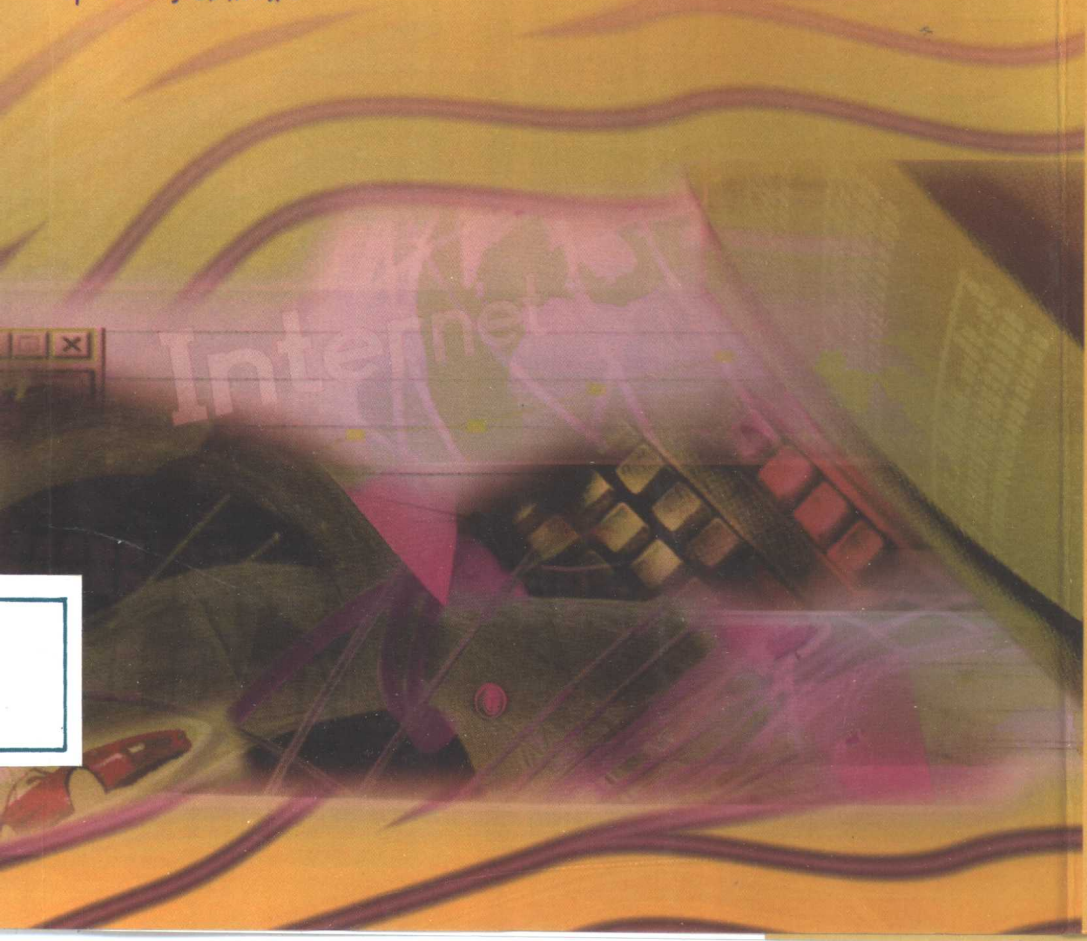


现 代 经 济 贸 易 系 列 教 材

现代 国际商务谈判实务

邹建华 陈腾华 彭东慧 常晓苏 编著

中山大学出版社



现代国际商务谈判实务

邹建华 陈腾华 编著
彭东慧 常晓苏

中山大学出版社

·广州·

版权所有 翻印必究

图书在版编目(CIP)数据

现代国际商务谈判实务/邹建华,陈腾华,彭东慧,常晓苏编著.—广州:中山大学出版社,2000.11

(现代经济贸易系列教材)

ISBN 7-306-01712-8

I. 现… II. ①邹… ②陈… ③彭… ④常… III. 国际贸易—贸易谈判 IV. F740.41

中山大学出版社出版发行

(地址:广州市新港西路135号 邮编:510275)

电话:020-84111998、84037215)

广东新华发行集团股份有限公司经销

广东省番禺市市桥印刷厂印刷

(地址:广东番禺市市桥环城西路201号 邮编:511400 电话:020-84881937)

