

商务谈判相关实务

郭秀阁
孙玉太
于忠荣
编著



商务谈判丛书

商务谈判丛书

商务谈判相关实务

郭秀阁 孙玉太 于忠荣 编著

山东人民出版社

1995年·济南

鲁新登字 01 号

商务谈判丛书
商务谈判相关实务

郭秀阁 孙玉太 于忠荣 编著

*

山东人民出版社出版发行

(社址:济南经九路胜利大街 39 号 邮政编号:250001)

新华书店经销 山东日照印刷厂印刷

*

815×1168 毫米 32 开本 9.25 印张 210 千字

1995 年 2 月第 1 版 1995 年 10 月第 2 次印刷

印数 5001—15000

ISBN7—209—01684—8
F·519 定价:9.80 元

序 言

建国以来,由于对社会主义经济制度缺乏科学的认识以及在世界上还缺乏社会主义经济建设的经验,在我国实行的是一种不切实际的社会主义计划经济的体制。在社会主义计划经济体制下,产品的流通主要是通过计划调拨,社会主义制度下的商品没有真正被当作商品来对待,商务谈判被放在一个不受重视的地位,严格说来根本不存在市场经济条件下的商务谈判。这种状况曾严重地影响了社会主义商品的实现和社会主义经济的发展。经过10多年的经济体制改革,我国的社会主义经济体制已经发生了巨大的变化,社会主义计划经济体制正在逐步向社会主义市场经济体制过渡。

建立社会主义市场经济体制,就是要发挥市场机制在资源配置中的作用,使市场在国家宏观调控下对资源配置

起基础性的作用。这就必须改革原有的商品流通体系,培育和发展市场体系,建立全国统一的、开放、竞争、有序的市场体系。在社会主义市场经济体系中,商务谈判,对于商品流通将起着日益重要的作用。由于我国过去对商务谈判的研究不够深入,有关商务谈判的著作寥若晨星,因此有必要借鉴世界各国特别是资本主义发达国家有关商务谈判的基本理论和基本知识,结合我国商务谈判的实际,编写具有开创性的有关商务谈判的一系列学术专著,而《商务谈判丛书》在我国正是适应这一客观要求的可贵尝试。它的问世是十分必要的,十分及时的,对于促进我国社会主义市场经济的发展,推动我国商务谈判理论研究的深入将起到积极的作用。

社会主义市场经济体制,不仅要求建立全国统一开放的市场体系,而且要求与国际市场互相衔接,以促进资源的优化配置。在现代技术经济条件下,世界上没有任何一个国家能够拥有发展经济所需要的全部资源。我国在社会主义经济建设中,既要充分利用国内资源,同时又不能忽视外部的资源。在社会主义市场经济体系中,既要打破地区、部门的分割和封锁,打开国内市场,实现城乡市场的紧密结合,又要反对闭关自守,积极开拓国际市场,充分利用国外的资源和到国际上开辟本国商品的实现场所。在充分利用国际市场和国际分工的条件下,资源配置才能达到更为优化的境地。我国自然资源十分丰富,劳动力资源更是极为富裕。由于工资的国民差异,我国的工资水平与西方发达国家相比仅及其很小的一个比例,劳动力资源的价格极为低廉。丰富的自然资源和既充裕又低廉的劳动力,使我国的商品成本低廉,这是我国商品打入国际市场的极为有利的条件。过去马克思恩格斯曾将廉价的商品比喻作能摧毁一切万里长城的加农大炮。廉价的商品在国际市场上有很强的竞争力,只要善于运用,它将一往无前、无坚不摧,打破任何人为设置的贸易壁垒,进入

