免有差错，敬请广大读者批评指正。

仲 鑫

2010 年 6 月于北京师范大学

目 录

前言

第一章 国际商务谈判的基本原则	1
第一节 国际商务谈判的概念与特点	3
第二节 国际商务谈判的种类	9
第三节 国际商务谈判遵循的原则	22
本章小结	26
思考题	26
第二章 国际商务谈判的理论基础	28
第一节 哲学理论与国际商务谈判	29
第二节 心理学理论与国际商务谈判	33
第三节 博弈论与国际商务谈判	42
本章小结	45
思考题	46
第三章 国际商务谈判的环境因素	47
第一节 环境因素的种类	48
第二节 环境因素对国际商务谈判的影响	58
本章小结	62
思考题	62
第四章 国际商务谈判的信息准备	63
第一节 信息准备的重要性	66
第二节 信息的收集	67
第三节 信息的处理	77
本章小结	80
思考题	81
第五章 国际商务谈判的人员配备	82
第一节 选择谈判人员的原则与标准	84
第二节 选择谈判人员的渠道	89
第三节 谈判小组的构成、分工与配合	92
本章小结	96
思考题	96

第六章 国际商务谈判的阶段划分	97
第一节 开局阶段	100
第二节 报价议价阶段	106
第三节 还价让价阶段	112
第四节 收尾签约阶段	116
本章小结	119
思考题	120
第七章 国际商务谈判的策略选择	121
第一节 谈判策略选择的重要性	123
第二节 影响谈判策略选择的因素	126
第三节 三十六计在国际商务谈判中的运用	141
本章小结	144
思考题	144
第八章 国际商务谈判的沟通技巧	145
第一节 语言沟通技巧	147
第二节 非语言沟通技巧	160
本章小结	165
思考题	166
第九章 国际商务谈判的风险规避	167
第一节 国际商务谈判的风险分析	170
第二节 国际商务谈判风险的预见与控制	176
本章小结	187
思考题	188
第十章 国际商务谈判礼仪	189
第一节 中国与西方礼仪的差异	190
第二节 国际礼仪通则	193
第三节 谈判相关礼仪	202
本章小结	209
思考题	209
参考文献	210

国际商务谈判的基本原则

内容提要

本章主要介绍国际商务谈判的基本知识，包括其概念、特点、种类以及应遵循的基本原则。

学习目标

掌握国际商务谈判的概念，了解国际商务谈判与普通商务谈判的共同特点以及特殊之处，了解按照不同方式划分的国际商务谈判类型及其特点，把握国际商务谈判应遵循的基本原则，为后文的深入学习作铺垫。

案例导入

漫长的中国“入世”谈判

中国“入世”谈判从1995年底持续进行至2001年底，如果从1986年7月中国向关税与贸易总协定正式提出恢复关税与贸易总协定缔约国地位的申请开始计算，则该轮谈判跨时进行了将近15年。以下是中国申请“入世”的基本谈判步骤：

1995年11月，中国“复关”工作组更名为中国“入世”工作组。

1995年11月28日，美方向中方递交了一份“关于中国‘入世’的非正式文件”，即所谓的“交通图”，罗列了对中国“入世”的28项要求。

1996年2月12日，中美就中国“入世”问题举行了第10轮双边磋商。中方对美方的“交通图”逐点作了反应。

1996年3月22日，对外经济贸易部首席谈判代表龙永图率团赴日内瓦出席世贸组织中国工作组第一次正式会议。

1997年5月23日，中国与匈牙利在日内瓦就中国“入世”问题达成双

边协议。

1997年8月6日,中国与新西兰在北京就中国“入世”问题达成双边协议。

1997年8月26日,中国与韩国在汉城就中国“入世”问题达成双边协议。

1997年10月13日至24日,对外经济贸易部首席谈判代表龙永图率团在日内瓦与欧盟、澳大利亚、挪威、巴西、印度、墨西哥、智利等30个世贸组织成员进行了双边磋商;与匈牙利、捷克、斯洛伐克、巴基斯坦签署了结束中国“入世”双边市场准入谈判协议,并与智利、哥伦比亚、阿根廷、印度等基本结束了中国“入世”双边市场准入谈判。

