

INTERNATIONAL BUSINESS
NEGOTIATION

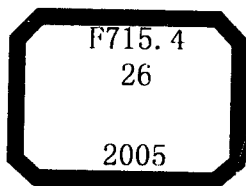
商务谈判

宋魁元 编著

★21世纪国际经济贸易系列教材★



国防科技大学出版社



21世纪国际经济贸易系列教材

商 务 谈 判

宋魁元 编著

国防科技大学出版社
湖南·长沙

图书在版编目(CIP)数据

商务谈判/宋魁元编著. —长沙:国防科技大学出版社,2005.7
(21世纪国际经济贸易系列教材)

ISBN 7-81099-202-3

I.商… II.宋… III.贸易谈判—教材 IV.F715.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2005)第 068963 号

国防科技大学出版社出版发行

电话:(0731)4572640 邮政编码:410073

E-mail: gfkdcbs@public.cs.hn.cn

责任编辑:唐卫藏 责任校对:徐飞

新华书店总店北京发行所经销

国防科技大学印刷厂印装

*

开本:787×1092 1/16 印张:13.25 字数:290千

2005年7月第1版第1次印刷 印数:1-3000册

*

ISBN 7-81099-202-3/F·23

定价:19.00元

总 序

ZONG XU

科技的进步、经济的繁荣和社会的发展，人才是关键；发展教育，培养人才，必须具有高质量的教材。随着社会主义市场经济的建立和办学体制的改革，高等学校的专业必然要进行调整和改造，其课程结构、教学内容、教学体系、教学方法都要进一步改革。这一系列改革的成果大部分要通过教材来体现，这多个专业系列教材的问世，标志着我们在这项工作中迈出了可喜的一步。

学校是传播文化科学知识的摇篮，教材是知识的载体。要体现人类文化的渊源、历史、现状和发展，教材必须具有科学性和先进性；教材是教师和学生开展教学活动必不可少的工具，要既便于教，又便于学，教材就必须遵从教学规律，具有实用性；从职业技术教育的实际出发，还要注意理论与实践相结合，注重能力的培养。在编撰这套系列教材的过程中，将科学性、先进性、实用性、实践性融于一体是我们始终不懈追求的宗旨。

入选此套系列专业教材的作者，除一部分德高望重、成果丰硕的老教授外，大多是一些文思泉涌、才情迸发，且颇具潜力的中青年骨干教师，他们

的知识水平和教学经验是系列教材的质量保证。我相信，系列教材的出版，不仅填补了当前高等职业技术教育中某些专业课教材的空白，在某种程度上对学校未来的教材建设也会具有典范和启动的意义；同时，还将进一步激发涉外人的创造性，使涉外的教材建设有一个突破性发展。

最后，我们感谢国防科技大学出版社对系列教材出版工作的支持，也希望读者在使用此系列教材的过程中，指出教材中的疏漏，使之得到不断完善和提高。

潘留仙

2003年2月于湖南涉外经济学院

XILYAN

序言



新世纪以来,我国高等职业教育得到了迅速发展,已成为我国现代高等教育的一个重要组成部分。高职高专教育中的国际经济、贸易专业,在经济全球化、一体化和区域集团化以及我国加入 WTO 的大背景下,得到了更快的发展,在满足我国对国际经贸人才的多层次需求方面起到了重要作用。

根据教育部对高职高专培养目标与任务的定位,高职高专应以培养专业技术应用性专门人才为根本任务,以适应社会对高等应用性人才的需要为目标,为此我们需要不断完善专业培养方案和改革课程体系,在此基础上,认真研究和改革教学内容及教学方法,努力加强教材建设。然而,迄今为止,符合高职高专教育特点和需求的教材并不多见。从以往的国际经贸类教材来看,主要存在两种倾向:一是沿袭传统普通高等教育以学科体系为中心,过分注重知识体系的完整性和科学性,而忽略了对学生实际动手能力的培养,把高职高专教材编成了“本科压缩型”;二是过分注重现行岗位操作技能的实际需要,片面强调动手能力的培养和训练,而对经贸理论知识的教学重视不够,把高职高专教材编成了“岗位技能型”。这两种倾向的局限性是显而易见的,前者影响了学生实践能力的培养,后者则影响了学生可持续发展能力的培养。

