

国际商务谈判

梅艺华 李国彬 主编



江西高校出版社

21 世纪高校规划教材(国际贸易系列)

国际商务谈判

主 编 梅艺华 李国彬
副主编 吴 辉 刘春斌
参 编 许茹落 郑小波 胡春芳

江西高校出版社

图书在版编目(CIP)数据

国际商务谈判/梅艺华,李国彬主编. —南昌:江西高校出版社, 2010.4

ISBN 978—7—81132—875—2

I. ①国... II. ①梅... ②李... III. ①国际贸易—贸易谈判—高等学校—教材 IV. ①F740.41

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2010) 第 064473 号

出版发行	江西高校出版社
社 址	江西省南昌市洪都北大道 96 号
邮 政 编 码	330046
总编室电话	(0791)8504319
销 售 电 话	(0791)8511423
网 址	www.juacp.com
印 刷	南昌市光华印刷有限责任公司
照 排	江西太元科技有限公司照排部
经 销	各地新华书店
开 本	787mm×1092mm 1/16
印 张	11.75
字 数	232 千字
版 次	2010 年 6 月第 1 版第 1 次印刷
印 数	1~3000 册
书 号	ISBN 978—7—81132—875—2
定 价	22.50 元

赣版权登字—07—2010—4

版权所有 侵权必究

国际贸易专业系列教材编委会

主 任	饶贵生
副主任	项益才 邹建华
委 员	(以姓氏笔画排名)
	刘春斌 江西城市学院
	陈小珍 江西现代职业技术学院
	邹秀荣 九江学院
	邹建华 江西外语外贸职业学院
	李国彬 抚州职业技术学院
	罗明喜 江西工业贸易职业技术学院
	郑晓波 江西青年职业学院
	饶贵生 江西外语外贸职业学院
	项益才 九江学院
	钱 钊 景德镇高等专科学校
	徐淑华 九江职业技术学院
	殷锡武 九江职业技术学院
	梅艺华 江西大宇职业技术学院
	黄国庆 江西现代职业技术学院
	阙细春 江西外语外贸职业学院
	雷静华 江西经济管理干部学院

编委会主任的话

我是一名从边远山村走出来的幸运儿,沐浴着改革开放的春风,1978年考入江西财经大学攻读国际贸易专业。大学毕业后,下过基层,闯过商海,担任过地(市)级外经贸行政管理领导职务和省级大型进出口企业总经理。长期的外经贸实践工作,五大洲开拓国际市场的商海经历,让我积累了比较丰富的国际贸易实践经验。进入新世纪,我转而从事高等职业教育工作。作为一名高职教育的践行者,我目睹和经历了中国高等职业教育从规模扩张到质量提升的转型,深化了对职业教育真实内涵的认识,也一直在思考:如何将理论知识与外向型企业的工作岗位、用人标准有效地对接起来?在教育教学上如何体现这种对接?

适逢江西高校出版社开发国际贸易专业系列教材,约我担任本系列教材的编委会主任。我虽然在国际贸易的实践工作和教育教学方面有一定的经验和感悟,也陆续出版了多部国际贸易领域的专著,但是还从未具体做过专业系列教材的整体建设和编写工作,故恐有负出版社美意,不敢担此重任。难奈出版社执意相邀,也借此良机,在高等教育工作上再上一个台阶,我惭愧之余,也就欣然接受编委会主任一职。

国际贸易是应用经济学领域中的一个独特分支,它研究的是不同国家之间的贸易。国际贸易作为一门专业学科,和经济、金融、运输、保险、营销、统计、法律、管理等多门学科有着非常紧密的联系。而且随着经济全球化的发展以及市场经济体制在世界范围内的普遍确立,国家或地区之间的经济往来已超越了商品贸易的界限,新形势要求该学科必须容纳更多的专业科目,在课程的设置上吸收实践发展中所必需的知识与信息,更好地融入知识经济时代。

