

对外经济谈判

林昌忠 编著

FOREIGN

ECONOMIC

NEGOTIATION



国对外经济贸易出版社

PDF

目 录

第一章 概论	(1)
第一节 对外经济谈判.....	(1)
第二节 谈判人员的素质.....	(6)
第三节 对外经济谈判的管理.....	(12)
第四节 对外经济谈判的国际惯例.....	(17)
第二章 谈判心理学	(32)
第一节 概 述.....	(32)
第二节 心理活动的分析.....	(41)
第三节 谈判的思维与表达.....	(46)
第三章 谈判技巧	(55)
第一节 谈判前的准备.....	(55)
第二节 谈判时应注意的问题.....	(65)
第三节 对外谈判的策略.....	(76)
第四章 合同条款的谈判	(102)
第一节 涉外经济合同概述.....	(102)
第二节 涉外经济合同的主要条款.....	(106)
第三节 合同条款的谈判.....	(110)
第五章 进出口贸易谈判	(119)
第一节 概 述.....	(119)
第二节 进出口交易的前期准备工作.....	(128)
第三节 进出口交易洽谈的程序.....	(132)
第四节 进出口交易洽谈的内容.....	(138)

第五节	进出口贸易合同的内容	(148)
第六章	利用外资谈判	(150)
第一节	利用外资概述	(150)
第二节	利用外资工作程序	(157)
第三节	项目建议书和可行性研究	(163)
第四节	利用外资谈判与签约	(173)
第五节	利用外资合同	(183)
第七章	技术引进谈判	(199)
第一节	技术引进概述	(199)
第二节	我国技术引进的法规与管理	(207)
第三节	国际技术出口现行规定	(218)
第四节	技术引进谈判与签约	(228)
第五节	技术引进合同	(240)
第八章	国际劳务合作谈判	(251)
第一节	概 述	(251)
第二节	国际承包工程的招标与投标	(256)
第三节	国际承包工程合同	(265)
第四节	国际劳务输出谈判	(269)
编后语		(276)

第一章 概 论

第一节 对外经济谈判

随着社会生产力的发展和社会分工的扩大，各国之间的经济合作和技术交流愈来愈频繁。各国经济通过国际分工、国际交换形成日益密切的经济联系。党的十一届三中全会以来，为了加速发展我国的国民经济，加快实现四个现代化的步伐，改变我国经济技术落后的状况，党中央国务院决定实行对外开放政策，在独立自主、自力更生的基础上，大力发展对外经济贸易和国际间技术交流活动，推进国民经济持续、稳定、协调地发展。到目前为止，我国已同世界上170多个国家和地区建立了经济联系。为了搞好对外贸易、利用外资、技术引进、对外经济援助和国际劳务合作，必须进行一系列的对外经济谈判，妥善解决中外双方共同关心的各种问题，提高对外经贸的经济效益。

一、对外经济谈判的特点

所谓对外经济谈判，是指我国各级政府或企业，同国际组织、外国政府、国外财团、企业或个人就贸易、资金和技术等问题进行的磋商活动。它具有以下几个特点：

1. 对外经济谈判是一种涉外经济方面的商务谈判，主要包括贸易、资金和技术等方面的内容，遵照在商言商的国际惯例，一般不涉及政治、军事、外交等方面的问题。

2. 对外经济谈判主要围绕有价证券的转移和流通，在

平等互利的原则下，协商解决有关的商事争议。

3. 对外经济谈判的形式和内容既灵活又广泛，除了面对面的磋商洽谈，往往还有书面的函电来往，共同构成对外经济谈判的有机整体。

4. 对外经济谈判的最高形式是书面合同或协议书，一旦谈判成功，最终都要形成对谈判双方都有约束力的法律性文件。

5. 对外经济谈判具有明显的时效性。其主要原因，一是货币具有时间价值，二是技术进步的周期日益缩短。因此从这种意义上说，旷日持久的经济谈判，对双方都是不利的。

二、对外经济谈判的主要类型

按照系统论的观点考察，对外经济谈判是由多要素、多层次、多阶段组成的一个大系统。各种不同类型的谈判，形成了对外经济谈判的多样性，它们既互相区别又互相联系，综合组成具有特定功能的有机整体。