世界任何地域和各国人民的家庭。

改革开放的近十余年来,我有机会应邀或奉派到加拿大、荷兰、西德、丹麦、法国、英国、美国各著名大学任教或短期讲学,还曾得便访问了其他一些国家和地区。所到之处,我十分注意观察我国商品在国外的销售状况。一方面我很高兴地发现,在许多国家和地区,不仅在大城市(如纽约、巴黎、柏林、伦敦、蒙特利尔等),而且在他们的偏远地区,都有不少中国制造的各種商品在广泛地陈列,在加拿大西部大草原和落基山区,荷兰的围海造田地区,美国南卡罗莱纳州西南部的山区小镇,又如美国阿拉斯加冰天雪地的安可雷奇,等等。另一方面我又痛心地发现,我国生产的多数商品在国外市场上被放在处理品的位置,贱价处理。还有不少本来可以进入国际市场的商品未能打入国外市场。在这里,出口商品的质量问题当然是个首要的问题,但是我国在对外贸易和对外商务谈判上的知识和经验不足,也影响了我国商品在国际市场上的开拓。目前,我国企业直接走出国门,迈入国际市场,参与国际经济活动是改革开放新形势的要求。为了加强国际间的企业经济联系,为了适应国内和国际间经济往来的需要和日益激烈的经济竞争,迫切需要增进对外商务谈判的知识,造就一大批优秀的有经验的商务谈判人才。

商务谈判人才的成长,既是经济生活中的实践过程,也是一个认真的学习过程。借鉴和学习成熟的理论和经验,学习那些卓有成效的策略和方法,是商务谈判人才成长的一条捷径。在我国亿万群众积极学习市场经济知识,热情参加社会主义市场经济伟大实践的热潮中,郭秀阁、于忠荣、孙玉太等几位中青年学者编著的《商务谈判丛书》,对于学习商务谈判的广大读者来说,无疑是极为难得的教材。

商务谈判是一种专业技能,也是一门艺术。商务谈判所涉及的知识领域极广。它是融汇了贸易、金融、法律、科技、文学、艺

术、地理、心理、商品、演讲等多种学科为一体的综合性学科。商务谈判作为经济交往的起点,已经在经济业务的往来中显示了它的力量,在未来的经济交往和对外经济业务活动中,对于促进商务贸易的成功将起着决定性的作用。然而,商务谈判的理论仍然是人们认识较少的领域,商务谈判的内在规律还需要我们大力去探索。令人高兴的是《商务谈判丛书》的作者们为探寻商务谈判的内在奥秘作了可贵的尝试,创造出可喜的成果。这一套丛书,详细介绍了商务谈判全过程的技术程序、商务谈判艺术和若干技巧、当今世界的商务谈判理论,对与商务谈判相关的商品、贸易、金融、促销、法律等实务作了阐述,对商务谈判的名家范例作了介绍和借鉴。整部丛书体现了理论性、系统性和实用性的紧密结合,有利于传播市场经济知识和市场经济活动运作规范,也有利于在商务谈判中获得良好的交易条件。

在此,我仅向广大读者加以推荐,并向编辑、写作、出版发行这套丛书的同志们表示祝贺和感谢!我相信这套丛书的出版,对于促进我国社会主义市场经济体制的建立和发展,对于企业走出国门、迎接挑战、开拓国际市场、参与国际竞争,以及对于广大读者和有志于从事经济贸易的工作人员提高商务谈判的能力等等,都将起到十分有益的作用。

张友仁

1994年12月16日写于

北京大学经济学院

目 录

序 言	张友仁(1)
第一章 传统贸易方式	(1)
第一节 进出口贸易	(1)
第二节 招标与投标	(6)
第三节 包销与代理	(10)
第四节 寄售与展卖	(15)
第五节 拍卖与商品交易所	(18)
第二章 新型贸易方式	(23)
第一节 加工装配	(23)
第二节 国际租赁	(25)
第三节 补偿贸易	(29)
第三章 对外经济合作	(32)
第一节 利用外资	(32)
第二节 技术引进	(37)
第三节 中外合资经营	(43)
第四节 中外合作经营	(49)
第五节 中外合作开发	(52)
第四章 商品的品质、数量与包装	(54)
第一节 商品的品质	(54)