本套国际贸易专业系列教材的总体目标是从高等职业院校教学特点出发,系统总结近几年来国际贸易专业相关课程的教学经验,结合当前国内外教程与教学改革的趋势和要求,吸收国内外国际商务学科领域各项成果与国际贸易的前沿动态和最新成果,拓展了教学领域,丰富了学科体系。本套教材目前包括了《经济学》、《国际贸易》、《国际贸易实务》、《国际商务英语函电》、《国际金融》、《经济法教程》、《国际商务谈判》和《现代市场营销》等主要课程,在今后的使用过程中还将进一步完善和发展。

本系列教材在内容和结构上有以下特点:

①品种比较“全”。本套教材涵盖了与国际经济与贸易活动相关的多门学科的基础理论知识和基本技能,包括经济学原理,国际贸易理论、政策和措施,进出口贸易操作实

务,国际商务活动涉及的法律与惯例,国际货币与金融,国际商务洽谈,国际市场开拓,市场营销以及国际商务英语应用能力等。

②理论比较“新”。本套教材在内容上吸取了本专业的最新理论和学术成果,兼收并蓄,体现了理论的前沿性。

③内容比较“精”。本套教材将需要掌握的知识点进行最大限度的精炼,体现了高职教育“必需、够用”的原则。同时,也给深入探讨研究的求学者一定的拓展空间,以适应不同层次的教学对象使用。

④情境比较“真”。本套教材根据职业教育重点培养实用型、技能型人才的要求,以实用为原则,突出实践教学环节,注重学生动手能力的培养。大部分教材编写了实训项目,设计了仿真情境,搭建了“学做一体”的平台。

本套系列教材可以作为高职高专国际贸易专业的教科书,也可供从事国际贸易工作的其他有关人员参考。

本套系列教材凝取了编委、作者和编辑的集体智慧,整个策划、编写过程充分体现了精诚合作的精神。大家克服跨地区、跨单位等方面的困难与不便,围绕共同目标,通力合作,相互支持,终于取得了最后的成果。

在此,我向所有编委、作者,向江西高校出版社相关工作人员致以诚挚的谢意:感谢大家的辛勤工作!感谢大家的信任与支持!



2010年5月

前 言

进入 21 世纪后,我国在国际上的地位与作用日益扩大,国际交往和国际贸易也不断增多,无论是政府间还是企业间的谈判都时有发生。在此形势下,掌握国际贸易的规则、惯例,熟知国际交往的礼节,了解各国商人的谈判特点,已经成为社会各界人士的迫切要求。为此,我们收集了大量相关资料,编写了《国际商务谈判》一书。

谈判是一门实用性较强、融多学科于一体的边缘学科。因此,怎样兼收并蓄、恰到好处地将诸多领域的相关研究成果融入到谈判学中,是本书重点考虑的内容。如运用心理学理论分析谈判中特定的心理现象,将经济学和管理学运用到谈判活动中的现象分析,以及谈判合同的签约与履行的法律适用问题。

本书还注重理论阐述与概念的实例运用,每章的开始有一篇导入案例,每节中都插有相应案例,最后还有案例分析和实训等训练。作者的目的是将谈判理论的介绍,谈判活动的解析尽可能置于社会或企业的实际场景中,增强读者的阅读兴趣和了解战术应用的具体环境,更好地掌握谈判的理论原则与策略技巧,进一步增强读者的谈判意识,树立正确的谈判观念,提高谈判能力和谈判效率。从实践来讲,没有哪种谈判技巧能在完全相同的背景条件下重复使用并获得成功,关键在于读者怎样领会这其中的精髓,创造性地应用这些谋略与技巧。