1. 按照谈判的目的划分，对外经济谈判的主要类型有：

(1) 国际贸易谈判，即国家与国家(或地区)之间进行的关于交换商品、劳务、技术的磋商洽谈活动。

(2) 利用外资谈判，即关于合作和利用国外特定的资本(包括有形资本和无形资本)进行的磋商洽谈活动。

(3) 技术引进谈判，即关于转移先进技术和设备的使用权、所有权的磋商洽谈活动。

(4) 国际劳务合作谈判，即关于国际间劳务合作、工程承包等活动的磋商洽谈活动。

2. 根据谈判的方式，对外经济谈判可以分为横向谈判和纵向谈判。

(1) 横向谈判是一轮一轮地谈，每轮谈多个问题。其基本方法是首先确定要涉及的问题，然后逐项讨论每一个问题，此后再周而复始地讨论下去，直到所有问题都谈妥为止。例如谈一笔进出口业务，双方先确定谈价格、品质、运输、保险、交货期、包装、索赔等这样一些条款，接着先开始谈其中一个条款，待稍有进展后再谈第二个条款。等在这几个问题上都轮流谈完后，再回过头来进一步谈第一个问题、第二个问题，……以此类推。

(2) 纵向谈判是每次只谈一个问题，谈透为止。其基本方法是在确定所谈问题后，逐个把条款谈完，这项条款不彻底解决，就绝不谈第二个。例如，同样是上边那笔交易，在纵向谈判方式下，谈判者首先是要把价格确定下来。如果价格问题解决不了，他就不谈品质、运输、保险、交货期、包装、索赔等其它条款。

3. 按照谈判的性质，对外经济谈判可以分为正式谈判和非正式谈判两种。

(1) 非正式谈判，是指在不确定的条件下，双方就贸易、资金、技术等方面的合作与交流的意向进行广泛的探讨。

(2) 正式谈判，是指在意向一致的前提下，双方就贸易、资金、技术等方面的合作与交流问题进行实质性的磋商洽谈。

三、对外经济谈判的重要意义

在整个对外经济贸易活动中，不论是进行国际间的货物买卖，还是搞技术引进，还是举办外商投资企业，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，以求达成协议的谈判过程。做好对外经济谈判工作，妥善处理在谈判过程中出现的各种各样问题，是我们贯彻对外开放政策，

发展外向型经济，开展对外经济贸易活动的一个重要环节。

1. 谈判是争取对外经贸项目的前提条件

实践证明，谈判是进行对外经济贸易活动的第一个战役，也是重要的战役之一。举凡有关一笔交易的价格和其它交易条件，都要通过谈判确定下来。也就是说，双方在一笔交易中的权利和义务基本上是通过谈判确定下来的。假如没有谈判，就没有权利和义务，也就不可能有经济贸易合作；假如谈判失败，也根本谈不上进出口任务或是利用外资，引进技术任务的完成。

2. 对外经济谈判是协商与酝酿合同基本条款的必由途径

在我国的对外经贸活动中，不论是单纯的货物买卖，还是利用外资或引进技术，都是一种跨越国家和地区，跨越不同的社会制度、政治经济体制、法律体系和文化背景的国际商务活动。必须借助谈判的形式，以双方的共同兴趣或利益为前提，逐项协商拟定合同的基本条款，在标的、数量、质量、价款、履行的期限、地点和方式，以及违约责任等方面，明确规定双方当事人的权利和义务，保证对外经济贸易活动有条不紊地进行。

3. 成功的谈判有利于保证双方合作的条件公平合理

不论是什么样的谈判，其目的都在于争取达到对双方都有利的结果。但是，由于谈判双方的立场不同，所追求的具体目标也就不同。例如，买方出于自身的利益总是希望价格越低越好。卖方却相反，总是希望他的商品能卖得高价。因此，谈判过程是充满了复杂的利害冲突和斗争的。正是这种冲突，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。一项谈判能否取得成功，就在于

