

The World Trade Organization

甲级培训教程

刘德胜·编著



WTO 经贸谈判全书

使你坚定的原则性和灵活的机动性

21

5703

17161



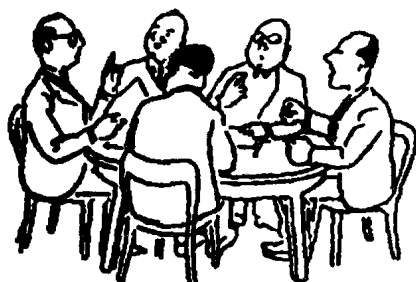
WTO 甲級培訓教程叢書

WTO JIAJIPEIXUNJIAOCHENGCONGSHU

WTO

经贸谈判全书

刘德胜/编著



陕西旅游出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

WTO 经贸谈判全书 / 刘德胜主编. —西安: 陕西旅游出版社, 2002

(WTO 甲级培训教程丛书)

ISBN 7-5418-1858-5

I. W... II. 刘... III. 国际贸易—贸易谈判—基本知识 IV. F740.41

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2001) 第 096791 号

责任编辑: 李 斌

责任监制: 刘青海

责任校对: 谭 青

W T O 甲级培训教程

WTO 经贸谈判全书

刘德胜 编著

陕西旅游出版社出版发行

(西安市长安北路 32 号 邮政编码: 710061)

新华书店经销 山东电子工业印刷厂印刷

850×1168 毫米 32 开本 10.5 印张 220 千字

2002 年 1 月第 1 版 2002 年 1 月第 1 次印刷

印数: 1—10000 册

ISBN 7-5418-1858-5/C·24
(共三册) 定价: 66.00 元

前 言

当历史的车轮驶到 20 世纪的尽头，站在 21 世纪的门前，我们发现一个全球化的经济时代已经悄然来临，国家间的贸易大大增加，国际投资迅猛增长，国际间的经贸合作形式日趋多样。一名成功的企业家，首先应该是一名世界级的谈判高手。

随着中国加入 WTO，商品经济的大潮已渗透到每个人的生活之中，搏击商海已成为一大批有志之士不悔的人生抉择。商场如战场，经贸谈判已成为这场虽不见刀光剑影，但却无时无刻不在斗智斗勇，无时无刻不在决定着搏击其中者的生死、兴衰、荣辱的残酷斗争的一个至关重要的“战略制高点”。

如今，我们过去所依据的贸易规则发生了很大变化，这就需要我们企业家随时进行调整，运用新的谈判规则，同那些来自不同文化背景的人沟通交流，缔结贸易联盟。

深谙 WTO 经贸谈判的奥秘，游刃有余于其中者，往往能于谈笑间攻占市场，广招财源，最终在商场逐鹿中傲视群英。

WTO 经贸谈判是理论与实践并重的科学，它集政策性、知识性、艺术性于一体。从理论上讲，它的综合性

强，涉及到经济学、市场学、营销学、管理学、心理学、行为学、语言学等多学科的内容，运用了多学科的基础知识和科研成果。从实践上看，它是一门注重实践，讲求实用，重在解决实际问题的应用科学。

WTO 经贸谈判既有其规律性和原则性，更具有灵活性和创造性。一个称职的谈判者，应是目光敏锐，反映迅速，行动敏捷的智者。

WTO 经贸谈判是实力和智慧的较量，是学识和口才的较量，是魅力与演技的较量。

《WTO 经贸谈判全书》对 WTO 经贸谈判进行了全面深入的剖析，以帮助搏击商海的勇士、智者抓住 WTO 经贸谈判的关键环节，运用新的游戏规则，在经贸谈判中获胜，成为经贸谈判的常胜将军。

编 者



目 录

第一章 WTO 谈判的要素

一、WTO 谈判的原则	(1)
* WTO 谈判的客观性原则	(1)
* WTO 谈判的平等互利原则	(3)
* WTO 谈判的灵活机动原则	(3)
* WTO 谈判的求同存异原则	(4)
* WTO 谈判的依法办事原则	(4)
* WTO 谈判原则和策略相结合的原则	(5)
二、WTO 谈判的特点	(5)
* WTO 谈判的基本特点	(5)
* WTO 谈判的一般贸易共性	(10)
* WTO 谈判的特殊性	(11)
三、WTO 谈判的 APRAM 模式	(12)
* WTO 谈判的 Appraisal	(12)
* WTO 谈判的 Appraisal	(12)
* WTO 谈判的 Plan	(13)
* WTO 谈判的 Relationship	(13)



- * WTO 谈判的 Agreement (15)
- * WTO 谈判的 Maintenance (15)

四、WTO 谈判的基本程序 (17)