1997年10月26日至11月2日,中国国家主席江泽民应邀访美,在与美国总统克林顿发表的联合声明中,重申加快中国“入世”谈判,争取尽早结束。

1997年11月1日至16日,中日两国关于中国“入世”双边市场准入谈判基本结束。

1997年11月2日,出席亚太经合组织(APEC)部长级大会的中美高级贸易官员就中国“入世”问题全面交换了意见。

1997年12月1日至12日,中国代表团在日内瓦出席了世贸组织中国工作组第6次会议,就议定书和工作组报告的绝大部分内容达成了谅解,期间还与美国、欧盟、日本、澳大利亚、巴西、墨西哥等国进行了双边磋商。

1998年3月28日至4月9日,世贸组织中国工作组第7次会议,中国代表团向世贸组织秘书处递交了一份近6000个税号的关税减让表,得到了主要成员的积极评价。

1998年5月18日至22日,龙永图率中国政府代表团赴日内瓦参加了多边贸易体制50周年大庆和世贸组织第2届贸易部长会议。

1998年6月17日,中国国家主席江泽民接受美国记者采访时提出“入世”三原则:①WTO没有中国参加是不完整的。②中国毫无疑问要作为一个发展中国家加入WTO。③中国的“入世”是以权利和义务的平衡为原则的。

1998年11月16日,中国国家主席江泽民和美国副总统戈尔在APEC吉隆坡会议上会晤,双方都表示希望在1999年早些时候结束中美双边谈判。

1999年3月3日,中美高级贸易代表团就降低关税、进一步敞开农业、电信、金融和保险市场谈判至深夜。

1999年4月6日至13日,中国总理朱镕基访美。4月10日,中美签署《中美农业合作协议》并就中国加入WTO发表联合声明,美方承诺“坚定地支持中国于1999年加入WTO”。

1999年4月底,美国首席谈判代表卡西迪率团来京,就双方遗留下来的问题继续谈判。

1999年5月8日,以美国为首的北约袭击中国驻南斯拉夫大使馆,中国政

府被迫中断了“入世”谈判。

1999年9月6日，中美恢复谈判。

1999年9月8日，中国国家主席江泽民在澳大利亚重申中国“入世”三原则。

1999年9月11日，中国国家主席江泽民与美国总统克林顿在APEC第七次会议上正式会晤。

1999年11月15日，中美双方就中国加入世贸组织（WTO）达成协议。

2000年4月12日，中国与马来西亚达成双边协议。

2000年5月16日，中国与拉脱维亚达成双边协议。

2000年9月26日，中国与瑞士签署双边协议。

2000年5月19日，中国与欧盟达成双边协议。

2001年9月13日，中国与墨西哥达成双边协议。

2001年11月2日，龙永图宣布中国“入世”最后时间表排定，11日签署“入世”全部文件。

（资料来源：<http://stock.hexun.com/2008-11-20/111470462.html>。）

可以从本案例看出国际商务谈判的一些基本特点：涉及国际双方甚至多方、持续时间长、围绕经济利益展开角逐、通过相互让步达成协议等。同时也可看出本次谈判的类型，即政府与政府之间的、直接性的、多边贸易谈判。国际商务谈判的这些特点和类型的系统划分，正是本章所要重点介绍的知识。

第一节 国际商务谈判的概念与特点

国际商务谈判是谈判的一种，更是商务谈判的一种，其概念和特点既具有所有谈判的共性，又具有特性。因此我们首先要明确谈判、商务谈判、国际商务谈判各自的概念，包括其内涵、外延及其相互关系，同时了解国际商务谈判的特点，包括其与一般谈判的共性，以及其自身特性，为今后章节的学习打下坚实基础。