总而言之,谈判是一门融多学科于一体的边缘学科,也是一门复杂的、需要综合运用各种技能与技巧的艺术。

全书分为十章。第一章是国际商务谈判的概述;第二章介绍了国际商务谈判的组织与管理;第三章至第六章介绍国际商务谈判准备、开局、磋商、签约各个阶段的策略与技巧,包括谈判一般战术技巧的运用,讨价还价策略,谈判中阴谋诡计的破解以及怎样处理谈判僵局,目的是提高读者的实战技巧;第七、八、九章分别介绍了国际商务谈判的沟通技巧、风险管理和谈判礼仪,第十章介绍了如何和各国商人进行谈判。由于篇幅的限制,我们将与我国进行贸易交往较多或比较有代表性的国家选出来进行研究和介绍,提高学习的针对性。

各章编写分工如下:梅艺华(江西大宇职业技术学院)第一章、第六章,李国彬(抚州职业技术学院)第二章、第七章,刘春斌(江西城市学院)第三章、第九章,吴辉(江西大宇职业技术学院)第五章,胡春芳(江西大宇职业技术学院)第四章,郑晓波(江西青年职业学院)第八章,许茄落(江西工业贸易职业技术学院)第十章,最后由梅艺华统稿、审稿和

定稿。

本书不仅可以作为大专院校经济管理各专业的教材和参考书籍使用,同时也兼顾了广大实际工作者学习的需要,可供政府、经济、外贸、工商企业管理人员和购销人员阅读。作为一个普通读者,也可从中获得有益的启示。

由于作者的学识、水平及经验有限,本书不妥之处在所难免,我们恳切希望广大读者不吝赐教。

编者

2009年11月



目录

第一章 国际商务谈判概述	/1
第一节 国际商务谈判的内涵、特征及类型	/2
第二节 国际商务谈判的原则	/7
第三节 国际商务谈判的步骤	/10
第二章 国际商务谈判计划与管理	/15
第一节 商务谈判计划的制定	/15
第二节 商务谈判的结构设计	/18
第三节 对商务谈判人员的管理	/20
第三章 国际商务谈判的准备	/25
第一节 国际商务谈判环境因素分析	/26
第二节 国际商务谈判目标的确定	/30
第三节 制定切实可行的谈判方案	/33
第四章 国际商务谈判的开局	/41
第一节 商务谈判策略	/41
第二节 国际商务谈判开局策略	/46
第三节 报价的原则和策略	/48
第五章 国际商务谈判的磋商	/54
第一节 国际商务谈判让步策略	/55
第二节 迫使对方让步策略	/59
第三节 制造和突破僵局策略	/62
第六章 国际商务谈判的签约	/67
第一节 合同与经济合同	/69
第二节 涉外商务合同	/72
第三节 合同的签订	/78
第七章 商务谈判的沟通技巧	/83
第一节 商务谈判的语言沟通	/84
第二节 商务谈判中的行为语言沟通	/100



第三节 容易产生的沟通误差及克服的方法 /104

第八章 国际商务谈判中的风险 /108

第一节 国际商务活动的风险分析 /109

第二节 国际商务风险的预见与控制 /116

第三节 规避风险的手段 /118

第九章 国际商务谈判的礼仪 /126

第一节 国际商务谈判礼仪概论 /127

第二节 国际商务谈判的交往礼仪 /130

第三节 世界主要国家的礼仪禁忌 /139

第十章 同各国商人谈判 /146

第一节 同美洲商人谈判 /146

第二节 同欧洲商人谈判 /152

第三节 同亚洲商人谈判 /162

第四节 同大洋洲商人和非洲商人谈判 /170

致谢 /174

参考文献 /175

国际商务谈判概述

教学提示

随着我国经济的迅猛发展,尤其是加入 WTO 后,我国各企业和单位所面临的国际商务谈判越来越多。国际商务谈判与国内商务谈判相比较,国际商务谈判比较复杂和正规,而国内商务谈判则比较简单和随便。本章主要从概念、类型、原则、过程、步骤等方面简要介绍国际商务谈判的相关基本理论与知识,使读者对国际商务谈判与国内商务谈判有一个正确的认识。