- * WTO 谈判的询盘 (17)
- * WTO 谈判的发盘 (19)
- * WTO 谈判的还盘 (22)
- * WTO 谈判的接受 (23)
- * WTO 谈判的合同签订 (24)

第二章 WTO 谈判的类型

一、按目标分类的 WTO 谈判类型 (25)

- * 不求结果的 WTO 谈判 (25)
- * WTO 意向书与协议书谈判 (27)
- * WTO 准合同与合同谈判 (28)
- * WTO 索赔谈判 (29)

二、按交易地位分类的 WTO 谈判类型 (30)

- * 买方地位的 WTO 谈判 (30)
- * 卖方地位的 WTO 谈判 (31)
- * 代理地位的 WTO 谈判 (32)
- * 合作者地位的 WTO 谈判 (33)

三、按所属部门分类的 WTO 谈判 (35)

- * WTO 民间谈判 (35)
- * WTO 官方谈判 (36)
- * WTO 半官半民的谈判 (37)



四、按地点分类的 WTO 谈判类型	(38)
* WTO 客座谈判	(38)
* WTO 主座谈判	(39)
* WTO 客主座谈判	(40)
五、按态度分类的 WTO 谈判	(41)
* WTO 让步型谈判	(41)
* WTO 立场型谈判	(42)
* WTO 原则型谈判	(43)
六、按内容分类的 WTO 谈判	(44)
* WTO 商品购销谈判	(44)
* WTO 技术贸易谈判	(46)
* WTO 工程承包谈判	(47)
* WTO 租赁业务谈判	(49)
* WTO 合资经营谈判	(50)
* WTO 合作经营谈判	(51)
* WTO 装配业务谈判	(52)

第三章 WTO 谈判的人员构成

一、WTO 谈判人员的个体素质	(53)
* WTO 谈判人员的基本观念	(54)
* WTO 谈判人员的基本知识	(57)
* WTO 谈判人员的能力和心理素质	(59)
二、WTO 谈判人员的群体构成	(61)
* WTO 谈判组织的构成原则	(62)



* WTO 谈判人员的组织结构·····	(65)
* WTO 谈判人员的分工配合·····	(67)
三、WTO 谈判的台前当事人·····	(72)
* WTO 谈判两职分离的当事人·····	(72)
* WTO 谈判两职合一的当事人·····	(74)
* WTO 谈判角色的选择·····	(74)
四、WTO 谈判的台后当事人·····	(77)
* WTO 谈判的决策者·····	(77)
* WTO 谈判的二线人员·····	(80)

第四章 WTO 谈判的准备

一、WTO 谈判环境因素的分析·····	(82)
* WTO 谈判政治状况分析·····	(82)
* WTO 谈判宗教信仰分析·····	(84)
* WTO 谈判法律制度分析·····	(85)
* WTO 谈判商业习惯分析·····	(86)
* WTO 谈判社会习俗分析·····	(88)
* WTO 谈判财政金融分析·····	(88)
* WTO 谈判气候状况分析·····	(90)
* WTO 谈判基础设施及后勤供应状况分析·····	(90)
二、WTO 谈判环境信息的收集·····	(90)
* WTO 谈判收集信息的作用·····	(91)
* WTO 谈判收集信息的途径·····	(92)
* WTO 谈判收集信息的分类·····	(94)
* WTO 谈判收集信息的内容·····	(96)



* WTO 谈判收集信息的处理	(106)
三、WTO 谈判方案的制定	(112)
* WTO 谈判主题和目标的确立	(113)
* WTO 谈判目标的优化	(116)
* WTO 谈判期限的规定	(117)
* WTO 谈判议程的安排	(118)
* WTO 谈判的交易条件	(121)

第五章 WTO 谈判的过程

一、WTO 谈判的摸底阶段	(127)
* WTO 谈判气氛的建立	(127)
* WTO 谈判交换意见	(130)
* WTO 谈判开场陈述	(130)
* WTO 谈判摸底阶段需考虑的因素	(132)
二、WTO 谈判的报价阶段	(134)
* WTO 谈判报价的形式	(135)
* WTO 谈判报价的原则	(136)
* WTO 谈判报价起点的确定	(137)
* WTO 谈判报价的方法	(137)
三、WTO 谈判的磋商阶段	(138)
* WTO 谈判磋商前的运筹	(139)
* WTO 谈判磋商对手的研究	(142)
* WTO 谈判磋商中的讨价	(142)
* WTO 谈判磋商中的还价	(144)
* WTO 谈判磋商中的让步	(147)



四、WTO 谈判的成交阶段	(157)
* WTO 谈判的场外交易	(157)
* WTO 谈判最后的总结	(158)
* WTO 谈判最后一次报价	(159)
* WTO 谈判的记录及整理	(159)
* WTO 谈判签定书面协议	(160)