一、国际商务谈判的概念

（一）谈判的概念

谈判（Negotiation）指的是参与各方基于各自利益诉求，通过平等协商的方式进行信息交流，维护并协调各自利益的行为。利益的冲突和矛盾是谈判产生的根源，没有利益冲突就不需要通过谈判进行调节。最典型的利益冲突调节方式就是谈判各方就可能产生利益冲突的问题进行直接或间接磋商，最终通过相

互妥协达成意思表示一致的利益安排或配置协定。

（二）商务谈判的概念

谈判概念中涉及的利益冲突可以体现在许多方面，如政治利益冲突、经济利益冲突、军事利益冲突、文化利益冲突等，因此谈判根据其利益诉求的不同可以划分为政治谈判、军事谈判、商务谈判等。其中，经济利益是最为核心和本质的利益，其他类型的利益冲突大多缘起于经济利益。例如历次中东战争和冲突、以色列和叙利亚关于戈兰高地的政治军事冲突、近期哥本哈根气候峰会上的关于碳排放问题的争论等，事实上都可以归结于对石油、水、碳排放权（经济发展成本）等经济资源和利益的冲突。而商务谈判就是为了解决这些经济利益冲突而产生的，为了协调改善谈判各方的经济关系和经济利益分配，围绕谈判标的物的交易条件通过信息交流进行的谈判行为。根据商务谈判涉及经济内容的不同，又可分为货物贸易谈判、服务贸易谈判、技术贸易谈判、租赁谈判、经济合作谈判等。

（三）国际商务谈判的概念

国际商务谈判是商务谈判的一种，指的是在对外经济贸易活动中，参与双方或者各方为了达成某标的物的交易而进行的磋商协调的过程。国际商务谈判与一般商务谈判的区别显然在于其“国际”性，即参与方是分别来自不同国家之间的利益主体，为某经济利益开展跨越国界的磋商活动，并由此导致了其不同于一般商务谈判的特点。

二、国际商务谈判的特点

谈判、商务谈判与国际商务谈判是逐级向下包容的关系，因此国际商务谈判必然具有其作为谈判的共性和自身特性，在国际经贸实践中需要明确和注意。

（一）具有一般谈判的共性

1. 谈判主体涉及双方或多方

谈判是双方或者多方参与的磋商和讨论，只有一方的谈判只能称为思辨。在国际商务谈判实践中，由于涉及金额往往较为巨大，且牵涉众多利益方，因而谈判主体及各方谈判人员的数量往往非常可观，尤其是政府与政府之间的国际商务谈判，参与人数就更多。例如本章开篇案例中，我国为了申请加入世界贸易组织，根据其章程的要求与 WTO 的多个成员开始了拉锯式的双边谈判。从 1997 年 5 月与匈牙利最先达成协议，到 2001 年 9 月 13 日与最末一个谈判对手墨西哥达成协议，一共与 37 个国家进行了双边谈判；2010 年 1 月 1 日中国—东盟自由贸易区建立，谈判过程中涉及中国和东盟 10 国 11 个谈判参与方。又如 2009 年 12 月 7~18 日在丹麦首都哥本哈根召开的世界气候大会，有超过 85 个国家元首或政府首脑、192 个国家的环境部长出席，商讨关于《京都议定书》一期承诺到期后的后续方案，就未来应对气候变化的全球行动签署新的协议。

2. 谈判内容是利益的安排和分配

谈判存在的必要性源于各参与方利益分配方面的冲突,没有利益分配冲突的事件不需要通过谈判来调节。因此国际商务谈判的基本内容必然是经济利益在各参与方之间的分配与调节方法。在国际商务谈判中,各参与方安排利益的方案必然是不同的,因此才有通过谈判调节协调的必要。表 1-1 显示了中国“入世”谈判中最艰难的中美谈判部分双方在各行业中各自的利益表述。

