

商贸谈判学习指导

袁 革 主编



中国电力出版社

图书在版编目(CIP)数据

商贸谈判学习指导/袁革主编. —北京:中国物资出版社, 1998. 10

ISBN 7-5047-1549-2

I. 商… II. 袁… III. 贸易谈判 IV. F715

中国版本图书馆 CIP 数据核字(98)第 25778 号

中国物资出版社出版

(北京市西城区月坛北街 25 号 邮编 100834)

全国新华书店经销

天津市宝坻县第十印刷厂印刷

开本: 787×1092 毫米 1/32 印张: 5 字数: 100 千字

1998 年 10 月第 1 版 1998 年 10 月第 1 次印刷

书号: ISBN 7-5047-1549-2/G · 0331

印数: 1--5000 册

定价: 7.50 元

编写说明

为了配合国内贸易部部编中等专业学校商贸系列教材之一《商贸谈判》的使用,适应广大院校师生的需求,我们组织编写了《商贸谈判学习指导》一书。

编写的目的在于帮助学生学习和消化基本教材的内容,为学生自学和教师辅导提供必要的条件。全书共分八章,各章均包括学习要求、重点和难点、内容提要、练习题及参考答案,书后附有综合案例分析及商贸谈判潜力测验。本书由原教材《商贸谈判》主编袁革编写,陈潮珠、李满玉参编。

在编写过程中得到了学校领导和教师的大力支持,在此一并致谢。由于编写时间仓促,缺点疏漏在所难免,敬请读者批评指正。

《商贸谈判学习指导》编写组

1998年10月

目 录

第一章	绪论.....	(1)
第二章	商贸谈判的结构、类型与方式.....	(16)
第三章	商贸谈判准备	(28)
第四章	商贸谈判过程	(44)
第五章	开局的控制及其策略	(55)
第六章	摸底的施行及其策略	(73)
第七章	讨价还价的控制及其策略	(93)
第八章	成交的促成及其策略.....	(117)
综合案例分析.....		(130)
商贸谈判的潜力测验.....		(136)

第一章 绪 论

学 习 要 求

学习本章，要求明确商贸谈判的内涵；了解商贸谈判的原因和作用；理解商贸谈判的特点和原则；掌握商贸谈判的基本内容，为学好本课程打下基础。

重点和难点

重点：商贸谈判的特点和原则；商贸谈判的基本内容。

难点：商贸谈判的定义，应从其内涵进行分解分析；商贸谈判的基本内容，牵涉面宽，应用性强，应认真领会。

内 容 提 要

第一节 商贸谈判的内涵与定义

一、商贸谈判的内涵

商贸谈判的基本动因；商贸谈判产生的前提；商贸谈判关系构成的条件；商贸谈判的内容；商贸谈判的核心任务；商

贸谈判的手段；商贸谈判的实质。

二、商贸谈判的定义

商贸谈判，是指具有法人资格的交易双方，为了实现各自的目的（需要），围绕涉及双方利益的目标物（商品或劳务）的交易条件，借助于思维、语言、文字、态势进行的沟通和协商，最后达成一项双方都能接受的协议的行为和过程。

商贸谈判就是为商品买卖而进行的谈判。

第二节 商贸谈判的原因与作用

一、商贸谈判的原因

二、商贸谈判的作用

第三节 商贸谈判的特点与原则

一、商贸谈判的特点

商贸谈判对象的广泛性和不确定性；所遇环境的多样性和复杂性；谈判条件的原则性与可伸缩性；内外各方关系的平衡性；语言表达和文字表达的一致性。

二、商贸谈判的原则

平等原则；互利原则；合法原则；信用原则；相容原则。

第四节 商贸谈判的基本内容

一、商品的品质、数量和包装

商品品质的表示方法；合同中的品质条款；数量的计算方法；包装的标志。

二、装运、保险和检验

装运条款、单据、保险条款、检验程序。

三、价格和支付

价格术语；支付工具；支付方式。

四、保证条款

保证人、定金、留置权、违约金、抵押。

五、索赔、仲裁和不可抗力

索赔条款；仲裁的内容；不可抗力的规定。

练 习 题

一、名词解释

- | | |
|---------|----------|
| 1. 谈判 | 2. 商贸谈判 |
| 3. 商品品质 | 4. 商品数量 |
| 5. 商品检验 | 6. 价格术语 |
| 7. 托收承付 | 8. 汇兑 |
| 9. 信用证 | 10. 保证条款 |
| 11. 担保 | 12. 保证人 |
| 13. 定金 | 14. 留置权 |