在湖南涉外经济学院校委会的高度重视和大力支持下,该院经济系组建了一个阵容较强、结构优化、和谐向上、具有一定学术水平和高度责任心的团队,编写了这套《21 世纪国际经济贸易系列教材》。教育家张楚廷校长提出的“让学生真正学到东西”的教育思想,被贯彻于本系列教材编写的全过程之中;常务副校长潘留仙博士提出的编出特

色、编出精品的要求,也为各位参编者所领会。本套教材由长期从事国际经济贸易类课程的教学的正、副教授担纲主编,40多名既有一定的国际贸易实践经验、又有丰富的高等职业教学经验的骨干教师悉心参与。经过他们多年的不懈努力,这套教材现在终于付梓了。

本套教材以教育部关于加强高职高专教育人才培养的有关文件为指导,以国际经贸专业高等应用性人才的培养目标与规格为依据,以适应社会对国际经贸人才的需要为目标,以培养国际经贸专业人才的应用能力为主线,以实现学生的知识、能力、素质结构优化和协调发展为宗旨,吸取了以往高职高专教材建设方面的成功经验,并反映了该专业最新学术研究成果与教研教改成果,在突出高职教育教材特色方面进行了有益探索。本套教材具有以下主要特点:

一是理论知识与应用知识有机结合,理论知识以“必需”、“够用”为度,以“应用”为宗旨,紧密联系实际;应用知识作为主线,贯穿于整个系列教材的内容之中,并尽可能贴近国际经贸实践,并探索性地把理论知识与应用知识有机结合起来,在一定程度上克服以往同类教材彼此相互脱节的缺陷。

二是教学内容上有所创新,在内容上扬弃了以往教材陈旧的理论观点和表达方式,吸收了当代国际经贸领域的最新研究成果,反映了国际贸易惯例和我国加入WTO后在经贸法规、政策上的最新变化与发展,更新了相关统计资料,并在实务教程的相关章节之后增添了技能实训模块。

三是突出案例编写,精心挑选了具有真实背景、内容丰富、针对性强的案例材料,并有机地融合于教材的相关内容之中。

四是兼顾了学生参加外销员、报关员、单证员等职业资格证考试及专升本考试的需要。

五是在编写体例和结构上有所突破。

本系列教材既适合于高职高专院校国际经济、国际贸易等专业在校学生和成教生的教学需要,也适合于有志于从事国际经贸工作的读者自学。教材的内容需要随着国际经贸实践的发展而充实,随着高职高专教学改革的深化而修订,使之日臻完善。由于编写的时间紧、任务重、水平有限,教材中难免有不尽人意之处,恳请各位同仁和广大读者批评指正。

王涛生

2005年6月于湖南涉外经济学院



前言

QIANYAN QIANYAN

商务谈判是大专院校所设市场类专业的必修课程，是为培养商务谈判技术应用型专门人才而开设的一门专业课程。本课程以国际商务谈判为主要对象，兼容国内商务谈判。它是一门理论与实践并重，集政策性、知识性、艺术性于一体的应用型学科。重点介绍了商务谈判的内容、方法和技能。

根据高职高专培养技术应用型人才的特点，以及教材可以“一纲多本”，形成有特色的高职高专教材系列的要求，在参阅和汲取了国内外有关文献、教材的基础上，融合了作者多年来的教学经验和成果，以及在国内外参与商务谈判和履约的运作实践，设计了本教材框架。在课程和教材的内容体系等方面，紧扣课程教学大纲，力求做到题材新颖、选材适当、突出案例、注重实用。全书各章均提供了一些案例，以引起学生对学习内容的兴趣与思考。这些案例大都是作者直接参与或参加策划的。

本书的内容结构主要分为四个板块。第一个板块包括第一章至第三章，扼要介绍了商务谈判的概念、类型、理论和原则，以及商务谈判程序和谈判中的主客观因素，使读者对该学科的全貌有一个基本的了解；第二个板块包括第四章和第五章的内容，主要介绍了国际商务活动中的基本礼仪和世界各地的商务习俗与特点，使读者初步了解如何与世界各地客商友好相处，如何

尊重友方商人的风俗习惯，以便能获得更多商机；第三板块，即第六章，主要阐述了谈判的策略与技巧，使学生初步掌握“怎么谈”，以便在激烈的商战中玩好商务谈判中的“赢—赢”游戏；第四个板块包括第七章到第十二章的内容，分别对货物买卖、技术贸易、合资合作经营、融资租赁与涉外保险和服务贸易等各种业务基本知识、运作技能和在谈判中应特别注意的问题作了阐述与剖析，使读者能初步掌握“谈什么”，强化针对性，提高谈判功效。

