

普通高等教育国际经济与贸易专业规划教材

国际贸易实务

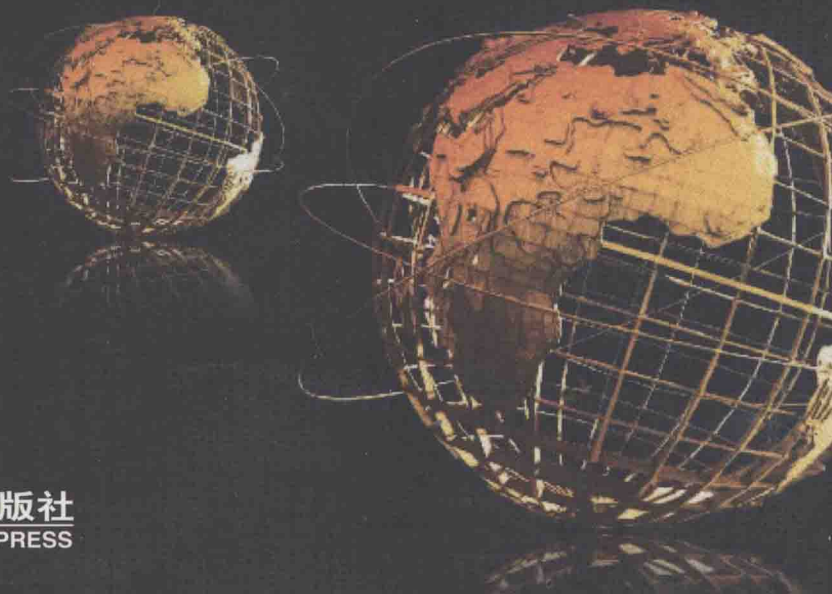
——交易程序·磋商内容·案例分析

GUOJI MAOYI SHIWU

JIAOYI CHENGXU CUOSHANG NEIRONG ANLI FENXI

第2版

仲 鑫 主编



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS

中国对外贸易经济合作出版社 北京 100028

国际贸易实务

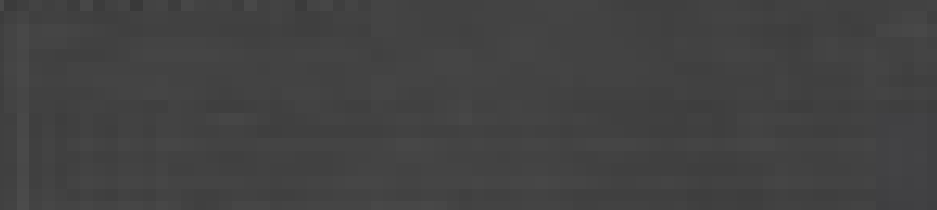
——合同程序·国际惯例·信用证制

主编 陈 旭 副主编 王 颖

（本书可作为高等院校国际贸易专业及相关专业教材）

第2版

中国对外翻译出版公司



中国对外翻译出版公司

普通高等教育国际经济与贸易专业规划教材

国际贸易实务

——交易程序·磋商内容·案例分析

第2版

主 编 仲 鑫

参 编 姚 莉 胡静寅 张 平 徐永杰
赵笑冰 马光明 戴伟伟



机 械 工 业 出 版 社

本书共分九章,主要论述了进出口交易前的准备工作,国际货物买卖合同中的标的条款、价格条款、装运条款、货运保险条款、支付条款、一般交易条款,国际货物买卖合同的商订以及履行等内容。本书每章附有案例分析及复习思考题。

本书可作为国际经济与贸易、世界经济、国际金融等专业在校研究生及 MBA 教材,也可供上述专业的本科生、夜大生、辅修生及高职高专学生选用,更能为实际外贸工作者提供学习的方便。

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易实务:交易程序、磋商内容、案例分析/仲鑫主编. —2 版.
—北京:机械工业出版社, 2009.1 (2010.1 重印)
普通高等教育国际经济与贸易专业规划教材
ISBN 978-7-111-15977-3

I. 国… II. 仲… III. 国际贸易 - 贸易实务 - 高等学校 - 教材
IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2008) 第 167882 号

机械工业出版社 (北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

责任编辑:常爱艳 责任校对:李秋荣

封面设计:鞠 杨 责任印制:乔 宇

北京机工印刷厂印刷 (兴文装订厂装订)

