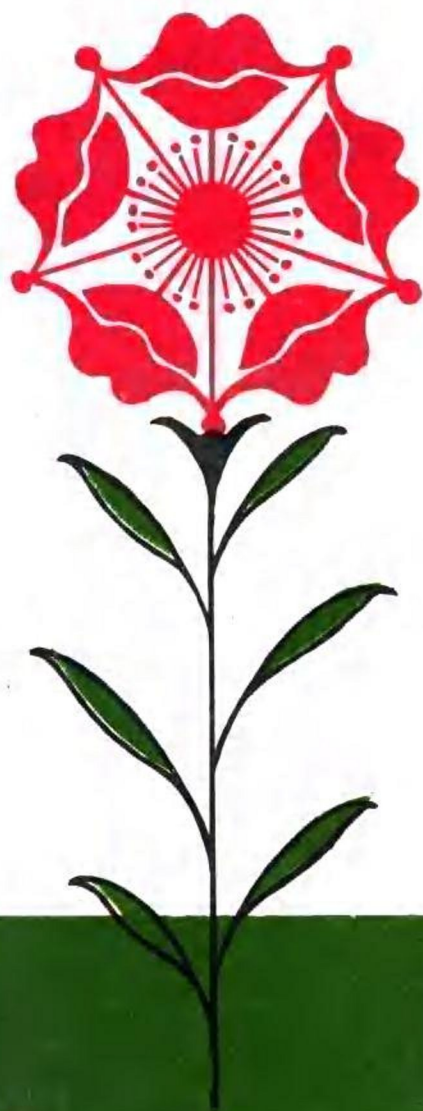


企业经济贸易 谈判手册

郭济兴 陈保全 主编



科学出版社

企业经济贸易谈判手册

郭济兴 陈保全 主编

科学出版社

1990

内 容 简 介

本书从企业经济贸易谈判的实际出发,介绍了国际、国内技术交流、联合经营、货物买卖和运输等方面谈判的知识和实务,以及谈判的技巧和礼仪等。并附有经济谈判所需的有关法律知识和文件。本书采用问答形式,一题一议,突出普及性、综合性、实用性和知识性,是一本内容健全、实用性很强的工具书。

本书适合于工、商、贸、交、建等各类企业的厂长、经理及有关经济谈判的业务人员、大专院校经贸专业的师生阅读和参考。

企业经济贸易谈判手册

郭济兴 陈保全 主编

责任编辑 姚平录 朱寅华

科学出版社出版

北京东黄城根北街16号

邮政编码: 100707

中国科学院印刷厂印刷

新华书店北京发行所发行 各地新华书店经售

1990年5月第 一 版 开本: 850×1168 1/32
1990年5月第一次印刷 印张: 23 1/8
印数: 0001—13 000 字数: 601 000

ISBN 7-03-001783-8/F·37

定价: 10.30元

顾问、编委会和编写人名单

顾 问	塞 风	韩岫岚	沈恒泽	吴 慧
	杨先举	赵怀让	赵国琳	张华贵
	王正祥	韩存钦	易国桢	
主 编	郭济兴	陈保全		
	(以下以姓名笔划排列)			
副主编	白志良	李世俊	李树本	岳明甫
	和思俊	谢 军		
编 委	马明文	马厚良	王韩增	卢大伟
	冯树杰	任有旺	刘继智	巩瑞清
	李 毅	李兴华	李志刚	李学忠
	李福明	李福周	张立功	张品周
	张林乡	张殿喜	陈书林	陈 超
	姚慧颖	郭济龙	黄太运	阎仰德
	章启升	阎惠民	温林山	
	于 明	马桂芝	王 苏	王和平
	王栓红	白志良	吕世平	陈书林
	何 瑛	张立功	张殿喜	吴道修
编写人	李福明	尚风英	易国桢	易激扬
	岳明甫	赵 珂	侯泽义	姚慧颖
	徐印州	郭济兴	郭济龙	秦跃勇
	温林山	褚玉林	褚筱香	樊宝玲
	潘锡品			

