



新坐标国际贸易系列精品教材

国际商务谈判

汤秀莲 主编

王威 副主编



清华大学出版社



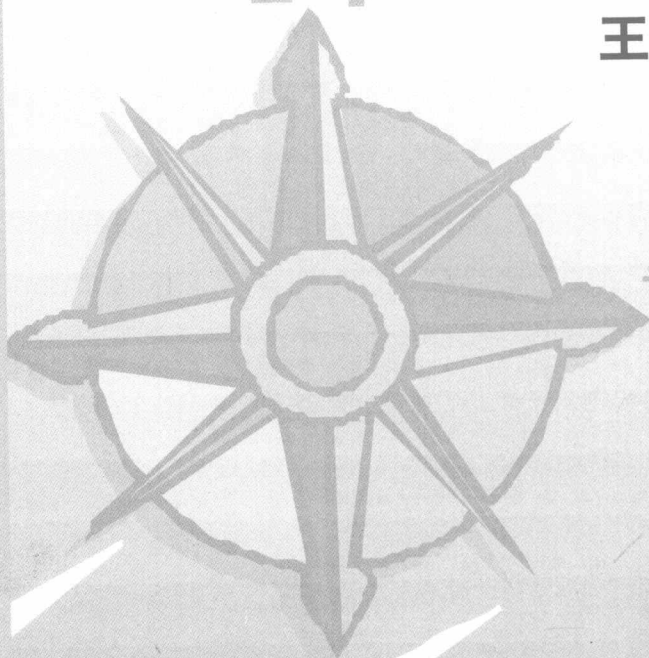
International Business Negotiation

 新坐标国际贸易系列精品教材

国际商务谈判

汤秀莲 主 编
王 威 副主编

International Business Negotiation



清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

全书分为四篇十一章。第一篇国际商务谈判概论,包括国际商务谈判的发展历史、国际商务谈判的基础知识、基本程序和内容、国际商务谈判中的思维、心理与需求、国际商务谈判的人员素质等。第二篇国际商务谈判实务,包括国际商务谈判的准备和谈判的过程,第三篇国际商务谈判策略与沟通艺术。第四篇国际商务谈判的礼仪、礼节与习俗。

本书可作为高等院校国际经济与贸易专业的教学用书,还可供广大从事国际商务工作的人士阅读。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

国际商务谈判/汤秀莲主编. —北京:清华大学出版社,2009.9

(新坐标国际贸易系列精品教材)

ISBN 978-7-302-20865-5

I. 国… II. 汤… III. 国际贸易—贸易谈判—高等学校—教材 IV. F740.41

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 156227 号

责任编辑:刘志彬

责任校对:王荣静

责任印制:杨 艳

出版发行:清华大学出版社

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座

<http://www.tup.com.cn>

邮 编:100084

社 总 机:010-62770175

邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印 装 者:北京鑫海金澳胶印有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:185×230 印 张:23 插 页:1 字 数:461 千字

版 次:2009 年 9 月第 1 版 印 次:2009 年 9 月第 1 次印刷

印 数:1~5000

定 价:35.00 元

本书如存在文字不清、漏印、缺页、倒页、脱页等印装质量问题,请与清华大学出版社出版部联系调换。联系电话:(010)62770177 转 3103 产品编号:021399-01

编 委 会

编委会主任

佟家栋

编委会副主任

刘重力 张伯伟

编委会成员

饶友玲	尚 明	史学瀛
汤秀莲	王琴华	王文先
徐 复	谢娟娟	苑 涛
于志达	张 兵	周 哲

总 序

当今世界,没有一个国家能够完全独立于世界经济之外。无论是从产业部门还是从收入水平、就业和经济增长等不同层面来看,每个国家的经济都因与其他国家之间的贸易、投资而联系在一起。可以说,各国之间的贸易关系是各国经济间最为牢固的纽带。

15 世纪末的地理大发现和由此而开始的世界市场革命拉开了近代国际贸易的序幕。自第一次工业革命以后,蒸汽机的发明缩短了各国之间的距离,使世界史进入了现代国际贸易的时代。第二次世界大战后,技术进步和国际贸易相关的制度创新和组织创新使国际贸易有了前所未有的飞速发展。特别是 20 世纪 80 年代以来,随着科学技术的突飞猛进,国际经济一体化的发展,多边贸易体制的吸引力的逐步增强,国际贸易更以崭新的姿态展现在我们面前。我们可以看一组数字:1980 年全球货物出口总额为 20 133 亿美元,服务贸易出口总额为 3 908 亿美元;2000 年,全球货物出口总额为 64 357 亿美元,服务贸易出口总额为 15 284 亿美元;2004 年,全球货物出口总额达 89 756 亿美元,服务贸易出口总额为 21 928 亿美元,出口总额为 1980 年的 4.6 倍^①。经济全球化和区域一体化的飞速发展进一步强化了各国经济间的相互依存关系,创造和分享贸易利益成了各国的共识。

