

全国高等教育自学考试同步辅导丛书

国际商务谈判 考试指南

刘 园 主编



对外经济贸易大学出版社

全国高等教育自学考试同步辅导丛书

国际商务谈判 考试指南

刘 园 主编

对外经济贸易大学出版社

(京)新登字 182 号

图书在版编目(CIP)数据

国际商务谈判考试指南/刘园主编. —北京:对外经济贸易大学出版社, 2002

(全国高等教育自学考试同步辅导丛书)

ISBN 7-81078-169-3

I. 国… II. 刘… III. 国际贸易—贸易谈判—高等教育—自学考试—自学参考资料 IV. F740.41

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2002)第 045044 号

© 2002 年 对外经济贸易大学出版社出版发行

版权所有 翻印必究

国际商务谈判考试指南

刘 园 主编
责任编辑 许海军

对外经济贸易大学出版社
北京市朝阳区惠新东街 12 号 邮政编码:100029
网址:<http://www.uibep.com>

北京市飞达印刷厂印刷 新华书店北京发行所发行
开本:850×1168 1/32 7.25 印张 188 千字
2002 年 7 月北京第 1 版 2002 年 7 月第 1 次印刷

ISBN 7-81078-169-3/F·084
印数:0001-5000 册 定价:12.00 元

编者的话

这是一个飞速发展的时代,这是一个充满机会和竞争的时代,WTO成员资格的获得对于中国来说,既是机遇,又是挑战,中国将在这一全新的经济环境中,更加广泛的参与到世界经济的浪潮中来,与世界各国更加频繁的进行各种类型的经济业务往来与交流。

国际贸易是世界各国经济交往的传统形式和主要手段,加入世界贸易组织无疑将会使中国同世界各国的贸易联系更加紧密,促进中国的对外贸易获得更大的发展空间。有贸易,就会有谈判,国际货物的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,商务谈判在国际贸易中占有着举足轻重的地位,因此,了解关于国际商务谈判的一些知识、技巧和策略是至关重要的。

本书是全国高等教育自学考试的指定教材《国际商务谈判》的配套辅导教材。它按照《国际商务谈判》的章节顺序列出了每一章的学习重点、学习难点和疑点,并附上了一套练习题及题解。在本书的最后,我们还编写了四套《国际商务谈判自学考试模拟试卷与参考答案》供广大读者练习与参考。

本书由对外经济贸易大学刘园教授主编,参加编写的人员还有赵颖、杜平、付燕、刘红晶、吴月新、马兰。

由于时间和作者水平有限,本书难免有疏漏之处。欢迎广大读者提出批评和指正,以期得到进一步的改进和提高。

刘 园

2002年3月于北京

组 编 前 言

在我国加入世界贸易组织和经济全球化进程进一步加快的形势下,为了适应我国企业需要大批高素质的对外经贸人才及广大自学者自学成才和应考的需要,我们根据全国高等教育自学考试指导委员会制定的国际贸易专业有关课程的“自学考试大纲”和相关教材组织编写了这套全国高等教育自学考试(国际贸易专业)同步辅导丛书。本丛书的所有编写人员均为原有大纲和教材的作者。

本套丛书通过总结历届考生在学习和应考中存在的问题及教材的重点与疑难点,有针对性地加以分析说明,使学生在全面学习教材的基础上,领会课程的知识结构与体系,掌握重点,突破难点,通过各种题型的演练,达到无师自通、触类旁通和融会贯通的目的,提高学生的专业知识水平和分析问题解决问题的能力,顺利通过国家考试。

需要特别指出的是,本套丛书与单纯的试题汇编和讲解一类的书有根本的区别,它融指导学习方法,提高学习能力,使学生系统掌握有关学科专业知识和备考应考于一体,不仅适应高等教育自学考试考生学习研读,也可作为其他院校学生、教师的教学参考书。