前 言

《孙子兵法》中说：“上兵伐谋，其次伐交，其次伐兵，其下攻城”。这就是说，最好的用兵方法是用谋略取胜，其次是用外交手段取胜，再次才是兵戈相见，用武力攻破敌军，下策是攻城。古往今来，很多外交家，樽俎折冲，在谈判桌前赢得了政治上、军事上的主动和利益。当今时代，激烈的市场竞争犹如战场搏斗，尽管有的企业是以产品质量的优异制胜，有的企业是以产品价格的廉宜制胜，有的企业则是以竞争谋略的得当而制胜，但是，任何市场交易和经济往来的成功，都必须经过频繁艰难的谈判。企业谈判已经成为企业经营不可缺少的环节和内容。

随着我国社会主义商品经济的迅速发展和对外开放的不断深入，企业和外部的经济贸易往来日益广泛、复杂。企业外交和企业谈判在企业经营中的重要地位和作用，已经被我国越来越多的有识之士认识和重视，但是，面对着谈判，尤其是涉外谈判，广大的实际工作者普遍感到绌短汲深，信心不足，他们迫切需要企业谈判方面的知识准备、业务提高和心理训练等。可以说，时代和形势在召唤着这一类书籍，千千万万的企业家如久旱之望云霓一样在翘首盼望着这一类书籍的出版。

然而，迄今为止，企业谈判作为一门独立的学科在我国还很不成熟，这方面普及性、综合性的工具书尚如凤毛麟角。已有的工具书，或者内容上不健全；有的只谈合同如何签订，有的只讲谈判方面的技巧，有的国内谈判、涉外谈判只有其一；或者不适于广大企业实际工作者阅读和掌握，不一而足。正是在这些情况下，我们才萌发了编写此书的强烈冲动。

作为企业经济贸易谈判方面的工具书，本书主要包括国内、国际经济贸易谈判的知识、实务，以及谈判技巧、谈判礼仪诸部分内

容,并附有经济谈判所必须掌握的法律文件等。重点供工、商、贸、交、建等各类企业的厂长(经理)及有关业务人员经常查阅所用,也可以作为企业干部培训和大专院校有关专业师生的参考读物。

为了适应广大实际工作者的需要,本书从企业经济贸易谈判的实际出发,突出普及性、综合性、实用性、知识性,深入浅出,通俗易懂。本书采用问答形式,一题一议,使读者可随时带着问题查找,立见成效。

此书的编著是一项较大的工程,它凝聚了许多人的心血。参与此书编写的有河南、北京、深圳等地高等院校、国家机关、涉外企业的一些专门从事经贸业务和教学研究的同志。陈宝全同志组织了第三、六章和第五章“国际部分”的编写,并进行了初审。郭济兴同志负责全书的统审、总纂。

中国人民大学工业经济系名誉系主任塞风教授,中国社会科学院研究生院院长韩岫岚研究员,国家体制改革委员会经济管理研究所沈恒泽研究员,中国社会科学院经济研究所吴慧研究员,中国人民大学杨先举副教授,河南省社会科学联合会常务副主席赵怀让同志等,愉快地接受邀请,担任了本书的编写顾问,给予了许多宝贵指导,在此表示衷心感谢。河南财经学院院长领导、贸易系领导也给予了大力支持。沈光华、原立武、李华、李中顺、杨平云、阎德辉、郑彩玲等同志做了大量资料整理和抄写工作,在此一并致谢。

由于我们水平不高,加上编写时间仓促,书中一定存在不少疏漏和错误之处,谨盼读者批评指正。

郭济兴 陈保全

1989年9月1日

目 录

前言

第一章 基础知识及谈判概述

法及经济法	(1)
1-1 什么是法律? 法律有哪些形式?	(1)
1-2 什么是经济法? 它调整的对象是什么?	(3)
1-3 我国的经济法规分为哪些类别?	(5)
1-4 什么是经济法律关系? 它有哪些特征?	(5)
1-5 什么是经济法律关系主体? 它包括哪些范围? 它有什么特征?	(6)
1-6 什么是权利能力与行为能力?	(8)
1-7 什么是经济法律关系的内容?	(9)
1-8 什么是经济法律关系的客体? 如何分类?	(10)
1-9 什么是经济法律事实?	(11)
1-10 什么是法人? 社会组织成为法人应具备哪些条件? 它的权利能力和行为能力有何特点?	(13)
1-11 法人有哪些种类?	(16)
1-12 企业法人的成立、变更和终止的情况怎样?	(17)
1-13 什么是经济法律行为? 它有哪些特征?	(20)
1-14 经济法律行为怎样分类? 有哪些表现形式?	(21)
1-15 经济法律行为的有效条件有哪些?	(24)
1-16 什么是无效民事行为与可撤销的民事行为? 它们的法律后果怎样?	(25)
1-17 什么是附条件的法律行为? 条件有哪几种?	(28)
1-18 什么是附期限的法律行为? 可分为哪几类?	(29)
1-19 什么是经济违法和经济犯罪? 经济犯罪有哪几类?	(30)