第六章 WTO 经贸合同的签定

一、WTO 经贸合同的要素	(161)
* WTO 经贸合同的特点	(161)
* WTO 经贸合同的形式	(163)
* WTO 经贸合同的内容	(165)
* WTO 经贸合同的条款	(169)
* WTO 经贸合同的结构	(183)
* WTO 经贸合同的签字	(183)
* 签订 WTO 经贸合同的注意事项	(186)
二、WTO 经贸合同的履行	(186)
* WTO 经贸合同的履约	(187)
* WTO 经贸合同的监督执行	(189)
* WTO 经贸合同的管理	(192)
三、WTO 经贸合同的索赔	(193)
* WTO 经贸合同的索赔要素	(194)
* WTO 经贸合同的索赔方式	(197)
* WTO 经贸合同的索赔途径	(198)



第七章 WTO 谈判各国商人的风格

一、WTO 谈判亚洲商人的风格	(202)
* WTO 谈判中国商人的风格	(202)
* WTO 谈判华侨商人的风格	(206)
* WTO 谈判日本商人的风格	(208)
* WTO 谈判韩国商人的风格	(216)
* WTO 谈判犹太商人的风格	(218)
* WTO 谈判阿拉伯国家商人的风格	(220)
* WTO 谈判南亚、东南亚商人的风格	(225)
二、WTO 谈判美洲商人的风格	(229)
* WTO 谈判美国商人的风格	(229)
* WTO 谈判加拿大商人的风格	(235)
* WTO 谈判拉美商人的风格	(236)
三、WTO 谈判欧洲商人的风格	(242)
* WTO 谈判英国商人的风格	(242)
* WTO 谈判德国商人的风格	(245)
* WTO 谈判法国商人的风格	(248)
* WTO 谈判希腊商人的风格	(252)
* WTO 谈判俄罗斯商人的风格	(253)
* WTO 谈判意大利商人的风格	(256)
* WTO 谈判西班牙商人的风格	(257)
* WTO 谈判葡萄牙商人的风格	(259)
* WTO 谈判北欧商人的风格	(260)
* WTO 谈判东欧商人的风格	(263)
* WTO 谈判奥地利与瑞士商人的风格	(264)



- * WTO 谈判荷兰、比利时与卢森堡商人的风格…(265)

四、WTO 谈判大洋洲和非洲商人的风格 …… (267)

- * WTO 谈判大洋洲商人的风格 …… (267)
- * WTO 谈判非洲商人的风格 …… (268)

第八章 WTO 谈判的礼仪与礼节

一、WTO 谈判的礼仪 …… (271)

- * WTO 谈判的迎送礼仪 …… (271)
- * WTO 谈判的会见礼仪 …… (273)
- * WTO 谈判的洽谈礼仪 …… (276)
- * WTO 谈判的宴请礼仪 …… (289)
- * WTO 谈判的参观礼仪 …… (293)
- * WTO 谈判的馈赠礼品 …… (294)
- * WTO 谈判的其它礼仪 …… (296)

二、WTO 谈判各国日常交往的禁忌 …… (298)

- * WTO 谈判欧美国家日常交往的禁忌 …… (298)
- * WTO 谈判亚洲大洋洲各国日常交往的禁忌…(299)
- * WTO 谈判的其它禁忌 …… (301)

三、WTO 各国的主要习俗和节庆 …… (305)

- * WTO 亚洲国家的主要习俗 …… (305)
- * WTO 欧洲国家的主要习俗 …… (311)
- * WTO 非洲国家的主要习俗 …… (312)
- * WTO 北美洲国家的主要习俗 …… (313)
- * WTO 俄罗斯人、罗马尼亚人、匈牙利人 …… (314)
- * WTO 中国的传统节日 …… (315)
- * WTO 外国的民间节日 …… (321)



第一章 WTO 谈判的要素

一、WTO 谈判的原则

在 WTO 谈判中，既要保证自己的合理利益，又要达到预定目标，引进所需的技术或设备，赢得有关工程项目的承包合同，并不是一件轻松的工作，相反稍不留意，谈判就容易破裂。因而，在实际的谈判过程中，遵守以下基本原则十分重要。

* WTO 谈判的客观性原则

在 WTO 谈判中，双方应一起努力，首先扩大双方的共同利益，而后再来讨论与确定各自分享的比例，也就是我们常说的“把蛋糕做大”。有的人一说开始谈判，就急于拿起刀要去切蛋糕，以为这蛋糕就这么大，先下手为强，如果对方切得多一点，就意味着自己分到的就少一点，于是在蛋糕的如何切法上大伤脑筋。其实，这种做法并不明智。

谈判的本事，在很大程度上取决于能不能把蛋糕做大，通过双方的努力降低成本、减少风险，使双方的共同利益得到增长，以最终使双方都有利可图。项目越大，越复杂，把蛋糕做得更大的可能性也越大。