2010 年 1 月第 2 版第 2 次印刷

169mm × 239mm · 22.25 印张 · 419 千字

标准书号:ISBN 978-7-111-15977-3

定价:38.00 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

第2版前言

本书自2005年2月出版以来,因其较高的实用性和完备的内容体系受到广大读者的广泛好评,不少高校界的同行专家和学者以及实务工作者致电致函给予了本书较高评价,也提出了许多中肯的批评和建议。与此同时,近4年来世界经济、国际贸易的发展变化也使得我们开始考虑该书的再版事宜。

2005~2008年,世界经济进一步向开放化、全球化方向大步迈进。在世界贸易组织和以欧盟(目前已发展至27个成员国)、亚太经合组织、北美自由贸易区等为代表的众多区域性、次区域性经贸合作组织的推动下,各国经济联系正愈加紧密而不可分割。期间国际贸易作为连接各国经济的纽带在近4年中得到了进一步发展。根据世界贸易组织的统计,2005~2007年,世界货物与服务出口总额由128453亿美元增长到171553亿美元,增长幅度超过30%。就我国而言,近4年在国民经济持续10%左右高速增长的同时,进出口贸易以更快的速度增长:2005~2007年,中国货物与服务总出口由8359亿美元上升到13447亿美元,总进口由7432亿美元上升到10847亿美元;2007年我国货物出口额已经超越了美国,首次成为世界第二大货物出口国;2005~2007年,中国对外贸易依存度持续稳定在70%以上,居世界前列。对外贸易在我国经济增长中所起的作用越来越大,对宏观经济的稳定,包括当前货币政策的实施、人民币升值与热钱流入、当前通货膨胀的控制等方面都产生了越来越大的影响。

对于我国众多外贸企业而言,近4年来可以说遭遇了很多艰难险阻:随着中国入世过渡期的结束,出口贸易正面临着越来越多的国内国际企业的竞争与挑战;人民币自2005年7月以来的不断升值和劳动力成本的上升使得外贸企业出口面对更高的成本;各国不断增长的知识性、技术性贸易壁垒不断增加着我国企业出口的难度,以SA8000社会道德责任标准为代表的新型壁垒更使得我国企业一时难以适应;美国近年来发生的次贷危机则削弱了其吸收我国出口的能力等。

正因为如此,我国外贸企业掌握好国际贸易术语、磋商、支付、运输等方面的国际惯例,进一步增强企业竞争力和信誉,减少不必要的贸易摩擦与纠纷,对企业自身乃至整个中国宏观经济而言就显得格外重要。在这4年中,一些主

要的国际贸易惯例也随着世界经济和贸易的发展进行了修改和完善，其中最主要的就是《跟单信用证统一惯例》《UCP500》于2006年10月25日在巴黎BNP Paribas银行会议大厅举行的ICC银行技术与惯例委员会2006年秋季例会上正式被《UCP600》所替代，并于2007年7月正式实施，它比前者更准确、清晰；更易读、易掌握、易操作，删除了一些无实际意义的条款，更换了一些定义概念，并对《UCP500》中一些不明确、难以操作的细节进行了修正。本书在再版的编写过程中将力求反映这些贸易惯例的修订和新变化，为广大外贸研究者和实务工作者提供及时的参考。

本书各章节编写分工同第1版，相关案例部分由马光明、戴伟伟编写，赵笑冰负责《UCP600》相关规定的查阅及对《UCP500》的替换工作。

一本优秀的教材需要无数次修订和完善，我们热切希望广大读者能够在阅读本书的过程中提出宝贵的意见，使其成为能够切实指导外贸企业进行国际贸易活动的优秀参考书籍，共同为促进中国对外贸易事业的发展贡献力量。

