

经济贸易谈判

陈保国 苏兰勇 主编

4
连理工大学出版社

经 济 贸 易 谈 判

主 编	陈保国	苏兰勇
副主编	陈连华	倪家明
	鲁志军	林 群

大连理工大学出版社

(辽)新登字 16 号

图书在版编目(CIP)数据

经济贸易谈判/陈保国, 苏兰勇主编. —大连: 大连理工大学出版社, 1994. 4

ISBN 7-5611-0861-3

I. 经… I. ①陈…②苏… II. ①贸易谈判-对外贸易-中国②对外贸易-贸易谈判-中国 N. F752.0

经 济 贸 易 谈 判

Jingji Maoyi Tanpan

陈保国 苏兰勇 主编

大连理工大学出版社出版发行

(大连市凌水河 邮编: 116024)

扬州日报社印刷厂印刷

*

开本: 850×1168 1/32 印张: $9\frac{3}{4}$ 字数: 250 千字

1994 年 4 月第 1 版 1994 年 4 月第 1 次印刷

印 数: 1—3000 册

*

责任编辑: 凌 子 责任校对: 张 睿 封面设计: 姜严军

ISBN 7-5611-0861-3

F · 159

定 价: 8.00 元

前 言

谈判,是现代社会无时不在,无处不有的现象,而在谈判这部交响乐中,经济贸易谈判则是现代社会谈判的主旋律。

随着我国市场经济的高速发展和世界科学技术的日新月异,国际间和国内的经贸活动日益增多,经济贸易谈判在经济活动中的作用越来越突出,人们越来越多地运用谈判手段促进沟通,达成交易。在国际经贸领域,随着开放大潮的掀起,一批批的外商涌入古老的中华大地,寻找交易的机会;一批批的中国企业家跨入国际市场的大门。但是,外商大多都是谈判方面的行家里手,而我们才刚刚起步,在国际经贸交往中,虽然我们全力以赴,但因知识不足,经验欠缺,吃亏上当时有发生。

谈判不仅仅是握手、签字、鲜花和酒宴,也不是靠勇气就能获得谈判的成功;它需要知识、智慧、勇气、意志、经验、艺术、策略和技巧。谈判是一门科学,也是一门艺术。成功的谈判往往是科学与艺术的完美结合。

在西方现代经营与管理教育中,谈判学已成为一门重要的课程,而且越来越受到人们的重视。而我国对这门学科的研究却刚开始不久,无论是理论上还是实践上,都还缺乏系统、科学的研究。近年来虽然翻译和介绍了一些国外的谈判决论著,但基本上是以策略为主,国内一些学者也有一些谈判决论著问世,但数量还很少,而且涉及谈判管理方面的书籍更是不多见。这不仅不能适应高等院校经济、管理类专业教学上的需要,更不能满足经贸领域机关干部和企业界人士的需要,与我国经济贸易活动的蓬勃发展极不适应。在这种情况下,我们组织了部分学者和机关、企业界人士编写了《经济贸易谈判》一书,目的在于抛砖引玉,推动经贸谈判的研究。

本书分为五篇：第一篇总论包括三章内容。概述了谈判的起源、发展，经贸谈判的种类，特点和基本原则，谈判过程以及谈判心理；第二篇谈判管理分四章，运用管理原理论述了谈判计划、谈判组织、谈判控制和谈判的法律规范及合同；第三篇谈判的技巧与策略分两章，分别介绍了谈判的主要技巧与策略；第四篇分三章，重点论述各种不同的谈判风格；第五篇涉外经贸谈判分三章，主要对技术贸易谈判，进出口贸易谈判和谈判中的外汇风险及其防范进行表述。

本书在编写过程中，借鉴了国内外的一些著作，借此出版之际，谨表示衷心的感谢。本书由陈保国、苏兰勇任主编，对全书作了统稿修改，最后定稿。陈连华、倪家明、鲁志军、林群任副主编。参加编写的（以姓氏笔画为序）还有王登万、华毅、吕汝林、毛振止、许涛、李网林、单荣生、高如峰、韩露、徐晴、谈咏梅、符顺军、董良蕙。