对外经济贸易大学出版社

二〇〇二年五月

目 录

第一部分 学习重点、疑难点讲解与练习

第一章	国际商务谈判的基础知识·····	(3)
第二章	国际商务谈判人员的素质要求·····	(18)
第三章	国际商务谈判前的准备·····	(32)
第四章	国际商务谈判各阶段的策略·····	(52)
第五章	国际商务谈判中的技巧·····	(69)
第六章	国际商务谈判中僵局的处理·····	(87)
第七章	国际商务谈判中风险的规避·····	(105)
第八章	国际商务谈判的礼仪与礼节·····	(120)
第九章	各国文化的差异对谈判的影响·····	(139)

第二部分 模拟试卷与参考答案

模拟试卷一与参考答案·····	(165)
模拟试卷二与参考答案·····	(180)
模拟试卷三与参考答案·····	(194)
模拟试卷四与参考答案·····	(206)

第一部分
学习重点、疑难点
讲解与练习

第一章 国际商务谈判的 基础知识

一、学习重点

国际商务谈判是国际经济贸易活动中的一个极其重要的环节,要求通过本章的学习,了解并掌握国际商务谈判的基础知识,包括国际商务谈判的概念及特点、种类及划分方法,我国国际商务谈判的基本原则,国际商务谈判的基本程序。

二、学习难点、疑点

(一)我国国际商务谈判的特点

1. 一般贸易谈判的共性:以经济利益为谈判的目的;以经济利益作为谈判的主要评价指标;以价格作为谈判的核心。

2. 国际商务谈判的特殊性:国际商务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;应按国际惯例办事;国际商务谈判涉及面很广;影响谈判的因素复杂多样;谈判的内容广泛复杂。

(二)我国国际商务谈判的基本原则

1. 平等互利的原则。其基本含义是:在商务活动中,双方的实力不分强弱,在相互关系中应处于平等的地位;在商品交换中,自愿让渡商品,等价交换;谈判双方应根据需要与可能,有来有往,互通有

无,做到双方互利。

2. 灵活机动的原则。其基本含义是: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,采用灵活的谈判技巧,从而促使谈判成功。

3. 依法办事的原则。其基本含义是:谈判当事人的发言,特别是书面文字,一定要符合法律的规定和要求。一切语言、文字应具有双方一致承认的明确的合法内涵。

4. 原则和策略相结合的原则。其基本含义是:在国际商务谈判中,凡涉及我国对外经贸活动的政策法令及国家或企业根本利益的原则问题,我们必须寸步不让,据理力争;对某些非原则性问题,必要时则可以在不损害根本利益的前提下作某些让步。

(三)国际商务谈判的基本程序

一般包括准备、开局、正式谈判和签约四个阶段。

1. 谈判准备工作的内容主要包括五个部分:对谈判环境因素的分析;信息的收集;目标和对象的选择;谈判方案的制定;模拟谈判。

2. 开局阶段,主要指谈判双方见面后,在进入具体交易内容之前,相互介绍、寒暄以及就谈判内容以外的话题进行交谈的那段时间和经过。

3. 正式谈判阶段,又称实质性谈判阶段,是指从开局阶段结束以后,到最终签订协议或谈判失败为止,双方就交易的内容和条件进行谈判的时间和过程。它是整个谈判的主体。正式谈判阶段一般要经历询盘、发盘、还盘、接受四个环节。

4. 签约阶段。

(四)构成一项发盘的主要条件

1. 必须有特定的受盘人。

2. 发盘的内容必须十分确定。
3. 发盘人必须有当其发盘被接受时受其约束的意思。

(五) 谈判准备工作的主要内容

1. 对谈判环境因素的分析

谈判往往涉及到政治、经济、社会文化、法律等各个方面的因素, 这些因素对谈判的成败有很大影响, 必须对这些因素进行认真分析, 才能制定出相应的谈判计划。

2. 信息的收集

在商务谈判中, 在谈判信息方面占据优势的一方往往会把握谈判的主动权, 谈判人员都应具有敏锐的洞察细微事物的能力, 并十分注意捕捉对方思想过程和行为方式中的各种信息。