另外，为方便教学，我们为选择本书作教材的老师免费提供教学课件，请发邮件至编辑信箱 changay@126.com 索取。

编 者

第1版前言

21 世纪,作为 WTO 新成员,积极有效地参与全球经济一体化进程以分享到最大的经济利益,成为我国经济发展的重中之重。另外,随着我国外贸经营权的进一步放开,从事外贸业务的企业及个人逐渐增多。企业及个人要高质量地完成国际货物买卖任务,不仅取决于我国外贸政策的扶持,也有赖于其对 WTO 相关规定的了解,更重要的是要做好国际货物买卖合同的磋商和签订工作,交易双方切实按照合同规定履行各自的义务和责任。在国际货物买卖合同的磋商和签订过程中,必然会涉及到有关的国际法律和惯例,更需要相关企业及个人对国际货物买卖合同的作用、性质、成立,合同磋商的程序、方式、必要环节,合同的形式、内容、条款的订立,以及一般交易条件等方面作详细的了解和掌握。而在国际货物买卖合同的履行过程中,存在许多与国内贸易不同的问题,诸如需要协同配合的部门、环节很多,手续繁杂,还有许多名目繁多和用途不一的单据和凭证等,这都要求外贸工作者提高业务水平,增强法律观念,提高履约率和维护国家权益。

当前国际交往日益频繁,国际竞争愈演愈烈,世界正在变成一个“地球村”。作为新时代的大学生,具备国际视野和竞争意识不可或缺。高校国际贸易实务课程的主要任务是,针对国际贸易的特点和要求,从实践和法律的角度,分析研究国际贸易适用的有关法律与惯例和国际商品交换过程中的各种实际运作,总结国内外实践经验,吸取国际上一些行之有效的贸易习惯做法,以便掌握从事国际贸易的“生意经”,学会在进出口业务中,既能正确贯彻我国对外贸易的方针政策和经营意图,确保最佳经济效益,又能按国际规范办事,使我们的贸易做法为国际社会所普遍接受,做到同国际接轨。在长期的教学实践中,深感学生们对于进出口合同商订及履行在对外贸易中的重要性和严肃性,以及磋商和签订过程中的复杂性,都缺乏基本的了解和认识,因而在学时,往往难以理解。这种情况,对一些从未学过相关专业知识的同志来说,也可能会遇到。为了适应我国对外经济贸易事业发展和教学改革的需要,培养从事对外经贸工作的高级管理人才,特组织在高校长期从事国际贸易专业实务课程教学及研究工作的教师们编写本书。

本书具有涉外经济活动政策性、技术性与实践性很强的特点,旨在帮助学生掌握经济理论知识,特别是世界经济方面的知识以及国际贸易方面的专门知识,包括市场学知识、本国对外贸易规章及货运、报关、检验等手续,运输业务,各国关税制度及非关税壁垒方面的规定,商品知识以及国际汇兑方面的知识,熟悉相关的法律知识以及财会与统计方面的知识。因此,本书将国际贸易的实际过程、相关的法律惯例、具有针对性的案例、合同条款、涉及到的价格核算、运保费计算等内容全都涵括在内。

目前市场上《国际贸易实务》书籍形形色色,但还未有一本书能够从进出口交易的实际程序入手,详尽地介绍进出口交易前的准备工作、进出口合同的商订(包括合同条款的内容)以及进出口合同的履行这一国际贸易的全过程,使学生在在学习过程中能够理论联系实际,再从感性认识跃升为理性认识。而且,学生在使用现有《国际贸易实务》书籍进行学习时,案头必须同时备有国际贸易惯例、国际贸易案例、合同范本、单据样式等材料或书籍,这就为其增加了寻书的时间和费用。因此,需要一本知识面广泛、内容多样、能解决诸多问题的学习用书。本书的最大特色就在于:

(1) 以进出口交易的全过程为线索,引导读者从感性到理性来了解和掌握国际贸易的实际运作过程。

(2) 重点内容书后都附有相关案例分析,这是其他教材所不具备的。

(3) 书后附有中英文对照的专业术语以及进出口交易所需的全套货运单据等相关的知识点。一书在手,即可通读国际贸易的业务程序,不需另花精力寻找辅助读物。

(4) 知识面宽,适合不同层次的学生选择使用。本书的读者群非常广泛,既适用于国际贸易、世界经济、国际金融等专业的在校研究生及 MBA,也适合上述专业的在校本科生、夜大生、辅修生及高职高专学生选择使用,更能为实际外贸工作者提供学习的方便。

