

TONGJI DAXUE CHUBANSHE

- 涉外经济管理类
- 《高等教育经济管理专业教材》丛书

对外经济贸易谈判

姚大伟 主编



同济大学出版社

《高等教育经济管理专业教材》丛书

对外经济贸易谈判

NIGOTIATION ON FOREIGN
ECONOMIC RELATIONS &
TRADE

姚大伟 主 编

CHIEF EDITOR YAO DA WEI

同济大学出版社

Tong ji Univer

内 容 简 介

本书是一本专门论述如何进行对外经济贸易谈判的书籍，主要内容涉及谈判前的准备、谈判的组织、谈判的基本阶段、谈判策略技巧、谈判心理学、价格谈判技巧、谈判的语言技巧、谈判的程序、谈判的后续工作、以及外事礼仪常识和各国商人谈判风格等，全书内容充实新颖实用、面向企业、通俗易懂。本书可供外贸院校有关专业教学使用，也可供有关院校管理专业教学和各类外贸企业管理人员自学和参考使用。

责任编辑 艾春峰

封面设计 王肖生

对外经济贸易谈判

姚大伟 主 编

同济大学出版社出版

(上海四平路1239号)

新华书店上海发行所发行 浙江诸暨报社印刷厂印刷

开本787×1092 1/32 印张9 字数216千字

1991年4月第1版 1991年4月第1次印刷

印数1—4500 定价：3.60元

ISBN7-5608-0828-x/F·84

系统地学习现代管理科学知识，提高经营和管理水平，为我国的社会主义经济建设事业服务，愿《高等教育经济管理专业教材》丛书成为您的良师益友。

孙模

1990年3月

《高等教育经济管理教材》丛书

编辑委员会

顾 问	蒋学模	张薰华	宋承先	洪文达	苏东水	伍柏麟
	洪远朋	顾国祥	尹伯成	芮兴宝	赵振华	顾根华
总 编	王茂荣	李吟枫				
副总编	袁美英	钱正荣	胡建绩	汪传昌		

总 序

教育要面向现代化，面向世界，面向未来。

为了适应我国社会经济改革开放的要求；适应当代科学技术日新月异的发展和世界新技术革命的挑战；适应21世纪中华民族经济振兴的需要，重视与加强经济管理类的高等教育，已迫在眉睫。为此，由复旦大学、上海第二教育学院牵头，组织全国部分高等院校的专家学者和教师，编写了这套《高等教育经济管理专业教材》丛书。

本丛书具备两个主要特色：第一，使经济管理方面的知识系统化。整套丛书共含管理思维科学、经济理论、管理原理、会计统计、管理信息系统、微观经济管理、中观经济管理、宏观经济管理、涉外经济管理等十个大类。各类教材之间以及每类的各本教材之间都力求互相配套，相辅相成，能给学生与读者提供一个经济与管理兼融、理论与实务并重，文理相通的知识结构。第二，适用面广、适应性强。本丛书适用于高等经济管理教学的各个层次，是普通高校、成人教育（包括函授、夜大学和自学考试）都能选用的教材。丛书中的部分书目也可用作《专业合格证书》岗位培训等教学与培训的教材。就全社会而言，本丛书将是厂长、经理和广大经济管理人员丰富知识，增进技能，提高水平的好顾问和好帮手。

本丛书的问世得到了高等教育界、企业界和政府有关部门同志的热情关怀与支持。上海市成人教育委员会、上海市高教局、上海市教育局及北京、上海的出版单位给予了很大的鼓励

与具体的协作。

愿本丛书为繁荣我国经济管理类学科的高等教育事业，培养出更多适应四化建设需要的经济管理人才，提高厂长、经理和广大专职人员的素质和水平作出应有的贡献。

《高等教育经济管理专业教材》丛书编委会

1990年12月

前 言

当前，随着改革开放不断深入，我国的对外贸易、利用外资、引进技术等各种经济贸易和合作活动日益开展，各界人士，特别是经贸企业界人士对外交往的机会越来越多，各种各样的对外谈判广泛进行。谈判作为经济交往的起点，在很大程度上决定着企业的兴衰。

谈判是一种专业技能，“对外经济贸易谈判”已成为一门专门的学科。因此，如何认识对外经济贸易谈判，怎样进行对外经济贸易谈判，是值得研究和探讨的。本书就是为适应对外经济贸易发展新形势的需要而撰写的。它力图较全面地论述对外经济贸易谈判的原理和理论，尽力体现理论性与实用性相结合的原则，详细介绍对外经济贸易谈判中的一般技术程序，以及谈判的艺术和技巧问题。笔者希望本书的问世能对有关企业的领导干部，对从事对外经济和贸易的工作人员提高工作能力和水平有所裨益，也期望本书能进一步引起有志于谈判艺术研究者的普遍关注。

参加本书编写的有上海对外贸易职工大学教师姚大伟、上海粮油进出口公司总经理刘寿培、上海国际问题研究所研究人员李锦维、沈阳包装进出口公司进出口部经理赵丽云、上海外贸工艺品公司联营厂——环艺钢家具厂厂办主任姚大烈。上海海关专科学校教师丁剑平。全书由姚大伟同志担任主编，并负责统稿、定稿。