表 1-1 中美各自的利益表述

	美方要求	中方还价
电信业	在加入世贸组织六年内取消对传呼机、移动电话的进口限制,开放国内固定电话的服务领域。四年内允许外资在所有电信领域中持有电信公司最高 49% 的股权,增值服务及传呼服务可持 51% 股权	坚持在电信主营业务上外资参股上限为 5%,而增值业务上限为 30%,同时禁止外商拥有中国互联网公司
银行业	外资银行在中国加入世贸组织两年内获准经营人民币业务,在五年内可经营金融零售业务	外资银行人民币业务已在上海、深圳开展,今后可逐步扩大,开放金融零售业务仍不具备条件
证券业	外资进入中国证券及债券市场	从未承诺对外资开放中国证券及债券市场
保险业	保险公司外商的股权比例达到 51%,并可在两年内成立全资分支机构	合资保险允许外商持股 5 成,其余分歧正在缩小
高科技行业	中国把当前 13.3% 的科技产品关税逐步降为零。在 2005 年以前取消计算机、电信产品的关税	承诺逐步降低工业关税,但提出障碍是美国禁止高科技产品的输出
汽车业	在 2005 年之前进口关税由目前的 80% 以上降至 25%,汽车零件进口关税平均降至 10%。2005 年取消汽车进口配额	承诺降低关税
纺织业	到 2005 年美国仍可保留对中国纺织品出口配额限制	中国“入世”后应当立即取消该项歧视性条款

(资料来源:白远.国际商务谈判——理论案例分析与实践.2版.北京:中国人民大学出版社,第 6 页。)

3. 谈判目的是各方达成利益分配方案的一致

利益冲突导致谈判各方利益分配方案各不相同,而谈判的目的则是得出一个双方都同意的利益分配方案,只有这样,谈判达成的协议才能被顺利执行,该谈判才有意义。

4. 谈判过程是谈判各方平等协商、相互沟通与妥协

由于谈判各方利益诉求各不相同,甚至可能相互冲突,因此要达成一个各方都满意的谈判结果,就必然要求各谈判方通过耐心的信息交流与沟通,运用说服、劝诱等技巧,更重要的是通过相互妥协让步来达成共识。一味强调己方的利益而不作丝毫让步的谈判是不可能达成一致性协议的,即使达成了也必然难以实施。仍然以中国“入世”谈判为例,可以从表 1-1 中看到中美两方在许多行业领域的利益安排方案是相互冲突甚至矛盾的。例如美国要求中国开放金融零售业、在电信业和增值业务中占有较高的持股比例、到 2005 年保留对中国的纺织品出口配额限制等,而中国在这些条款上则持不同意见甚至完全相反的态度,这就要求双方都有所让步,否则谈判必然告吹。

中国“入世”谈判中有一个经典的相互妥协例子。据中国“入世”首席谈判代表龙永图回忆,最后还剩下 7 个问题,美方贸易代表表示这 7 个问题中方必须接受,如果不能接受,前面谈妥的协议都无效,谈判还将以失败告终。这 7 个问题中有一些虽然不是特别重要,但作为底线坚持了那么多年,所以一旦要让步的时候,中方也不太甘愿。在最后关头,朱镕基总理出现在谈判第一线。他表示这 7 个问题中有两个问题可以让,其他 5 个美方必须接受。如果接受,马上可以签订协定。同时清楚地表明:我不是来跟你谈判的,我是来作决策的。美方拿到这两个让步喜出望外,事实上美方是怕中方 7 个问题都不让步。中方的让步给了美方一个台阶,使大家有了签订协议的可能性。换句话说,朱镕基总理以两个问题的让步,换来了 5 个问题的不让步,同时换来了整个中国“入世”谈判的成功。^①