850毫米×1168毫米 32开本 10.75印张 262千字

2000年11月第1版 2000年11月第1次印刷

印数:1-6000册 定价:16.00元

如发现因印装质量问题影响阅读,请与承印厂联系调换

内容提要

国际商务谈判是商务工作中的一个重要环节，也是决定商务工作成败的关键。俗话说，“商务谈判桌上是堆满金钱的”。但这些金钱只能靠谈判者运用自己的才智合理合法去争取。

本书的特点是理论联系实际，尤其注重实务。书中首先介绍了国际商务谈判的主要理论，接着按照国际商务谈判的过程，系统介绍了商务谈判的方法、策略和技巧等实务性内容，例如：国际商务谈判活动中的基本礼节，世界各地商人的习惯与特点，商务谈判中要把握的主客观因素，谈判策略的制订，谈判技巧的运用及相应的破解之法，签订各种合同应注意的事项，等等。

书中介绍的内容既是涉外商务谈判方面的知识、方法与技巧，又是从事国内商务活动人员需必备的基本知识。

本书适合大专院校对外经济贸易类、工商管理类师生作教材，也适合从事外经贸工作的人员、工商企业管理人员及推销员作培训用书或工作用书，对自学者亦是一本理想的知识读物。

前 言

所谓国际商务谈判，是指跨越国界的当事人之间为实现一定的经济目的，明确相互的权利与义务关系而进行协商的行为。

商务谈判有着悠久的历史。第二次社会大分工，即农业与手工业分离后，出现了原始性的商品交换，人们在物物交换的过程中，为了实现各自的目标利益所进行的洽谈协商，即为商务谈判。但商务谈判学作为一门独立的学科被广泛重视和研究则是在第二次世界大战以后。在美国，60年代初成立了全国性的谈判学会，许多跨国公司也纷纷建立起自己的谈判研究机构，哈佛大学应社会之需还专门成立了商务谈判培训中心，负责培训政府和企业中的高级谈判人员。所有这一切，对于推动商务谈判这门学科的发展均起到了很大的作用。

在中国大陆，对于商务谈判学的重视和研究则是在80年代中期以后的事。据我们掌握的资料，1986年本人在中山大学开设国际商务谈判实务课程，开创了我国综合性大学开设此课之先例，自此以后，全国许多大学纷纷开设了此课。与此同时，有关商务谈判方面的论著也不断涌现。但尽管如此，中国与发达国家相比，在商务谈判学方面的教学与科研还存在着明显的差距，中国目前尚处于介绍西方发达国家的商务谈判学的理论、方法和经验的阶段，至于对商务谈判学的研究则尚处于起步阶段。

国际商务谈判实务，是以国际商务谈判的理论和技能为主要对象，研究有关国际商务谈判的基础知识，包括理论、内容、方法和技能的学科。

国际商务谈判实务是一门应用型的学科，它既介绍商务谈判

的内容，也介绍如何进行商务谈判的方法、策略与技巧。在实际业务中，由于具体商务种类的不同，每种商务谈判的内容、问题和方法也都有所不同，对谈判者来说，不但要知道“怎么谈”，而且还需知道和掌握“谈什么”，如果不熟悉所要谈的内容和有关规定，而只是片面地强调“策略与技巧”，结果会变得“空谈”、“乱谈”，或者闹出笑话，或者引起损失；相反，如果搞清了“谈什么”而不懂得“怎么谈”，也就很难维护己方的正当利益和取得较好的效益。

国际商务谈判实务是一门边缘学科，它同“国际贸易实务”、“国际经济合作”、“市场营销学”、“国际商法”和“国际投资”等诸学科都有密切关系，部分内容还有一定程度的交叉。

本书的内容结构主要分为四个部分。第一部分，即第一章，扼要介绍了国际商务谈判的概念、特点、理论和原则等，使读者对该学科的全貌能有一个基本的了解；第二部分，包含第二章、第三章的内容，主要介绍了国际商务活动中的基本礼节和世界各地商人的风俗习惯与特点，使读者能初步了解如何与世界各地商人友好相处，如何尊重世界各地商人的风俗习惯，以便能取得更多的商机；第三部分，包含第四章至第七章的内容，主要阐述了影响谈判的各种因素，谈判前的准备工作，谈判的程序、策略与技巧，使读者能初步掌握“如何谈”，以便在商务谈判中取得较好的经济效益和社会效益；第四部分，包含第八章至第十二章的内容，分别对国际货物买卖、合资合作、技术贸易、对外加工装配与国际补偿贸易、融资租赁与涉外保险等各种业务的基本知识及其谈判中应特别注意的问题加以阐述与剖析，使读者能初步掌握“谈什么”，以免在谈判中“空谈”、“乱谈”。