(5) 本书作者均为长期从事国际贸易实务教学的教师,具体分工如下:仲鑫、姚莉编写第一章;姚莉编写第三、九章;张平编写第二、八章;胡静寅编写第四、六章;仲鑫、胡静寅编写第七章;徐永杰编写第五章。全书由北京师范大学经济与工商管理学院国际经济与贸易系仲鑫教授统稿。

另外,我们为选择本书做教材的老师免费提供电子教学课件。

值得提出的是,在我们编写此书时,参阅了大量的相关文献,在此向各位作者表示感谢。当然,受水平限制,本书难免会存在错误,敬请广大读者向我们提出宝贵建议。

目 录

第2版前言

第1版前言

第一章 进出口交易前的准备工作	1
第一节 选配洽谈人员	1
第二节 选择目标市场	7
第三节 选择交易对象	21
第四节 制定洽商交易方案	23
第五节 广告宣传	24
复习思考题	28
第二章 国际货物买卖合同中的标的条款	29
第一节 商品的名称	29
第二节 商品的质量	31
第三节 商品的数量	38
第四节 商品的包装	43
复习思考题	50
第三章 国际货物买卖合同中的价格条款	51
第一节 贸易术语	51
第二节 价格条款的内容	68
第三节 规定价格条款的注意事项	78
复习思考题	86
第四章 国际货物买卖合同中的装运条款	88
第一节 国际贸易货物运输方式	88
第二节 装运条款的内容	108
第三节 运输单据	120
复习思考题	134
第五章 国际货物买卖合同中的货运保险条款	136
第一节 海上货物运输保险承保的范围	137
第二节 海上货物运输保险条款的内容	144
第三节 海上货物运输保险条款的注意事项	154

第四节 海上货物运输保险单据	165
复习思考题	168
第六章 国际货物买卖合同中的支付条款	170
第一节 支付工具	170
第二节 支付方式	179
第三节 支付条款的内容及注意事项	208
复习思考题	214
第七章 国际货物买卖合同中的一般交易条款	216
第一节 商品检验条款	216
第二节 索赔条款	229
第三节 仲裁条款	240
第四节 不可抗力条款	248
复习思考题	251
第八章 国际货物买卖合同的商订	253
第一节 交易磋商的形式和内容	253
第二节 交易磋商的程序	255
第三节 合同的订立	264
复习思考题	271
第九章 国际货物买卖合同的履行	273
第一节 出口合同的履行	273
第二节 进口合同的履行	296
第三节 违约处理	305
第四节 电子商务下贸易合同的履行	313
复习思考题	321
附录 相关单证及票据示样	322
参考文献	345

进出口交易前的准备工作

进出口交易包含的内容广泛，工作环节多，影响因素复杂。交易中各个环节、部门之间既各自独立，又密切联系。因此，在洽谈交易前，为了正确贯彻外贸政策，提高交易成功率，进出口公司必须认真做好交易前的准备工作。在进行交易时，要注意各个程序的内容，还要注意各环节之间的联系，以免浪费时间，贻误市场时机。为了更好地了解进出口交易过程，在具体了解每一个程序和环节之前，本章对进出口交易前应做的准备工作作一概括性介绍。这些工作主要包括：选配洽谈人员，选择目标市场，选择交易对象，制定洽商交易方案，广告宣传等工作等。

第一节 选配洽谈人员

在洽谈交易过程中，由于交易双方的立场及其追求的具体目标各不相同，往往充满着尖锐复杂的利益冲突。实际上，交易洽谈是开展对外贸易的一场重要战役，是保证贸易成功的先决条件。因此，选配合适的交易洽谈人员是确保洽谈成功的关键。

是否拍板成交和达成协议，双方都应持慎重态度，因为这直接关系着双方当事人的利害得失，而且具有法律上的约束力，不得轻易改变。如果由于我方人员失误而导致洽谈失败，就会失去成交的机会；如果由于我方人员急于求成、疏忽大意或其他原因，在交易洽谈中作了不应有的让步，或接受了不合理的成交条件和有悖于法律规定的条款，就为将来埋下了隐患，不但有可能使我们在经济上蒙受不应有的损失，而且还可能给履约造成困难，进而影响双方关系，造成不良的影响。为此，应根据购销意图及交易对手的具体变化情况，严格选择交易洽谈人员，明确交易洽谈的任务，采取各种行之有效的措施，以便正确处理彼此间的冲突和矛盾，谋求一致，达成交易。