1-20	什么是代理？它有哪些法律特征？	(31)
1-21	代理产生的根据和形式有哪几种？	(32)
1-22	怎样制作授权委托书？	(35)
1-23	无权代理和滥用代理权有哪些情况？如何处理？ 什么是表现代理？	(37)
1-24	什么是诉讼时效？	(38)
1-25	什么是所有权？保护所有权有哪些方法？	(39)
1-26	什么是债？债的履行有哪些原则？	(42)
1-27	什么叫公证？公证有什么作用？怎样申请公证？ 什么叫鉴证？鉴证有什么作用？怎样申请鉴 证？	(43)
1-28	什么叫认证？怎样办理认证手续？	(44)
1-29	什么是经济仲裁？怎样申请仲裁？	(45)
1-30	什么是涉外经济仲裁？其机构设置、受案条件和 范围是怎样规定的？	(47)
1-31	涉外经济仲裁有哪些程序？	(49)
1-32	什么是经济司法？什么是经济审判？	(51)
1-33	经济纠纷怎样向人民法院起诉？怎样写起 诉状？	(51)
1-34	对方不执行人民法院生效的判决怎么办？	(53)
1-35	我国进行经济制裁采用哪些形式？	(54)
	企业横向联合和对外经济	(55)
1-36	什么是横向联系？什么是横向联合？	(55)
1-37	横向经济联合的原则是什么？	(57)
1-38	企业横向经济联合包括哪些内容？各有什么特 点？	(59)
1-39	什么是横向经济联合的范围？它包括哪些种 类？	(62)
1-40	横向经济联合的形式有哪些？在不同形式的联合 中联合各方的法律地位如何？	(65)

1-41	怎样选择横向经济联合的组织形式?	(66)
1-42	什么是横向联合体? 它和行政性公司有哪些区别?	(68)
1-43	企业是否可以与机关、事业单位和社会团体法人以及不具有法人资格的社会组织进行横向经济联合?	(69)
1-44	什么是合伙企业?	(71)
1-45	什么是公司?	(73)
1-46	什么是股份公司、无限公司、有限公司和股份有限公司?	(75)
1-47	什么是两合公司和股份两合公司?	(77)
1-48	什么是股票、股票价格、股息和红利?	(78)
1-49	在股份公司中, 股东大会、董事会、监事会(又称监察人会)是什么性质的机关? 各有哪些职权?	(80)
1-50	什么是公司债?	(81)
1-51	什么叫兼并? 它和合并有什么区别? 什么叫参与?	(82)
1-52	什么是母子公司? 什么是控股公司? 什么叫联股?	(84)
1-53	什么是企业群体? 什么是企业集团?	(85)
1-54	什么是行业协会?	(87)
1-55	当前世界经济的发展趋势如何?	(87)
1-56	什么是国际产业结构调整? 如何利用它来加速发展我国的经济.....	(91)
1-57	企业如何打入国际市场?	(94)
1-58	国际营销的三种常用策略是什么?	(97)
1-59	乡镇企业如何开创出口创汇的新局面?	(100)
1-60	为什么要实行外贸出口代理制?	(102)
1-61	如何做好进出口贸易前的一些准备工作?	(105)

