

博学 21世纪
国际经济与贸易系列

丛书主编 黄建忠 李坤望
尹翔硕 赵忠秀

国际贸易谈判

刘园 主编

GUO JI MAO YI TAN PAN

GUO JI MAO YI TAN PAN

GUO JI MAO YI TAN PAN

PAN
GUO JI MAO YI TAN PAN

复旦大学出版社

21世纪
国际经济与贸易系列

丛书主编 黄建忠 李坤望
尹翔硕 赵忠秀

国际贸易谈判

刘园 主编
叶蕊 刘敏 副主编

GUOJI MAOYI TANJI

GUOJI MAOYI TANJI
GUOJI MAOYI TANJI

GUOJI MAOYI TANJI

复旦大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际贸易谈判/刘园主编. —上海:复旦大学出版社,2008.4
(复旦博学·21世纪国际经济与贸易系列)
ISBN 978-7-309-05876-5

I. 国… II. 刘… III. 国际贸易-贸易谈判 IV. F740.41

中国版本图书馆CIP数据核字(2007)第201134号

国际贸易谈判

刘园 主编

出版发行 复旦大学出版社

上海市国权路579号 邮编 200433

86-21-65642857(门市零售)

86-21-65100562(团体订购) 86-21-65109143(外埠邮购)

fupnet@fudanpress.com http://www.fudanpress.com

责任编辑 罗翔

总编辑 高若海

出品人 贺圣遂

印刷 扬中市印刷有限公司

开本 787×1092 1/16

印张 20.5

字数 459千

版次 2008年4月第一版第一次印刷

印数 1—4100

书号 ISBN 978-7-309-05876-5/F·1337

定价 35.00元

如有印装质量问题,请向复旦大学出版社发行部调换。

版权所有 侵权必究

总 序

1979年改革开放以后,高等教育的课程设置和内容发生了很大的变化。为了适应中国对外开放和对外贸易发展的需要,大多数高等院校从20世纪90年代开始就对国际经济与贸易专业的课程内容进行了调整和充实,主要是大幅度增加了现代国际经济学的理论与分析工具。2001年以来,随着经济全球化进程的加速以及我国加入世界贸易组织,我国对外经济贸易关系涉及的领域和问题进一步扩大,故本学科研究的内容也更加广泛和复杂,与以往以纯粹的商品和劳务交换为重点相比,而今还应涵盖生产要素和人员的流动、知识产权的转让以及各种形式的经贸合作等内容。

目前全国已有400余所高校设置了国际经济与贸易专业,其培养的人才一般应该具备有关的理论素养、专业知识和运作技能:(1)掌握马克思主义经济学基本理论和方法;(2)掌握现代经济学的理论和方法;(3)了解国际经济学、国际贸易理论与政策发展的前沿动态;(4)运用数量分析方法进行分析和研究;(5)具有从事国际经贸业务的基本技能;(6)了解主要国家和地区经济发展状况及其贸易政策;(7)较熟练地掌握一门外语,具有听、说、读、写、译的基本能力。

基于上述需要,复旦大学出版社邀请了对外经济贸易大学、南开大学、厦门大学和复旦大学的资深教师,共同编写了这样一套既为我国的国际经贸专业教学和科研服务,又注意跟踪国际学术前沿的教材。这套教材以基础性的知识体系为主,同时也延伸到一些应用领域,今后还拟在应用领域逐步扩充以适应各方面的要求。

由于有关人员是利用繁重的教学科研工作的余暇进行编撰的,疏漏不足之处在所难免,而且随着经济全球化这一历史趋势的加深,国际经贸的实践也日新月

异,本学科的知识体系无论在理论或实务方面都须不断充实更新,故这套教材也必然要进行修改和增删,为此,希望使用这套教材的师生随时向编写人员提出建议,你们的批评建议是教材日臻完善的必要条件。

个人承乏国际贸易教席数十年,当年虽也力图教材改革,唯囿于环境,也限于个人水平,进展实属有限。今幸逢四校合编教材问世,浏览之余,耳目为之一新,深感这套“博学·21世纪国际经济与贸易系列”教材的出版是我国高校国际经贸专业教育中的一大盛举,故不揣愚陋,乐为之序。

对外经济贸易大学 王林生

2007年7月10日

前言

国际贸易谈判既是一门科学,又是一门艺术。

21 世纪是经济全球化的世纪。中国对外贸易的飞速发展和与世界经济的全方位接轨,使得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和谈判的技巧。作为国际经济交往的重要组成部分,国际贸易谈判的成功与否常常在很大程度上决定着交易的成败与企业的兴衰。谈判桌上的风云变幻,波澜起伏,不仅会使缺乏经验的谈判者穷于应付,即使是老练的谈判高手,有时也难免束手无策。而国际贸易谈判本身,也成为浩瀚商海中输赢博弈、利益相争的“战略制高点”。