由于编写时间仓促、缺少资料，疏漏与谬误之处，在所难免，敬请专家、读者指正。

作 者

1994.1

目 录

第一篇 总 论

第一章 经济贸易谈判概论.....	1
第一节 谈判的历史与发展.....	1
第二节 经济贸易谈判的概念与特点.....	6
第三节 经济贸易谈判的种类	11
第四节 经济贸易谈判的基本原则	18
第二章 经济贸易谈判的过程	27
第一节 准备阶段	27
第二节 摸底阶段	34
第三节 磋商阶段	43
第四节 成交阶段	50
第三章 经济贸易谈判需要心理	53
第一节 谈判需要理论	53
第二节 谈判需要心理的适应类型	61

第二篇 谈判管理

第四章 经济贸易谈判的计划	65
第一节 计划制订的前期工作	65
第二节 谈判计划的制定	71
第三节 谈判计划的组织与实施	79
第五章 经济贸易谈判的组织	84
第一节 谈判人员的素质与能力	84
第二节 谈判人员的组织	92

第三节 谈判地点与模拟谈判	99
第六章 经济贸易谈判的控制	104
第一节 谈判过程的控制	104
第二节 谈判后的控制	111
第七章 经济贸易谈判的法律规范与合同	113
第一节 经贸谈判与法律	113
第二节 国内经贸合同	117
第三节 涉外经贸合同	132

第三篇 谈判技巧与策略

第八章 经济贸易谈判的技巧	144
第一节 报价技巧	144
第二节 磋商技巧	150
第三节 听、说、问、看技巧	164
第九章 经济贸易谈判的策略	174
第一节 攻击与防御策略	174
第二节 注意关系的策略	195

第四篇 谈判的风格与礼仪

第十章 东西方文化对谈判风格的影响	202
第一节 东西方文化的比较	202
第二节 东西方文化差异对谈判风格的影响	207
第十一章 东西方有关国家的谈判风格	216
第一节 西方有关国家经贸谈判的风格	216
第二节 东方有关国家经贸谈判的风格	225
第十二章 经贸谈判的礼仪与禁忌	232
第一节 谈判的礼仪	232
第二节 谈判的禁忌	244

第五篇 涉外经济贸易谈判

第十三章 技术贸易谈判.....	249
第一节 技术贸易概述.....	249
第二节 技术贸易谈判的主要内容.....	256
第三节 技术贸易谈判的作法.....	263
第十四章 进出口贸易谈判.....	267
第一节 进出口贸易谈判的内容.....	267
第二节 进出口贸易谈判的程序.....	277
第三节 进出口贸易谈判的策略.....	280
第十五章 涉外商务谈判中的外汇风险及其防范.....	285
第一节 外汇风险概述.....	285
第二节 影响汇率变化的因素及其预测.....	291
第三节 外汇风险的防范措施.....	293
第四节 涉外商务谈判中防范外汇风险方法的选择.....	298

第一篇 总 论

第一章 经济贸易谈判概论

第一节 谈判的历史与发展

谈判是具有利害关系的双方或多方为谋求一致而进行协商洽谈的沟通协调活动。

在人类发展的历史过程中，充满了矛盾和争议。谈判作为协调矛盾和争议的社会交往活动，也就无处不在，无时不有。可以说，自从有了人类社会，就有了矛盾和争议，也就有了谈判。从古代原始社会氏族部落之间争夺食物的谈判到近代资本主义社会劳资之间财富分配的谈判，再到现代社会的经济贸易谈判，古今中外，人类所经历的谈判可以说是形形色色，多如繁星。随着社会的进步、文明的进展和社会交往的扩大，人们越来越清楚地认识到，彼此在利益上的分歧和价值观念上的差异，应当更多地运用谈判手段来进行沟通，达成交易和解决争议。