本书在编写过程中，借鉴和汲取了已经出版的多种教材和著作，并得到湖南涉外经济学院经济系和国防科技大学出版社的大力支持和帮助，在此一并致谢。由于作者水平有限，书中错误或疏漏之处在所难免，恳请专家、读者和同仁批评指正。

宋魁元

2005年6月于长沙

目录

CONTENTS

总 序

序 言

前 言

第一章 商务谈判概述

第一节 商务谈判的概念构成要素与特点·····	(1)
第二节 商务谈判的类型·····	(4)
第三节 商务谈判的原则及主要理论与成功之路·····	(7)
案 例·····	(13)
思考与练习·····	(14)

第二章 商务谈判程序

第一节 谈判准备阶段·····	(15)
第二节 正式谈判阶段·····	(23)
第三节 成交签约阶段·····	(25)
案 例·····	(29)
思考与练习·····	(29)

第三章 商务谈判中的主客观因素

第一节 国际商务谈判中的主要客观环境因素	(30)
第二节 国际商务谈判中的主观心理因素	(33)
第三节 商务谈判中的思维	(40)
案 例	(49)
思考与练习	(49)

第四章 商务谈判中的邀请、礼仪与礼节

第一节 商务谈判中邀请与应邀	(50)
第二节 商务谈判过程中的礼仪	(51)
第三节 商务谈判中的礼节及禁忌	(61)
案 例	(71)
思考与练习	(72)

第五章 世界各地商务习惯与特点

第一节 美洲商人的习惯与特点	(73)
第二节 欧洲商人的习惯与特点	(77)
第三节 大洋洲商人的习惯与特点	(85)
第四节 非洲商人的习惯与特点	(86)
第五节 亚洲商人的习惯与特点	(88)
案 例	(99)
思考与练习	(100)

第六章 商务谈判策略

第一节 预防性策略.....	(101)
第二节 处理性策略.....	(108)
第三节 综合性策略.....	(114)
案 例.....	(119)
思考与练习.....	(120)

第七章 货物买卖谈判

第一节 国际货物买卖合同有效成立的要件.....	(121)
第二节 国际货物买卖合同的内容及其谈判时应注意的事项.....	(124)
案 例.....	(138)
思考与练习.....	(139)

第八章 技术贸易谈判

第一节 技术贸易谈判概述.....	(140)
第二节 技术贸易谈判中应注意的问题.....	(141)
案 例.....	(147)
思考与练习.....	(147)

第九章 对外加工装配、国际补偿贸易谈判

第一节 对外加工装配谈判.....	(148)
第二节 国际贸易补偿谈判.....	(151)

案 例	(165)
思考与练习	(165)

第十章 合资、合作经营谈判

第一节 合资经营谈判的内容	(166)
第二节 合作经营谈判的内容	(173)
案 例	(175)
思考与练习	(175)

第十一章 融资租赁与涉外保险谈判

第一节 国际融资租赁业务谈判	(176)
第二节 涉外保险业务谈判	(184)
案 例	(193)
思考与练习	(193)

第十二章 服务贸易谈判

第一节 服务贸易谈判概述	(194)
第二节 服务创效益	(195)
案 例	(196)
思考与练习	(196)
参考文献	(197)

第一章 商务谈判概述

内容提示：本章主要介绍商务谈判的概念、主要理论、类型和原则，探索商务谈判的成功之道。

第一节 商务谈判的概念构成要素与特点

一、商务谈判的概念

什么是谈判？谈判（Negotiate）一词原起源于拉丁语“Negotiar”，意思是“做生意、做买卖”。现在一般泛指人们为了协调彼此之间的关系，满足各自的需要，通过协商而达成意见一致的行为和过程。

什么是商务谈判？它是一项经济领域内的商务活动。参考《中华人民共和国合同法》中对经济合同所下的定义，对商务谈判的概念可解释为，它是指当事人之间为实现一定的经济目的，明确相互的权利和义务关系而进行的协商行为。商务谈判的内容十分广泛，它包括货物买卖、技术贸易、补偿贸易、服务贸易、加工装备、工程承包、租赁业务、合资合作经营和融资保险等涉及群体或个人利益的经济事务。