谈判概述	(109)
1-62 什么叫谈判? 经济谈判的实质是什么?	(109)
1-63 经济谈判的意义是什么?	(111)
1-64 国内经济谈判应该遵循哪些基本原则?	(113)
1-65 涉外经济谈判和国内经济谈判有什么区别?	(115)
1-66 在涉外经济谈判中应遵守哪些原则?	(118)
1-67 谈判前应做好哪些准备工作?	(120)
1-68 如何选择谈判对象?	(122)
1-69 在国内经济谈判中如何对谈判对象进行主体资格的 审查?	(123)
1-70 在涉外经济谈判中如何审查谈判对象?	(127)
1-71 正规的谈判一般分哪几个阶段?	(130)
1-72 在经济谈判中为什么要注意取证?	(131)
1-73 如何组织谈判班子?	(132)
1-74 对谈判人员素质的基本要求有哪些?	(135)
1-75 涉外人员必须遵守的一般规则有哪些?	(138)
1-76 国外有关谈判的需要理论是什么?	(138)
1-77 为什么国外有人说谈判不是一场棋赛?	(141)
1-78 什么是硬式、软式谈判和原则性谈判?	(142)

第二章 国内经济谈判的知识和实务

2-1 什么是联合意向书? 谈判签订联合意向书要注意 哪些问题?	(144)
2-2 什么是经济合同? 经济合同有哪些特征?	(144)
2-3 经济合同有哪些形式? 有哪些种类?	(146)
2-4 社会主义的合同制度与资本主义的合同制度有何 区别?	(147)
2-5 什么是经济合同的法律约束力?	(149)
2-6 谈判签订经济合同要遵守哪些原则?	(149)
2-7 谈判订立经济合同的程序是什么?	(151)

2-8	经济合同的主要条款是什么?	(152)
2-9	什么是担保? 担保的基本形式有哪些?	(154)
2-10	什么是经济合同的鉴证和公证? 怎样进行鉴证和 公证?	(156)
2-11	什么是无效的经济合同? 怎样处理?	(158)
2-12	确认无效经济合同的基本依据是什么?	(159)
2-13	什么是经济合同的有效条件?	(160)
2-14	什么叫经济合同的全面履行、不履行和不完全履 行? 经济合同履行的原则有哪些?	(162)
2-15	怎样确定违反经济合同的责任?	(163)
2-16	承担违约责任的方式有哪些?	(164)
2-17	免除违约责任的条件有哪些?	(166)
2-18	什么是经济合同的转让? 经济合同转让的原则有 哪些?	(167)
2-19	什么是经济合同的变更和解除? 变更和解除经济 合同的条件是什么?	(168)
2-20	变更或解除经济合同的形式和程序是什么?	(168)
2-21	变更或解除经济合同的责任有哪些?	(169)
2-22	解决经济合同纠纷有哪几种方式?	(170)
2-23	国内经济合同如何管理?	(171)
2-24	利用经济合同进行违法犯罪活动的形式有哪 些?	(172)
2-25	什么是购销合同? 其法律特征有哪些?	(173)
2-26	如何划分工矿产品和农副产品?	(174)
2-27	对工矿产品购销合同的履行有哪些要求?	(175)
2-28	违反工矿产品购销合同应如何承担违约 责任?	(178)
2-29	如何谈判签订工矿产品购销合同?	(180)
2-30	工矿产品购销合同的格式是什么样的?	(183)
2-31	如何谈判签订农副产品购销合同?	(185)

2-32	违反农副产品购销合同应如何承担违约责任？	(187)
2-33	农副产品购销合同的格式是什么样的？	(190)
2-34	什么是建设工程承包合同？它有哪些法律特征？	(192)
2-35	对建设工程承包合同履行的要求有哪些？	(193)
2-36	怎样谈判签订勘察设计合同？	(194)
2-37	建筑安装工程勘察合同的参考格式如何？	(197)
2-38	建筑安装工程设计合同的参考格式如何？	(200)
2-39	怎样谈判签订建筑安装工程承包合同？	(204)
2-40	建筑安装工程承包合同的参考格式如何？	(206)
2-41	什么是加工承揽合同？它有哪些法律特征？	(209)
2-42	违反加工承揽合同应如何承担责任？	(209)
2-43	加工承揽合同的参考格式如何？	(211)
2-44	什么是货物运输合同？它有哪些法律特征？履行它有哪些要求？	(214)
2-45	怎样谈判签订货物运输合同？	(215)
2-46	违反货物运输合同的责任有哪些？	(220)
2-47	运输合同的参考格式如何？	(221)
2-48	什么是供用电合同？它有哪些法律特征？供用电合同中当事人的权利义务有哪些？	(223)
2-49	怎样谈判签订供用电合同？	(224)
2-50	供用电合同的参考格式如何？	(225)
2-51	什么是仓储保管合同？它有哪些法律特征？履行它有哪些要求？	(228)
2-52	怎样谈判签订仓储保管合同？	(229)
2-53	仓储保管合同的参考格式如何？	(231)
2-54	什么是财产租赁合同？其法律特征是什么？履行它有哪些要求？	(232)
2-55	怎样谈判签订财产租赁合同？	(234)

