

- ▣ 《国际商务谈判》精品课程建设配套教材
- ▣ 《国际商务谈判模拟》实践性教学范例
- ▣ “高校国际商务谈判模拟大赛”竞赛项目成果



国际商务谈判教学案例

——北京交通大学国际商务谈判模拟大赛实况解析

李雪梅 / 著

- 理论与实践的完美结合
- 知识与技能的全面展现
- 智慧与激情的巅峰对决
- 校园与职场的无缝连接



中国经济出版社
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

北京交通大学高等学校经济学特色专业建设点资助(编号:TS1Z005)

- ▣ 《国际商务谈判》精品课程建设配套教材
- ▣ 《国际商务谈判模拟》实践性教学范例
- ▣ “高校国际商务谈判模拟大赛”竞赛项目成果



国际商务谈判教学案例

——北京交通大学国际商务谈判模拟大赛实况解析

李雪梅 / 著

理论与实践的完美结合
知识与技能的全面展现
智慧与激情的巅峰对决
校园与职场的无缝连接

 **中国经济出版社**
CHINA ECONOMIC PUBLISHING HOUSE

· 北京 ·

图书在版编目 (CIP) 数据

国际商务谈判教学案例/李雪梅著

北京: 中国经济出版社, 2010. 1

ISBN 978 - 7 - 5017 - 8240 - 6

I. 国… II. 李… III. 国际贸易—贸易谈判—病案—分析 IV. F740. 41

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2009) 第 196569 号

责任编辑 崔姜薇 (010 - 68355210 13810170076)

责任印制 石星岳

封面设计 任燕飞装帧设计工作室

出版发行 中国经济出版社

印刷者 潮河印业有限公司

经销者 各地新华书店

开 本 880mm × 1230mm 1/32

印 张 8.125

字 数 115 千字

版 次 2010 年 1 月第 1 版

印 次 2010 年 1 月第 1 次

书 号 ISBN 978 - 7 - 5017 - 8240 - 6/F · 7235

定 价 38.00 元

中国经济出版社 网址 www.economyph.com 社址 北京市西城区百万庄北街 3 号 邮编 100037

本版图书如存在印装质量问题, 请与本社发行中心联系调换 (联系电话: 010 - 68319116)

版权所有 盗版必究 (举报电话: 010 - 68359418 010 - 68319282)

国家版权局反盗版举报中心 (举报电话: 12390)

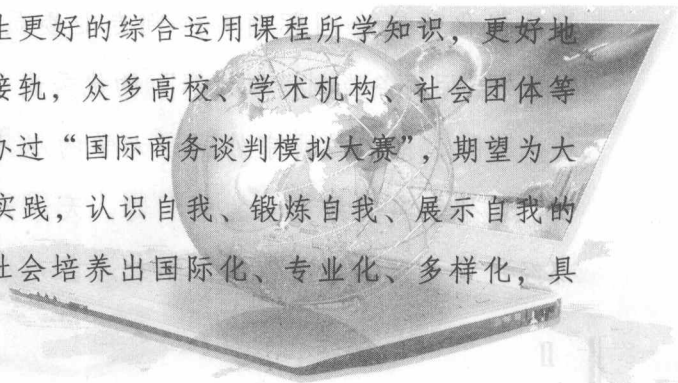
服务热线: 010 - 68344225 88386794

商务谈判(第2版)

序

Preface

经过近三十年的发展,商务谈判的理论与实践逐渐形成了一门新的应用型专业学科,随着国际商务谈判在政府机构、各跨国公司和企事业单位的商务活动中扮演着越来越重要的角色,商务谈判也逐渐发展成为一种职业。为了使学生更好的综合运用课程所学知识,更好地与社会、国际接轨,众多高校、学术机构、社会团体等均在校内外举办过“国际商务谈判模拟大赛”,期望为大学生提供理论实践,认识自我、锻炼自我、展示自我的交流平台;为社会培养出国际化、专业化、多样化,具