15. 索赔

16. 仲裁

17. 不可抗力

二、选择题

1. 商贸谈判的基本动因是 ()。

- a. 人们某种未满足的需要
- b. 为了你输我赢
- c. 为了同对方合作

2. 你为处理与港商的某宗贸易纠纷到达深圳，并通知香港客商到深圳面议，但后来你发现对方并非卖主本人，你的对策是 ()。

- a. 坚持要与卖主本人谈判
- b. 问该人是否能全权代表，而无须征求卖主本人的意见

c. 不与该代理人谈判

3. 商贸谈判双方的关系是 ()。

- a. 敌对的较量
- b. 高度的竞争
- c. 以竞争为主的合作

4. 你赞成的交易是 ()。

- a. 对自己有利的交易
- b. 各人为自己打算的交易
- c. 对双方有利的交易

5. 你认为商贸谈判活动最重要的是为了 ()。

- a. 争取一个最大的利益
- b. 建立长期的合作关系
- c. 解决双方有分歧的问题

6. 购销合同谈判的双方必须是 ()。
- a. 买方和卖方
 - b. 法人代表
 - c. 利益相互联系的双方
7. 商贸谈判的对象是有 () 的特点。
- a. 多样性和广泛性
 - b. 广泛性和确定性
 - c. 广泛性和不确定性
8. “生意不成友谊在” 这体现了商贸谈判的 ()。
- a. 平等原则
 - b. 互利原则
 - c. 相容原则

三、填空题

1. 商贸谈判的基本动因是_____。
2. 商贸谈判关系构成的条件是谈判双方必须具有_____资格。
3. 商贸谈判的内容, 是涉及买卖双方利益的标的物的各项交易条件, 它们是_____, _____, _____, _____, _____, _____, _____和_____等。
4. 商贸谈判的结果, 使谈判者的_____得到部分或全部的实现。
5. 商贸谈判是企业_____的重要手段。
6. 商贸谈判必须遵循如下原则: _____原则、_____原则、_____原则、_____原则和_____原则。

7. 在商贸谈判中, 洽谈品质条件的关键是_____。

8. 价格由单价和总值构成。单价由_____、_____、_____和对外贸易时的_____四部分构成。

9. 保证条款的主要内容是_____, 而它的主要形成有_____、_____和_____。

10. 索赔款项包括_____和_____。前者带有_____性质, 后者带有_____性质。

四、判断题

1. 商贸谈判的基本动因是人的某种未满足的需要。因此, 谈判的谋略就在于弄清双方的不同需要, 并以此为基础寻求最大利益。()

2. 一场成功的商贸谈判, 每一方都是胜利者。()

3. 你赢我胜的商贸谈判结果是双方应当努力争取的结果。()

4. 在市场经济条件下, 商贸谈判是实现合法的最大限度利益的唯一手段。()

5. 平等原则也要求商贸谈判双方在经济上互利互惠。因此, 平等原则也就是互利原则。()

6. 商贸谈判包容了一切商品形态的买卖的谈判。()

7. 只有当交易双方都具备独立的经济利益时, 才能构成现实的商贸谈判关系。()

8. 商贸谈判的内容是涉及某一方利益的标的物。()

9. 商贸谈判的对象是广泛的但又是确定的。()

10. 只有法人才有资格对外进行谈判签约。()

11. 商贸谈判的结果是要达到互利互惠。但是实际上谈判双方可能一方获得利益多一些, 另一方获得利益少一些。

()

12. 商贸谈判的内容及其最终签订的协议，只要是双方一致认同的，就具有法律效力。()

五、简答题

1. 什么是商贸谈判？

2. 人们为什么进行商贸谈判？

3. 商贸谈判在社会经济生活中有何作用？

4. 商贸谈判有哪些特点？它对商贸谈判者有哪些要求？

5. 商贸谈判应遵循哪些原则？

6. 商贸谈判的基本内容有哪些？在洽谈这些内容时应注意哪些问题？

7. 你是一个只有注册资金 50 万元的小公司，需要向一家资产有 5000 万元的大公司购进一批价值 80 万元的货物。你认为能与这家大公司谈生意吗？为什么？

六、案例分析

1. 两个食品加工厂与某农场谈判购买柑桔案例

(1) 案例：

小郑和小江分别是北方某罐头厂（以生产水果罐头为主）和果脯厂（以果皮为原料）的采购员，他们同为年轻人，血气方刚，成功欲望很强。在柑桔成熟季节他们来到南方某农场，拟购买一批柑桔回厂。两人同时看中一批皮靓肉厚的柑桔，而这种品种的柑桔存货不多，他们都想全部买下，为此争执不休，互不相让。小郑说是他先到的农场，小江称他先看中这批货，而农场场长趁机悄悄更改价目表。谈判的最后结果是：小郑、小江各买一半柑桔。

(2) 问题：

小郑和小江与某农场的这场交易谈判是否成功?为什么?