2-56	财产租赁合同的格式如何?	(235)
2-57	什么是借款合同? 它有哪些法律特征? 对履行和 违约责任的规定有哪些?	(236)
2-58	怎样谈判签订借款合同?	(237)
2-59	借款合同的格式如何?	(238)
2-60	什么是财产保险合同? 它有哪些法律特征? 履行 它有哪些要求?	(241)
2-61	怎样谈判签订财产保险合同?	(242)
2-62	企业财产保险单的样式如何?	(243)
2-63	技术合同的概念和基本特征是什么? 主要条款和 订立要求有哪些?	(244)
2-64	哪些为无效技术合同? 变更或解除技术合同的条 件有哪些?	(245)
2-65	什么是技术开发合同? 技术开发合同中双方当事 人的主要义务和违约责任是什么?	(246)
2-66	履行技术开发合同所完成的技术成果的归属和分 享原则是如何规定的? 什么是技术开发合同的风 险?	(247)
2-67	谈判订立技术转让合同应注意哪些问题? 技术转 让合同中各方当事人的主要义务及违反合同应承 担的责任有哪些?	(248)
2-68	技术咨询合同和技术服务合同的区别是 什么?	(250)
2-69	技术咨询合同当事人的主要义务有哪些? 违反技 术咨询合同应如何承担责任? 技术服务合同当事 人的主要义务有哪些? 违反技术服务合同应如何 承担责任?	(251)
2-70	技术转让合同的格式如何?	(252)
2-71	什么是联营合同? 联营合同有几种类型?	(254)
2-72	怎样谈判签订联营合同?	(255)

2-73	联营合同的格式如何?	(258)
2-74	如何谈判制订联合体章程?	(260)
2-75	如何谈判确立联合体的领导制度和设置联合体的 组织机构?	(262)
2-76	如何谈判处理好联合体内部集权和分权的关 系?	(264)
2-77	如何谈判订立公司章程?	(266)

第三章 国际货物买卖和运输谈判

国际货物买卖	(268)
3-1 什么是国际货物买卖合同? 它的特点和种类有哪 些?	(268)
3-2 国际贸易谈判的程序是什么?	(269)
3-3 如何确定发盘的有效期?	(272)
3-4 发盘可以撤销或撤回吗?	(274)
3-5 什么是有条件的接受? 如何对待还盘?	(275)
3-6 怎样才能构成一项有效的接受?	(276)
3-7 一项逾期接受在什么情况下仍然有效?	(279)
3-8 在国际贸易中表示商品品质有哪几种方法?	(280)
3-9 什么是“良好平均品质”和“上好可销品质”?	(283)
3-10 怎样谈判订立品质条款?	(284)
3-11 在国际贸易中计算重量的方法有哪几种?	(286)
3-12 什么是溢短装条款?	(287)
3-13 怎样谈判订立数量条款?	(288)
3-14 一个完整的价格条件应包括哪些内容?	(289)
3-15 何谓价格术语? 为什么在国际贸易中要使用价格 术语?	(290)
3-16 采用FOB价格术语订立合同时, 买卖双方各应承 担哪些责任?	(291)
3-17 采用CIF价格术语订立合同时, 买卖双方各应承	

