



◎ 高等院校经济与管理核心课经典系列教材 ◎

➔ 国际经济与贸易专业

国际商务谈判

INTERNATIONAL BUSINESS NEGOTIATION

(第四版)

刘园◎主编



首都经济贸易大学出版社
Capital University of Economics and Business Press



◎ 高等院校经济与管理

国际商务谈判

INTERNATIONAL BUSINESS NEGOTIATION

(第四版)

刘 园 ◎ 主 编



首都经济贸易大学出版社
Capital University of Economics and Business Press

· 北 京 ·

图书在版编目(CIP)数据

国际商务谈判/刘园主编.—4版.—北京:首都经济贸易大学出版社,2014.4
(高等院校经济与管理核心课经典系列教材)
ISBN 978-7-5638-0930-1

I. ①国… II. ①刘… 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(2007)第081760号

国际商务谈判(第四版)

刘园主编

出版发行 首都经济贸易大学出版社
地 址 北京市朝阳区红庙(邮编100026)
电 话 (010)65976483 65065761 65071505(传真)
网 址 <http://www.sjmcbs.com>
E-mail publish@cueb.edu.cn
经 销 全国新华书店
照 排 首都经济贸易大学出版社激光照排服务部
印 刷 北京泰锐印刷有限责任公司
开 本 710毫米×1000毫米 1/16
字 数 480千字
印 张 22.5
版 次 2004年2月第1版 2007年7月第2版 2011年1月第3版
2014年4月第4版 2014年4月总第14次印刷
印 数 88501~97000
书 号 ISBN 978-7-5638-0930-1/F·518
定 价 36.00元

图书印装若有质量问题,本社负责调换
版权所有 侵权必究

修订第四版前言

吉 欣 然 三 年 百 新

中国共产党十八届三中全会的召开，确立了未来十年乃至更长时间中国的改革之路，中国将在更加广阔的领域和更加彻底的深度与全球经济融为一体。过去的世界第一制造大国，将以更为开放的心态和更加雄厚的实力向着国际资本大国、科技大国、新兴服务业大国迈进。所有这一切均对国际商务谈判工作者的素质、技能、眼界甚至情商都提出了更高的要求。

基于上述背景，本版对原书作了较大调整：重新撰写了第七章“国际商务谈判礼仪”、第八章“文化差异对国际商务谈判的影响”、第十一章“国际商务谈判经典案例分析”，并对第五章和第六章进行了全新的改编。这使得本版教材与上一版相比发生了重大变化，信息量更大，时效性更强，案例更新，分析更为透彻，内容更加丰富。

本版仍由对外经济贸易大学国际经贸学院金融系博士生导师刘园教授主编，刘艳、付朝欢为副主编。此外，张水滢、许开亮、周琼艺、郭含光、罗丹、朱倩翌、夏骏、李捷嵩、梁宝升、汪洋、孙秉珂、苏华山均为本书新编内容的撰写付出了辛勤劳动，在此一并表示感谢。

刘园

2014年3月于北京

修订第三版前言

2007年夏天,本书修订第二版完成。此后,虽然仅仅过去了三年多的时间,但世界经济却经历了自战后以来范围最广、影响最深、至今仍未走出的金融危机。各国经济如何才能走出危机的谷底?商务活动应发挥怎样的作用才能带给与危机抗争的人们以信心?国际商务活动何时才能全面恢复到危机前的水平?国际商务谈判技巧应如何向更高层次和更深程度拓展……所有这一切,都是摆在后危机时代国际商务界人士面前的严峻课题。

本书修订第三版正是在重新审视金融危机为国际商务领域提出的新挑战的基础上,补充了商务活动在遭遇危机、谈判各方发生冲突后面临的法律问题的解决途径和各种谈判理论如何指导商务谈判活动实践并发挥重要作用的内容。这些新内容对于全面提升谈判工作者的实战技能和了解国际商务谈判领域的发展趋势等方面有着重要的参考价值。