谈判这一重要的社会交往活动的产生，有着其同人类社会同样悠久的历史 and 深刻的社会根源。追溯谈判的历史起源与发展，以史鉴世，有助于我们加深对谈判规律性的整体把握，也有助于我们全面地认识谈判在人类社会的不同时期所起的重大作用。

一、古代谈判

古代谈判是谈判发展的初期阶段，包括奴隶社会和封建社会这两个历史时期。当时，由于人们交往范围的局限和社会经济文

化水平的限制，经济领域的谈判很少。谈判大多集中于军事、外交、政治领域，古代谈判具有其鲜明的特点和作用。

（一）古代谈判的特点

1. 古代谈判缺乏共同的法律依据和处理国际关系的基本准则。古代社会，是以自给自足的自然经济为其基本经济特征的，地区之间、国际之间的相互交往比较少，对于谈判活动缺乏具体的、公认的规定。就国外来说，古代谈判的结果往往乞求神的帮助，而古代中国的谈判，则更多地凭借谈判者的知识、经验和辩才。

2. 古代谈判成功与否往往取决于谈判者之间智慧、勇气和意志的较量。如人们津津乐道的“苏秦张仪连横合纵”、“诸葛亮说东吴联合抗曹”等著名谈判案例都说明了古代谈判的这一特点。这些谈判者在当时的军事、政治、外交舞台上扮演着极其重要的角色，他们的一席话往往可以折服千军万马，左右国际局势。在谈判的关键时刻，成功的谈判者，往往能够随机应变，善于应对，有理有节，左右逢源，谈判者个人的智慧和果敢得到极大的发挥。因此，古代谈判中谈判者个人的作用显得极其重要。

3. 古代谈判往往以武力相要挟。古代的军事、政治、外交谈判实力较强的谈判者总是一边谈判，一边炫耀自己的武力。在谈判中，暗示或威胁对方如不能取得于己有利的谈判结果，就要诉诸于武力。即“谈谈打打，打打谈谈。”

4. 古代谈判往往产生于旷日持久的战争之后。尽管人们希望通过和谈的方式来解决争端，但古代社会的大多数国际争端还是诉诸于武力。经过旷日持久的战争后，交战双方都已财源空虚，精疲力尽，或者一方不得不屈膝求和，这时，双方才开始坐下来谈判。

（二）古代谈判的作用

1. 谈判是古代国际之间、民族之间解决政治、军事冲突的主要外交手段。在古代社会，当国际间、民族间发生冲突时，人们首先寄希望通过谈判这种和平方式来解决争端，即使要诉诸于武

力，在战争爆发前也往往有外交的接触和谈判，只有谈判破裂之后才开始宣战。因此，用谈判的方式来解决民族争端和国际争端，是古人的一种理想。

2. 谈判在延缓战争爆发和促进战争尽快结束方面有着积极的作用。在一定程度上减轻了战争对人民和社会造成的损害。但在古代，解决争端的主要方法还是战争，谈判只是作为解决争端的附属手段。

3. 谈判对加强地区之间的联系，民族间、国际间的相互了解和经济文化方面的交流起到了积极的作用。如我国春秋战国时期，由于诸侯割据，阻碍了地区之间的经济联系，从而影响了各地的经济生活。当时有些比较开明的君主和贵族就认为，经济上的相互封锁未必对自己有利，于是就试图通过谈判来协调各国之间的关系，避免经济联系的中断。中世纪的欧州，尽管战争频繁，但各国通过谈判，缔结商业性的条约，保证了贸易往来的正常进行，促进了国际间、民族间和地区间的相互了解和文化交流。

二、近代谈判

人类社会进入近代以来，由于资本主义制度的确立，社会生产力迅速发展，国际间交往和贸易不断发展，以经济为目的的谈判日益增多起来。但因资本主义发展初期原始积累的残酷性，这一时期的谈判基本上是以强权政治和武力为手段，为经济目的服务的。

（一）近代谈判的特点

1. 强权谈判。近代社会是资本主义迅速发展，对外扩张和争夺殖民地的时代，这种争夺和扩张是以强权和武力为背景的。因此，近代许多谈判常常取决于武力的强弱。近代资本主义列强侵略我国所进行的一系列谈判就是典型的例证。

