

国内经济谈判 的方法与技巧

杜 玉 庆

北 京 出 版 社

国内经济谈判的方法与技巧

杜 玉 庆

北 京 出 版 社

内 容 提 要

该书着重从实用的角度，深入浅出地阐述了国内经济谈判的基本理论和基本知识；并结合大量生动的实例，通俗易懂地介绍了国内经济谈判的基本要求，以及一些实用的方法和技巧；书中还列举了各种经济谈判协议的样式。

国内经济谈判的方法与技巧

Guonei Jingji Tanpan De Fangfa Yu Jiqiao

杜 玉 庆

北 京 出 版 社 出 版
(北京崇文门外东兴隆街51号)
新华书店北京发行所发行
北 京 印 刷 三 厂 印 刷

787×1092毫米 32开本 5印张 101,000字

1986年12月第1版 1986年12月第1次印刷

印数 1—9,500

书号：4071·101 定价：0.78元

前 言

随着我国社会主义商品经济的发展，国内经济谈判活动日益增多。但长期以来，由于我国社会主义商品经济不发达，社会主义法制不健全，许多实际工作者对国内经济谈判的基本理论、基本知识和基本方法缺乏了解。因而在经济活动中造成了许多不必要的纠纷和损失，影响了社会主义商品经济的正常发展。而解决这一问题，已成为当前推进我国社会主义建设事业发展的一项不可缺少的迫切任务。我作为从事经济法律工作的普通一兵，怀着参战的心情，编写了《国内经济谈判的方法与技巧》这本小册子。

该书着重从实用的角度，用口语的形式，深入浅出地阐述了国内经济谈判的基本理论和基本知识；并结合大量生动的实例，通俗易懂地介绍了国内经济谈判的基本要求，以及一些实用的方法和技巧；书中还列举了各种经济谈判协议样式。该书适合具有中专以上文化程度的经济工作者阅读。可以作为广大厂长、经理、有关业务人员，以及个体经营户进行国内经济谈判的工具书。

由于本人水平有限，在编写中一定存在不少的缺点和错误，欢迎广大读者批评指正。

最后，我预祝各位读者学习进步，事业成功。

作 者

一九八五年于北京

目 录

一、国内经济谈判的意义·····	(1)
二、国内经济谈判的实质·····	(3)
三、国内经济谈判前的基本准备·····	(4)
四、国内经济谈判的基本注意事项·····	(6)
五、国内经济谈判协议的概念·····	(13)
六、国内经济谈判协议的订立过程和基本原则·····	(16)
七、国内经济谈判协议的主要条款·····	(21)
八、国内经济谈判协议的担保·····	(31)
九、国内经济谈判协议的鉴证和公证·····	(34)
十、国内经济谈判协议的履行·····	(37)
十一、违反国内经济谈判协议的责任·····	(39)
十二、国内经济谈判协议的转让·····	(42)
十三、国内经济谈判协议的变更和解除·····	(44)
十四、国内经济谈判协议的终止·····	(46)
十五、国内经济谈判协议纠纷的解决·····	(48)
十六、国内经济谈判协议的管理·····	(56)
十七、国内经济谈判无效协议的确认及其处理·····	(64)
十八、利用国内经济谈判协议实施违法行为的 确认和处理·····	(70)
十九、怎样签订工矿产品购销协议·····	(74)
工矿产品购销协议举例一·····	(77)

工矿产品购销协议举例二	(78)
二十、怎样签订农副产品购销协议	(80)
农副产品购销协议举例一	(88)
农副产品购销协议举例二	(89)
二十一、怎样签订勘察设计协议	(90)
勘察设计协议举例一	(93)
勘察设计协议举例二	(96)
二十二、怎样签订建筑安装工程承包协议	(97)
建筑安装工程承包协议举例一	(99)
建筑安装工程承包协议举例二	(103)
二十三、怎样签订加工承揽协议	(104)
加工承揽协议举例一	(108)
加工承揽协议举例二	(110)
二十四、怎样签订货物运输协议	(111)
货物运输协议举例一	(113)
货物运输协议举例二	(115)
二十五、怎样签订供用电协议	(116)
供用电协议举例一	(117)
供用电协议举例二	(119)
二十六、怎样签订财产租赁协议	(120)
财产租赁协议举例一	(122)
财产租赁协议举例二	(123)
二十七、怎样签订仓储保管协议	(124)
仓储保管协议举例一	(126)
仓储保管协议举例二	(128)
二十八、怎样签订联营协议	(129)