教学要求

理解国际商务谈判的含义、类型及特征,理解国际商务谈判的原则,掌握国际商务谈判的过程和步骤。

先导案例

格蒂石油公司的老板叫保罗,是美国的大富豪。乔治·密勒是他手下的一名主管,负责监督洛杉矶郊外的一片油田。此人勤奋、诚实、懂行,在保罗眼中,他的薪水跟他所负的责任相符”。但保罗每次到油田查看钻探现场、油井和装备设施时,总会发现工作效率不高、错误迭出,如经费失控、工序脱节、后勤保障不到位等问题。保罗认为,症结在于密勒热衷于坐在洛杉矶的办公室里进行遥控指挥,很少亲临现场监督作业情况,没有很好地行使监督人员的职责。于是,他决定跟密勒进行“男人与男人的谈话”。

为使谈判达到预定的目的,保罗做了认真的准备,自以为对密勒了如指掌,便气势夺人地跟他摊牌:“我认为你的工作方式还有不少需要改进的地方,我只在现场呆了一个小时,便发现有好多地方需要改进。坦率地说,我不懂你为什么看不出来?”密勒回答说:“先生,您忽略了一点,您脚下踩的是你自己的油田,油田的一切跟您都有直接的利益关系,这就足够使您眼光锐利,发现问题。至于解决办法,当然多的是!可是工地上有谁会像您一样认为呢?”保罗没有想到密勒另有理由,他只得说“让我考虑考虑”,暂停了谈话。

第二次,保罗干脆利落地亮出底牌说:“假如我把这片油田交给你,利润按 9:1 分享,不再给你薪金,你看怎么样?”

密勒考虑一会说:“我同意这种分配方式,但我想得到我应得的利润。”“那么请你开个价。”保罗谨慎地说。保罗,你做了基础投资,但管理是我一个人做的,所以,至少应按

8:2分享利润。”密勒坚定地说。“好吧,让我们共同来做一个实验。”保罗边说边伸出了手。“你不会吃亏的。”密勒也伸出了他的手。

协议达成,变化立即出现。密勒开始真正关心降低费用、提高产量,用一种完全不同的眼光看待油田作业。以前的工作效率低、人浮于事的现象有了根本的改观。经过密勒的不断努力,油田的产量不断提高,费用却在逐渐降低。

保罗嘴上说做个试验,心里却想“吃小亏占大便宜”。他耐着性子等了两个多月之后,带着挑剔的目光来到油田。他仔细查看了作业情况,却找不出什么毛病,最后,他信服地对密勒表示,油田状况令他十分满意。就此开始了两个人长久的合作。

第一节 国际商务谈判的内涵、特征及类型

一、国际商务谈判的内涵和特征

(一) 谈判和商务谈判

自从有了人类社会,谈判就存在于人类活动的各个方面。无论是在政治、文化、教育、婚姻、家庭及社会经济活动中,还是在人们的日常生活中,谈判无处不在。什么是谈判?按照一般的认识,谈判是为了协调彼此之间的关系,满足各自的需要,通过协商而争取达到意见一致的行为和过程。美国谈判学会会长,著名律师杰勒德·I·尼尔伦伯格(Gerald I. Nierenberg)在《谈判的艺术》(the Art of Negotiating)一书中所阐明的观点更加明确,他认为: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项寻求满足的需要,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,只要人们是为了取得一致而磋商协议,他们就是在进行谈判。”谈判通常是在个人之间进行的,他们或者是为了自己,或者是代表有组织的团体。因此,可以把谈判看作人类行为的一个组成部分。人类的谈判史同人类的文明史同样长久。”