(二) 具有一般商务谈判的共性

1. 国际商务谈判以经济利益分配为主要内容

商务谈判的内容在于经济利益的分配,如贸易谈判中贸易商品的价格高低、运输/保险费用如何计算、租赁谈判中的租金如何计算、经济合作谈判中投资者的股权如何分配、红利如何结算等。不谋求任何经济利益的商务谈判,不具有经济上的价值和意义,也不能称作商务谈判。例如为了增进双方友情进行的交谈仅仅能被称作商务交流而非商务谈判,但若其最终目的是为了达成经济方面的一致协定则另当别论。

2. 国际商务谈判以价格谈判为核心

尽管经济利益有多种表现形式,但其中最具核心意义、在商务谈判中被赋予最多关注的是谈判标的物的价格,其他形式的经济利益大多可以转化为价格。以国际货物贸易谈判为例,产品的内陆运输费用、海上运输费用、保险费用、

① 资料来源:龙永图,坦陈中国入世历程, <http://www.nydj.org.cn>, 2003-11-11。

佣金等都已转化到产品的出售价格中去,甚至支付方式的风险程度、采用支付、计价货币的汇率风险、装运时间的早晚等都可以转化为产品价格的变化,因此价格就成了商务谈判中最为核心的谈判问题。一个成熟的商务谈判师应当能够看清价格条款与支付、装运与运输、包装等条款的内在联系,绕开表面的“价格条款”的分歧,而从其他方面打开突破口,要求对手在其他方面让步,而事实上最终仍然回归到产品实质价格上来。

(三) 国际商务谈判的特殊性

国际商务谈判主体分别来自世界不同国家和地区。谈判涉及国家少则两个,多则数十个。近年来随着经济全球化的进程不断加快,国际商务谈判涉及的国家也越来越多:2010年1月1日中国—东盟自由贸易区的建立是中国和东盟10个国家将近10年谈判的成果;中国“入世”谈判从1997年5月与匈牙利的双边谈判开始,直到2001年9月13日与墨西哥达成协议,我国一共与37个国家进行了双边谈判;2009年12月7~18日,在哥本哈根召开的世界气候大会集中了超过85个国家元首或政府首脑、192个国家的环境部长,大家就相关问题激烈讨论与谈判等。

这种涉及国家众多、谈判方成员复杂的跨国性质给国际商务谈判带来了许多区别于一般商务谈判的特殊性。

1. 国际商务谈判涉及多种语言

语言交流是商务谈判的最基本沟通方式。由于国际商务谈判的跨国性质,必然涉及商务信息在多国语言之间的转换。由于各国文化历史的纷繁复杂,世界语言也复杂多样。尽管当前国际商务谈判主要以英语作为世界通用语言,但并非所有商务谈判人员都能准确无误地使用英语进行语言和文字形式的商务信息交流。即使专门聘用翻译人员也难免出现错误,尤其在与一些来自生僻语种国家的企业进行的国际商务谈判时,对翻译人员的语言能力更是一个挑战。

2. 国际商务谈判涉及多种国际法律惯例及其协调

国际商务谈判涉及多个国家之间企业的经济与商务行为,因此无法完全使用其中一个谈判方所在国家或地区的经济法律与惯例处理商务程序与纠纷。一般而言,在国际商务谈判中遇到法律标准问题,谈判成员方大多选择根据国际通行的法规或惯例行事。例如,当商定国际贸易买卖双方交易达成、货物运输、款项支付等过程中的权利与责任分担时,多采取《联合国国际货物销售合同公约》、国际商会《国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一规则》、《托收统一规则》等运用广泛、大多数谈判双方都能接受的国际惯例,当然也可按照双方约定采用特定的法律与规则。而当需要对纠纷进行国际仲裁或诉讼时,就涉及不同仲裁或诉讼地点的法律问题,一般而言,在哪一国家进行仲裁或诉讼(法院应有管辖权),则按照该国家的法律规则与程序处理。

3. 影响国际商务谈判的因素较一般商务谈判更为复杂

由于国际商务谈判的跨国性质,影响谈判过程与结果的因素更为复杂多变。除去语言因素可能导致谈判出现沟通障碍甚至误解之外,还有更多可控与不可控因素可能影响谈判效果与成果。