商务谈判是一门应用型学科。它既介绍商务谈判的内容，也介绍进行商务谈判的方法和策略技巧。在实际业务中，由于具体商务种类的不同，每种商务谈判的内容、问题和方法也都有所不同，对谈判者来说，必须首先搞清楚“谈什么”，然后才有可能研究“怎样谈”，如果不熟悉所要谈的内容和有关的规定，而只是片面地强调“策略技巧”，结果会变得“空谈”、“乱谈”，或者闹出笑话，或者引起损失。

商务谈判是一门理论与实践并重的边缘学科，它涉及到国际商务、法律、金融、工程技术、人文地理和社会心理等众多领域。它同《国际贸易实务》、《国际经济合作》、《市场营销学》、《国际商法》和《国际投资》等诸课程都有密切关系，部分内容还有一定程度的交叉。

商务谈判也是一门艺术。谈判双方不断磋商，相互让步，解决争端，以求达成双方可以接受而且是彼此受益的协议。双方都满意的谈判才是一个最佳的谈判。双方受益，

双方满意，这就体现了造诣很深的谈判艺术。

二、商务谈判的特点

商务谈判是一项集政策性、技术性、艺术性于一体的社会经济活动，它除了包含一系列经济活动的特点以外，同样也具有一般谈判的特征。

（一）商务谈判是以获得经济利益为目的的

不同的谈判者参加谈判的目的是不同的。外交谈判涉及的是国家利益，政治谈判关心的是政党、团体的根本利益，军事谈判主要是关心敌对双方的安全利益。虽然这些谈判都不可避免地涉及经济利益，但常常是围绕着某一种基本利益进行的，其重点不一定是经济利益。而商务谈判则十分明确，谈判者以获取经济利益为基本目的，在满足经济利益的前提下，才涉及其他非经济利益。虽然，在商务谈判过程中，谈判者可以调动和运用各种因素，各种非经济利益的因素也会影响谈判的结果，但其最终目标仍是经济利益。与其他谈判相比，商务谈判更加重视谈判的经济效益。在商务谈判中，谈判者都比较注重谈判所涉及的成本、效率和效益。所以，人们通常以获取经济效益的好坏来评价一项商务谈判的成功与否。不讲求经济效益的商务谈判就没有价值和意义。

（二）商务谈判是以价值谈判为核心的

商务谈判涉及的因素很多，谈判者的需求和利益表现在众多方面，但价值则几乎是所有商务谈判的核心内容。这是因为在商务谈判中，价值的表现形式——价格最直接地反映了谈判双方的利益。谈判双方在其他利益上的得与失，在很多情况下或多或少都可以折算为一定的价格，并通过价格的升降而得到体现。需要指出的是，在商务谈判中，我们一方面要以价格为中心，坚持自己的利益，另一方面又不能仅仅局限于价格，应该拓宽思路，设法从其他利益因素上争取应得的利益。因为，与其在价格上与对手争执不休，还不如在其他利益因素上使对方在不知不觉中让步。这是从事商务谈判的人需要注意的。

（三）商务谈判注重合同条款的严密性与准确性

商务谈判的结果是由双方协商一致的协议或合同来体现的。合同条款实质上反映了各方的权利和义务。合同条款的严密性与准确性是保障谈判获得各种利益的重要前提。有些谈判者在商务谈判中花了很大气力，好不容易为自己获得了较有利的结果，对方为了得到合同，也迫不得已做了许多让步，这时谈判者似乎已经获得了这场谈判的胜利，但如果在拟订合同条款时，掉以轻心，不注意合同条款的完整、严密、准确、合理、合法，其结果会被谈判对手在条款措词或表述技巧上引诱自己掉进陷阱，这不仅会把到手

的利益丧失殆尽,而且还要为此付出惨痛的代价,这种例子在商务谈判中屡见不鲜。因此在商务谈判中,谈判者不仅要重视口头上的承诺,更要重视合同条款的准确和严密。

在对谈判的特点和商务谈判的特点作了分析之后,我们就可以进一步分析国际商务谈判的特点。

国际商务谈判,是国际商务活动中不同的利益主体,为了达成某笔交易而就交易的各项条件进行协商的过程。国际商务谈判是对外经济贸易工作中不可缺少的重要环节。因此,在对外经济贸易活动中,如何通过谈判达到自己的目的,以及如何提高谈判效率,已成为一门学问,引起了人们的普遍关注。在现代国际社会中,许多交易往往需要经过艰难繁琐的谈判,尽管不少人认为交易所提供的商品是否优质、技术是否先进或价格是否低廉决定了谈判的成败,但事实上,交易的成败往往在一定程度上取决于谈判的成功与否。在国际商务活动中,不同的利益主体需要就共同关心或感兴趣的问题进行磋商,以协调和调整各自的经济利益或政治利益,谋求在某一点上取得妥协,从而在使双方都感到有利的基础上达成协议。所以,我们可以说,国际商务谈判是一种对外经济贸易活动中普遍存在的一项十分重要的经济活动,是调整 and 解决不同国家和地区政府及商业机构之间不可避免的经济利益冲突的必不可少的一种手段。