本书修订第三版仍由对外经济贸易大学刘园教授担任主编,万山峰、樊菊隐、安倩、张雪为副主编。此外,吕萍、罗亮、袁博、许狄迪、安倩、龚美若、江迪等均均为本书最后成稿做出了贡献。在此一并表示感谢。

刘园

2011年1月于北京

修订第二版前言

自本书于2004年出版第一版以来,我国经济体制改革突飞猛进的发展、经济全球化进程的不断加快,不仅使国际商务谈判在经济领域中的重要性日益凸显,而且国内对于国际商务谈判的研究和实践经验的总结也出现了前所未有的景象。中国加入世界贸易组织(WTO)过渡期的结束,中国利用外资进入新阶段,中国外汇储备超过1万亿美元名列世界第一的现实,中国对外贸易规模的急速扩大,所有这些都使得在更广泛更深入的领域里调整、补充、更新本书第一版内容有了重要的现实意义。

本书首次出版后受到广大读者的肯定,许多师生对相关内容提出了宝贵意见,编者在此深表感谢!此外,本书第一版还被评选为2006年北京高等教育精品教材,有了读者的喜爱,编者才有更进一步完善的动力,希望能做得更好。

基于上述背景,结合编者近年来教学实践的体会和广大读者的反馈意见,在修订版的《国际商务谈判》中,编者更新了三章相关内容,补充了两章全新内容,并在每章后面增加了思考题和在全书后面附上了思考题答案和两套模拟试卷,以帮助读者对自己所学知识进行检验。

修订版《国际商务谈判》由对外经济贸易大学刘园教授担任主编,黄海群、孙美丹、范畅、胡雅珊担任副主编。此外,牟铁钢、刘敏、王帅蓉等也参与了本书的编写工作。

刘园

2007年3月于北京

前 言

21 世纪是一个经济日益全球化的世纪。国际贸易的规模迅速扩大,国际投资的领域空前拓展,国际商务合作的形式日益多样。历史上从未有过任何一个时代像今天这样迫切需要谈判高手,这样讲究谈判技巧。

商务谈判是一门科学,又是一门艺术,在经济生活中几乎无处不在。国际商务谈判作为世界经济交往的重要环节,在很大程度上决定着交易的成败与企业的兴衰。商场如战场,谈判桌上风云变幻,波澜起伏,不仅会使缺乏经验的谈判者穷于应付,即使老练的谈判人员,有时也难免束手无策。而谈判本身,也成为浩瀚商海中输赢博弈、利益相争的“战略制高点”。

在当代,商务谈判理论越来越受到重视。欧美等西方发达国家对谈判理论的研究起步比较早,经过不断深入,逐步使谈判理论发展成为一门学科。美国早在 20 世纪 60 年代初就成立了全国性的谈判学会,其中哈佛大学谈判中心不仅负责政府部门、公司和企业高级谈判人员的培养,而且常常参与重大的国际谈判活动。我国改革开放至今仅有短短 20 多年的时间,在这方面的研究起步较晚。刚刚走向世界的我国企业界对国际商务谈判技巧常感到陌生,运用不够纯熟。许多声名卓著的大企业有时仅因为谈判人员谈判知识和商务礼仪素养的欠缺而痛失商机,给国家和企业造成了不必要的损失。

当历史的车轮驶进 21 世纪的时候,一个崭新的世界经济格局展现在中国面前。中国加速走向世界,世界急切拥抱中国。尤其在中国加入世界贸易组织(WTO)之后,中国与世界的经济交往日益深化,中国企业和世界各国企业的商务往来与日俱增,这意味着中国和中国企业在中国企业范围内获取更广泛商机的同时,也

面临着国际商务活动中越来越严峻的挑战。同时,加入 WTO 还意味着中国要在新的框架下,按照国际惯例开展商务活动,进行国际商务谈判,这对我国参与国际商务谈判的人员也提出了更新更高的要求。

本书是应时之需,向读者介绍国际商务谈判的过程和相关知识、主要贸易国家的风俗习惯和谈判禁忌,以及中国加入 WTO 之后参与国际商务谈判应遵守的国际惯例与规则,最后,我们精选并剖析了许多最新的国际商务谈判案例,具体分析了商务谈判的战略战术以及需要注意的问题,从而有利于读者加深对谈判知识的理解,提高商务活动中的谈判技巧。

揭开商务谈判的神秘面纱,知己知彼,抢占先机,你——就是赢家!