有综合知识的优秀人才。

在学校和经济管理学院的支持下，北京交通大学“国际商务谈判模拟大赛”已经成功开展了五届，期间也多次参加校外比赛，并取得了骄人的成绩，积累了一些经验，在此将最近一次比赛的视频资料和相关分析，以及部分以往为比赛编写的赛题总结编辑成书，作为交大《国际商务谈判模拟》实践性教学范例，“高校国际商务谈判模拟大赛”竞赛项目成果，以飨读者，同时为《国际商务谈判》精品课建设提供配套教材。

本书以北京交通大学“第五届国际商务谈判模拟大赛”为基础，对决赛、半决赛录像进行编辑，并配以文字分析。视频影像资料包括决赛录像一场，半决赛录像一场，示范性表演赛两场。其中，示范性表演赛一场为校内同学就半决赛题目谈判，另一场为就决赛题目同一背景不同时间点进行的谈判，该模拟谈判邀请了中国管理现代化研究会国际商务谈判专业委员会主办的历届“高校国际商务谈判模拟大赛”的优秀谈判选手参与谈判模拟，他们是北京外国语大学的赵凡、张鹏、穆玉清，对外经济贸易大学的刘文博，天津大学的苗楠，首都经济贸易大学的王铁铮，北京语言大学的刘婧婷，以

及北京交通大学的王笑磊、阎玮、李磊。

本书在多位老师、同学的共同努力下完成，全书由李雪梅老师策划并带领学生完成文字编写，由辛丁老师完成影像部分的录制、编辑，直接参与本书编写的学生有阎玮、程国峰、刘宇晨、陈怡憬、高睿雯、陈斌、赵宇。附录中的题目是由李雪梅老师带领学生杨云崧、苏原、叶蕊、郭威、丁文斌、张园园等于2005年共同编写完成，题目均曾用于“首届ACI^①中国区大学生商务谈判模拟大赛”，此次进行了重新编排修订。

此书的完成凝聚了校内外多名老师与多届学生的共同努力与工作，在此书完成之际，想对他们说一声谢谢！感谢北京交通大学国际商务谈判大赛指导老师张弼、周耀东、李红昌、罗江、王德瑜、李刚、韩春佳等；感谢组织往届校内比赛的学生李楠、严由、张文建、谭舰、冯颀等；感谢往届参与校内外模拟谈判比赛的学生杨云崧、苏原、叶蕊、郭威、丁文斌、张园园、王笑磊、段雅超、鞠蕾、任斌、杨婷婷、刘佳、王子亚、李磊、阎玮、程国峰、李思远、高静晨、刘镇儒等；感谢北京外国语大学、对外经济贸易大学等兄弟院校商务谈判队的

① ACI (American Certification Institute) 美国认证协会

合作与支持；还有太多参与此比赛、研究、学习与组织的学生，恕不能一一列出。

感谢中国管理现代化研究会国际谈判专业委员会的支持！

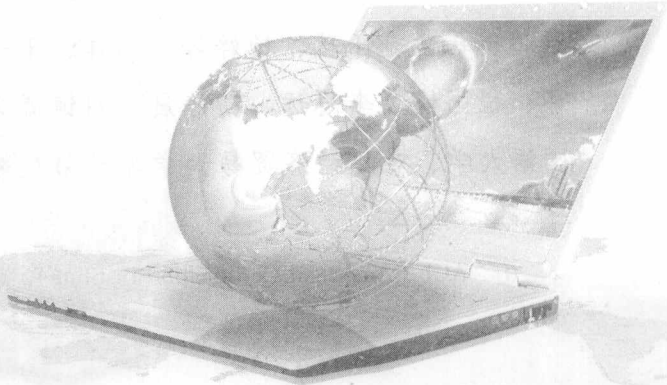
感谢北京交通大学教务处、北京交通大学经济管理学院、北京交通大学教学媒体中心一直以来的支持与扶持！