2. 讹诈谈判。这一点是由强权谈判派生出来的。当资本主义列强之一通过武力侵略迫使弱小国家签定不平等条约后，其他列强也往往乘人之危，趁火打劫，以战争威胁，以武力讹诈，迫使

弱小国家相继签订更多的不平等条约。我国近代史上就经历了这样一个屈辱的阶段。

3. 秘密谈判。这种秘密谈判的方式是资产阶级从专制君主那里承袭下来的，尤其是一些关系到国际事务的重大谈判，往往是通过秘密的方式来进行的。

4. 分赃谈判。由于资本主义对殖民地的争夺是近代社会的一个主要内容，为了瓜分殖民地而进行的分赃式谈判就是必然的了。这种分赃谈判一般是在资本主义列强之间进行的，谈判中的地位和分赃所得多少，也由这些国家军事力量的强弱所决定。

（二）近代谈判的作用

1. 谈判不能制止帝国主义列强发动的侵略战争，但可以消除局部的冲突。第二次世界大战期间，美、英、苏三国首脑具有历史意义的谈判，联合了遏制战争的正义之师，从而使二次大战尽快结束。

2. 谈判对阻止列强侵略和奴役落后国家及殖民地也起过一定的作用。当然，在近代社会“弱肉强食”的国际形势下，要想通过谈判来阻止资本主义的侵略是相当困难的。但也有成功的例证，如明治维新后日本对西方国家的谈判就取得了巨大成功。

3. 谈判在促进经济、技术、贸易和文化交流方面的作用日益突出。近代社会，既是一个强权政治的时代，也是商品经济飞速发展的时代。根据经济发展扬长避短的原则，近代以来，经济贸易谈判在谈判中所占的比重越来越大，经济贸易谈判又有力地促进了个人之间、企业之间、地区之间乃至国际之间的交流和了解。

三、现代谈判

人类社会经历古代社会、近代社会、逐步过渡到了现代社会。谈判在现代社会中的应用越来越广泛，所起的作用也越来越重要。经济、科技、文化方面的谈判大为增加，并逐步取代了政治、军事谈判而成为当代谈判的主要内容。随着谈判原则的逐步确立，谈判开始向规范性、艺术性方向发展，谈判水平不断提高。对谈判

的系统研究和探讨也开始进行起来,有关谈判艺术、技巧、谋略等方面的著作陆续在西方出版。近年来,我国部分学者和企业界人士也开始了对谈判的研究,从而使谈判的理论研究和实践发展到了一个空前繁荣的阶段。

(一) 现代谈判的特点

1. 谈判必须有两个或两个以上的组织方的参加者。

2. 谈判的目的是满足谈判各方的某种需要,实现互惠互利。成功的谈判,一般都是以各方需要的直接满足或间接满足为最终结果。否则,势必会导致谈判的失败和往来的中断。

3. 谈判是一种协商洽谈,平等对话的交往活动。换句话说,只有在地位、权力、人格等方面对等或独立的各方,才有可能构成谈判关系。

4. 谈判的基本方式是说服和接受。由于谈判各方的具体情况不同,他们之间需要维护的利益在一定范围和程度上是有所区别的。因此,在谈判中,各方要通过阐述和说服,使对方认识、理解以至接受某些事实、观点和条件等。

5. 谈判是借助思维和语言传递信息、交换信息的过程。在现代社会中,电话、电报、电传、信函等也作为辅助方式用于传递信息和交换信息而参与谈判。但最重要的还是谈判各方面对面地表明各自的立场、愿望和利益。分歧的各方相互不接触,就无所谓谈判了。