本书由对外经济贸易大学刘园教授担任主编,贾玉良、王淳任副主编。此外,参加本书编写的人员还有胡福印、彭程跃、于红英、屈国柱、吴祖丁等。

本书理论与实务并举,适合作为本科及研究生国际商务谈判课程的教材,同时也可以作为国际经贸、国际商务谈判工作者的参考用书。由于编者水平有限,加之时间仓促,书中恐有疏漏之处,恳请各位专家、读者不吝指正。

刘园

2003年12月

目 录

第一章	国际商务谈判概述	1
第一节	国际商务谈判的概念及特点	2
第二节	国际商务谈判的种类	4
第三节	我国国际商务谈判的基本原则	8
第四节	国际商务谈判的基本程序和 PRAM 模式	10
第二章	国际商务谈判的主要内容	19
第一节	货物买卖谈判	20
第二节	技术合同谈判	24
第三节	租赁合同谈判	32
第四节	工程承包合同谈判	38
第五节	其他合同谈判	44
第三章	国际商务谈判人员的组织与管理	55
第一节	商务谈判人员的个体素质	56
第二节	商务谈判人员的群体构成	60
第三节	商务谈判人员的管理	65

第四章	国际商务谈判前的准备	71
第一节	国际商务谈判前的信息准备	72
第二节	谈判目标与对象的确定	82
第三节	谈判方案的制订	87
第四节	模拟谈判	92
第五节	确定谈判中各交易条件的最低可接受限度	95
第五章	国际商务谈判各阶段的策略	101
第一节	国际商务谈判策略概述	102
第二节	开局阶段的策略	104
第三节	报价阶段的策略	109
第四节	磋商阶段的策略	115
第五节	成交阶段的策略	127
第六章	国际商务谈判技巧	131
第一节	国际商务谈判技巧概述	132
第二节	国际商务谈判中“听”的技巧	140
第三节	国际商务谈判中“问”的技巧	145
第四节	国际商务谈判中“答”的技巧	150
第五节	国际商务谈判中“叙”的技巧	153
第六节	国际商务谈判中“看”的技巧	158
第七节	国际商务谈判中“辩”的技巧	163
第八节	国际商务谈判中“说服”的技巧	165