人类为什么要谈判呢?从本质上说,谈判的直接原因是因为参与谈判的各方有自己的需要,或者是自己所代表的某个组织有某种需要,一方需要的满足可能会涉及和影响他方需要的满足,任何一方都不能无视他方的需要。因此,谈判双方参加谈判的主要目的就不能仅仅只以追求自己的需要为出发点,而是应该通过交换观点进行磋商,共同寻找使双方都能接受的方案。比如,发展中国家与工业发达国家谈判建立一个合资企业,由发展中国家提供生产场地,发达国家提供先进技术。举办这样一个合资企业,发达国家方面的目的和需要可能是:利用技术上的优势,通过举办合资企业的形式,绕过直接贸易的障碍,开拓发展中国家广阔的市场或扩大原有市场份额,以期获得长期丰厚的利润。而发展中国家方面的目的和需要可能是:利用先进技术,提高本国的生产水平,获得丰厚利润从而积极争取出口,开拓国际市场。显然,双方的目的和需要是既统一又矛盾的。其统一性表现为双方要达到各自的目的,必须通过建立合资企业才能实现。其矛盾性表



现为发达国家方面提供技术的目的是要开拓发展中国家的市场,获得高额利润;发展中国家的主要目的是吸收外国先进技术,提高国内技术水平,积极发展出口,而不是单纯让出国内市场。总之,没有市场,拥有先进技术的发达国家就不感兴趣,同样,没有先进技术,发展中国家就难以接受。对发展中国家来讲,是以市场换技术,对发达国家来讲,则是以技术换市场。这是谈判双方既统一又矛盾的利益关系。双方就是带着这种既统一又矛盾的需要和目的来参加谈判的。通过谈判,寻找双方都能接受的方案,使矛盾在一定的条件下达到统一。

谈判的种类有很多,有外交谈判、政治谈判、军事谈判、经济谈判等。

商务谈判则是经济谈判的一种,是指不同利益群体之间,以经济利益为目的,就双方的商务往来关系而进行的谈判。一般包括:货物买卖、工程承包、技术转让、融资谈判等涉及群体或个人利益的经济事务。

商务谈判具有以下几个特点。

1. 商务谈判以获得经济利益为基本目的

不同的谈判者参加谈判的目的是不同的,外交谈判涉及的是国家利益;政治谈判关心的是政党、团体的根本利益;军事谈判主要是关系敌对双方的安全利益。虽然这些谈判都不可避免地涉及经济利益,但是常常是围绕着某一种基本利益进行,其重点一定是经济利益。而商务谈判则十分明确,谈判者以获取经济利益为基本目的,在满足经济利益的前提下才涉及其他非经济利益。虽然,商务谈判过程中谈判者可以调动和运用各种因素,而各种非经济利益的因素也会影响谈判的结果,但其最终目标仍是经济利益。与其他谈判相比,商务谈判更加重视谈判的经济效益。在商务谈判中,谈判者都比较注意谈判的成本、效率和效益。所以,人们通常以经济效益的好坏来评价一项商务谈判的成功与否,而不讲求经济效益的商务谈判就失去了价值和意义。

2. 以价值谈判为核心

商务谈判涉及的因素很多,谈判者的需求和利益表现在众多方面,但价值则几乎是所有商务谈判的核心内容。这是因为在商务谈判中价值的表现形式——价格最直接地反映了谈判双方的利益。谈判双方在其他利益上的得与失,在很多情况下或多或少都可以折算为一定的价格,并通过价格升降而得到体现。需要指出的是,在商务谈判中,我们一方面要以价格为中心,坚持自己的利益,另一方面又不能仅仅局限于价格,应该拓宽思路,设法从其他利益因素上争取应得的利益。因为,与其在价格上与对手争执不休,还不如在其他利益因素上使对方在不知不觉中让步。这是从事商务谈判的人需要注意的。