联营协议举例一.....	(131)
联营协议举例二.....	(133)
二十九、怎样签订科技协作协议.....	(134)
科技协作协议举例一.....	(136)
科技协作协议举例二.....	(138)
三十、怎样签订借款协议.....	(139)
借款协议举例一.....	(142)
借款协议举例二.....	(143)
三十一、怎样签订财产保险协议.....	(145)
财产保险协议举例一.....	(147)
财产保险协议举例二.....	(149)

一、国内经济谈判的意义

中共中央《关于经济体制改革的决定》指出，我国社会主义经济“是在公有制基础上的有计划的商品经济”。那么，这种经济模式具有什么样的特点呢？

首先，因为它是一种商品经济，所以就具有商品经济的一般特性。其次，因为它不是一般的商品经济，而是一种特殊的商品经济，是以公有制为基础的、有计划的社会主义商品经济，所以它又具有社会主义计划经济的某些特征。有计划的社会主义商品经济所具有的种种特征，实际上就是我们从事社会主义经济活动所要遵守的基本原则，也是我们从事国内经济谈判的基本原则。

按照这些原则的要求，过去那种在交换中“不分张家、李家，都是公家”的不计帐，不算帐的不平等作法行不通了；同样，搞金钱万能，进行违法活动，搞欺行霸市，搞垄断价格，或者搞盲目竞争，破坏国家计划，也是不允许的。一切经济活动只允许在不违反国家政策法律、保证国家计划顺利实现的前提下，遵照等价有偿、平等互利、协商一致的原则进行。

在有计划的商品经济模式里，不等价的交换行不通了。要交换，就要遵循等价原则，亏了哪一方都不行。这样，就会产生意见分歧，就要“谈”。“谈”不是瞎谈，不是抬杠，不是吵架，而是要论之有据，言之有理，用国家规定的有关法

律、政策，以及商业道德等规范去评“判”这些不同意见。最后经过反复的“谈”、“判”，从而形成了统一的意见，以作为双方共同遵守的凭据。这就是我们通常所说的“协议”。在日常大量的经济活动中，经济谈判活动是很多的。每一个谈判的成功，都要导致协议的签订和履行协议。作为领导，不懂得经济谈判，就不能做好领导工作；作为厂长或经理，不懂得经济谈判，就不能作个好厂长或好经理；从事经济理论研究的同志，如果不懂得经济谈判，就不能搞好经济学或经济法学的研究。总之，经济谈判对我国社会主义建设事业具有重大的理论意义和实践意义。

国内经济谈判涉及的知识面很广，但我们可以把这些知识归纳为理论基础、通则、分则三个部分。理论基础是指法的基础理论、民法理论等；通则是指国内经济谈判中一般性问题的研究；分则是指对各类不同的国内经济谈判的具体问题的研究。

二、国内经济谈判的实质

经济谈判中的“谈”，用法律用语讲就是“要约”和“承诺”。“要约”是一方提出签订协议的一种建议。“承诺”是对方当事人对所提条件表示答应。是双方用国家规定的法律、政策和道德，论证自己的观点，反驳对方的观点，说服对方，最终形成统一的意见。用文字将这些统一的意见记录下来，通过履行一定的手续，从而形成协议。所以谈判的实质，实际上是订协议。谈判的过程，实际上是订立经济协议的过程。任何经济谈判都是这样。

为什么要把协商一致的意见形成协议呢？因为，一方面，这是双方共同意志的体现，是双方履行的依据。另一方面，协议又是一方一旦违约，追究其法律责任的证据。所以，在搞活经济的今天，各个单位的经济联系和往来，一般都要通过协议来实现。所以都要谈判，都要订协议。

三、国内经济谈判前的 基本准备

国内经济谈判工作能否搞好，一个很重要的问题在于用人是否得当。用什么人？怎样用人？这是一门学问。国外进行经济谈判，一般都由有谈判经验的三方面专家组成：公司经理、经济专家、法律专家。在谈判中，各方面人员各负其责，互相配合。经理起决策作用；经济专家保证经济上、业务上不吃亏；法律专家保证法律上站住脚。我国以前搞经济谈判往往不是这样。往往是由个别行政领导带上几个人，同对方座谈一下，吃吃喝喝，照照像，然后签个字，就算完了。国外经济谈判的协议文本很详细，厚厚地象一本书；而我们的条款只有那么几条。这样，外商对我们违约，我们往往抓不住；而我们对外商稍有违约，便被外商抓住罚款。

因此说，搞好经济谈判，用人很重要。要知人善任，要请懂行人参加，要请内行人参加。虽说每次谈判不一定都要凑齐上述三方面人员，但参加谈判的人必须具备这三方面人员的能力和知识。否则是搞不好谈判的。