参加谈判的双方能否通过各种不同的讨价还价方式与手段，反复折衷，最后取得妥协，得出一个双方都能接受的公平合理的结论。也正因如此，要求参加谈判的人员必须具备高度的原则性和灵活性，要具备广博的知识，丰富的想象力，既有远见卓识，又有灵活机智的策略和技巧，使自己立于不败之地。

4. 对外经济谈判的结果直接关系到双方的经济利益

在谈判过程中，中外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利益和政治利益，谋求在某一点上取得妥协，从而在双方都认为有利的条件下取得协议，达成交易。谈判的目的就是协调利害冲突，实现共同利益。因此，它是对外经贸活动中普遍存在的、解决不同国家和地区的商业机构之间不可避免的利害冲突的一种必不可少的手段。

5. 对外经济谈判是维护国家主权、民族尊严和社会主义原则的重要保证

不论是交易的磋商、交易中所产生的纠纷的处理，以及其它一些问题的解决，都需要借助谈判。谈判的结果如何，直接关系到国家的宏观利益。如果由于我们谈判人员的疏忽或急于求成，或其它原因，作了不应有的让步，勉强达成协议，就会使我们在经济上，有时甚至在政治上付出巨大代价；而在谈判中接受不应有的，或不合理的，或有悖于法律规定的条款，必然要给合同的履行和运转造成影响和困难，有时还会因此影响双方的关系，以及我国的对外信誉和国际上的形象。实践经验证明，在谈判过程中犯下的错误或种下的隐患，往往很难在事后补救或挽回。

第二节 谈判人员的素质

谈判人员是一场有效谈判的根本保证，必须按照一定的素质要求选好对外经济谈判人员。

一、谈判人员素质

具备什么样素质的人才能当谈判人员？总的说，应该具备革命化、年轻化、知识化、专业化素质要求的人才能当谈判人员。具体地说：

1. 政治素质的要求

谈判人员必须能够坚持一个中心两个基本点，即坚持以经济建设为中心，坚持改革开放路线和四项基本原则，熟悉掌握我国有关对外经济贸易的方针政策，以及我国政府颁布的有关涉外法规和规定。凡是反对党的路线方针政策的人，不能选作对外经济谈判人员。社会主义的谈判人员应该具有以下好的思想作风和工作作风：

(1) 忠于祖国，发扬爱国主义精神，坚决维护国家的主权利益，坚决维护民族尊严，不做任何不利于祖国的事，不说任何不利于祖国的话。

(2) 在一切对外活动中严格按照党的方针政策办事。

(3) 坚持无产阶级国际主义，不搞大国沙文主义。

(4) 站稳立场，坚持原则，富贵不能淫，贫贱不能移，威武不能屈。

(5) 分清内外，提高警惕，严守国家机密，严格执行保密规定。

(6) 不背着组织同外国机构和外国人私自来往，不利用职权和工作关系营私牟利，不同外国人私相受授礼品，能坚

决反对和抵制各种不良倾向和不正之风。

(7) 谦虚谨慎，不卑不亢，讲究文明、礼貌，注意服饰、仪容。

(8) 不贪杯，不酗酒，在对外活动中饮酒不超过本人酒量的三分之一。

(9) 坚持勤俭原则，不搞铺张浪费；发扬艰苦朴素的优良传统，抵制资产阶级思想的侵蚀。

(10) 加强组织观念，自觉遵守纪律，如实向组织反映情况，严格执行请示报告制度，顾全大局，协同对外。

2. 知识素质的要求

谈判人员必须具有一定的知识素养，熟悉掌握谈判过程中可能涉及的各种业务知识，具备一定的有关国际贸易法、技术转让法、外汇管制法及有关国家税法方面的知识，了解有关的国际惯例和各种习惯做法。

(1) 文化基础知识。谈判人员最好具备大专以上文化程度，有真才实学和实际工作能力，语言表达能力和文字水平比较高。

(2) 经济学知识。从事谈判工作的同志要懂得一定的马克思主义政治经济学原理，最好还要了解西方经济学知识及经济学主要流派的重要观点、世界经济现状及近、远期发展趋势。