第二节 商品的数量	(59)
第三节 商品的包装	(62)
第五章 出口货物的运输与保险	(65)
第一节 运输	(65)
第二节 保险	(76)
第六章 价格术语	(86)
第一节 国际市场商品价格	(86)
第二节 三种常用价格术语	(90)
第七章 外汇与外汇贷款	(100)
第一节 外汇	(100)
第二节 外汇贷款	(107)
第八章 国际商贸的支付方式	(112)
第一节 汇付与托收	(112)
第二节 信用证	(117)
第三节 支付方式的选用	(128)
第九章 市场细分与目标市场选择	(131)
第一节 市场细分	(131)
第二节 目标市场选择	(140)
第三节 目标市场战略	(146)
第十章 市场营销组合策略	(155)
第一节 产品策略	(155)
第二节 价格策略	(165)
第三节 促销策略	(173)
第十一章 经济合同法律制度	(183)
第一节 经济合同的概念、特征和种类	(183)
第二节 经济合同的订立和主要条款	(189)
第三节 经济合同的履行和担保	(195)
第四节 经济合同的变更或解除	(197)

第五节	违反经济合同的责任·····	(201)
第六节	经济合同纠纷的处理·····	(205)
第十二章	涉外经济合同法律制度·····	(219)
第一节	涉外经济合同及签订时应遵守的原则·····	(219)
第二节	涉外经济合同的主要条款·····	(221)
第三节	涉外经济合同的订立·····	(222)
第四节	涉外经济合同的转让、变更、解除与终止 ·····	(223)
第五节	违反涉外经济合同的法律责任·····	(226)
第十三章	工业产权法律制度·····	(229)
第一节	工业产权及其法律特征·····	(229)
第二节	专利法·····	(231)
第三节	商标法·····	(240)
第十四章	国际货物买卖法律制度·····	(249)
第一节	《联合国国际货物销售合同公约》产生 背景及主要内容·····	(249)
第二节	国际货物买卖合同的成立·····	(252)
第三节	卖方的义务·····	(255)
第四节	买方的义务·····	(260)
第五节	违约救济方法·····	(262)
第六节	关于商品灭失、毁损的危险分担·····	(265)
第十五章	西方国家对外贸易政策与措施·····	(269)
第一节	西方国家对外贸易政策·····	(269)
第二节	西方国家限制进口的关税壁垒措施·····	(271)
第三节	西方国家限制进口的非关税壁垒措施·····	(276)
第四节	西方国家鼓励出口的措施·····	(281)
后 记	·····	(286)

第一章 传统贸易方式

第一节 进出口贸易

一、概念

(一) 进出口贸易

进出口贸易,又称国际贸易或世界贸易。它是指一个国家(或地区)同其它国家(或地区)的商品和劳务的交换。从一个国家的角度看这种商品和劳务的交换为对外贸易。若从国际范围看就称之为国际贸易。

进出口贸易是人类社会发展到一定历史阶段的产物,随着社会生产和社会分工的发展而不断发展。进出口贸易种类繁多,性质复杂,范围广泛,形式多样,概括起来,主要是输出与输入。它们之间是相互依赖、互为条件、相互制约的统一体。因此,正确处理这两方面的关系,构

成了对外经济贸易的一个核心问题。

(二)出口贸易

出口贸易,又称输出贸易,是指将国内商品销往国外市场。一个国家在一定期限内向外国出口商品的全部金额,叫做出口额。

(三)进口贸易

进口贸易,又称输入贸易,是指将国外商品输入国内市场销售。一个国家在一定时期从国外进口商品的全部金额,叫做进口额。

(四)对外贸易总额

一个国家的出口额和进口额之和,构成该国的对外贸易总额。

应该注意,国际贸易额是世界各国出口额的总和,而不是各国贸易总额的和。因为,从世界范围来看,一个国家的出口就是另一个国家的进口,如果把各国的进出口总额相加,势必会重复计算。

(五)贸易顺差与贸易逆差

一个国家在一定时期内(如一年)出口总额与进口总额相比较的差额叫贸易差额。若出口总额大于进口总额叫贸易顺差,或出超;若进口总额大于出口总额叫贸易逆差,或入超;若进口总额与出口总额相等,则称外贸平衡。贸易顺差表明一个国家在贸易上收入多于支出。贸易差额的状况是影响一个国家国际收支的重要因素,也是衡量一个国家对外贸易状况的重要标志。