一、具有较高的政治思想素质和职业道德修养

交易洽谈人员首先要有很高的政治思想素质和职业道德修养，这是国家和公司在贸易过程中免受损失的必要条件之一。他们应具备以下素养：

1) 认真贯彻执行国家的对外经济贸易方针、政策，关心国内外政治、经济形势。

2) 热爱祖国，为经贸事业勤奋工作，自觉维护国家和企业利益。

3) 遵纪守法，廉洁奉公，不索贿、受贿，珍视国格、人格。

4) 严守国家机密，自觉遵守外事纪律和企业的各项规章制度。

5) 作风正派，艰苦朴素，有良好的个人修养，讲文明、有礼貌。

6) 对工作认真负责，忠于职守；努力学习，勇于实践；积极开拓，锐意进取。

二、具备较扎实的专业知识

交易洽谈的内容，不仅包括商务和技术方面的问题，也包括法律和政策问题。交易洽谈是一项政策性、策略性、技术性和专业性很强的工作。这就要求参加此项工作的人员必须具有较高的政策水平、丰富的商品知识以及有关商务、法律和金融等方面的专业知识、有关合同法方面的基本知识，并具备综合运用上述各种知识的能力。具体而言，这方面要求包括：

1) 熟悉我国对外经贸的方针、政策、法规以及有关国别、地区的政策。

2) 了解经济学基本原理；掌握国际贸易理论、进出口业务、国际金融、市场营销学及国际贸易法规（含知识产权法）和惯例等专业知识；熟悉商检、海关、运输、保险等方面的有关业务程序。

3) 懂得商品学基本理论，熟悉主管商品的性能、品质、规格、标准、包装、用途、生产工艺和所用原材料等知识。

4) 了解商品销往国家或地区的政治、经济、文化、地理环境及风土人情、消费水平以及有关出口方面的条例和规定。

5) 了解自己主管商品在世界上的产销情况、贸易量以及主要生产、进出口国家或地区的贸易差异及价格变动情况，及时给国内生产厂家反馈信息，指导生产。

三、具有较强的工作能力

参加交易洽谈的人员除应具备多方面的基础知识外，还应具备把原则性和灵活性结合起来，采取灵活机智的策略和洽谈技巧的工作能力。这样，才能使交易磋商达到预期的最佳效果，在交易中立于不败之地。交易洽谈人员应具备以下工作能力：

(1) 综合业务能力。熟悉进出口业务的各个环节和交易程序，能独立审证、改证，进行业务查询；会制定产品推销方案和经营方案；能合理使用计价货币，

会进行汇率换算、成本核算；具有处理异议、索赔、理赔等业务能力。

(2) 推销能力。能利用各种方法宣传自己的商品，扩大影响；有强烈的推销意识，善于掌握客户的心理，主动寻求贸易机会，随机应变，灵活推销；重合同、守信用，善于了解、考察、选择和培养客户，服务热情，赢得客户的信任和尊重，在平等互利的基础上同客户建立良好的贸易关系，较好地完成推销或进口任务指标。

(3) 调研能力。能运用市场调研的方法和技巧，利用一切途径捕捉市场信息，及时掌握市场变化和 demand 动态；能搜集、整理、分析国际市场行情和客户情况，写出市场调研报告，提出经营建议。

(4) 语言文字能力。掌握一门以上外语，能独立进行对外洽谈及有关业务活动；能准确起草有关合同、协议和处理日常业务函电；能较熟练地运用计算机；有较好的文字素养，能用正确的语言和文字表达思想、交流信息和独立处理业务文件。