3. 目标和对象的选择

由于整个谈判活动都是同谈判对象围绕谈判的主题和目标来进行的, 因此, 任何谈判方案的制定必须首先确定谈判的对象和目标。

4. 谈判方案的制定

谈判方案, 是指在谈判开始以前对谈判目标、谈判议程、谈判策略预先做的安排。它是指导谈判人员行动的纲领, 在整个谈判过程中起着非常重要的作用。

5. 模拟谈判

模拟谈判能使谈判人员获得实际经验, 随时修正谈判中可能出现的错误, 提高谈判能力。

谈判前的准备是否充分是决定商务谈判成败得失的关键, 准备工作充分, 谈判中就能处于主动地位, 谈判就能顺利, 效果也好; 否则, 仓促上阵, 往往使自己陷入被动地位, 难以取得好的谈判效果。

(六) 一项有效的接受必须具备以下条件:

1. 接受必须由特定的受盘人做出。

2. 接受必须表示出来。
3. 接受必须在发盘的有效期内传达到发盘人。
4. 接受必须与发盘完全相符。

三、练习题

(一)名词解释

1. 国际商务谈判
2. 主场谈判
3. 客场谈判
4. 中立地谈判
5. 询盘
6. 发盘
7. 还盘
8. 接受
9. 商务谈判的 PRAM 模式
10. 判例法
11. 成文法
12. 谈判主体的资格问题
13. 货物买卖谈判
14. 劳务买卖谈判
15. 技术贸易谈判
16. 谈判方案
17. 仲裁协议

(二)单项选择题(在每小题列出的四个选项中只有一个选项是符合题目要求的,请将正确选项前的字母填在题后的括号内)

1. 买卖双方在一笔交易中的权利及义务将通过()确定

下来。

- A. 买方的决定
 - B. 卖方的决定
 - C. 有关法律
 - D. 谈判
2. 国际商务谈判的目的集中地指向()
- A. 政治利益
 - B. 经济利益
 - C. 外交利益
 - D. 军事利益
3. 下列哪些不是谈判的成本()
- A. 谈判所带来的利益
 - B. 谈判桌上的成本
 - C. 谈判过程的成本
 - D. 谈判的机会成本
4. 几乎在所有的商务谈判中,()都是谈判的核心内容
- A. 交货地点
 - B. 交货时间
 - C. 价格
 - D. 有关的保险事项
5. ()的谈判应选择全能型的谈判人员
- A. 间接的书面谈判
 - B. 一对一的个体谈判
 - C. 面对面的口头谈判
 - D. 集体谈判
6. ()谈判方式只适用于交易条件比较规范、明确,内容比较简单,谈判双方彼此之间比较了解的情况
- A. 口头谈判
 - B. 客场谈判
 - C. 软式谈判
 - D. 书面谈判
7. ()的谈判因双方陷入立场性争执的泥潭而难以自拔,不注意尊重对方的需要和寻求双方利益的共同点,所以很难达成协议。
- A. 客场谈判
 - B. 让步型谈判
 - C. 立场型谈判
 - D. 价值型谈判
8. 谈判的终极目标应该是:()
- A. 使协议得到贯彻执行
 - B. 确定有利于己方的价格
 - C. 达成协议
 - D. 建立稳固的关系
9. 对()的商品,发盘的有效期可稍长些:

- A. 易保存商品
- B. 库存滞销商品
- C. 紧俏商品
- D. 时令商品

(三)多项选择题(在每小题列出的五个选项中有二个至五个选项是符合题目要求的,请将正确选项前的字母填在题后括号内。多选、少选、错选均无分)

1. 按双方所采取的态度与方针来划分,我们可以将谈判划分为以下几种类型:()。
 - A. 客场谈判
 - B. 立场型谈判法
 - C. 投资谈判
 - D. 让步型谈判法
 - E. 原则型谈判法
2. 下列哪些是国际商务谈判与一般贸易谈判的共同点:()。
 - A. 以经济利益为谈判的目的
 - B. 以经济利益作为谈判的主要评价指标
 - C. 以价格作为谈判的核心
 - D. 有较强的政策性
 - E. 应按国际惯例办事
3. 下列哪些是国际商务谈判与一般贸易谈判的不同点:()。
 - A. 具有较强的政策性
 - B. 应按国际惯例办事
 - C. 涉及面广
 - D. 有关影响因素复杂多样
 - E. 内容广泛复杂
4. 下列哪些是国际上的关于国际货物买卖的国际公约:()。
 - A. 《华沙——牛津规则》
 - B. 《国际货物买卖统一法公约》
 - C. 《国际货物买卖合同成立统一法公约》