二、分类

(一)按国境和关境可划分为总贸易和专门贸易

1. 总贸易。

一些国家划分出口与进口是以国境为标准的。凡离开国境

的商品一律列为出口,称总出口;凡进入国境的商品一律列为进口,称总进口。在总出口中又包托国内出口和复出口。国内出口是指本国产品的出口,复出口则是指未经加工的进口商品的出口。总出口额加总进口额构成一国的总贸易额。英国、加拿大、日本、俄罗斯、澳大利亚等国家都采用这种划分标准。

2. 专门贸易。

世界上一些国家划分出口与进口是以关境为标准的。当外国商品进入国境后,暂时存入保税仓库,不进入关境,则不列为进口。只有进入关境的外国商品或从保税仓库提出并进入关境的外国商品,才列为进口,称作专门进口。专门出口,则是指从国内运出关境的本国产品以及进口后未经加工复又运出关境的商品。专门进口额加专门出口额称作专门贸易额。联合国公布的各国贸易额一般都注明是总贸易额还是专门贸易额。目前,如德国、意大利、瑞士等国划分进出口是以关境为标准的。

(二)按商品形式可划分成有形商品贸易和无形商品贸易

1. 有形商品贸易。

有形商品贸易指看得见、摸得着、有形状的物质商品的进出口。国际贸易中有形商品的种类繁多,联合国秘书处起草了《联合国国际贸易标准分类》,在1974年的修订本中,把国际贸易商品分为10个大类,63章,233组,786个分組和1924个基本项目。10大类商品分别为:(0)食品及主要供食用的活动物;(1)饮料及烟类;(2)燃料以外的非食用粗原料;(3)矿物燃料,润滑油及有关原料;(4)动植物油脂及油脂;(5)未列名化学品及有关产品;(6)主要按原料分类的制成品;(7)机械及运输设备;(8)杂项制品;(9)没有分类的其他商品。在国际经济贸易统计中,常常将0到4类商品称为初级产品,将5到8类商品称为制成品。该标准分类,其目录编号采用5位数。第一位数表示类,第二位数表示章,第三位数表示组,第四位数表示分組,第五位数表示项目。

我国从 1987 年起,即以该标准为基础对商品进行分类。目前,我国商品统计目录编号采用 6 位数。前 5 位数表示的内容与前相同,增加的第六位数为事目。

2. 无形商品贸易。

无形商品贸易指国际间劳务、运输、技术、金融、旅游、保险等贸易形式。

(三)按商品贸易的直接参加人情况可划分成直接贸易、间接贸易和转口贸易

1. 直接贸易。

直接贸易指商品生产国与商品消费国之间直接买卖商品的行为。

2. 间接贸易。

间接贸易指商品的生产国与商品消费国之间,通过第三国实现买卖的行为。

3. 转口贸易。

转口贸易与过境贸易。转口贸易是指商品生产国与商品消费国通过第三国进行的贸易,对第三国来说是转口贸易。若第三国转口商分别与生产国和消费国发生交易关系,使商品直接从生产国运到消费国去,而生产国与消费国之间并未发生贸易关系的,称转口贸易。

(四)按运输方式可划分为陆路贸易、海路贸易、空运贸易和邮购贸易

1. 陆路贸易。

用火车、汽车等工具进行陆路运输商品的方式称陆路贸易。

2. 海路贸易。

用船舶等主要运输工具,进行海路(或水路)运送商品的贸易方式。

3. 空运贸易。

一些贵重物品或有严格时效要求的商品,采用航空运输的方式。

4. 邮购贸易。

依照国家间签订的邮政包裹协议或邮电协定而邮运商品的形式。

(五)按债权债务的清偿方式可划分为现汇清偿方式贸易记帐清偿方式贸易和易货方式贸易。

1. 现汇清偿方式贸易。

以美元、英镑、法郎、马克等货币清偿债权、债务的贸易。

2. 记帐清偿方式贸易。

记帐清偿方式贸易指在已订有“贸易协定”及支付协定的基础上,按照协定项下的进出口贸易及有关费用,通过有关银行的清偿帐户进行结算。

3. 易货方式贸易。

国际贸易中,用货物通过计价后作为清偿工具的交易,称为易货方式贸易。这种贸易方式是由于外汇不足,无法以现汇方式同其他国家进行交易,故买卖双方直接以货换货,有进有出,互换相当,进出基本平衡。易货贸易又称换货贸易。