中国虽然在古代有过丝绸之路和南洋海上贸易的辉煌历史,但在近代却落伍了。自给自足的自然经济长期统治着中国,19 世纪中叶,帝国主义用洋枪和洋炮打开了中国闭关锁国的大门,用低成本的制成品按高价换取中国的初级产品,打击了中国的经济,特别是工业的生存和发展。中国人民的革命从根本上改变了历史的方向。但是,在计划经济和过分强调自力更生的年代,中国的对外贸易只在“互通有无”、“拾遗补缺”的政策口号下停滞在较小的范围内。改革开放使中国从计划经济转向市场经济,使中国打开了国门,引进了大量外资,同时跻身于国际市场。改革开放后,中国不仅实现了经济的高增长,也实现了对外贸易的大发展,我国经济越来越多地融入到世界经济中。从 1980 年到 2005 年,中国的 GDP 从 4 517.8 亿元增加到 182 321 亿元,贸易总额从 381.4 亿美元增加到 14 221 亿美元,其中出口由 181.2 亿美元增加到 7 620 亿美元^②。特别是 2001 年中国加入 WTO 以来,国际贸易和 FDI 加速发展,使我国的对外贸易的依存度达到了历史最高水平。

对外贸易的高速增长、贸易形式和贸易产品的多样化、国际贸易的经济环境和制度环

^① 数据来源:UNCTAD, *Handbook of Statistics*, <http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=1888&lang=1>

^② 数据来源:国家统计局. 中华人民共和国国民经济和社会发展统计公报 2000—2005 年. 中国统计年鉴—2005。

国际商务谈判

境的变化,给我们培养国际经贸人才提出了更高的要求。当前,我们的迫切任务是在更大的范围内普及国际贸易的理论和知识,提高现在人员的理论和操作水平。中国加入WTO要求我们客观地、科学地预见国际经济交往中的各种可能和利弊得失。特别是对于从事对外贸易的政府官员、企业家和经理人员来说,通过科学判断和理性操作,达到制定正确的对外经济贸易政策、回避风险、妥善经营、获取最佳经济利益的目标是极为重要的。

同时,为适应开放形势的要求,我国每年都有大批的大学生进入国际经贸专业学习,这一专业还通过多种形式的成人教育吸引了数量庞大的各界青年。为了将这些大专院校的各类学生培养成国际经贸领域的专业人才,就需要有一种系统的专业教育,使他们对国际贸易理论、国际贸易政策、国际贸易实务和国际贸易法规等方面的知识有一个比较深入、系统的挖掘,从而使他们在国际方面有较为扎实的理论基础、较为广博的知识和较为熟练的操作能力。

鉴于以上考虑,我们组织有关老师设计和编写了这套“新坐标国际贸易系列精品课程”。本丛书由既有联系又各自独立的14本教材组成,即徐复教授主编的《中国对外贸易》,刘重力教授主编的《国际贸易实务》,谢娟娟副教授主编的《国际贸易单证实务与操作》、《国际电子商务教程》,苑涛副教授主编的《WTO贸易救济措施》,饶友玲副教授主编的《国际技术贸易》,张兵副教授主编的《国际结算》、《进出口报关实务》,史学瀛教授主编的《国际商法》,王文先副教授主编的《WTO规则与惯例》、周哲主编的《国际物流》,汤秀莲教授主编的《国际商务谈判》,于志达教授主编的《国际贸易地理》等。

在这套丛书的编写中,我们力图做到内容充实、避免内容上的重叠、充分体现当前国际贸易中的新特点、新发展,并把近年来与商务部合作研究的一些成果纳入到教材中来,以增强这套教材的应用价值。

在清华大学出版社的大力支持下,本套丛书得以与广大读者见面,我们对此表示感谢。这里要特别感谢清华大学出版社的编辑同志,为本丛书的编辑出版投入了大量心血。本丛书推出之后我们渴望得到各方面的建议,以求进一步提高和完善。如果本丛书的出版能够在当前的国际贸易教学中发挥一定的作用,便达到了我们的目的。