(1) 来自不同国家或地区谈判对手的风格特点可能影响谈判效果。例如来自英国的商人往往较为注重礼仪、谨慎,如果我方谈判人员过于热情、不拘小节,则可能引起对方不快导致谈判受阻等。

(2) 不同国家和地区的政治经济体制也可能影响谈判过程。例如来自公有制经济为主体的国家的企业谈判人员往往更多考虑集体乃至国家的利益,相对而言在谈判中作出让步较私营企业谈判人员更为困难。

(3) 各国风俗习惯的差异可能导致谈判出现意想不到的状况,处理不当可能导致谈判受阻。例如大多数欧美国家人民忌食狗肉,而亚洲许多国家则以狗肉为美食,若亚洲国家商人在谈判休息过程中以狗肉款待谈判对手,则容易引起不快甚至误解。

各国和地区的文化、风俗、思维方式差异影响国际商务谈判的例子还有很多,将在后面的章节中详述。

4. 国际商务谈判较一般商务谈判需考虑的因素更为繁多

同样由于国际商务谈判的跨国性质,在谈判中要考虑的因素比国内商务谈判多。以国际商务谈判涉及最多的国际货物贸易谈判为例,至少在以下几方面国际商务谈判要比国内商务谈判考虑得更多:

(1) 谈判与交易对手的国际资信。国际商务交易双方相隔万里,对彼此资信的了解和调查不方便,因此谈判之前必须花费更多的时间与精力对对方资信进行详细的调查,防止受骗。

(2) 谈判标的物的运输、包装、保险等。国内商务谈判的核心内容是产品交易价格,运输成本、包装成本、保险等对价格影响较小。而在国际商务谈判中,产品的国际运输成本要高出很多,例如当前上海港至美国洛杉矶的海运费为每 20 英尺^①杂货集装箱 1100 ~ 1400 美元左右;空运费就更高,如果货物数量较多,运费负担将相当沉重。同时,集装箱租用费、服务费、集装箱底盘车使用费等都大大增加了国际商务交易的成本,也是国际商务谈判时必须考虑的重要因素。同样,由于国际间贸易总额往往较国内更大,同时远距离运输导致运输风险增大,海啸、地震等自然灾害,偷窃、短量、受潮等意外事故,以及罢工、动乱、战争等社会因素都可能导致交易产品受损,因此国际货物运输保险的种类和费用也是国际商务谈判中必须考虑的因素。简言之,除了产品价格这

① 1 英尺 = 0.3048m。

个核心内容外,国际商务谈判务必考虑运输、包装、保险等方面的权利义务与费用分担。

(3) 支付手段的选择。在价格已经谈妥的前提下,国际商务谈判务必要考虑国际支付手段的选择。不同的支付手段具有不同的风险,当前主要使用的国际支付手段是汇付(包括货到付款和预付货款)、托收和信用证等,其中汇付与托收属于商业信用,成本相对较低;而信用证属于银行信用,但成本较高。在国际商务谈判中,谈判双方应当在双方资信调查的基础上灵活选择不同支付手段,以保证国际商务交易的顺利达成。

(4) 计价与支付货币的选择。国际货物贸易中,由于谈判双方所在国家与地区使用的货币不同,同时并非所有货币都是国际通行的储备货币,因此必然涉及交易使用的计价/支付货币的选择问题,交易双方所在国或地区使用的货币与计价/支付货币的汇率变化将直接影响其贸易收益,因此计价/支付货币的选择也是国际商务谈判中必须事先慎重考虑的问题,而这一点在国内商务谈判中则不需要顾及。一般而言,在国际货物贸易谈判中,对于出口方而言,应当争取约定以硬货币作为计价和支付货币,而进口方的情况正好相反。