(3) 提示:

①复习第一章关于谈判动因、谈判原则的内容。

②小郑和小江的企业属于哪类企业?各以什么为生产原料?

③谈判的结果有几种可能?上面谈判结果属于哪一种?

2. 交易洽谈中商品品质规定异议案例

(1) 案例:

我方某出口公司与德国一家公司签订出口某农产品的合同,品质规格为:水份最高 15%,杂质不超过 3%,交货品质以中国商品检验局品质检验为最后依据。但在成交前我方公司曾向对方寄送样品,合同签订后又电告对方,确认成交货物与样品相似。货物装运前由中国商品检验局检验签发了品质规格合格证书。货物运抵德国后,该外国公司提出,虽然商检局出具了品质合格证书,但货物的品质却比样品低,卖方应有责任交付与样品一致的货物。因此,要求每长吨减价 6 英镑,我方不同意减价。于是,德国公司请德国某检验公司进行检验,出具了所交货物平均品质比样品低 7% 的检验证明,由于我方出口公司已留存的样品遗失,最后只好赔付了一笔品质差价。

(2) 问题:

该项农产品交易应吸取什么主要教训?

(3) 提示:

复习商品品质的含义、表示方法及签订该合同条款应注意的问题。

3. 我某公司与英国某商行买卖核桃案例

(1) 案例:

我某公司售给英国某商行核桃一批,价格条件C. I. F, 支付条件为不可撤销即期信用证。交货条件为卖方保证货船于×月×日到达英阿伯丁港。我方雇用外轮装运,但途中外轮主要轮机部件出现故障不能再航行,后采取其它办法补救,但仍晚八小时到达目的港。英方以货物迟到为由拒收,我方只好就地拍卖,结果造成重大损失。

(2) 问题:

该项买卖为何造成重大损失? 如何处理?

(3) 提示:

复习商品的装运、保险及保证条款有关内容。

参 考 答 案

一、名词解释

1. 谈判——一般指人们为满足各自的需要而妥善解决某些问题所进行的协商活动。

2. 商贸谈判——指具有法人资格的交易双方,为了实现各自的目的(需要),围绕涉及双方利益的标的物(商品或劳务)的交易条件,借助于思维、语言、文字进行的沟通和协商,最后达成一项双方都能接受的协议的行为和过程。

3. 商品品质——是指商品的内在质量和外观形态。商品的内在质量表现为商品的物理和机械性能、化学成分的构成、生物学特征等。商品的外观形态则表现为商品的造型、图案、色泽、味觉等。

4. 商品数量——是指按一定的度量衡表示出商品的重

量、个数、长度、面积、容积等的量。

5. 商品检验——是对交易商品的品质、数量、包装等项目按照合同规定的标准进行检查和鉴定，并出具证明作为交易双方交接货物、支付货款和处理索赔的依据。

6. 价格术语——也称价格条件。是国际贸易中代表不同价格构成和表示买卖双方各自应负担责任、费用、风险以及划分货物所有权转移界限的一种术语。目前我国常用的价格术语主要有三种，即装运港船上交货价（FOB），成本加运费价（CFR），成本、保险费加运费价（CIF）。

7. 托收承付——是卖方根据交易合同发货后，委托开户银行向买方收取款项，买方承付后，由银行办理划拨转帐的一种结算方式。

8. 汇总——是买方委托开户银行将款项以信汇、电汇、票汇方式汇给卖方的一种结算方式。

9. 信用证——是指买方开户银行为保证按交易合同所有商定的范围内代付货款，向卖方开户银行签发信用证，据以办理货物结算的方式。

10. 保证条款——是指商贸谈判协议中通过它连同各种经济法规一起，可以对卖方所做保证进行检查和制约的一种条款形式。

11. 担保——卖主对售出商品承担某种义务，以保证买主的利益，这种卖方的义务和责任称为担保。

12. 保证人——是担保的一种形式。是指保证一方履行义务的第三者，当产生违约行为时，受害方既有权要求违约方赔偿损失，也有权要求保证人代赔，而保证人也有权要求被保证人偿还为其代为赔偿的损失。