(3) 国际贸易知识。从事对外经济谈判的人员必须掌握国际贸易理论和进出口业务知识，并且有二年以上国际商务活动实践经验。

(4) 市场学知识。国际贸易是货物的采购和行销，对于货物的买卖技术、销售渠道、价格制定等要有研究，要掌握市场调研的知识和获取信息的技巧和方法。

(5) 国际汇兑方面的知识。从事对外经济谈判的人员必须了解贸易对象国的货币汇率、外汇银行的功能及国际金融的有关知识。

(6) 国际商法知识。目前，国际上还没有共同的国际贸易法。世界各国贸易商所依据的是各国的商事法律，以及一些国际上通行的规则和贸易惯例。而各国的商事法规并非出于一源，各国规定很不一致，所以从事谈判工作的人员要掌握了解有关国际贸易的各种法律，如国际贸易法、技术转让法、外汇管制法等，避免吃亏上当。

(7) 各国关税制度及非关税方面的规定。各国海关制度和法令互有不同，从事谈判工作的人员要了解对方国家的有关规定，例如关税税率，进口特殊规定，是否使用特定的海关法票。还要了解对方国家非关税壁垒方面的规定，对国际性的贸易组织有关规定也要了解。

(8) 我国对外经济贸易法规、报关、检验知识。同世界各国一样，我国也有管理对外贸易的办法，如外贸方针政策、进出口许可证制度、配额管理、海关监管、商品检验等等。必须熟悉之、掌握之。

(9) 商品知识。商品是国际贸易的交易对象，谈判人员必须掌握和熟悉有关商品的性能、品质、生产办法、包装、成本计算等。

(10) 保险知识。国际贸易货物从出口地运到进口地，路途遥远，风险很多，谈判人员要熟悉保险的种类、发生风险时进行索赔的方法，以及办理货物运输保险的有关手续等知识。

(11) 运输业务知识和国际贸易地理知识。国际贸易货物的转移，要通过各种交通工具进行，谈判人员对于各种运

输业务知识要有透彻的了解，同时要熟悉世界各国的主要港口和航线等。

(12) 财务和经营管理知识。谈判人员必须懂得一定的财务会计和经营管理知识，了解经营管理全过程的各个环节、各项工作，会进行经济核算。

(13) 外语知识。要求掌握一至两门外语，甚至可以直接用外语同对方进行谈判。能独立处理外贸业务函电、合同等文件，达到能同外国人自由交流的水平。

此外，还要懂得公共关系学的知识，了解我国及外国的文学艺术，了解对方国家的政治、经济、文化、地理及风土人情等。

3. 身体素质的要求

谈判人员必须选派年富力强的同志担任。所谓年富力强，主要是指：(1) 年龄30—55岁左右，社会阅历丰富，思想比较成熟；(2) 从事涉外经济活动多年，并在单证、货源、储运等岗位工作两年以上；(3) 身体健康状况良好，精力充沛，思路敏捷；(4) 接受新事物快，反应能力强，记忆力好，具有进取心。只有这样的人才能担负起对外经济谈判的重任。这是因为，对外经济谈判的对手是外国人，有着不同的价值观念、信仰和要求，要通过谈判达成对双方都有利的协议，比之一般国内企业间的谈判要困难得多、复杂得多；对外经济谈判有时需要在境外举行，要求谈判人员要有较强的生活适应性；对外经济谈判的节奏快、效率高、事态的发展变幻莫测，只有具有年富力强身体素质的人，才能保证在谈判的全过程精力充沛，反映敏捷，取得预期的谈判效果。

二、谈判班子

一些大型的、内容复杂的对外经济贸易项目谈判，例如

中外合资经营或技术引进项目的谈判，还必须组织一个精干、互补、强有力的谈判班子。精干，就是精兵简政，工作效率高；互补，就是各成员有机组合，不同的知、能、年龄等相互补充，取长补短，强有力，就是班子团结，能够应付谈判过程中出现的各种情况，使之达到预期的效果。