(二) 现代谈判的种类

按照谈判内容来分,可分为经济贸易谈判、政治军事谈判和思想文化谈判三大类。

1. 经济贸易谈判。经济贸易谈判是人们围绕经济利益而进行的谈判活动,参与谈判的各方都是独立的经济法人。经济贸易谈判作为经济交往的产物,随着商品经济的发展,已经成为现代社会最普遍和最重要的谈判类型。由于当今世界各国基本上都实行商品经济,经济活动表现为商务活动,所以,经济贸易谈判也被

称作商务谈判。

2. 政治军事谈判。政治军事谈判是政治军事组织之间为解决政治争端，军事冲突，获取各自的政治利益而相互交涉，为谋求和平局面，发展友好关系而进行的谈判活动。由于军事是政治手段，所以政治、军事谈判属于同一内容的谈判类型。在人类的古代社会，政治军事谈判曾处于各类谈判的中心地位，直到现代，其地位才逐渐被经济贸易谈判所取代。但由于国际形势趋向缓和，和平合作成为主导潮流，所以政治谈判仍然是解决国际政治分歧，加强国家之间友好关系的主要手段。

3. 思想文化谈判。思想文化谈判是人们为沟通思想，增进相互了解和合作而进行的谈判活动。具体集中表现为科技谈判和文化谈判。现代社会是一个开放的社会，科学技术作为第一生产力，对社会的发展起着极大的推动作用。加强科技、文化的交流和合作，共享人类财富和文明，已成为世界范围内的人类共识。

第二节 经济贸易谈判的概念与特点

一、经济贸易谈判的概念

经济贸易谈判是有关贸易各方为了满足各自的某种经济利益，实现各自的需要，就涉及各方利益的标的物进行洽商，通过不断调整各自提出的交易条件以求达成一致协议的过程。

对经济贸易谈判的概念，我们可以从以下几个方面来理解和把握。

（一）经济贸易谈判的主体

经济贸易谈判的主体主要是各类工商企业。工商企业是现代经济的细胞，是经济贸易活动的主体。他们具备法人资格，并有一定的物质基础和相应的责、权、利关系，因此是经贸谈判的基本成员。另外，政府机构、事业单位以及经纪人为引进外资，采购商品和为买卖双方牵线搭桥，也要和厂商打交道，也要进行各

种经贸谈判。

(二) 经济贸易谈判的标的物

经济贸易谈判的标的物包括有形商品,技术、资金和劳务。谈判各方围绕标的物的诸因素(质量、数量、价格、支付、交货、检验、保险等等)进行洽谈。

(三) 经济贸易谈判是一个不断调整各方的交易条件、不断协商的过程

之所以说谈判各方要不断调整自己的交易条件,不断协商,这是因为各方的利益存在着分歧,而分歧的存在恰恰是谈判的前提。为消除分歧,取得一致,谈判各方必须在考虑本方利益的同时,兼顾对方的利益。利益的矛盾与统一,要求谈判者不断调整各自所提出的交易条件,不断协商。之所以说谈判是一个过程,是因为交易条件的调整和协商是一个循序渐进的过程。在谈判中发生争论、冲突、僵持、风险等,往往是难以避免的,企图通过一次协商就顺利达成协议是不现实的。

比如,中外双方谈判建立一个合资企业,由外商提供先进技术,中方提供厂房和劳动力。创办这样一个合资企业对外商来讲,他的目的和利益可能是:利用技术上的优势,通过合资企业这种形式,绕过直接贸易的障碍,开拓和占领中国广阔的市场,获取长期丰厚的利润。而中方的目的和利益是:利用外商的先进技术,提高我国在该项产品生产上的技术水平,产品满足国内市场的同时,争取出口开拓国际市场。很明显,中外双方的目的和利益是既统一又矛盾的。其统一性体现在:中外双方要达到各自的目的,获取各自的利益,必须通过建立合资企业才能实现。对外商来讲,只有通过建立合资企业才能使他绕过直接贸易的种种不便和限制,直接进入和开拓中国市场。对中方来讲,只有通过建立合资企业,才能引进外商的先进技术,提高产品的技术水平。其矛盾性体现在:外商提供技术的目的是要开拓和占领中国市场,获取高额利润,而不是真正地帮助中国提高技术水平;中方建立合资