本书适用于从事涉外经济工作的专业技术人员、企业领

导、外贸业务人员、涉外经济法律工作者阅读，也可选作有关经济管理、对外贸易专业的教学用书，尤其可供刚刚参加对外经贸谈判业务的人员参考和阅读。

限于编著者水平和实践的局限，书中不妥之处一定不少。希望各位专家、学者、企业家和广大读者赐教。

编 著 者

1990年10月于上海

目 录

第一章 总论	(1)
第一节 对外经贸谈判概述.....	(1)
第二节 对外经贸谈判的基本原则.....	(4)
第三节 对外经贸谈判的形式.....	(7)
第四节 对外经贸谈判的基本程序.....	(10)
第二章 谈判的准备	(15)
第一节 谈判前准备的内容.....	(15)
第二节 谈判对象的选择.....	(19)
第三节 谈判计划的拟定.....	(22)
第三章 谈判的组织	(30)
第一节 谈判人员的个体素质.....	(30)
第二节 谈判人员的群体构成.....	(35)
第三节 谈判人员的管理.....	(40)
第四章 谈判的基本阶段	(43)
第一节 探测摸底阶段.....	(43)
第二节 报价阶段.....	(47)
第三节 讨价还价阶段.....	(52)
第四节 交易达成阶段.....	(60)
第五章 谈判心理	(67)
第一节 谈判需要的理论.....	(67)
第二节 激发成交的动机.....	(69)
第三节 谈判的谋略.....	(72)

第四节	谈判的常用策略	(73)
第六章	谈判中的语言技巧	(89)
第一节	成功的洽谈语言标志	(89)
第二节	发问技巧	(92)
第三节	叙述技巧	(95)
第四节	说服技巧	(100)
第五节	答问技巧	(101)
第七章	价格谈判技巧	(107)
第一节	要价技巧	(107)
第二节	议价技巧	(115)
第三节	价格谈判中的“抱怨”和“让步”	(119)
第八章	谈判的后续工作	(124)
第一节	合同的签定	(124)
第二节	合同的条款	(128)
第三节	合同的履行	(137)
第四节	争议的处理	(140)
第九章	谈判的礼仪与禁忌	(180)
第一节	迎送与会见	(181)
第二节	交谈	(185)
第三节	宴会	(188)
第四节	参观	(190)
第五节	馈赠礼品	(191)
第十章	出国洽谈贸易须知	(194)
第一节	服装	(194)
第二节	名片	(195)
第三节	旅社	(196)
第四节	约会、电话	(197)

第五节	在外国参观工厂·····	(198)
第六节	礼貌·····	(200)
第十一章	各国商人谈判风格·····	(202)
第一节	美国·····	(202)
第二节	西欧·····	(203)
第三节	北欧·····	(212)
第四节	中南美·····	(213)
第五节	大洋洲·····	(215)
第六节	日本·····	(216)
第七节	东南亚·····	(217)
第八节	中东·····	(221)
第九节	非洲·····	(223)
第十节	东欧·····	(224)
附录:	·····	(227)
一、	联合国国际货物销售合同公约·····	(227)
二、	中华人民共和国涉外经济合同法·····	(258)
三、	国际法协会《一九三二年华沙—牛津规则》 (《C、I、F买卖合同的统一规则》)·····	(264)

第一章 总 论

随着对外开放政策的全面实施，对外贸易体制改革的不断深化，我国已经有越来越多的企业参与对外经济贸易活动，与外方的接触日益频繁。而在这些业务活动中，不论是进行国际间的货物买卖，还是搞技术引进，或者是引进外资、合营企业，都不可避免地需要经过一个中外双方对所拟进行的业务进行磋商，以求达成协议的过程，这也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，都要通过谈判确定下来的。也就是说，买卖双方在一笔交易中的权利和义务将通过谈判确定下来的。双方在这方面取得的协议具有法律的约束力，不得轻易改变。所以，谈判的结果如何，直接关系到国家的宏观利益和一个企业的微观利益。因此，做好谈判工作，妥善处理在谈判过程中出现的各种各样的问题，是我们贯彻对外开放政策，发展外向型经济，开展对外经贸活动的一个重要方面。

第一节 对外经贸谈判概述

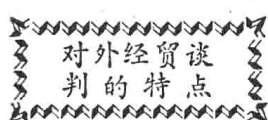
对外经贸谈判，是指在对外经济贸易交易中买卖双方为了达成某笔交易就交易的各项条件而进行的协商过程。对外经贸谈判是对外经贸工作程序中不可缺少的一环。在整个对外经济