(5) 国际政治经济与军事风险。由于当今国际经济与政治形势瞬息万变,国际商务谈判中还应当考虑到对方所在国家的政治经济形势是否稳定,是否可能出现军事或战争风险。如果谈判对手所在国经济形势动荡,则可能会削弱对方支付能力,也可能影响货币汇率,从而对交易的收益产生消极影响。如果谈判对手所在国家或地区出现政治或军事动乱,或运输途中可能遭遇海盗等,则需要考虑谈判标的物能否顺利到达对方所在国(或从对方所在国顺利运往本国),考虑是否需要相应改变保险种类乃至货物价格等问题。这也是一般国内贸易不需考虑的。

第二节 国际商务谈判的种类

由于国际商务种类与特点的多样性,国际商务谈判根据不同标准也可划分为不同类型。

一、按谈判主体类型分类

所谓谈判主体类型,指的是谈判参与方在国际商务交易中身份与所处的地位,如政府、生产商、批发商、中间商、最终用户等。这些谈判主体的不同组合构成了各种具有不同特点的国际商务谈判类型。

(一) G2G 型国际商务谈判

所谓 G2G 型国际商务谈判,指的是国家政府(Government)对国家政府(Government)之间的商务谈判。该类型谈判十分正式,具有官方性质,其谈判

内容多为关系到各国经济稳定与发展的重要商品与服务贸易、经济技术合作、国际经济规则与协议的协商、货币与汇率合作等重要议题。例如前文中提到的中国“入世”谈判、哥本哈根国际气候峰会、中国—东盟自由贸易区谈判以及中日东海石油开发谈判等都属于 G2G 型国际商务谈判的范畴。

相比其他民间或半官方的商务谈判，G2G 型国际商务谈判具有鲜明的特点：

1. 谈判人员行政级别高

由于政府对政府之间商务谈判的内容往往关系到国计民生，因此 G2G 型国际商务谈判成员往往是谈判各方政府相关部门中具有较高行政级别的政府官员，例如商务部长、财政部长、中央银行行长、相关产业部的部长、相关地方政府行政长官等，一些较为重要的国际商务谈判项目甚至要求国家元首也参与并作出决策，例如在前文所述的中国入世谈判案例中朱镕基总理的决定对谈判成功起到了十分关键的作用。

2. 谈判涉及人数多

同样由于 G2G 型国际商务谈判内容的重要性，其谈判成果往往涉及谈判双方国民经济各部门，因此谈判各方所带的谈判班子必然涉及各个部门的行政官员以及技术专家、翻译、文书等工作人员，十几人、甚至几十人上百人的谈判队伍都很常见。

3. 谈判达成协议较为困难

由于政府之间的商务谈判往往涉及谈判成员国重要的经济问题，因此各方在谈判中都不愿意轻易作出让步，致使达成一致协议较其他种类国际商务谈判更为困难。尤其是在多边政府商务谈判中，协调各国政府之间经济政治关系涉及的问题纷繁复杂，谈判旷日持久而仍然未能达成实质性协议的例子比比皆是。例如世界贸易组织于 2001 年开始的多哈回合谈判，由于发达国家成员与发达国家成员以及发达国家成员与发展中国家成员的利益冲突，经历多次会议、僵局与重启，直到 2010 年初仍然未能达成一致协议；近期结束的哥本哈根国际气候峰会也未能达成实质性的协议；中日在已经谈判多年的东海油气田“中间线问题”和“联合开采方法”等方面都存在较大争议等。

（二）G2B 型国际商务谈判

G2B 型国际商务谈判指的是一国政府（Government）与另一国企业（Business）之间进行的商务谈判。一国中央政府或是地方政府有时候会因为希望更新重要工业生产设备或生产流水线，而在本国没有相应技术设备能力的前提下与它国企业代表就引进国外企业先进技术设备进行谈判。当然，也有可能是由于各级政府在全球范围内就政府所需产品和服务，例如办公用品、交通工具、市政服务等进行招投标，因此引发的政府与它国企业进行的谈判。

一般而言，在 G2B 型国际商务谈判中政府一方往往占据主动，因为一国政