(5) 社交能力。懂得公共关系学知识，善于同与业务有关的国内外厂商和业务部门建立、保持和发展良好的公共关系，灵活运用各种正当的交际手段，广交朋友。

四、熟悉国际贸易惯例

国际贸易，是世界各国经济在国际分工的基础上相互联系、相互依赖的主要形式。国际贸易惯例是长期国际贸易实践的产物，一经形成和出现，就对国际贸易业务实践产生着深刻的影响。在我国对外贸易进出口业务中，在交易磋商、签订和履行合同以及在解决争议等过程中，除了必须认真贯彻我国外贸方针政策及有关法令、条例之外，还必须对有关的国际贸易惯例进行充分的了解和深入的研究，以便在实际业务中权衡利弊，考虑取舍，对其作出适当的抉择和正确的解释。

由于各国语言、风俗习惯、宗教信仰、法律和贸易法规、货币与度量衡制度、商业习惯、海关制度以及国际汇兑、货物运输与保险手续等不同，因此，国际贸易与国内贸易相比，贸易障碍多，交易技术困难多，交易接洽不方便，贸易对手资信调查和市场调查不易，而且容易遭遇信用风险、商业风险、汇兑风险、运输风险、价格风险以及政治风险等。同时，一份合同的当事人对于对方国家的习惯解释往往不甚了解，这就会引起当事人之间的误解、争议和诉讼，既浪费了各自的时间和金钱，也影响了国际贸易的发展。为了减少贸易争端，规范贸易行为，在长期、大量的贸易实践基础上，国际组织或权威机构，例如国际商会、国际法协会等经过长期的努力，分别制定了与国际贸易实践相关的各项规则。这些规则在国际上被广泛采用，因而成为一般的国际贸易惯例。

【小资料】

国际商会 the International Chamber of Commerce (ICC)

国际商会是国际性民间组织，是联合国经社理事会的一级咨询机构，1919年10月在美国新泽西州大西洋城举行的国际贸易会议上发起，1920年在巴黎成立。总部设在巴黎，在纽约、日内瓦、曼谷分设联络处。其宗旨是推动国际经济的发展，促进自由企事业和市场经济的繁荣，促进会员之间经济往来，协助解决国际贸易中出现的争议和纠纷，并制定有关贸易、银行、货运方面的规章和条款。国际商会制定的《国际贸易术语解释通则》、《跟单信用证统一惯例》、《托收统一规则》等惯例，虽然是非强制性的、无约束力的，但实际上已为世界各国普遍接受和采用。其会员有国家委员会、团体会员和直接会员三种形式。国际商会的组织机构为：

(1) 大会。大会系最高权力机构，每3年举行1次。

(2) 理事会。理事会为管理机构，由各国国家委员会派代表组成，国际商会会长、副会长、离任会长、预算委员会主席及仲裁院院长为当然成员，每年至少开会2次。

(3) 执行局。执行局为常设办事机构，其成员由商会会长提名，理事会通过。

(4) 附属机构。附属机构共有33个，如国际商会——联合国、国际贸易政策、国际贸易规则和程序、国际贸易发展、工业产权、国际货币关系、初级产品和原料、国际运输等委员会以及仲裁院。此外，还设有亚洲及远东委员会等区域性机构。国际商会的主要负责官员为会长、副会长和秘书长。出版刊物有《国际商会月讯》等。

补充：国际商会发展至今已拥有来自140多个国家的会员公司和协会，是全球唯一的代表所有企业的权威代言机构。国际商会以贸易为促进和平、繁荣的强大力量，推行一种开放的国际贸易、投资体系和市场经济。由于国际商会的会员公司和协会本身从事国际商业活动，因此它所制定用以规范国际商业合作的规章被广泛地应用于国际贸易中，并成为国际贸易不可缺少的一部分。国际商会下属的国际仲裁法庭是全球最高的仲裁机构，为解决国际贸易争议起着重大的作用。

国际贸易惯例是在国际贸易的长期实践和发展过程中逐渐形成的，为较多国家和贸易团体所熟悉、承认和采用，而且具有一定普遍意义的习惯做法、解释和规则。它是一种类似于行为规范的准则，对国际贸易业务的进行和发展起着一定的指导作用和制约作用。