第七章 国际商务谈判礼仪 171

第一节 国际商务谈判礼仪惯例 172

第二节 日常交往礼仪 179

第八章 文化差异对国际商务谈判的影响 189

第一节 跨文化差异 190

第二节 各地区和国家迥异的谈判风格 198

第三节 不同地区与国家迥异的谈判礼仪与禁忌 217

第四节 正确应对国际商务谈判中的跨文化差异 230

第九章 国际商务谈判中的相关法律问题 237

第一节 商务谈判签约适用的法律及注意事项 238

第二节 国际商务谈判合同的履行 246

第三节 商务谈判合同的让与和终止 251

第四节 国际商务谈判协议纠纷的处理 254

第十章 国际商务谈判理论 263

第一节 结构理论及其在国际商务谈判中的应用 264

第二节 实力结构理论及其在国际商务谈判中的应用 265

第三节 需求理论及其在国际商务谈判中的应用 267

第四节 行为学理论及其在国际商务谈判中的应用 271

第五节 心理学理论及其在国际商务谈判中的应用 272

第六节 博弈论及其在国际商务谈判中的应用 277

第七节 理性谈判 281

第十一章	国际商务谈判经典案例分析	291
291	第一节 商务谈判案例分析	292
292	第二节 具体案例分析	293
附录 1	思考题答案	317
附录 2	模拟试卷及答案	327
附录 3	专业名词中英文汇编	339
参考文献		347
347	参考文献	347
348	参考文献	348
349	参考文献	349
350	参考文献	350
351	参考文献	351
352	参考文献	352
353	参考文献	353
354	参考文献	354
355	参考文献	355
356	参考文献	356
357	参考文献	357
358	参考文献	358
359	参考文献	359
360	参考文献	360
361	参考文献	361
362	参考文献	362
363	参考文献	363
364	参考文献	364
365	参考文献	365
366	参考文献	366
367	参考文献	367
368	参考文献	368
369	参考文献	369
370	参考文献	370
371	参考文献	371
372	参考文献	372
373	参考文献	373
374	参考文献	374
375	参考文献	375
376	参考文献	376
377	参考文献	377
378	参考文献	378
379	参考文献	379
380	参考文献	380
381	参考文献	381
382	参考文献	382
383	参考文献	383
384	参考文献	384
385	参考文献	385
386	参考文献	386
387	参考文献	387
388	参考文献	388
389	参考文献	389
390	参考文献	390
391	参考文献	391
392	参考文献	392
393	参考文献	393
394	参考文献	394
395	参考文献	395
396	参考文献	396
397	参考文献	397
398	参考文献	398
399	参考文献	399
400	参考文献	400

国际商务谈判概述

An Introduction to International Business Negotiations

作为国际贸易的一个关键环节,国际商务谈判对企业的微观利益和国家的宏观利益都起着举足轻重的作用。本章介绍了国际商务谈判的基本概念、特点、基本种类、基本流程,以及我国开展国际商务谈判的基本原则。

通过本章的学习,读者可以了解国际商务谈判的概念、特点等基础知识,以及有关国际商务谈判的主要理论。

As one of the key elements in international trade, international business negotiations are significant to the micro benefits of enterprises and the macro benefits of the country. This chapter deals with the basic concepts, features, types, and procedures of international business negotiations, as well as the basic principles of international business negotiations held in China.

By studying the chapter, the reader can learn the basic concepts, features and other basic knowledge of international business negotiations, as well as the major theories of international business negotiations.

我国加入世界贸易组织(WTO)之后,我国企业参与世界分工、开展国际贸易的格局在深度和广度上都迅速扩展。不论是进行国际间的货物买卖、技术引进还是外资引进,都不可避免地需要经过一个中外双方就所拟进行的业务进行磋商、以求达成协议的过程,这就是我们所说的谈判过程。

实践证明,谈判是我们进行对外经济贸易活动的一个极其重要的环节。凡是涉及有关交易的价格和其他交易条件,都要通过谈判予以确定。也就是说,买卖双方在一笔交易中的权利及义务将通过谈判确定下来,双方在这方面所达成的决议具有法律的约束力,不得轻易改变。所以,谈判的结果直接关系到国家的宏观利益和企业的微观利益。

第一节 国际商务谈判的概念及特点

国际商务谈判是指在对外经济贸易活动中,买卖双方为了达成某笔交易而就交易的各项条件进行协商的过程。谈判是对外经济贸易工作程序中不可缺少的一环。在整个对外经济贸易活动中,每一次进出口贸易活动能否通过谈判达到自己的目的,怎样谈判并提高谈判效率,作为一门学问已引起了买卖双方的普遍关注。

一、国际商务谈判的定义

(一) 谈判(Negotiation)

所谓谈判,是指参与各方基于某种需要,彼此进行信息交流、磋商协议,旨在协调相互关系,赢得或维护各自利益的行为过程。

美国谈判协会会长、著名律师杰德勒·I. 尼尔龙伯格(Gerard·I·Nierenberg)在《谈判的艺术》(The Art of Negotiating)一书中所阐述的观点非常明确:谈判的定义最为简单,而涉及的范围却最为广泛,每一个要求满足的愿望和每一次要求满足的需要,至少都是诱发人们展开谈判过程的潜因。只要人们为了改变相互关系而交换观点,只要人们为了取得一致而磋商协议,他们就是在进行谈判。

谈判是一个过程,在这个过程中,利益双方就共同关心或感兴趣的问题进行磋商,协调和调整各自的经济、政治或其他利益,谋求妥协,从而使双方都感到是在有利的条件下达成协议、促成均衡。谈判的目的是协调利害冲突,实现共同利益。