3. 注重合同条款的严密性与准确性

商务谈判的结果是由双方协商一致的协议或合同来体现的,合同条款实质上反映了各方的权利和义务,合同条款的严密性与准确性是保障谈判获得各种利益的重要前提。有些谈判者在商务谈判中花了很大的努力,好不容易为自己获得了较有利的结果,对方为了求得合同,也迫不得已做了许多让步,似乎这时谈判者已经获得了这场谈判的胜利。但如果拟定合同条款时,谈判者掉以轻心,不注意合同条款的完整、严密、准确、合理、合

法,结果被谈判对手在条款措词上略施小计就掉进陷阱,不仅把到手的利益丧失殆尽,而且还要为此付出惨重代价,这种例子在商务谈判中屡见不鲜。因此,在商务谈判中,谈判者不仅要重视口头上的承诺,更要重视合同条款的准确和严密。

(二)国际商务谈判及其特征

国际商务谈判指国际商务活动中不同的利益主体为了达成某笔交易而就交易的各项条件进行协商的过程。谈判中利益主体的一方通常是外国的政府、企业或公民,另一方是中国的政府、企业或公民。由于国际商务谈判是对外经济贸易工作中不可缺少的重要环节,因此在对外经济贸易活动中,如何通过谈判达到自己的目的以及如何提高谈判效率已作为一门学问,引起人们的普遍关注。在现代国际社会,许多交易往往需要经过艰难频繁的谈判。尽管不少人认为交易所提供商品是否优质、技术是否先进或价格是否低廉决定了谈判的成败,但事实上交易的成败往往在一定程度上取决于谈判的成功与否。在国际商务活动中,不同的利益主体需要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或政治利益,谋求在某一点上取得妥协,从而在使双方都感到有利的条件下达成协议。所以,国际商务谈判是对外经济贸易活动中普遍存在的一项十分重要的经济活动,是调整解决不同国家和地区政府及商业机构之间不可避免的经济利益冲突的必不可少的一种手段。

国际商务谈判既具有一般商务谈判的特点,又具有国际经济活动的特殊性,具体表现在以下几个方面。

1. 政策性强

国际商务谈判既是一种商务交易的谈判,也是一项国际交往活动,具有较强的政策性。由于谈判双方的商务关系是两国或两个地区之间整体经济关系的一部分,因此常常涉及两国之间的政治关系和外交关系,在谈判中两国或地区的政府常常会干预和影响商务谈判,这一切都会对谈判带来影响。因此,国际商务谈判必须贯彻执行国家的有关方针政策 and 外交政策,同时,在国际商务谈判中还应注意国别政策,执行对外经济贸易的一系列法律和规章制度。

2. 以国际商法为准则

由于国际商务谈判的结果会导致资产的跨国转移,因而要涉及国际贸易、国际结算、国际保险、国际运输等一系列问题。因此,在国际商务谈判中要以国际商法为准则,并以国际惯例为基础。所以,谈判人员要熟识各种国际惯例,熟识对方所在国的法律条款,熟识国际经济组织的各种规定和国际法。这些问题是一般国内商务谈判所不涉及的,要引起特别重视。

3. 坚持平等互利的原则

在国际商务谈判中,要坚持平等互利的原则,既不强加于人,也不接受不平等条件。所谓平等互利,是指国家不分大小,不论强弱,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要求,按照公平合理的价格,互通有无,使双方都得利,以促进彼此经济发展。在进行国际商务谈判时,不论国家贫富,客户大小,只要对方有诚意,就



要一视同仁。既不可强人所难,也不能接受对方无理的要求。对某些外商利用垄断地位抬价和压价,必须不卑不亢,据理力争。对某些发展中国家或经济落后地区,我们也不能以势压人,仗势欺人,应该体现平等互利的原则。