对国际贸易惯例的理解，有4方面需要注意：第一，国际贸易惯例不是各

国的共同立法，也不是某一个国家的法律，本身并无强制性，买卖双方有权在合同中作出与惯例不一致的规定，只要这些约定是合法的；第二，如果买卖双方在合同中明确表示采用某项惯例，那么这项惯例对双方都有约束力，有关双方当事人的责任划分，应按照该项惯例办理；第三，如果合同中明确采用某种惯例，但又在合同中规定与所采用的惯例相抵触的条款，只要这些条款与本国法律不矛盾，就将受到有关国家法律的承认和保护，即以合同条款为准；第四，如在合同中对某些具体问题未规定使用某惯例，但事后双方又在这个问题上发生争议而提交诉讼或仲裁，各国法庭或仲裁庭往往会引用某些公认的或影响较大的惯例作为判决或裁决案件的依据。

国际贸易惯例是国际贸易法的渊源之一。在当前各国都在积极谋求国际贸易法律统一化的过程中，国际贸易惯例起着重要的作用，这种作用日益受到各国政府、贸易界和法律界的重视。例如，许多国家在立法中明文规定了国际贸易惯例的效力，同时在国际立法中，特别是在1980年制定、1988年1月1日生效的《联合国国际货物销售合同公约》中得到充分的肯定。该公约明确规定：当事人在合同中没有排除适用的惯例，或双方广泛采用和经常遵守的惯例，即使当事人未明确同意采用，也可作为当事人默认同意惯例，因而该惯例对双方当事人均具有约束力。

五、组织强有力的洽谈小组

根据谈判对象确定组织规模。对一些大型的、内容复杂的交易谈判，为了保证洽商交易的顺利进行，应组织一个强大的洽谈小组。这个洽谈小组，必须包括熟悉商务、技术、法律和财务方面的人员，应具有较高的整体素质，要善于应战、善于应变，并善于谋求一致，这是确保交易成功的关键。同时，对谈判人员赋予法人资格或法人代表资格，内部应层次分明，分工明确，既允许意见的多元化，又必须统一对外。对涉及项目一般、内容一般的小型谈判，可以选择一个知识广博型、反应灵敏型的人员，要求其在整个谈判中必须根据自己的学识，对谈判桌上的真真假假、虚虚实实作出明晰的、有效的分析、判断和决策，随时有效地将上级的意图、公司的利益、自己的判断贯彻到谈判中去。

【案例 1-1】 技术专家与谈判专家的较量

【案情概要】 我国与国外机械设备企业就进口设备转子叶片断裂事故进行索赔谈判。在谈判队伍的选择上，我方选择了理论和实践经验丰富的技术专家作为谈判队伍领导，而外方选择了一位谈判专家作为队伍领导。结果我方技术专家利用自己在该方面的理论知识和实践经验，成功说服了对方，取得了谈判的胜利。

【案情介绍】 20世纪70年代，我国从外国引进了3套年生产30万t化肥的大型机械设备，可是在实际生产中却发生了转子叶片断裂的事故，于是一场

关于索赔的谈判开始了。中方派出以资深机械专家孟副教授为主谈的谈判班子，而对方则派出了一位经验丰富的谈判专家 B 先生。

双方争论的焦点在于叶片的强度够不够。对此，对方竭力否定，认为叶片断裂纯属偶发事件，不存在技术问题，只要维修一下就可以了。中方则认为，产品的设计不合格，要求重新设计并赔偿中方损失 10 亿人民币。谈判一开始，B 先生就侃侃而谈，并拿出国际透明机械权威特劳贝尔教授的理论和意见作证明，强调只要把断裂的叶片顶部稍加改进就可以了。随后他又将几份有关事故设计计算和分析报告递给孟副教授。B 先生拿出的材料的确有些份量。一般而言，没有人敢怀疑权威的证明。面对当前不利的局面，孟副教授迅速调整了谈判策略，改变了直来直去的谈判方式，因势利导，顺水推舟。既然对方拿出权威来压我们，就不妨用其矛攻其盾。孟副教授于是依据自己对这个权威理论的透彻理解和实践经验，提出了一连串有份量的问题。他指出，特劳贝尔教授的观点在理论上是完全成立的，但理论上成立的东西不等于在实践上就一定成立。由此，孟副教授开始摆脱不利的处境，把理论问题引导到解决实际问题上来，即叶片的强度问题上来。对方的谈判专家 B 先生明显已经陷入了尴尬的境地，以至于只能用“大概是”、“可能”等含混的词语来搪塞。为了缓和谈判气氛，孟副教授先再次肯定了 B 先生关于该权威理论的论述，然后利用自己丰富的专业经验，采用国际上一系列著名工厂和公司的实践经验，证明对方提出的处理事故的方案不能解决问题，必须重新设计叶片。谈判第二天，孟副教授还根据对方带来的计算机和数据，按照特劳贝尔教授的理论来进行复杂和专业的实际计算。缺乏这方面理论素养的对方谈判小组只能在计算过程中被动附和孟副教授的意见。得出的计算结果仍然是叶片强度不够。对方无话可说，只好接受中方的经济赔偿的要求。