扩大双方的总体利益，是可能的，在现实中总体利益是客观存在，而发掘这些现实的潜在利益，却需要双方



的合作精神和高超的技艺。

在 WTO 谈判中，为了扩大双方的总体利益，有时会遇到对传统做法的挑战。当然，对涉及双方的基本原则和立场一般不能作出让步，但对一些传统的规定，则是可以通过谈判予以调整。

某国曾向我国某一项目提供了一笔数额较大的政府贷款，根据当时有关规定，贷款合同一经生效，该贷款额就已经全部筹集好并存放在指定银行里，不得挪作他用，借款者则根据需要去提用。

为了催促借方按期完成项目的进度，对未提用的部分则需支付承诺费。由于这笔贷款数额很大，而且计划用款时间相当长，前后经历 6 年，经计算，所需支付的承诺费数额将十分可观。

为此，我们认为，有关支付承诺费计算方法只是一种传统规定而已，不是原则问题，是可以与外方进行谈判的。我们提出，把这笔贷款按年度分成六部分使用，根据工程用款计划，对方按年度将资金先后调拨到位。每一年的额度若没有用完，应按当年未用部分计算承诺费，而以后若干年的贷款额则不计在内。

经过谈判，双方认为这样做对彼此都有利。因为对中方来说，不仅可避免支付一笔可观的承诺费，而且可以使贷款的实际使用额增加；而对外方来说，资金逐年到位更容易些，它也可以将其余资金投入其他方面取得效益，从而帮助贷款国降低了成本，于是外方接受了我方的要求。这样我方就节约了几百万美元。

可见蛋糕做大了，双方的立场接近了许多，有利于以后谈判的进行。



* WTO 谈判的平等互利原则

平等互利原则的基本含义是，在 WTO 商务活动中，双方的实力不分强弱，在相互关系中应处于平等的地位；在商品交换中，自愿让渡商品，等价交换；谈判双方应根据需要与可能，有来有往，互通有无，做到双方有利。

平等互利原则作为 WTO 对外经贸关系中的一项基本准则，必须贯彻于商务谈判的各个方面。

1) 在 WTO 贸易交往中，必须根据双方的需要与可能，在自愿的基础上进行交易。决不能强人所难，强塞给人家不需要的商品或强要人家无力供应的商品。

2) 在进行 WTO 贸易时，反对以任何借口，附带任何政治条件去谋求政治上和经济上的特权。

3) 在 WTO 贸易作价中，应当坚持按照国际市场价格水平，平等协商，确定商品进出口价格。决不能违反价值规律，脱离实际情况，不顾对方利益主观决定。

4) 在 WTO 贸易交往中，必须“重合同，守信用”。合同是贸易双方共同协商后产生的一种契约。它体现了双方的权利与义务，代表双方的利益。任何一方违反合同，都会给另一方带来损失。

因此，在签订合同前必须慎重对待，合同一经签订，必须严格履行。反对对方各种形式的违约行为。

* WTO 谈判的灵活机动原则

在 WTO 贸易谈判中，要灵活运用多种谈判技巧，以使谈判获得成功。

谈判过程是一个不断组织思考的过程，需灵活掌握各种谈判技巧，测出对方内心的想法与计策，使自己在谈判



中始终占据比较有利的位置。

总之，在谈判过程中，在不放弃重大原则的前提下，要有实现整个目标条件下的灵活性，特别是要根据不同的谈判对象，不同的市场竞争情况，不同的销售意图，采用不同的灵活的谈判技巧，方能促使谈判成功。

* WTO 谈判的求同存异原则

在 WTO 贸易谈判中，双方必然会就协议条款发生这样或那样的争议。不管争议的内容和分歧程度如何，双方都应以求同存异的原则来谋求解决。切忌使用，也不能接受要挟、欺骗和其他强硬手段。

如遇到重大分歧几经协商仍无望获得一致意见，则宁可中止谈判，另择对象，而不能违反求同存异的原则。生意不成情义在，谈判当事人应把眼光放得长远一些，互相谅解。

中止谈判的决定一定要慎重。要全面分析谈判对手的实际情况，或是缺乏诚意，或是确实不可能满足我方最低要求的条件，因而不得不放弃谈判。只要尚存一线希望，就要本着求同存异的精神，尽最大努力达成协议。所以，谈判不可轻易进行，但也切忌草率中止。

* WTO 谈判的依法办事原则

WTO 谈判最终签署的各种文书都具有法律效用。因此，谈判当事人的发言，特别是书面文字，一定要法律化。一切语言、文字应具有双方一致承认的明确的合法内涵。必要时应对用语的法定含义作出具体明确的解释，写入协议文书。以免因解释条款的分歧，导致签约后，执行过程中发生争议。

按照这一原则，主谈人的重要发言，特别是协议文