谈判班子的规模及其参加人员的多少和成份，可因谈判项目的不同而定。从目前谈判的情况看，一个谈判班子应包括下列人员：

1. 技术人员：熟悉工艺、设备、电气的工程师，或能决定问题的技术领导、技术经理或工厂厂长。

2. 商务人员：该人员要熟悉合同条款及价格谈判的条件，另外，紧急的、投资大的工程往往需公司商务经理和地区经理一起来，这样对谈判技巧的应用也有好处。

3. 管理人员：他们掌握生产经营全过程的情况，有丰富的经营管理经验，决定问题快。

4. 法律人员：律师或学经济、法律专业的人员。

5. 翻译：一个业务熟悉、吃苦耐劳、工作主动的翻译是谈判效果好坏的一个重要因素。

在组织谈判班子时，必须根据谈判项目的难易和要求程度来派遣不同的人员，组成不同的阵容。一般的有关商品交易的谈判，通常可由主管该项业务的人员参加，如果是重要的交易应由经理主谈。关于技术引进的谈判，通常应由业务人员、技术人员、法律工作者共同组成谈判小组，在统一领导下分工负责、协同工作。在这类谈判中，一般由业务人员负责商务方面的谈判，由技术人员负责技术谈判，法律工作人员负责谈判过程中涉及的法律和惯例方面的问题。至于有关中外合资经营和合作经营的谈判，因为涉及的问题较为广

泛，往往要涉及金融和财政，所以除业务人员、技术人员、法律人员以外，还应吸收财务人员参加。

三、选拔和培养优秀的对外经济谈判人才

党的十三大以后，随着沿海地区经济发展战略的制定和提出，我国正在出现一个全国性的加快发展外向型经济的热潮。这种形势预示着要有更多的人、更多的企业经营国际贸易，参加各种形式的对外经济谈判。但是，由于缺乏优秀的谈判人才，直接影响了对外经济贸易的经济效益，甚至受骗上当，给国家和企业带来损失，应当引起全社会的高度重视，加快选拔和培养一大批合格的对外经济谈判人才，以适应日益发展的外向型经济新形势。

1. 大规模地开展岗位培训

岗位培训是提高经贸干部职工业务素质的重要方法，也是培养经贸谈判人才的一个有效途径。要通过岗位培训使对外谈判人员在政治思想、职业道德、文化知识、专业技术和实际能力等方面达到本岗位的规范要求。各级经贸部门要重视谈判人员的培训工作，制定科学的培训计划，并根据业务和工作的发展情况，不断对谈判人员提出新要求，经常地培训提高。培训的方式，主要是通过培训班或研究培训班，学习外语、业务知识和进行案例分析。地点可在本企业，也可在大学或其它研究机构。同时，还要广开渠道，搞好协调，把在职谈判人员和有培养前途的经贸干部选送到国外学习培训；还要请有关国际组织、外国有关机构和专家学者到我国办班讲学，吸收国外先进的谈判经验、最新的国际商务谈判理论和业务知识。

2. 建立培训、考核、使用相结合的谈判人才管理制度
要改变以往的干部管理机制，把对外经济谈判人才的培

养提高与使用晋级有机地结合起来，重视和关心谈判人员在实际工作中的知识更新和能力开发，并根据谈判人员的具体情况安排相应的业务培训。要建立进修考核档案，把谈判人员参加专业培训情况和成绩存入本人档案。要按岗位和专业技术职务的要求，对谈判人员的专业知识和工作能力进行考试和考核，并把考核成绩作为使用、晋升的主要依据，提拔优秀者，淘汰差劣者。没有拿到谈判人员岗位合格证书的不得从事对外经济谈判，达不到上岗条件的要调整本岗位，把他们放到更适合其工作的岗位上。要逐步形成有利于对外谈判人才脱颖而出，公平竞争的人才管理制度和外部环境。