(四) 国际谈判具有特殊性

国际商务谈判既具有一般商务谈判的特点,又具有国际经济活动的特殊性。这种特殊性表现为以下几个方面:

1. 政治性强

国际商务谈判既是一种商务交易谈判,也是一项国际交往活动,具有较强的政策性。由于谈判双方的商务关系是两国或两个地区之间整体经济关系的一部分,常常涉及两国(地区)之间的政治关系和外交关系,因此,在谈判中,两国或地区的政府常常会干预和影响商务谈判。所以,国际商务谈判必须贯彻执行国家的有关方针政策和外交政策,同时,还应注意国别(地区)政策,以及执行对外经济贸易的一系列法律和规章制度。

2. 以国际商法为准则

由于国际商务谈判的结果会导致资产的跨国转移,必然要涉及国际贸易、国际结算、国际保险、国际运输等一系列问题,因此,在国际商务谈判中要以国际商法为准则,并以国际惯例为基础。所以,谈判人员要熟悉各种国际惯例,熟悉对方所在国的法律条款,熟悉国际经济组织的各种规定和国际法。这些问题是一般国内商务谈判所无法涉及的,要引起特别重视。

3. 要坚持平等互利的原则

在国际商务谈判中,要坚持平等互利的原则,既不强加于人,也不接受不平等条件。我国是社会主义发展中国家,平等互利是我国对外政策的一项重要原则。所谓平等互利,是指国家不分大小,不论贫富强弱,在相互关系中,应当一律平等。在相互贸易

中,应根据双方的需要和要求,按照公平合理的价格,互通有无,使双方都有利可图,以促进彼此的经济发展。在进行国际商务谈判时,不论国家贫富、客户大小,只要对方有诚意,就要一视同仁,既不可强人所难,也不能接受对方无理的要求。对某些外商利用垄断地位抬价或压价,必须不卑不亢,据理力争。对某些发展中国家或经济落后地区,我们也不能以势压人,仗势欺人,应该体现平等互利的原则。

4. 谈判的难度大

由于国际商务谈判的谈判者代表了不同国家和地区的利益,有着不同的社会文化和经济政治背景,人们的价值观、思维方式、行为方式、语言及风俗习惯等各不相同,从而使影响谈判的因素更加复杂,谈判的难度更大。在实际谈判过程中,对手的情况千变万化,作风各异,有热情洋溢者,也有沉默寡言者;有果敢决断者,也有多疑多虑者;有善意合作者,也有故意寻衅者;有谦谦君子,也有傲慢自大盛气凌人的自命不凡者。凡此种种表现,都与一定的社会文化、经济政治有关。不同表现反映了不同谈判者有不同的价值观和不同的思维方式。因此,谈判者必须有广博的知识和高超的谈判技巧,不仅能在谈判桌上因人而异,运用自如,而且要在谈判前注意资料的准备、信息的收集,使谈判能按预定的方案顺利进行。

第二节 商务谈判的类型

商务谈判涉及的内容复杂,谈判者的身份各异,采取的方式也不同,因而,商务谈判的类型也不同。依主体、客体、目的、结果等可以划分为不同种类的谈判。但划分的标准不一定很严格,有些类型只是人们习惯上、经验上的划分而已。一般来说,商务谈判的类型有以下几种。

一、以谈判行为为标志划分

(一) 企商谈判

企商谈判是指参与谈判的一方是产品生产企业的代表,另一方是商业企业的代表。谈判双方就原材料与制成品的采购与销售、代销、代购、联营等具体内容进行协商。

(二) 商商谈判

商商谈判是指参与谈判的双方都是商业企业的代表。诸如批发企业之间、批发企业与零售企业之间等等,它们购买的目的是为了再卖。谈判双方就购买商品的品种、数量、质量、提供的服务、合作经营、履约期限和方式等进行协商。