希望本书能为更多学生的日常学习提供帮助指导的平台，能为更多老师的工作研究提供教学活动的参考。

最后，由于时间、水平所限，缺点、错误在所难免，欢迎读者批评指正。

李雪梅

2009年8月30日于北京



目录

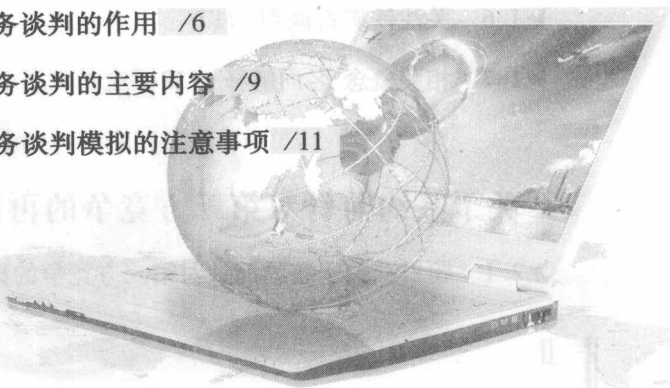
目录

Contents

序

0 绪论

- ▶0.1 国际商务谈判及其意义 /2
- ▶0.2 国际商务谈判的特点 /3
- ▶0.3 国际商务谈判的作用 /6
- ▶0.4 国际商务谈判的主要内容 /9
- ▶0.5 国际商务谈判模拟的注意事项 /11

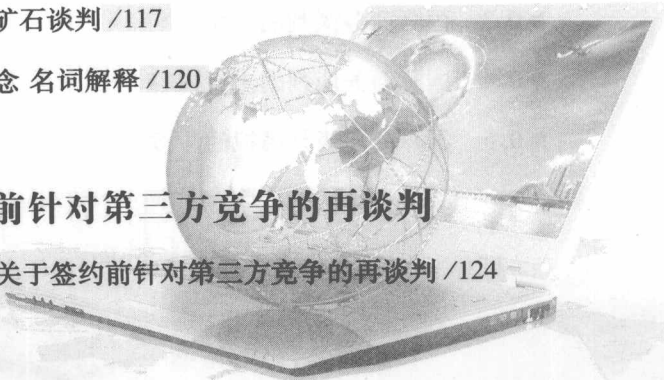


1 铁矿石价格模拟谈判

- ▶1.1 题目：铁矿石价格谈判 /14
- ▶1.2 谈判涉及背景介绍及分析 /17
 - 1.2.1 谈判背景介绍 /18
 - 1.2.2 谈判关键问题分析 /60
- ▶1.3 模拟谈判的准备 /77
 - 1.3.1 价格谈判 /78
 - 1.3.2 谈判双方谈判实力的分析 /85
- ▶1.4 谈判策划与方案制定 /88
 - 1.4.1 谈判人员的组合与分工 /89
 - 1.4.2 确定谈判目标 /94
 - 1.4.3 策划谈判谋略与技巧 /96
- ▶1.5 模拟谈判 /103
 - 1.5.1 模拟谈判一 /103
 - 1.5.2 模拟谈判二 /110
- ▶1.6 关注铁矿石谈判 /117
- ▶1.7 相关概念 名词解释 /120

2 关于签约前针对第三方竞争的再谈判

- ▶2.1 题目：关于签约前针对第三方竞争的再谈判 /124



- ▶2.2 技术谈判涉及背景介绍 /126
 - 2.2.1 技术贸易谈判 /126
 - 2.2.2 技术贸易谈判的组成 /127
 - 2.2.3 技术贸易谈判的基本内容 /128
 - 2.2.4 产品与价格解释 /130
- ▶2.3 参与谈判各方实力分析 /133
 - 2.3.1 供货方分析 /133
 - 2.3.2 买方分析 /135
- ▶2.4 模拟谈判 /136