谈判前的第二方面的准备，是要搞好信息方面的准备工作。俗话说：知己知彼，百战百胜。搞好国内经济谈判，也是这样。首先，我们要了解谈判内容的行情。如果是谈购销，那我们就要了解商品的质量、价格、供货能力、货物来源、数量等。如果是谈加工承揽，那就要了解对方的经营范

围、加工能力、人员设备情况以及市场的一般要价情况等。总之，这些情况了解的越多越好。

谈判前的第三方面的准备，是要作好了解有关的国家法律，政策等方面的工作。也就是说，我们想做一件事，国家的法律、政策允许不允许？这是至关重要的。国家政策法律不允许办的事，我们就不能办。否则，再好的生意，谈成了也是无效的。这样的谈判协议非但不能执行，而且如果是故意的，还要受到法律的惩罚。同时，掌握国家的政策、法律，还有助于我们防止受骗上当，有助于实现合法盈利。

在作好上述三个方面工作的基础上，我们就可以形成谈判中的上策方案、中策方案和下策方案，可以形成谈判中的进退幅度和交换条件，并为基本观点（立场）分类准备好论据。

四、国内经济谈判的基本注意事项

国内经济谈判需要注意的具体事项很多，不同种类的经济谈判有不同的要求。我们这里讲的是国内经济谈判基本的注意事项。就是国内经济谈判经常遇到的，必须注意的事项。这些注意事项是什么呢？

首先，谈谈怎样进行主体的审查。这个问题是首当其冲的问题。因为谈判要有谈判的对象，协议要有双方当事人签章。谈判对象或协议的主体出了问题，谈判必然会出现种种问题。协议的主体不合格，所签订的协议就是无效协议。经济谈判本来是一种艰苦的劳动，要耗费一定的人力、物力和时间。如果我们花了这么大的代价，最后产生的协议是一种无效的协议，那将是很大的浪费。而且，无效协议，国家是禁止履行的。如果履行，一旦被国家发现，就要强令双方当事人把依据该协议所取得的财产返还给对方。有过错的一方应赔偿对方因此所受的损失；如果双方都有过错，各自承担相应的责任。如果因为主体不合格，当事人履行协议侵害了国家利益或社会公共利益，那么责任方还要受到国家的经济制裁。所以，主体问题是一个至关重要的问题。谈判一开始，就要严肃认真地对待这个问题，搞好主体的审查工作。

我们所说的审查主体，就是审查主体是否合格。就是说主体有没有资格做这个生意，签这个协议。这种资格，在这

个单位成立时，国家就已经审查过了。因为任何经济实体成立时，都必须到有管辖权的工商行政管理局进行登记。由工商部门审查该单位是否具有履行其申请的经营项目的能力，确定它一定的营业范围，授于正式的营业执照。所以营业执照就是国家对经营单位履行其申请经营项目能力进行审查的一种凭证。就是这些经济实体可以在那些范围内进行活动的凭证。所以我们进行主体审查时，首先就是要查看它的营业执照。看它的经营范围。如果我们洽谈的项目没有超越它的经营范围，那么，就说明它有经营这种项目的资格或权力能力。也就是说，和他洽谈这个项目是合法的。但主体的审查不能就此为止。因为事物是复杂的，是发展变化的。有些单位在登记时，具有某方面的能力，但经过一段时间，他的能力变化了，变得不能胜任某项工作了，但这时候，他的营业执照也许并没有变更。因此，我们不能凭着一张营业执照，就轻易地相信对方，我们还应通过多种方式了解它现实的经营这种项目或从事这种经营活动的能力。否则，签订的协议虽然合法，但执行不了，还是要闹纠纷，受损失。了解对方实际履行协议的能力，一般来说，有如下几种方法：

一是通过直接对话了解。这是相互了解的常用手段。问的面要广，要细。要对对方的回答作记录。首先，要问对方的组织情况，主要负责人是谁？人员的知识构成情况？年龄构成情况？问这些情况，不仅可以防止个别骗子冒名顶替，以免受骗上当。同时也可以通过对人事组织情况的了解，使我们对这个单位的实际履行协议的能力，有个基本的估计。例如，我们要盖幢大楼，准备找一家建筑公司承担。开始一听，是××建筑公司，牌子挺大，挺好听。后来一问，象样

的技术人员没几个，年龄构成偏大，知识构成偏低。那么，对他所鼓吹的工作能力，我们就要打个问号。对他的一些好听的许诺，就不能轻信。目前，这种“没有金钢钻，硬揽瓷器活”的单位是不少的。这些人有的是为了拿着你的预付款，去作本钱，有的是给你来个粗制滥造，昧着良心赚你一笔钱。所以我们要警惕。