(六)按货物的运动方向划分为进口贸易、出口贸易和过境贸易。

1. 进口贸易。

进口贸易又称输入贸易,指外国商品输入国内市场销售的贸易。

2. 出口贸易。

出口贸易又称输出贸易,指一国生产和加工的商品运往其他国家市场销售的贸易。

3. 过境贸易。

过境贸易是指A国经过B国国境向C国运送商品,对B国来说,则称过境贸易。对于B国来说,运送的商品仅仅是经过本国国境,不存在任何交易关系。

三、进出口贸易地理方向

为了表明一个国家同世界上其他国家(或地区)间的经济贸易联系的程度,常用贸易地理方向表示,即对一个国家讲,进出口贸易地理方向是指这个国家对外贸易总额,出口额与进口额的地区分布和国别分布。

四、进出口贸易的商品结构

进出口贸易的商品结构,是指各类商品在一国进出口贸易或世界贸易中所处的地位和比重。从一国进出口商品结构可看出该国在国际分工中的地位和经济发展水平。从整个世界贸易的商品结构可以看出整个世界的经济发展水平。前已列出的《国际贸易标准分类》中,已把国际贸易商品进行了分类。50年代前,在国际贸易的商品结构中,初级产品所占比重高于制成品,50年代初,工业制成品所占比重超过初级产品,之后,制成品所占的比重越来越大。

第二节 招标与投标

一、招标与投标的涵义

招标与投标是一种有组织的并按一定条件在特定地点进行交易的方式。最初的招标方式多数用在发达国家政府采购大宗器材、物资、机器或招包工程项目。近年来,发展中国家为了向国外采购先进的机器设备、专利技术和委托营造工程,也采用了招

标方式作为进口成套设备或承建项目的重要途径。同时,一些国家的政府在贷款项目的条件中,也往往规定了必须用招标方式,利用所提供的资金去采购物资或招包工程。

招标与投标是一种贸易方式的两个方面,一般包括招标、投标和开标三个环节。这种贸易是指由招标人(购货人、业主或进口商)以公告或寄标通知的方式,说明拟采购物资(或兴办工程项目)的各项交易条件,邀请投标人(供货人、工程承包人或出口商)在指定的时间和地点递出实盘,填制投标单进行投标,然后由招标人开标,将各投标人的实盘进行比较,从中选择最有利者成交。招标方式的特点是:投标只能严格按照招标人提出的条件由投标人一次递价成交,不需要再磋商;投标是一种非公开的竞争方式,他们之间的竞争比较激烈,而招标人则比较主动;投标是不可撤回的,是一种不可撤销的实盘,若招标人以为所有的投标都不满意,可以另行再招标。

当前国际市场上的招标方式主要有两种:选择性招标方式与公开招标方式。

(一)选择性招标方式

选择性招标方式又称限制性招标方式,即带有限制条件的,对若干经过选择的厂商招标。这是非公开性的招标。这种方式由于不登广告,可节约费用,手续简化,成交迅速,又可以减少缔约的风险。但这种方式不能对所有合格供货厂商提供均等的机会,也不能满足国际经济机构资助建设的条件。

选择性招标方式,其限制、选择的内容有着极大的不同。诸如,贷款要求其贷款的工程只向贷款国的承包合同招标,排除第三国的承包商或第二个承包公司,这叫排它性招标;由招标人指定的公司参加投标的,叫指定性招标;资金来源于某一区域内的组织,由此限定在该组织范围内的国家(或地区)的公司投标,称之为地区性招标;由招标人专门邀请少数公司各自报价和分别