3 代理进口俄罗斯钢材未能履约的索赔谈判

- ▶3.1 题目：代理进口俄罗斯钢材未能履约的索赔谈判 /142
- ▶3.2 谈判涉及背景介绍及分析 /144
 - 3.2.1 谈判背景介绍 /145
 - 3.2.2 谈判关键问题分析 /159
- ▶3.3 谈判策划与方案制定 /167
 - 3.3.1 谈判人员的组合与分工 /168
 - 3.3.2 确定谈判目标 /170
 - 3.3.3 策划谈判谋略与技巧 /170
- ▶3.4 模拟谈判 /173

附录 1: 国际商务谈判模拟比赛实施方案 182

附录 2: 北京交通大学国际商务谈判模拟

大赛简介 193

附录 3: 商务谈判模拟参考题目 195

▶ 题目 1: BX 钢铁集团与韩国 P 钢铁株式会社冷轧薄板
项目合作谈判 /195

▶ 题目 2: DMC 收购 MS 银行首次公开募股股票 /199

▶ 题目 3: G 公司大订单采购 SN 公司平板电视 /205

▶ 题目 4: PC 国际会计公司劳资谈判 /211

▶ 题目 5: SN 公司与 MSJ 公司关于建立物流合作的谈判 /216

▶ 题目 6: UA 公司与 Ameco 公司 32 亿的飞机维修
订单谈判 /220

▶ 题目 7: XMZ 公司与 SN 公司关于建立生产和销售
联盟谈判 /225

▶ 题目 8: 深圳宝安国际机场与香港机场管理局合作谈判 /230

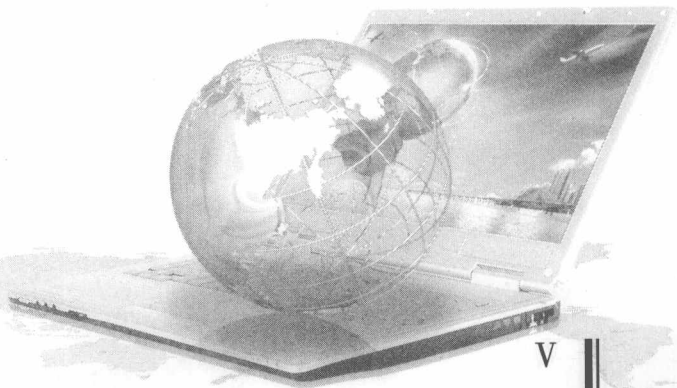
▶ 题目 9: 糖尿病药品专利技术转让谈判 /236

▶ 题目 10: 中缅 BOT 筑路谈判 /240

书中表格索引

表 1-1 2006 ~ 2008 年全球主要铁矿石品种交易价格 /020

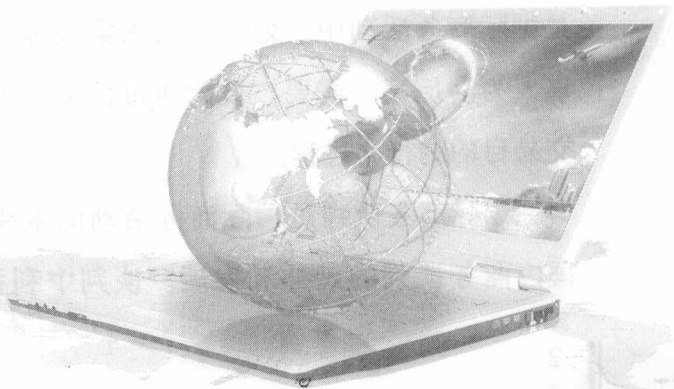
- 表 1-2 2008 年全球铁矿石出口量统计 /023
- 表 1-3 世界大型铁矿分布情况 /024
- 表 1-4 2005 ~2009 年铁矿石涨幅一览表 /046
- 表 1-5 2006 年铁矿石谈判历程 /047
- 表 1-6 2005 ~2009 年铁矿石涨幅一览表 /062
- 表 1-7 近两年中国进口铁矿石主要来源地、数量及比重 /064
- 表 3-1 铁矿石炼钢与用废钢炼钢能耗与污染对比 /146