当今时代,和平与发展已成为社会进步的主旋律。在竞争中合作,在合作中竞争,既为国际贸易谈判活动开拓了广阔的舞台和空间,同时也使得与谈判相关的知识和经验显现出日益重要的学术价值和实践意义。

本书根据国际贸易谈判自身的特点和规律,系统介绍了国际贸易谈判的基本理论、技巧和策略,并根据谈判的具体进程,深入详尽地向读者展示了成功谈判的谋略和其中蕴含的文化、历史和社会等的内在动因。本书在向读者提供了大量经典案例的基础上,还结合心理学、行为学、数学、管理学等多学科的研究成果,揭示了国际贸易谈判的内在逻辑,特别是对大量具有典型意义的实际操作案例的评析,为读者提供了国际贸易谈判的真实图景,体现了本书融科学性、知识性、操作性、实战性为一体的特点。

本书由对外经济贸易大学博士生导师刘园教授担任主编,叶蕊、刘敏任副主编。此外,参与本书编写的还有孙美丹、胡雅珊、牟铁钢、王帅蓉、朱旭鹏、李焯、张晓方博士等。

目 录

第一章 国际贸易谈判概述 / 1

学习目标 / 3

第一节 国际贸易谈判的概念及特点 / 3

第二节 国际贸易谈判的形式 / 5

第三节 影响国际贸易谈判的因素 / 9

第四节 我国国际贸易谈判的基本原则 / 15

本章关键词 / 16

讨论与思考 / 16

案例专栏阅读：哈默炫耀投标独占两块租地 / 17

第二章 国际贸易谈判的类型 / 19

学习目标 / 21

第一节 国际货物买卖谈判 / 21

第二节 国际技术贸易谈判 / 26

第三节 国际补偿贸易谈判 / 32

第四节 国际融资租赁业务谈判 / 40

本章关键词 / 45

讨论与思考 / 45

案例专栏阅读：松下幸之助的冒险之举 / 45

第三章 国际贸易谈判的法律环境 / 47

学习目标 / 49

第一节 国际贸易谈判签约适用的法律及注意事项 / 49

第二节 国际贸易谈判合同的履行 / 57

第三节 国际贸易谈判合同的让与和终止 / 61

第四节 国际贸易谈判协议纠纷的处理 / 64

本章关键词 / 68

讨论与思考 / 68

案例专栏阅读：温商收购中东卫视揭秘 / 68

第四章 国际贸易谈判前的准备 / 71

学习目标 / 73

第一节 国际贸易谈判人员的组织与管理 / 73

第二节 国际贸易谈判前的信息准备 / 81

第三节 谈判目标的确定 / 95

第四节 谈判方案的制定 / 100

第五节 模拟谈判 / 106

本章关键词 / 109

讨论与思考 / 109

案例专栏阅读：了解市场行情，控制谈判节奏 / 109

第五章 国际贸易谈判策略 / 111

学习目标 / 113

第一节 国际贸易谈判策略概述 / 113

第二节 开局阶段的策略 / 115

第三节 报价阶段的策略 / 119

第四节 磋商阶段的策略 / 125

第五节 成交阶段的策略 / 137

本章关键词 / 139

讨论与思考 / 139

案例专栏阅读：不同阶段采用不同策略 / 139

第六章 国际贸易谈判技巧 / 141

学习目标 / 143

第一节 国际贸易谈判技巧概述 / 143

第二节 国际贸易谈判中“听”的技巧 / 150

第三节 国际贸易谈判中“问”的技巧 / 155

第四节 国际贸易谈判中“答”的技巧 / 160

第五节 国际贸易谈判中“叙”的技巧 / 163

第六节	国际贸易谈判中“看”的技巧 / 168
第七节	国际贸易谈判中“辩”的技巧 / 172
第八节	国际贸易谈判中“说服”的技巧 / 174
	本章关键词 / 177
	讨论与思考 / 177
	案例专栏阅读: 柯泰伦打破僵局 / 177
第七章	国际贸易谈判礼仪 / 179
	学习目标 / 181
第一节	国际贸易谈判礼仪惯例 / 181
第二节	日常交往礼仪 / 186
	本章关键词 / 192
	讨论与思考 / 193
	案例专栏阅读: 上海电气集团的谈判策略 / 193
第八章	文化差异对国际贸易谈判的影响 / 197
	学习目标 / 199
第一节	影响国际贸易谈判风格的文化因素 / 199
第二节	美洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌 / 205
第三节	欧洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌 / 210
第四节	亚洲商人的谈判风格、礼仪与禁忌 / 225
第五节	大洋洲商人和非洲商人的谈判风格 / 239
	本章关键词 / 241
	讨论与思考 / 241
	案例专栏阅读: 中东客商的谈判风格 / 241
第九章	国际贸易谈判中特殊问题的处理 / 243
	学习目标 / 245
第一节	应对反对性意见的策略 / 245
第二节	应对主观缺陷问题的策略 / 250
第三节	应对外界干预问题的策略 / 255