4. 谈判难度大

由于国际商务谈判的谈判者代表了不同国家和地区的利益,有着不同的社会文化和政治经济背景,人们的价值观、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更加复杂,谈判的难度更大。在实际谈判过程中,对手的情况千变万化,作风各异,有热情洋溢者,也有沉默寡言者;有果敢决断者,也有多疑多虑者;有善意合作者,也有故意寻衅者;有谦谦君子,也有傲慢自大盛气凌人的自命不凡者。凡此种种态度,都与一定的社会文化、政治经济有关。种种表象反映了不同谈判者有不同的价值观和不同的思维方式。因此,谈判者必须有广博的知识和高超的谈判技巧,不仅能在谈判桌上因人而异,运用自如,而且要在谈判前注意资料的准备、信息的收集,使谈判按预定的方案顺利地进行。

二、国际商务谈判的类型

国际商务活动的内容是多种多样的,因此国际商务谈判的具体类型也是多种多样的。从我国国际经济活动的主要内容和具体对象来看,经常碰到的国际商务谈判类型有:

(一) 货物买卖谈判

货物买卖谈判涉及两种形式,一是现汇贸易谈判,一是易货贸易谈判。货物买卖谈判主要是买卖双方就买卖货物本身的有关内容,如:货物数量、质量,货物的转移方式和时间,货物买卖的价格条件和支付方式,货物交易中双方的权利、义务和责任等问题进行的谈判。货物买卖谈判是国际商务谈判活动中数量最多的一种谈判,在企业的国际经济活动中占有很重要的地位。

(二) 投资谈判

投资谈判主要是关于创办企业方面的谈判,就我国企业而言主要涉及以下两个方面:

1. 举办海外企业的谈判。主要是指我国企业到境外开办企业的谈判。
2. 举办外商投资企业的谈判。主要是指外商在中国境内举办中外合资企业、中外合作企业和外商独资企业的谈判。

投资谈判是就涉及投资者在投资活动中的权利、义务、责任和相互间的关系所进行的谈判。这类谈判对于企业来说是经常性,由于涉及面广、影响大、周期长,而尤其显得举足轻重。

(三) 租赁业务谈判

租赁业务谈判是指我国企业从国外租用机器设备而进行的国际商务谈判。这种谈判主要涉及机器设备的选定、交货、维修保养、租赁期终的处理、租金的计算与支付,以及

在租赁期内租赁公司与承租企业双方的责任、权利、义务等方面的谈判。

(四)建设项目谈判

建设项目谈判通常又称大型项目谈判,例如,利用外国政府或国际金融组织的贷款,对一些大型市政建设和环保项目以及重要的技术改造项目进行的谈判。这种谈判主要是围绕着项目的目的、内容、发展前景、融资条件、招标与发包等一系列经济与技术上的问题进行谈判。

建设项目谈判通常分两部分进行。

1.由双方政府主管该项目的部门会同有关经济部门就双方合作的总体设想和商务关系进行的原则谈判。涉及面较广,包括建设项目的性质、作用,建设项目的投资、贷款总额及支付方式,建设项目建设过程中双方的权利、责任等。

2.具体的技术和商务谈判。由双方的具体实施建设工程的部门或企业进行直接谈判,谈判涉及的内容较专业化,往往就其中一些技术细节和工程所用材料和设备、工程的技术标准、验收方式等进行谈判。

前后两部分谈判是相辅相成的,第一部分的谈判决定了第二部分谈判的范围和要求,而第二部分谈判也对第一部分的谈判作了必要的补充。两部分的有机结合和互相补充决定了整个建设项目的成败,所以这种谈判要比其他谈判更加复杂、要求也更高。

(五)技术贸易谈判

技术贸易谈判是指技术的接受方(即买方)与技术的转让方(即卖方)就转让技术的形式、内容、质量规范、使用范围、价格条件、支付方式等双方在技术转让中的一些权利、义务和责任关系等方面所进行的谈判。随着我国经济建设的发展和改革开放的深化,一方面需要从国外引进大量的先进技术,另一方面国内的技术也将越来越多地进入国际市场。因此,国际技术贸易谈判正在成为我国企业国际商务谈判的重要方面,受到更多的重视。