谈判作为协调各方关系的重要手段,广泛应用于政治、经济、军事、外交、科技等各个领域。

(二) 商务谈判(Business Negotiation)

商务谈判主要集中在经济领域,是参与各方为了协调、改善彼此的经济关系,

满足贸易的需求,围绕标的物的交易条件,彼此通过信息交流、磋商协议达到交易目的的行为过程。这是市场经济条件下流通领域最普遍的活动之一。

商务谈判涉及的领域具体包括:商品买卖、投资、劳务输出输入、技术贸易、经济合作等。

(三) 国际商务谈判(International Business Negotiation)

国际商务谈判是指在国际商务活动中,处于不同国家或不同地区的商务活动当事人为了达成某笔交易,彼此通过信息交流,就交易的各项要件进行协商的行为过程。国际商务谈判是国际商务活动的重要组成部分,是国际商务理论的主要内容,是国内商务谈判的延伸和发展。可以说,国际商务谈判是一种在对外经贸活动中普遍存在的、解决不同国家的商业机构之间不可避免的利害冲突、实现共同利益的一种必不可少的手段。

由于谈判双方的立场不同,所追求的具体目标各异,因此,谈判过程充满了复杂的利害冲突和矛盾。正是这种冲突和矛盾,才使谈判成为必要。而如何解决这些冲突和矛盾,正是谈判人员所承担的任务。

二、国际商务谈判的特点

国际商务谈判既具有一般贸易谈判的共性,又具有国际商务谈判的特殊性。

(一) 国际商务谈判具有一般贸易谈判的共性

1. 以经济利益为谈判的目的。人们之所以要进行各种谈判是因为需要一定的目标和利益得到实现。国际商务谈判的目的集中而鲜明地指向经济上的利益,虽然参与商务谈判的双方要受政治、外交因素的制约,但他们考虑的却是如何在现有政治、外交关系的格局下取得更多的经济利益。

2. 以经济利益作为谈判的主要评价指标。商务谈判本身就是经济活动的组成部分,或其本身就是一项经济活动,而任何经济活动都要讲究经济利益,不仅要核算从谈判中能获得多少经济利益,还要核算谈判的三项成本,即谈判桌上的成本、谈判过程的成本和谈判的机会成本。

3. 以价格作为谈判的核心。虽然商务谈判所涉及的项目和要素不仅仅是价格,价格只是谈判内容的一个部分,谈判者的需要和利益也并不仅仅表现在价格上,但在几乎所有的商务谈判中,价格都是谈判的核心内容。这不仅是因为价格的高低最直接、最集中地表明了谈判双方的利益切割,而且还由于谈判双方在其他条件,诸如质量、数量、付款形式、付款时间等利益要素上的得与失,在很多情况下都可以折算为一定的价格,并通过价格的升降而得到体现或予以补偿。

(二) 国际商务谈判的特殊性

国际商务谈判的特殊性表现为以下几点:

1. 国际商务谈判既是一笔交易的商洽,也是一项涉外活动,具有较强的政策性。谈判双方之间的商务关系是一国同别国或别的地区之间的经济关系的一部分,并且常常涉及一国同该国或该地区之间的政治关系和外交关系。国际商务谈判必须贯彻执行国家有关的方针政策和外交政策,还应注意国别政策,执行对外经济贸易的一系列法律和规章制度。

2. 应按国际惯例办事。国际商务谈判商讨的是两国或两个地区的企业之间的商务关系,因此在适用的法律方面就不能完全以任何一方所在国家或地区的经济法为依据,而必须以国际经济法为准则,按国际惯例行事。当需要仲裁时,仲裁地点与仲裁所适用的规则直接相关,一般说来,规定在哪一国仲裁,往就要适用该国的有关仲裁规则和程序。