其次，要问对方的资金情况、经营情况。现在，小本钱作大生意，无本钱作大生意的现象很普遍。在北京就发生过这样一件事。一个公司了解到一个县想搞一些经济开发事业。就要和他们谈一个八十多万元的技术引进项目。这个县的领导一听挺好，想签协议书，又有点不放心，犹豫不决。问到律师，律师说你们通过工商局去查查他们现在帐户上有多少钱，有八十万就和他干，没有八十万就不和他干。结果一查帐，只有两万多元。事后县里的人说：“好险。要不是律师提醒，我们差点上当。”

第三，要问对方的东西及其活动是不是合法？路子正不正？有什么证明？等等。有这么一件事，受害一方是安徽的。他们到福州，人家给他们介绍了一批电子手镯表，较便宜。安徽的这家公司一看，动了心，一下就买了二万只，总价二十多万元。这批货运输过程中，经过上海时被扣压了。说是属于国家限制流通的十七种商品。结果货主鸡飞蛋打，损失了十几万元。这就是事先没有了解一下国家关于这种货的有关政策，不了解行为的内容是否合法而造成的。

洽谈一个项目，需要询问的方面是很多的，上面说的，是三个基本的方面。对这三个方面，我们要善于扩展深入。例如，在问人员组织情况时，要问姓什么？叫什么？什么

学校毕业？哪一年毕业？等等。在问资金情况时，要问开户银行在哪？有多少流动资金？有什么固定资产？现在银行有多少现款？等等。在问所谈项目是否合法时，要问合法的依据是什么？业务主管单位是什么？有没有成功的先例？是些什么单位？等等。总之，要面面俱到，多多宜善，要打破沙锅问到底。不怕对方说大话，说假话。仅把对方的回答记录下来，作为进一步调查、了解核实的线索。骗子是怕多说话的。你问的多了，他说的多了，就会“言多有失”，自相矛盾，露出真像。另外，我们在问话中，还要善于察颜观色，常言说“做贼心虚”。虽然，有个别“职业骗子”，事到临头也可以做到“脸不变色，心不跳”。但大多数的骗子，却不是“职业”的。有的是由于各种各样的原因，临时施骗的；有的是想侥幸成功，先说大话，请对方合作的；等等。象这些人，说假话时，可能是要发慌的。说多了，可能要“露馅”的。

二是通过书面材料了解。在问的同时，我们应该尽可能地多收集一些对方的书面材料。书面材料包括各种文件、各种证件。例如：工作证、营业许可证、筹建许可证、委托书、证明书及有关文件、记录等。这些东西，在法律上可以作为书证。而且白纸黑字，往往比语言表达的更清楚。我们对这些东西，要仔细审查，认真鉴别。首先要辨别它的真假。看有无涂改？有无增加？有无伪造？看字体是否一致？看语言是否通顺？看印章是先盖还是后盖？如有疑问，要及时询问。必要时，要复印留底，备案待查。其次，是要准确理解各种文件、证书中内容的含意，对照其行为是否合法？要记下文件的发文单位、联系地址、电话等，以便进一步核实和查问。如果对方是骗子，他的一些证件是伪造的，那么这些

证件，就是他犯罪的证据。所以，我们对这些文字材料要十分重视，注意收集。

三是通过第三者了解。上述两个方面都是当面的、直接的。如果这些当面的、直接的了解，没发现什么问题，那还不行。还要通过第三者，进行一些必要的了解。可以到他们的上级主管单位去了解，去核实已经掌握的材料。也可以到他们的兄弟单位、左邻右舍去了解情况；特别重要的，是要到那些和他们曾经打过交道的单位和个人那里去了解情况。调查的方法，可以去人，也可以去函；可以用电话，也可以用电报。

如果通过上述几种方式所得到的材料基本上是一致的，那么这些材料所反映的情况就是比较可信的。如果不一致，我们就应该去粗取精，去伪存真，由此及彼，由表及里，进行分析研究。最终得出正确的结论，以指导我们的谈判。

现在，来讲一下取证的问题。取证就是收集证据。什么是证据？证据就是能够证明事件真实情况的一切客观材料。这是贯穿国内经济谈判始终的一个极其重要的问题。因为，协议在执行的过程中，可能会由于种种原因而发生各种各样的纠纷。这些纠纷如果协商不好，就要打官司。而国家处理这些纠纷的原则，是“以事实为根据，以法律为准绳”。这里所说的事实，是能够被证明的事实。其实签订协议本身就包含了取证的因素。在老的契约或合同里，我们常可看到这样一句话，叫做：“恐口无凭，立字为据”。这个“据”，就是证据，是用来打官司的。但一打起官司来，光靠一纸协议，往往是不够的。因为，一是有的协议太简单，不能反映当事人双方进行该项经济活动的全貌。二是在协议签订后，双方在履行