第四节 应对谈判僵局的策略 / 258	第六章
本章关键词 / 264	第七章
讨论与思考 / 264	第八章
案例专栏阅读：中国“入世”后中美首起反倾销案胜诉始末 / 264	

第十章 国际贸易谈判典型风险——出口收汇风险案例分析 / 267

学习目标 / 269

第一节 我国出口收汇风险现状分析 / 269

第二节 防范出口收汇风险的对策 / 273

第三节 出口收汇风险案例分析 / 277

本章关键词 / 288

讨论与思考 / 288

案例专栏阅读：克莱斯勒公司起死回生记 / 288

第十一章 国际贸易谈判理论 / 291

学习目标 / 293

第一节 结构理论及其在国际贸易谈判中的应用 / 293

第二节 实力结构理论及其在国际贸易谈判中的应用 / 294

第三节 需求理论及其在国际贸易谈判中的应用 / 296

第四节 行为学理论及其在国际贸易谈判中的应用 / 299

第五节 心理学理论及其在国际贸易谈判中的应用 / 300

第六节 博弈论及其在国际贸易谈判中的应用 / 304

第七节 理性谈判 / 308

本章关键词 / 313

讨论与思考 / 313

案例专栏阅读：打胜心理战，销售获佳绩 / 314

参考书目 / 315

第一章

国际贸易谈判概述

谈判是国际贸易活动最重要的环节之一。谈判是一个过程,在这个过程中,利益双方就共同关心、感兴趣的问题进行磋商、协调和调整各自的立场,求同存异,从而达到妥协,促成合作。在国际贸易活动的整个流程中,凡涉及有关交易的价格和其他交易条件,都要经过谈判予以确定,换言之,谈判的结果直接关系着企业的微观利益和国家的宏观利益。那么,国际贸易谈判和一般谈判的区别在哪里?究竟如何进行国际贸易谈判?国际贸易谈判的基本程序是什么?影响国际贸易谈判的因素有哪些?我国谈判工作者在国际贸易谈判中应遵循哪些基本原则?所有这些问题,你都能在学习本章后找到答案。

学习目标

学习了本章后,你应该能够了解:

1. 国际贸易谈判的概念与特点;
2. 国际贸易谈判的种类;
3. 我国国际贸易谈判的基本原则;
4. 国际贸易谈判的基本程序。

随着全球经济一体化进程的不断加快,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着国家的宏观利益和企业的微观利益。

第一节 国际贸易谈判的概念及特点

国际贸易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、国际贸易谈判的定义

(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,旨在协调其相互关系,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·尼尔伦伯格(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) 贸易谈判(trade negotiation)

贸易谈判主要集中在经济领域,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。

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) 国际贸易谈判(international business negotiation)

国际贸易谈判是指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。国际贸易谈判是国际贸易活动的重要组成部分,是国际贸易理论的主要内容,是国内贸易谈判的延伸和发展。可以说,国际贸易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,所追求的具体目标也各异,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,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、国际贸易谈判的特点

国际贸易谈判既具有一般贸易谈判的共性,又具有国际贸易谈判的特殊性。

(一) 国际贸易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。国际贸易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其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) 国际贸易谈判的特殊性

1. 国际贸易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地区之间的政治关系和外交关系。国际贸易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

国际贸易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,往往就要适用该国的有关仲裁规则和程序。

3. 国际贸易谈判涉及面很广

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。这就对从事国际贸易谈判的人员在专业知识方面提出了更高的要求。

第二节 国际贸易谈判的形式

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,则在谈判人员的选择、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独立应付全局,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做出分析、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,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,或者拒绝做出任何让步。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。这种谈判方式还比较节省费用,缺点是不便于谈判双方的相互了解,信函、电报、传真、电子邮件等通信媒介所能传递的信息量有限。因此,这种谈判方式只适用于交易条件比较规范、明确,内容比较简单,谈判双方彼此比较了解的情况。对一些内容比较复杂多变,而双方又缺少必要的了解的谈判是不适用的。随着现代通信事业的发展,通过电话进行谈判的形式也逐渐发展起来。不过,在涉外商务谈判中,因国际电话费用太高而很少运用,一般只在特殊