	担哪些责任?	(293)
3-18	采用C&F价格术语订立合同时, 买卖双方各应承担哪些责任?	(295)
3-19	在国际贸易中为什么要使用佣金和折扣?	(298)
3-20	目的港交货合同与CIF合同有什么区别?	(299)
3-21	合同中的检验条款应载明哪些事项? 谈判订立检验条款时应注意哪些问题?	(302)
3-22	什么是检验权和复验权?	(304)
3-23	在国际贸易中怎样谈判订立不可抗力条款?	(307)
3-24	在解决国际贸易纠纷时, 仲裁、调解、诉讼三者有什么区别?	(311)
3-25	怎样谈判订立国际货物买卖合同中的仲裁条款? 仲裁条款包括哪些内容?	(313)
3-26	什么是包销? 包销协议应包括哪些主要内容?	(315)
3-27	什么是独家代理? 独家代理协议应包括哪些主要内容?	(317)
	国际货物运输	(319)
3-28	什么是海上货物运输合同? 国际海上货物运输的方式及船舶种类有哪些?	(319)
3-29	什么是班轮运输? 班轮运费是怎样计算的?	(320)
3-30	租船合同包括哪些基本条款?	(321)
3-31	什么是提单? 为什么说提单是物权的凭证? 它在什么条件下才能转让给第三者? 提单过期有什么后果?	(323)
3-32	滞期(延期)/速遣条款的含义是什么? 在什么情况下应规定滞期(延期)/速遣条款?	(324)
3-33	对外贸易货物运输保险的性质和种类是什么?	(326)
3-34	如何区别全部损失与部分损失、共同海损和单独	

	海损?	(326)
3-35	平安险的责任范围如何划分?	(328)
3-36	水渍险、附加险和一切险有何关系? 附加险包括哪些方面?	(329)
3-37	出口货物运输保险费是如何计算的?	(331)
3-38	进口货物运输保险费是如何计算的?	(333)
3-39	什么叫索赔? 怎样进行索赔?	(333)
3-40	保险索赔要履行哪些手续? 在办理保险索赔时应注意什么问题?	(336)
3-41	运输索赔要履行哪些手续? 在办理运输索赔时应注意什么问题?	(337)

第四章 技术引进和共同经营谈判

4-1	什么是技术贸易、技术转让和技术引进?	(340)
4-2	实现技术贸易和技术引进的方式有哪些?	(341)
4-3	什么是许可证贸易?	(344)
4-4	什么是专利和专利许可证贸易?	(345)
4-5	什么是专有技术和专有技术许可证贸易?	(348)
4-6	什么是商标、商标注册和商标许可证贸易?	(348)
4-7	什么是混合许可证贸易?	(349)
4-8	什么是工程技术服务?	(350)
4-9	影响许可证贸易合同价格的因素有哪些?	(350)
4-10	许可证贸易合同价格由哪些费用组成?	(353)
4-11	许可证贸易合同价格的计价方法有哪几种?	(354)
4-12	支付技术转让费的时间和比例是什么?	(357)
4-13	技术引进的一般程序是什么?	(360)
4-14	许可证贸易合同应该包括哪些条款?	(365)
4-15	如何谈判拟定许可证贸易合同中的前言和定义条款?	(367)
4-16	如何谈判拟定许可证贸易合同的合同范围、合同	

	价格和支付条款?	(369)
4-17	如何谈判拟定许可证贸易合同中的技术培训和技 术服务条款?	(370)
4-18	如何谈判拟定许可证贸易合同中的保证和索赔条 款?	(371)
4-19	如何谈判拟定许可证贸易合同中的侵权和保密条 款?	(372)
4-20	如何谈判拟定许可证贸易合同中的税费 条款?	(373)
4-21	如何谈判拟定许可证贸易合同中的不可抗力 条款?	(374)
4-22	如何谈判拟定许可证贸易合同中的争端解决 条款?	(375)
4-23	如何谈判拟定许可证贸易合同中的适用法律 条款?	(376)
4-24	如何谈判拟定许可证贸易合同中的生效及其他条 款?	(377)
4-25	什么是许可证贸易合同中的最惠条款和对抗 条款?	(378)
4-26	什么是许可证贸易合同中的限制性条款?	(379)
4-27	专利许可证贸易合同的格式是什么?	(381)
4-28	银行出具的保函格式是什么?	(386)
4-29	补偿贸易合同和来料加工、来件装配合同的内容 是什么?	(388)
4-30	什么是中外合资经营企业? 什么是中外合作经营 企业? 两者有什么不同的法律特点?	(389)
4-31	谈判举办中外合资企业主要依据哪些法律和法 规? 举办时要经过哪些法定程序? 履行什么手 续?	(392)
4-32	谈判签订中外合资经营企业的合同、章程时, 各	