国际商务谈判教学案例 0

绪 论

国际商务谈判是艺术也是科学，具有深刻系统的理论，是在实践中凝练抽象出来的学问，更是运用于实践生活中的谋略与技巧。



0.1 国际商务谈判及其意义

谈判是人类社会非常普遍的现象。国家之间、政党之间、企业之间乃至人与人之间都会通过谈判来实现各自的目标。国际商务谈判是其中重要的组成部分。

国际商务谈判有着悠久的历史。从古代到现代，人们的交换关系已从简单的物物交换发展成为社会再生产各种要素的错综复杂的关系，交换也已从国内发展到国际。国际商务谈判也从形式、内容、程序到手段都发生了巨大的变化，它随着国际经济关系的出现而出现，同时又推动着国际经济关系不断向前发展。

国际商务谈判（International Business Negotiation）又称涉外经贸谈判、涉外商务谈判、国际贸易谈判，指的是国际商务活动中，处于不同国家或地区的商务活动当事人为满足某一需要，彼此通过信息交流、磋商以达到交易目的的行为过程。

国际商务谈判是国际商务活动的重要组成部分，是国内商务谈判的延伸和发展。谈判中利益主体的一方，

通常是本国的政府、企业或公民，另一方则是外国的政府、企业或公民。

作为商品流通过程中必不可少的重要环节，商务谈判是签订买卖合同的必经阶段。商务谈判涉及商务与技术方面的问题，还包括法律与政策问题，它是一项政策性、策略性、技术性和专业性很强的工作。商务谈判的结果决定着合同条款的具体内容，从而确定合同双方当事人的权利和义务，是一项重要的商业活动。可以说，国际商务谈判是在对外经贸活动中普遍存在，解决不同国家或地区商业机构之间不可避免的利害冲突，实现共同利益的必不可少的手段。

0.2 国际商务谈判的特点

国际商务谈判既具有一般商务谈判的特征，又具有特殊性。一般贸易谈判都是以经济利益为目的，以价格作为谈判的核心，国际商务谈判除此以外还具有以下几个特点：

一、政策性强

国际商务谈判既是一种交易谈判，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个国家或两个地区之间整体经济关系的一部分，常常涉及两国之间的政治关系和外交关系。因此，在国际商务谈判中，当事人会面对两个或两个以上国家的法律、政策和政治权利等方面的问题。这些法律和政策可能是不统一的，甚至是彼此直接排斥的。所以，国际商务谈判必须贯彻执行国家的有关方针政策和外交政策，同时，还应注意别国政策，以及执行对外经济贸易的一系列法律和规章制度。

二、影响因素复杂多样

国际商务谈判具有跨国家或跨地区性，组织利益受多方面因素制约，有政治、经济、文化、科技等客观因素，也有谈判主体的情绪、性格、知识、文化等主观因素。国际商务谈判的风险因素较多。在国际商务谈判中，除了要考虑运输风险、价格风险、商业信用风险以外，还要考虑安全风险、政治风险和外汇风险等。因此，在

国际商务谈判的准备阶段和谈判过程中，都要注意摸清对方的资信情况和经营能力，密切注意有关市场变化情况、外汇市场的走势以及国际风云的变化，并综合考虑对方国家（地区）对中国的政治态度和两国（地区）政府之间的经贸关系，以便在谈判过程中正确决策，避免失误。

三、遵循国际公约、国际惯例

由于国际商务谈判的结果会导致商品和资产的跨国转移，必然会涉及国际贸易、国际结算、国际保险、国际运输等一系列问题。由于不同国家之间在法律、贸易政策、商业习惯等方面存在着差异，因此，在国际商务谈判中要以国际商法为准则，以国际公约、国际惯例为基础。谈判人员要熟悉各种国际惯例，熟悉对方所在国的法律条款，熟悉国际经济组织的各种规定和国际法，如《联合国国际货物买卖公约》、《国际贸易术语通则》等。这些问题一般是国内商务谈判不会涉及的，应当引起国际商务谈判人员的特别重视。

四、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