一般来说，国际商务谈判比较复杂和正规，国内商务谈判则比较简单和随便；国际商务谈判以中、小型居多，国内商务谈判则一般都是小型的。为了使读者对商务谈判的程序、策略和技能

有一个比较完整的了解，本书以大、中型国际商务谈判作为主要剖析对象。

本书第一、四、六、七章由中山大学邹建华教授执笔；第五章由中山大学常晓苏执笔；第二、三章由前中国驻美国洛杉矶总领事馆领事陈腾华先生撰写；第八、九、十、十一、十二章由华南农业大学彭东慧老师撰写。最后由邹建华负责全书稿的审核，并对各章内容进行了大量的增删、调整和订正工作。

在本书编写和修改过程中承蒙中山大学出版社蔡浩然编审对书稿进行了认真、细致的审阅和大力支持，在此表示深深的谢意。

由于本书内容涉及面广，加上作者的水平有限，书中遗漏以至错误和不妥之处在所难免，恳请读者和专家们赐教。

邹建华

2000年9月于广州

目 录

第一章 绪论	(1)
第一节 国际商务谈判的概念、特点及分类	(1)
一、国际商务谈判的概念及其历史沿革	(1)
二、国际商务谈判的特点	(2)
三、国际商务谈判的分类	(5)
第二节 国际商务谈判的原则及主要理论	(10)
一、国际商务谈判的原则	(10)
二、国际商务谈判的主要理论	(12)
第三节 国际商务谈判实务课程的研究对象、特点和 教学方法	(19)
一、国际商务谈判实务课程的研究对象	(19)
二、国际商务谈判实务课程的特点	(20)
三、国际商务谈判实务课程的教学方法	(21)
第二章 国际商务活动中的基本礼节	(23)
第一节 接待来访客商	(24)
一、迎接来宾	(24)
二、住宿安排	(25)
三、设宴招待	(26)
四、参观访问	(28)
五、文娱活动及游览名胜古迹	(29)
六、赠送礼品	(29)
第二节 出国(境)洽谈商务	(32)
一、邀请函、护照、签证及入境	(32)

二、出国服装	(34)
三、交换名片	(35)
四、投宿与小费	(37)
五、参加宴请与用餐	(38)
六、其他	(43)
第三章 世界各国商人的风俗习惯与特点	(45)
第一节 美洲商人的习惯与特点	(45)
一、美国商人的习惯与特点	(46)
二、加拿大商人的习惯与特点	(49)
三、中南美洲商人的习惯与特点	(51)
四、加勒比海诸国(地区)商人的习惯与特点	(52)
第二节 欧洲商人的习惯与特点	(53)
一、欧盟国家商人的习惯与特点	(53)
二、俄国和其他东欧国家商人的习惯与特点	(62)
第三节 大洋洲商人的习惯与特点	(65)
一、澳大利亚和新西兰商人的习惯与特点	(65)
二、其他大洋洲国家商人的习惯与特点	(66)
第四节 非洲商人的习惯与特点	(67)
一、北非商人的习惯与特点	(67)
二、中非商人的习惯与特点	(67)
三、南非商人的习惯与特点	(68)
第五节 亚洲商人的习惯与特点	(69)
一、东亚诸国(地区)商人的习惯与特点	(70)
二、东南亚诸国商人的习惯与特点	(76)
三、南亚诸国商人的习惯与特点	(81)
四、西亚诸国商人的习惯与特点	(83)

第四章 国际商务谈判中的主客观因素	(88)
第一节 国际商务谈判中的主要客观环境因素	(89)
一、影响国际商务谈判的主要客观环境因素	(89)
二、考虑客观环境因素时要注意的问题	(92)
第二节 国际商务谈判中的主观心理因素	(93)
一、国际商务谈判中的个体心理	(94)
二、国际商务谈判中的群体心理	(100)
第三节 国际商务谈判中的思维	(104)
一、思维的一般程序	(105)
二、思维的类型	(107)
三、思维的方法	(111)
四、思维方法在国际商务谈判中的运用	(113)
第五章 国际商务谈判的准备工作	(118)
第一节 国际商务谈判前的调查研究	(118)
一、国际商务谈判前调查研究的目的和要求	(118)
二、国际商务谈判前调查研究的内容	(120)
第二节 国际商务谈判方案的制定	(124)
一、谈判目标的确定	(124)
二、谈判议程的安排	(125)
三、谈判对策的选择	(127)
第三节 国际商务谈判队伍的组织	(127)
一、国际商务谈判人员的配备	(128)
二、国际商务谈判人员的分工	(129)
第四节 其他方面的准备	(131)
一、谈判地点的选择	(131)
二、谈判现场的准备与布置	(132)
三、谈判座位的安排	(132)