13. 定金——指当事人的一方在合同履行前，在合同规定应付给的数额以内预先给对方的一定数额的货币，它是担保的一种形式，具有担保买方履行合同的作用，如买方违约，则卖方不退还定金。

14. 留置权——又称扣押权。是担保的一种形式，指权利人依照合同约定占有义务人的财产，依照法律的规定以留置财产的折价或变卖该财产的价款优先得到偿还。

15. 索赔——指一方认为对方未能全部或部分履行合同规定的责任时要求对方赔偿。

16. 仲裁——指双方商定，当双方发生争议时，如果双方协商不能解决时，自愿将有关争议提交双方所同意的第三者（仲裁机构）进行裁决，裁决的结果对双方都有约束力，双方必须依照执行，国内贸易纠纷的仲裁机构是工商行政管理部门设立的经济合同仲裁委员会；国际贸易纠纷的仲裁机构可以是双方国家或第三国的仲裁机构。

17. 不可抗力——指在合同签订后，由于发生了当事人所不可预见的，也无法事先采取预防措施的意外事故，以致不能履行或不能如期履行合同。

二、选择题

1. a 2. b 3. c 4. c 5. b 6. b 7. b
8. c

三、填空题

1. 人们未满足的需要
2. 法人
3. 品质 数量 包装 装运 保险 商品 检验 价
格 支付 索赔 仲裁和不可抗力

4. 需要

5. 实现经济目标、取得经济效益

6. 平等 互利 合法 信用 相容

7. 明确双方可接受的品质表示方法

8. 计量单位 计价货币 单位金额 价格术语

9. 担保 保证人 定金 留置权

10. 违约金 赔偿金 惩罚 补偿

四、判断题

1. ✓ 2. ✓ 3. ✓ 4. × 5. × 6. ✓

7. × 8. × 9. × 10. × 11. ✓ 12. ×

五、简答题

1. 答：商贸谈判是指具有法人资格的交易双方，为了实现各自的目的（需要），围绕涉及双方利益的标的物（商品或劳务）的交易条件，借助于思维、语言、文字进行的沟通和协商，最后达到一项双方都能接受的协议的行为和过程。

2. 答：商贸谈判的基本动因在于满足需要追求经济利益，具体表现在以下几个方面：①减少成本或避免不该发生的成本。②增加销售，保障供应。③建立合理的人际关系。④避免出问题。⑤创造积极成果。⑥寻求最大限度的利益。

3. 答：商贸谈判是商品交易的必经阶段，是达成商品交换关系的前奏。随着我国社会主义市场经济的发展，商贸谈判在社会经济和企业活动中发挥着越来越重要的作用，主要表现在：①商贸谈判是企业实现经济目标，取得经济效益的重要手段。②商贸谈判是企业开拓市场，强化横向和纵向经济联系的主要方法。③商贸谈判是企业获取市场信息，提高经营决策科学性的重要途径。④商贸谈判是产生群体的共同

心理效应，形成企业内部良性循环的必要保证。

4. 答：商贸谈判的特点有：商贸谈判对象的广泛性和不确定性；所遇环境的多样性和复杂性；谈判条件的原则性与可伸缩性；内外各方关系的平衡性；语言表达和文字表达的一致性。

商贸谈判的广泛性和不确定性，要求商贸谈判人员必须掌握所经营的商品的流向规律，广泛收集信息，及时了解市场行情，并选择适当的广告媒体传递商品信息，树立企业形象，经常与社会各方面保持联系，维持老客户，发展新客户。所遇环境的多样性和复杂性，要求商贸谈判人员应具备较强的社交能力，从而能为企业获得更多的信息，并与企业外部各方面保持经常和友好的关系，为企业开展购销活动提供良好的外部条件，谈判条件的原则性与可伸缩性要求商贸谈判人员既要坚持原则性，善于追求高目标，又能从实际出发，随机应变，掌握好谈判条件的伸缩性，采取灵活多变的对策来实现谈判的基本目标。内外各方关系的平衡性，要求商贸谈判人员应具有综合分析能力、系统运筹的能力和公关的能力。语言表达和文字表达的一致性，要求商贸谈判人员要有较高的文字修养和语言表达能力，并有较丰富的业务经验和法律知识。

5. 答：商贸谈判应遵循平等原则、互利原则、合法原则、信用原则和相容原则。（详见教材第10—12页）。

6. 答：商贸谈判的基本内容就是各项交易条件，一般包括商品品质、数量、包装、装运、保险、商品检验、价格、支付、保险条款、索赔、仲裁和不可抗力等。

洽谈品质条件，要注意明确双方都能接受的品质的表示