企业的目的是要吸收国外先进技术，提高国内技术水平，最终实现产品国有化，并积极发展出口，而不是敞开国门，把国内市场拱手相让。

总而言之，没有先进技术，外商就难以进入中国市场；没有市场，就难以引进外商的先进技术。对外商来讲是以技术换市场，对中方来讲则是以市场换技术。这个例子说明中外双方既统一又矛盾的利益关系。中外双方如果要想实现各自的目的和利益，只能是双方携手共同举办合资企业，而举办合资企业，要求双方必须坐下来进行谈判，以协商的方式，不断调整各自的条件，以期最终取得一致。可以想象到，这样的谈判绝不是一次洽谈就可以解决所有问题。这说明谈判是一个循序渐进的过程。

二、经济贸易谈判的特点

经济贸易谈判作为谈判家族的主要成员，除了具有一般谈判的共性特点外，还有其个性特点，主要表现在以下几点。

（一）以经济利益为最终目的

人们之所以进行谈判是期望一定的需要得到满足。不同类型的谈判，其目的也是不同的，经济贸易谈判的目的是谈判各方获取经济利益。虽然谈判者可以调动许多非经济的因素来影响谈判，但其最终目的仍是经济利益。

（二）经济利益的合作与冲突

谈判各方的经济利益目的只有通过合作才能实现，因此，谈判者必须树立合作的观念，尽可能寻找到为谈判各方提供最大满足的交易条件。但是，由于谈判各方存在着经济利益的差异甚至对立，各方又都希望能在比较有利的条件下获得自己需要的满足，这又可能使谈判处于某种状态的冲突之中。这种合作与冲突，在不同的谈判场合，其表现形式和程度也会有所不同。在经济贸易谈判中，没有合作，冲突将是对抗性的；没有冲突，合作难有牢固的基础。所以，成功的经贸谈判要求谈判者不仅要有合作的愿望和表示，还要有实现合作和解决冲突的有效措施，才能使合作

成为现实。

（三）平等与不均等的统一

经贸谈判应当遵循平等的准则。所谓平等主要包括以下含义：第一，谈判各方所代表的企业是平等的。尽管参加谈判的企业行政级别不同，经营规模不同，经济实力等各不相同，但他们都是自主经营，自负盈亏的商品生产者和经营者，都有其独立的不可随意侵占的经济利益；第二，各方谈判者的地位是平等的。不论谈判者的职务高低，资历深浅，在谈判桌前都代表各自的企业，谈判者应当相互尊重，决不允许以大欺小，以强凌弱；第三，谈判的规则对所有的谈判者来说都是平等的。交易的各方都是在平等自愿的条件下进行谈判，对谈判的结果各方均具有否决权。但是，经贸谈判的平等准则决不意味着谈判结果或谈判所带来的利益是均等的。大量的经贸谈判实践证明，谈判的结果或利益的分配总是不均等的，可能一方获利多一些，另一方获利少一些。在平等谈判的准则下形成利益分配的不均等是允许的，也是合理的，因为它是交易各方经济实力与智力平等竞争和较量的产物。作为谈判者，应当充分利用各种有利因素，在平等条件下，努力发挥客观优势和主观能动性，通过合理合法的竞争，争取于己方更为有利的谈判结果。

（四）以价格作为谈判的核心

经贸谈判所涉及的内容不只是价格，价格只是交易条件之一，谈判者的利益也不唯一表现在价格上，但价格几乎在所有的经贸谈判中都占据了核心地位。这是因为价格最直接地表明了谈判各方的经济利益。谈判各方在其它条款上利益的得失，一般都可以通过价格的升降反映出来。比如，数量条款。零售价购买一套服装 100 元，批量计价购买 10 套服装 800 元。价格差就把数量差别通过折算表现出来。又如，质量条款。购买一等品服装一套 100 元，购买二等品服装一套 70 元。价格差又把质量差别通过折算表现出来。再比如，交货期条款。即期交货比三个月后交货可