（资料来源：吕晨钟．学谈判必读的 95 个中外案例．北京：北京工业大学出版社，2005，第 46～48 页。）

【案例分析】 本案例的焦点在于双方洽谈队伍主要成员的选择问题。

本案例虽然并不是一个国际贸易准备阶段的谈判，但其中对洽谈队伍的选择的经验值得每一个出口商学习。本案例涉及的是一个技术性很强的谈判，可以说双方洽谈队伍的组成直接决定了谈判的胜负。中方选择了具有丰富理论素养和实践经验的孟副教授作为主谈判人，而外方谈判队伍中却缺乏这方面的技术专家，只是找了一个谈判专家作为主谈判人，运用自己并不完全精通的权威理论作为谈判工具和手段。中方技术人员运用娴熟的理论知识和经验，使用各种方法有力地支持了己方的论点，使对方在技术问题上节节败退，最终奠定了谈判胜利的基础。

因此，在国际贸易谈判中，一定要根据本次谈判的特点，例如谈判标的物

的性质、双方的谈判力量对比等,正确组织谈判队伍。在贸易产品技术性很强的商务谈判中,一位懂行、经验丰富的专家往往比任何谈判专家和心理专家更有说服力。

第二节 选择目标市场

在交易洽谈之前,必须从调查研究入手,通过各种途径广泛收集市场资料,加强对国际市场供求状况、市场价格动态以及国别政策、法令及措施和贸易习惯等方面情况的调查研究,以便择优选择较理想的目标市场,并合理地确定市场布局。

一、出口产品目标市场的选择

(一) 市场调研

市场调研就是市场的调查与研究。国际市场竞争日益激烈,企业在经营中,如何面对海外纷繁复杂的市场环境,寻求市场机会,以尽可能少的风险、尽可能高的投资回报,成功开拓海外市场,其首要问题就是选择正确的目标市场。目标市场的选择需要借助于必要的市场调研,并在大量信息的整理、分析基础上进行市场的宏观细分与微观细分,而后才能作出目标市场决策。

1. 市场调研的主要内容

(1) 国际营销调研。国际营销调研,就是系统地收集、记录和分析国际市场信息,使企业能正确认识市场环境,评价企业自身行为,为其国际营销决策提供充分依据。相比国内经营,国际经营往往风险大,涉及资金多,一旦决策失误,损失也更大,因此营销要求掌握的信息更充分、更及时、更准确。同时,国际营销决策所需要的信息与国内营销所需要的信息会有差异。如选择何种方式进入国际市场,对产品设计及品牌应作怎样的修改等,这些决策的作出需要国际营销调研提供信息支持。此外,国际营销调研比国内调研可能更困难、更复杂,这是因为:有些信息在国内很容易得到,但在国外却难以获得甚至根本不可能获得,尤其是发展中国家常常缺乏必要的、可靠的统计资料;由于统计方法、统计时间的差异以及汇率的变动,所获信息往往缺乏国与国之间的可比性;营销调研的方法也需要因国别、地区环境不同而不同,其成本当然也远远高于国内调研;如果跨国企业需要在多国市场上进行同一内容的调研,则调研的组织工作会更复杂。

(2) 国际市场细分。国际市场细分具有两个层次的含义,即宏观细分与微观细分。

宏观细分解决的问题是在世界市场上应选择哪个国家或地区作为拟进入的市场。这就需要根据一定的标准将整个世界市场划分为若干子市场,每一个子