3. 大胆提拔使用对外经济谈判人才

有些企业在对外经济贸易工作中迟迟打不开局面，有的甚至受骗上当，蒙受损失，缺乏优秀的谈判人才是重要的原因之一。因此，任何地方和部门都必须把提拔使用谈判人才提到重要的议事日程上来。一是十分重视合理安排使用现有的谈判人才，在可能的条件下尽量帮助他们解决一些实际问题，为他们的学习、工作、生活创造一个良好的环境；二是下决心通过考试考核和公开招聘，把那些出类拔萃的人才发掘出来，不拘一格、大胆地提拔到对外经济谈判工作岗位上来，使之充分施展自己的才华。

第三节 对外经济谈判的管理

加强管理是保证对外经济谈判效果的重要因素。所谓对外经济谈判管理，简言之，就是关于国际商务谈判的计划、组织和控制工作。

一、谈判人员的分工

1. 谈判技术附件时的分工

在进行技术附件的谈判时，技术负责人、管理人员应对合同技术附件的完整性、准确性负完全的责任，并负责为未来合同的验收尽力争取机动余地。他在谈判桌上是处于技术主谈人的地位。此时，商务与法律人员的责任，一是当参谋，根据他们掌握的材料和别的合同的谈判经验，提出参考意见；二是当卫士，即此时谈判虽属技术问题，但有时外商从商务和法律上刁难我方技术人员，以迫使我方技术人员接受他们的方案，如外商大多不愿搞“产品验收”，而我方技术人员一时又难以谈下来时，商务人员就要予以协助。或者以“不签没有验收的合同”来压对方，以助技术目标的实现；或者把对方不同意的参考指标、条件记住，在谈价格时再作为压价砝码以促解决。倘若预计的目标未能实现，在让步前，技术主谈人也必须与商务人员商量，做到技术与价格结合。如果技术谈判时商务人员不在场，应该先把问题挂起，等商量后再同对方谈。

2. 谈判合同条款时的分工

商务人员是站在整个合同主谈人的位置上，要对合同谈判及结果负责。技术人员应了解其中有关联的部分条款。

3. 谈判价格时的分工

商务人员和技术人员在价格谈判时共同负责，是合二为一地出现的。这是因为谈判方案是经过讨论并向上级机关请示获得批准的。谈判时，主持人是商务人员，主发言人多是技术人员。技术人员介绍设备的技术水平，或进行“评论”、“比价”工作，他们讲的比较自然、准确。但技术人员的话

虽比商务人员多，仍只属“论战”性质，不属“报价”或“还价”性质，出价是商务人员的责任，这是一条谈判原则。不

经商务人员允许，技术负责人都不涉及价格。谈判桌上只有一个“价格问题的决定者”。这里可以看到，商务与技术人员同时在场，要协同动作，技术人员作介绍或分析，商务人员做结论。当有的技术人员分析不力，属表达能力不强时，商务人员也充当分析者，组织和引导论战。

4. 谈判紧张时的分工

无论是技术附件还是合同价格的谈判，当遇到困难时，首当其冲的是商务人员。而且往往是由商务人员制造一些悬念，与对方周旋，以取得谈判的主动地位。这是因为，所谓谈判就是以舌战的形式解决技术、商务、法律上的问题。“舌战”是一堂逻辑推理课，一场激烈的论战，要求谈判人员头脑清醒，抓住要害和本质，找到有力的辩护理由和感人的表达方式。另外，商务人员是整个谈判的组织者，他虽不负责技术谈判，但技术、商务是个整体，谈判方案是个整体，须有一个纵观全局的组织者，这就是商务人员的职责。在谈判的紧张关头，商务人员是谈判班子的主要负责人，别人可以有意见，但不能越位。商务人员充分运用其聪明才智拿出方案来，并及时向他的领导和主管人汇报。

二、谈判计划的拟定

计划是谈判活动的纲，纲举目张。正确拟定谈判计划，是保证谈判工作顺利进行并取得良好效果的重要因素，其具体步骤是：

1. 确定主题

主题是我们参加谈判的基本目的，也是谈判活动的灵魂和统帅，整个谈判活动都要围绕这个主题进行，都要为表现主题服务。必须在充分进行调查研究的基础上，根据我国有关方针政策，结合企业的经营目标和经营意图，确定对外经