(六)融资谈判

融资谈判是指双方就如何提供进出口信贷,组织国际银团融资,在对方国发行债券、股票、提供资金担保等方面的谈判。这类谈判常常涉及融资的条件、融资的成本、支付的方法、担保的范围以及发展中国家外汇管理等问题。

(七)服务贸易谈判

这是目前国际贸易中应用十分广泛并且发展得较快的谈判,包括:运输、咨询、广告、项目管理、设计、劳务、旅游等方面的商务合作谈判。服务贸易涉及的常常不是货物,也不是有形的企业、工程,它涉及的主要是无形的贸易,是以提供某一方面的服务为特征的。随着第三产业的发展和国际交流的频繁,国家间服务贸易越来越经常化和多样化,这类谈判所占的比重也越来越大,成为国际经济活动中越来越重要的方面。

(八)损害和违约赔偿谈判

损害和违约赔偿谈判与前几种类型的商务谈判相比是一种较为特殊的谈判。损害是指在商务活动中由于某方当事人的过失给另一方造成的名誉损失、人员伤亡损失和财



物损失;违约是指在商务活动中并非不可抗力发生,合同的一方不履行或违反合同的行为。损害和违约负有责任的一方应向另一方赔偿经济损失。在损害和违约赔偿谈判中,首先要根据事实和合同分清责任的归属,在此基础上,才能根据损害的程度,协商谈判经济赔偿的范围和金额,以及某些善后工作的处理。随着我国国际商务活动的发展,损害和违约赔偿谈判是经常发生的,这方面的谈判应引起充分的重视,以维护我方的合法权益。

20世纪70年代中期,我国民航从英国购进三叉戟飞机用的发动机——斯贝发动机。10多年来,由于故障频繁,航班被迫取消,发动机送进维修厂,甚至生产地——英国去检修。负责在英国监督检修我民航发动机的工程师薛其珠等人在与英方相处的日子里,感到大批发动机的故障是由于设计缺陷造成的。因此,1984年9月,薛其珠代表中国民航正式向英国航空发动机制造公司提出了索赔要求。

索赔要求提出后,本来双方很和睦的关系,立刻变成了冷漠与戒备的对立关系。英国人不允许他们再随意走动,到哪个车间都要事先请示联系,并有专人陪同。在双方交锋的谈判桌上,双方你来我往,气氛十分紧张。我方指责英方发动机设计有缺陷,并提出明确的理由。第一,英国人明明知道发动机有故障应进行改进,但却故意将未改进的发动机卖给中方。因为英航购买的80台斯贝发动机全部是改装的,而中方购买的却一台也没有改装。第二,没有改装,为什么在履历本上却注明已改装?这是故意欺骗中国人。第三,双方的分歧在于2848的发动机改装是否成功。我方的计算说明,改装是十分成功的(附计算分析)。第四,根据合同,索赔在3种情况下成立,即设计差错、装配差错和器材差错,中方认为英方发动机设计有缺陷,应予赔偿。

到第八次会议时,英国人再也没有绅士风度了,他们大叫大嚷,戳戳点点,大摔文件。在谈判完全僵化时,英方的负责人竟然调过头去,把脊背冲着会场,到最后,一些谈判的技术人员不辞而别,会场只剩下英方的负责人。

索赔谈判中,经过中方的据理力争,上百个回合的交锋,英方终于理屈词穷,同意进行赔偿。英国飞机发动机制造公司首先向中国民航道歉,其次对给中国民航造成的损失,一次性赔偿304万美元。

第二节 国际商务谈判的原则

有人认为,谈判的成功与否完全取决于谈判个人综合水平的发挥与技巧的运用,没什么必须遵守的原则可言。这种看法是不对的,谈判是有原则可循的。一般而言,国际商务谈判应遵循下列基本原则。

一、守法原则

国际商务活动既是一种经济行为,又是一种法律行为,应遵守相关的法律法规及国