第六章 国际商务谈判的程序与技巧	(135)
第一节 商务谈判开始阶段	(135)
一、建立洽谈气氛.....	(136)
二、召开预备会议.....	(140)
三、开场陈述.....	(142)
四、对开始阶段的回顾与总结.....	(149)
五、小结.....	(151)
第二节 实质性谈判阶段	(152)
一、报价阶段.....	(153)
二、议价阶段.....	(158)
三、对实质性谈判阶段的回顾.....	(171)
四、小结.....	(172)
第三节 商务谈判成交阶段	(173)
一、起草书面协议.....	(173)
二、书面合同的签字.....	(177)
三、谈判结束后的工作.....	(177)
 第七章 国际商务谈判的策略	(178)
第一节 预防性策略	(179)
一、投石问路.....	(179)
二、声东击西.....	(180)
三、虚张声势.....	(180)
四、安全答话.....	(181)
五、多问多听少说.....	(183)
第二节 处理性策略	(184)
一、巧破僵局.....	(184)
二、以退为进.....	(185)

三、最后通牒·····	(186)
四、踢皮球·····	(187)
五、攻其弱点·····	(187)
第三节 综合性策略·····	(189)
一、软硬结合·····	(189)
二、将错就错·····	(191)
三、边打边谈·····	(192)
四、速战速决·····	(194)
五、耐心说服·····	(195)
第八章 国际货物买卖谈判·····	(197)
第一节 国际货物买卖合同有效成立的要件·····	(198)
一、互相磋商达成协议·····	(198)
二、合同要有对价或约因·····	(200)
三、当事人必须具备签约能力·····	(200)
四、合同必须合法·····	(201)
五、合同必须真实、合意·····	(201)
六、合同的形式必须符合法律规定·····	(201)
第二节 国际货物买卖合同的内容及谈判时应注意的事项 ·····	(202)
一、合同首部·····	(203)
二、合同主要条款的订定·····	(203)
三、合同结尾的订定方法·····	(223)
第九章 国际技术贸易谈判·····	(225)
第一节 国际技术贸易概述·····	(225)
一、国际技术贸易的概念·····	(225)
二、国际技术贸易与国际货物贸易的比较·····	(225)

三、国际技术贸易的方式·····	(228)
第二节 国际技术贸易的范围·····	(230)
一、专利权·····	(230)
二、商标权·····	(234)
三、专有技术·····	(235)
第三节 国际技术贸易合同谈判及其应注意的事项·····	(238)
一、许可证合同概述·····	(238)
二、许可证贸易合同谈判应注意的事项·····	(240)
第十章 对外加工装配业务、国际补偿贸易谈判·····	(253)
第一节 对外加工装配业务谈判·····	(253)
一、对外加工装配业务概述·····	(253)
二、对外加工装配业务谈判中应注意的事项·····	(255)
第二节 国际补偿贸易谈判·····	(260)
一、国际补偿贸易概述·····	(260)
二、国际补偿贸易谈判的程序·····	(264)
三、国际补偿贸易谈判中应注意的事项·····	(266)
第十一章 合资、合作经营谈判·····	(280)
第一节 合资经营谈判·····	(280)
一、合资经营的动机及其特点·····	(280)
二、合资经营企业的谈判内容·····	(283)
三、合资经营谈判时应注意的事项·····	(286)
第二节 合作经营谈判·····	(289)
一、合作经营企业概述·····	(289)
二、合作经营谈判中应注意的事项·····	(291)
第十二章 国际融资租赁、涉外保险谈判·····	(300)

第一节 国际融资租赁业务谈判·····	(300)
一、国际融资租赁业务概述·····	(300)
二、国际融资租赁业务谈判中应注意的事项·····	(305)
第二节 涉外保险业务谈判·····	(313)
一、涉外保险业务概述·····	(313)
二、涉外保险业务谈判中应注意的事项·····	(315)
主要参考文献·····	(327)

第一章 绪 论

第一节 国际商务谈判的概念、特点及分类

一、国际商务谈判的概念及其历史沿革

所谓国际商务谈判，是指跨越国界的当事人之间为实现一定的经济目的，明确相互的权利与义务关系而进行协商的行为。它主要包含四层意思：行为的主体起码有一方是跨越国界的当事人；行为的客体是跨越国界的商务内容；行为的手段是当事人为了各自的目标利益而进行洽谈协商；行为的结果是明确当事人相互间的权利与义务。