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？怎样谈判及努力提高谈判效率已作为一门学问引起买卖双方的普遍关注。在现代国际社会，任何交易往往都须经过频繁艰难的谈判，尽管有时企业可以商品的优质或价格的低廉取胜，但交易的成败往往仍取决于谈判。买卖双方，前者想买得尽量便宜些，后者却想卖得尽量昂贵些。双方竞争究竟谁战胜谁，最终要看谈判结果。首先，谈判的结果，关系到合同是否订立。一份完整的、非开口的合同，非经谈判不能成立。由于买卖双方国家制度不同，立场不同，目的不同……而要在这些不同的基础上达成交易，必须借助于谈判，方有可能了解双方的意见是否可能趋于一致，由此而决定是否订立合同。其次，谈判的结果对于履行合同的全过程更是至关重要。所以说，谈判中“差之毫厘”，在实践中就会“谬之千里”，甚至给国家造成重大的政治和经济损失。

因此，所谓谈判指的是一个过程。在这个过程中，贸易双方就共同关心的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，从而使双方都感到有利的条件下取得协议，达成交易。谈判的目的是协调利害冲突，实现共同利益。所以，我们可以说，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的方式手段，往返折衷，最后取得妥协，得出一个双方都能接受的公平合理的结

论。这就要求参加谈判的人员要具备高度的原则性和灵活性，要具备宽广的知识，丰富的想象力，既有远见卓识，又有灵活机智的策略和技巧，这样才能立于不败之地。所以可以说，谈判本身是各种知识的综合运用，而运用本身则是一种艺术。



对外经贸谈判的特点

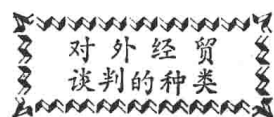
对外经济贸易谈判既具有一般贸易洽

谈的共性，又具有对外经济活动的特殊性。

我国对外经济贸易以和平共处五项原则为指导原则，在平等互利的基础上，积极发展同各国的贸易关系。平等互利是我国对外经济贸易关系中的基本准则。

对外经济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。对外经济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。

对外经济贸易谈判涉及面很广。由于受供求关系的影响，加以国际市场价格变化多端，交易竞争十分激烈，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。搞出口要了解市场的需求，搞进口要了解国外的供应。对不同国家和地区，还应根据国别政策，分别情况，区别对待。



对外经贸谈判的种类

对外经贸谈判根据谈判的内容和形式不同一般有以下几种类型：

1. 对外商务谈判

对外商务谈判主要包括：（1）现汇贸易谈判。（2）易货贸易谈判。（3）补偿贸易谈判。（4）来料加工装配谈判，等。

2. 技术转让谈判

技术转让谈判主要包括：（1）许可证贸易谈判。（2）技术协助谈判。（3）合作生产谈判。（4）合资经营和独资经营谈

判。

3. 劳务合作谈判

劳务合作谈判主要包括：（1）单一性劳务合作谈判。（2）复合性劳务合作谈判，等。

在整个对外经济贸易活动中，不论是交易的磋商，还是交易所产生的纠纷处理，以及其它一些问题的解决，都需要借助于谈判。不过，本书所主要讨论的是有关商务洽谈交易签订合同的谈判。

第二节 对外经贸谈判的基本原则

根据我国对外经济贸易的一贯政策，在谈判中应遵循下列一些基本原则：

 **平等互利的原则**  在谈判中，既不强加于人，也不接受不平等条件。我国是社会主义国家，平等互利的原则是我国对外政策的一项重要原则，所谓平等互利，是指国家不分大小，不论穷富强弱，在相互关系中，应当一律平等。在相互贸易中，应根据双方的需要和可能，按照公平合理的价格，互通有无，使双方都能得利，以促进彼此经济发展。我们在对外谈判中，不论大小客户，只要对方有诚意，就应一视同仁，不允许附加任何不平等条件和不合理要求。这是平等互利原则最重要的要求。在相互贸易中，要尊重双方的主权和愿望，根据双方的需要和可能，在自愿的基础上进行贸易，切不可强人所难，但也不能接受对方无理的要求。在适应双方需要的情况下，互通有无。在进出口商品作价上要坚持按国际市场价格水平平等协商，做到随行就市，公平合理，对双方有利。对某些经济发达国家利用垄断地位抬价和压

价，必须据理力争。在谈判以至签订合约中，贸易双方的权利和义务应符合对等的原则。特别要坚持重合同，守信用，这同样是平等互利内容之一。

统一对外的原则 我国的对外贸易是社会主义性质的，国家对对外贸易实行统制，这就要求我国对外经贸活动实行统一计划、统一政策、联合统一对外的原则。只有实行这一原则，才能使对外贸易更有效地符合国家和人民的利益，为四化建设服务，特别是在国际市场激烈竞争的情况下，实行这一原则更为必要。只有在国家有关方针政策的统一指导下，全国经营对外贸易的企业相互配合，谈判人员密切协作，联合起来，统一对外，才有可能谈判成功，顺利完成国家外贸任务。否则就会出现步调不一致，造成对内高价收购，对外低价竞销，肥水外流的状况。

灵活机动的原则 在谈判中要灵活运用多种谈判技巧以使谈判获得成功。谈判的过程是一个不断组织思考的过程，在统一对外的原则下，还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居较有利的位置。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。

友好协商的原则 在谈判过程中，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，都应以友好协商的原则来谋求解决。切忌使用，也不能接受要挟、欺骗和其它强硬手段。如遇重大分歧几经协商仍无望获得一致意见，则宁可中