3. 国际商务谈判涉及面很广。由于受供求关系的影响,加之国际市场价格变化多端,竞争十分激烈,因此必须特别重视调查研究工作。通过调查研究,了解国外的经济情况和市场情况。出口业务要了解市场的需求,进口业务要了解国外的供应。对不同国家和地区,还应根据国别政策,区别对待。

4. 影响谈判的因素复杂多样。由于谈判者来自不同的国家和地区,有着不同的社会文化背景和政治经济体制,人们的价值观念、思维方式、行为方式、语言及风俗习惯各不相同,从而使影响谈判的因素大大增加,导致谈判更为复杂。

5. 谈判的内容广泛复杂。由于谈判结果将导致有形或无形资产的跨国转移,因而要涉及国际贸易、国际金融、会计、保险、运输等一系列复杂的问题,这就对从事国际商务谈判的人员在专业知识方面提出了更高的要求。

第二节 国际商务谈判的种类

根据不同的标准,可以将国际商务谈判划分为各种不同的类型。

一、按参加谈判的人数规模来划分

从参加谈判的人数规模来划分,可以将谈判分为谈判双方各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。一般来说,关系重大而又比较复杂的谈判大多是集体谈判。

谈判的人数规模不同,在谈判人员的选择、谈判的组织与管理上都有很大的不同。例如,在人员的选择上,如果是一对一的个体谈判,那么所选择的谈判人员必

须是全能型的。也就是说,他必须具备本次谈判所涉及的各个方面的知识和能力,如国际金融、国际贸易、商品、技术和法律等方面的知识。因为在谈判中只有他一个人独立应对全局,难以得到他人的帮助。虽然在谈判前的准备工作中,他可以得到同事的支持和协助,在谈判过程中也可以得到领导的指示,但整个谈判过程始终是以他一个人为中心来进行的,他必须根据自己的经验和知识作出分析、判断和决策。个体谈判尽管有谈判人员不易得到他人帮助的不足,但它也有有利之处,这就是谈判人员可以随时有效地把自己的谈判设想和意图贯彻到谈判中去,不存在集体谈判时内部意见协商困难,以及某种程度上的内耗问题。

二、按参加谈判的利益主体的数量来划分

根据参加谈判的利益主体数量的不同,可以将谈判分为双方谈判(两个利益主体)以及多方谈判(两个以上的利益主体)。

很显然,双方谈判的利益关系比较明确具体,也比较简单,因而容易达成一致意见。相比之下,多方谈判的利益关系则要复杂得多,难以协调一致。例如,在建立中外合资企业的谈判中,如果中方是一家企业,外方也是一家企业,两家企业之间的意见就比较容易协调。如果中方有几家企业,外方也有几家企业,谈判将困难得多。这是因为中方几家企业之间存在着利益上的不一致,需要进行协商谈判,同样,外商几家企业之间也存在利益上的矛盾,也需要进行谈判,然后才能在中外企业之间进行协商谈判。这样,矛盾的点和面就大大增加了,关系也更为复杂。

三、按谈判双方接触的方式来划分

从谈判双方接触的方式,可以将谈判划分为面对面的口头谈判与间接的书面谈判两种。

口头谈判是双方的谈判人员在一起,直接地进行口头交谈协商。这种谈判形式的好处是便于双方谈判人员交流思想感情,双方谈判人员随着日常的直接接触,会由“生人”变为“熟人”,产生一种所谓的“互惠要求”。因此,在某些谈判中,有些交易条件的妥协让步完全是出于感情上的原因。在一般情况下,在面对面的谈判中,即使实力再强的谈判人员也难以保持整个交易立场的不可动摇性,或者拒绝作出任何让步。面对面的谈判还可以通过观察对方的面部表情、姿态动作,借以审查对方的为人及交易的诚实可靠性。

书面谈判是谈判双方不直接见面,而是通过传真、电报、互联网、信函等方式进行商谈。这种谈判方式的好处在于:在阐述自己的主观立场时,用书面形式比口头形式显得更为坚定有力;在向对方表示拒绝时,书面谈判要比面对面的谈判方式方便得多,特别是在双方人员已经建立起个人交往的情况下更是如此;这种谈判方式