D.《联合国国际货物销售合同公约》

E.《美国 1941 年修订的国际贸易定义》

5. 根据参加谈判的利益主体数量的不同,可以将谈判分为: ()。

A. 多方谈判

B. 一对一的个体谈判

C. 口头谈判

D. 集体谈判

E. 双方谈判

6. 下列哪些是谈判准备工作的内容:()。

A. 对谈判环境因素的分析

B. 信息的收集

C. 目标和对象的选择

D. 谈判方案的制定

E. 模拟谈判

7. 正式谈判一般要经历哪些环节:()。

A. 邀请发盘

B. 询盘

C. 发盘

D. 还盘

E. 接受

8. 下列哪些是谈判获得成功和签订合同必不可少的程序: ()。

A. 询盘

B. 发盘

C. 接受

D. 还盘

E. 邀请发盘

9. 构成一项发盘的条件是:()。

A. 必须有特定的受益人

B. 必须由买方先发出

C. 发盘的内容必须十分确定

D. 发盘人必须有当其发盘被接受时受其约束的意思

E. 必须由卖方先发出

10. 下列哪些是英美法的渊源:()。

A. 学理

B. 法律

- C. 判例法
D. 成文法
E. 习惯

11. 下列哪些是国际商务谈判的常见法律问题:()。

- A. 谈判对象的主体资格问题 B. 合同的效力问题
C. 合同条款问题 D. 争议的解决方式问题
E. 合同的签订问题

12. 下列哪些意味着发盘的失效:()。

- A. 过期 B. 拒绝
C. 还盘 D. 发盘的撤销
E. 发盘的撤回

(四)简答题

1. 我国国际商务谈判中应该遵守的基本原则是什么?
2. 国际商务谈判的特点是怎样的?
3. 书面谈判的定义及优缺点是什么?
4. 影响和制约软式谈判、硬式谈判、价值型谈判三种谈判方法运用的因素有哪些?
5. 损害及违约赔偿谈判与其它商务谈判相比的不同之处是什么?
6. 谈判准备工作的主要内容是什么?
7. 询盘的意义是什么?
8. 一项发盘应当具备哪些条件?
9. 仲裁协议有哪几种类型?
10. 仲裁与诉讼的区别是什么?
11. 合同的特征是什么?
12. 构成接受的条件是什么?

四、练习题题解

(一)名词解释题

1. 国际商务谈判,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、实现共同利益的一种必不可少的手段。

2. 主场谈判,是指对谈判的某一方来讲谈判是在其所在地进行,他就是东道主。

3. 客场谈判,对谈判的某一方来讲谈判是在其所在地进行,相应地,对谈判的另一方来讲就是客场谈判,他是以宾客的身份前往谈判的。

4. 中立地谈判,是指在谈判双方所在地以外的其他地点进行的谈判。

5. 询盘,是指在外贸交易洽谈中,由买卖双方中的一方向另一方就某项商品的交易内容和条件发出询问(一般多由买方向卖方发出询问),以便为下一步彼此之间进行详细而周密的洽谈奠定基础。

6. 发盘,又叫发价,它是由交易的一方向另一方以书面或口头形式提出交易条件,并表示愿意按照有关条件进行磋商,达成协议,签订合同。

7. 还盘,是指受盘人不同意发盘的交易条件而提出的修改或增加条件的表示。

8. 接受,是买方或卖方无条件同意对方在发盘中提出的交易条件,并愿按这些条件与对方达成交易、订立合同的一种肯定表示。

9. 商务谈判的 PRAM 模式,是为获得谈判成功而行之有效的谈判方法。它具体包括制定谈判计划、建立关系、达成使双方都能接受的协议以及协议的履行与关系维持等四个部分。

10. 判例法,它是英美法的主要渊源,由高等法院的法官以判决的形式确定下来的法律规则。判例法的一个主要特点是法院在判决