商务谈判有着悠久的历史。第二次社会大分工，即农业与手工业分离后，出现了原始性的商品交换——物物交换，人们在物物交换的过程中，为了实现各自的目标利益所进行的洽谈协商，即为商务谈判。第三次社会大分工，即商业与生产部门分离后，出现了一个独立于生产部门之外的专门行业——商业，与此同时，出现了一个专门经营商品的阶层——商人。商人的出现拓展了商务谈判活动的领域，推动了商务谈判知识的丰富与传播，促进了商务谈判学说的形成与发展。但商务谈判学作为一门独立的学科被广泛重视和研究则是在第二次世界大战以后。

在美国，60年代初成立了全国性的谈判学会，许多跨国公司也纷纷建立起自己的谈判研究机构，哈佛大学应社会之需还专门成立了商务谈判培训中心，负责培训政府和企业中的高级谈判

人员。所有这一切，对于推动商务谈判这门学科的发展均起到了很大的作用。

在中国大陆，对于商务谈判学的重视和研究则是在 80 年代中期以后的事。据我们掌握的资料，1986 年中山大学邹建华教授开设国际商务谈判实务课程，开创了新中国成立以后中国综合性大学开设此课之先例，自此以后，全国许多大学纷纷开设了此课。与此同时，有关商务谈判方面的论著也不断涌现。但尽管如此，中国与发达国家相比，在商务谈判学方面的教学与科研还存在着明显的差距，中国目前尚处于介绍西方发达国家的商务谈判学的理论、方法和经验的阶段，至于对商务谈判学的研究尚处于起步阶段。

二、国际商务谈判的特点

国际商务谈判作为一种跨国商务交往的法律行为，具有以下特点：

（一）谈判主体是跨越国界的当事人

在国际商务谈判中，不管是双边谈判还是多边谈判，其利益主体起码有一方是国（境）外的当事人。其当事人可以是法人或者其他经济组织，或者自然人，也可以是政府部门。由于当事人分处不同的国家（或者地区，下同），人们的价值观、思维方式、行为准则、道德规范、语言文化、风俗习惯和宗教信仰等有可能不同，从而会不可避免地增加影响谈判结果的因素，导致谈判行为的复杂化。

（二）谈判客体是跨越国界的商务内容

国际商务的内容十分广泛，它包括国际货物买卖、技术贸易、补偿贸易、租赁贸易、合资合作经营等一切国际经贸业务在

内。因此，国际商务谈判的客体所涉及的内容和范围要比国内商务谈判复杂而又广阔得多。

首先，当事人之间的商务关系很可能会涉及到国与国（或者地区与地区，下同）之间的政治关系和外交关系，从而容易受到当事人所在国（或者地区，下同）政府的干预和影响。

其次，当事人在国际商务谈判中所涉及的内容繁杂多变。比如，在一宗国际货物买卖谈判中，当事人不仅要洽谈货物本身的数量、质量、包装、价格、交货时间与地点、违约与索赔等诸问题，而且还须顾及或者涉及到当事人所在国的外贸政策、外汇政策、国际结算、国际货物运输与保险、进口或出口地的法律规范和商业习惯及宗教信仰等诸问题。

最后，调整当事人在商务关系中的行为准则，往往需要国际经济法或者国际惯例或者国际条约等，并且当事人的经济效益往往取决于国际市场上的行情和国际之间的双边或者多边关系。

（三）谈判目的是获取经济利益

国际商务谈判本身是一项经济活动，它的目的无疑是为了获取经济利益。人们之所以要进行这种经济活动，是为了满足某种经济利益方面的需求，尽管当事人各方所追求的需求标的可能不一样，但均不会超出经济利益的范畴。比如，在货物买卖中，一般来说，卖方之所以要出售货物，是为了获取货币；而买方之所以愿意支付货币，则是为了获得标的物。在这里，虽然买卖双方所追求的需求标的不同，但不管是货币还是货物，均是一种经济利益。又比如，在合资经营谈判中，尽管当事人之间的投资标的可能不同，但当事人所追求的需求标的是相同——投资效益。因此，可以说在国际商务谈判中，不管当事人之间所追求的需求标的是否相同，其最终目的是为了经济利益乃是不以人们意志为转移的客观事实。并且，那种经济利益是利己的、有价值的。如