佟家栋

2006年7月10日

前 言

当今世界,没有任何国家能够完全独立于世界经济之外,每个国家之间的经济都因与其他国家之间的贸易、投资而联系在一起。在全球经济舞台上,中国近年来在经济上的迅猛增长,特别是加入 WTO 后,在国际经济舞台发挥着越来越重要的作用。正如公共政策机构德国马歇尔基金会的贸易专家乔·吉南所说,“我们正在目睹一个新的力量极的出现,这种力量最终会在 WTO 被感受到,‘他们业已开始施展影响力’”。

在国际经济合作中,谈判作为合作双方沟通的正式渠道变得越来越重要。2008 年 7 月 29 日,美国《纽约时报》在题为“中国成为全球贸易谈判中举足轻重的角色”的文章中说,“随着持续 7 年的全球贸易谈判接近另一个高潮,中国成为谈判的中心角色”。角色的转换使得中国需要大量优秀的国际商务谈判人才。因为这种涉及国与国之间、一国政府与外国经济组织之间、不同国家企业之间的国际商务谈判,其谈判活动的构成、程序及技巧都不同于普通的国内商务谈判。国际商务谈判是建立在国际贸易实务基础之上的,其谈判程序涉及询盘、发盘、还盘、接受,直至签订国际贸易合同等几个方面,而谈判内容涉及国际贸易的品质、数量、包装谈判,运输与保险谈判,价格条款谈判,托收与信用证谈判,商检、索赔、不可抗力与仲裁谈判等多个方面。同时,由于谈判双方在语言、文化、背景方面的差异,了解和掌握不同国家的谈判风格和风俗习惯也会影响国际商务谈判的结果。正是由于国际商务谈判的这种特殊性和重要性,才使得既具备国际贸易和商务基础理论知识,又具备商品推销与谈判技能,能适应现代企业人才需求,并具有良好的职业道德和敬业精神的谈判人员越来越受到市场的欢迎。

本书就是在这样一种需求背景下问世的。国际商务谈判是理论与实践并重的科学,它集政策性、知识性、艺术性于一体。从理论上讲,它的综合性强,涉及经济学、市场学、营销学、管理学、会计学、统计学、心理学、行为学、语言学、逻辑学等多门学科的内容,汇集和运用了多学科的基础知识和科研成果。从实践上看,它是一门注重实践,讲求实用,重在解决实际问题的应用科学。国际商务谈判是国内商务谈判的延伸,是国际商务活动的重要组成部分,也是本书侧重的研究方向。在内容选择和体例安排上,本书确定了三个基本原则。第一,内容上求新。尽量吸收国际商务谈判领域比较成熟的新的研究成果,介绍实践中成功的新理论与新方法。第二,强调开放性。在充分吸收我国市场经济理论研究和实践取得的新成果、新经验的同时,积极借鉴国外先进的、有价值的国际商务谈判的理论与实践成果。第三,突出案例教学。适应国际商务谈判案例式教学与启发式教学的新要求,在国际商务谈判的内容中加大案例的分量,集中了众多经典的国际商务谈判案例,系统地分析了一个完整国际商务业务谈判过程涉及的谈判技能,帮助读者思考案例中的情景,思考主要技能在案例中的运用方法,深化对主题的理解。此外,本书集中阐释了国际

国际商务谈判

商务谈判的各种策略,提供了掌握国际商务谈判策略的方法,将帮助谈判人员快速领会谈判精髓,掌握谈判策略,提高谈判能力。总之,本书强调双赢合作式的商务谈判,注重处理好双赢和策略的关系,主张商务谈判的核心要素是在明确双方利益的基础上,通过改变谈判观念达成目标,并建立长期战略合作关系。注重由浅入深,明确目标,强调创新观念,以保持常胜不败。

本书由汤秀莲任主编,王威任副主编,汤秀莲负责全书总纂。全书分为四篇共十一章。其中,第1章由宋京津编写,第2、5、6章由汤秀莲编写,第3、4章由崔增英编写,第7、8章由王威编写,第9、10章由宋京津编写,第11章由王威、宋京津编写。

本书在编写过程中,得到了许多专家教授的指导,得到了清华大学出版社的支持,本书在写作过程参阅了夏国政教授,樊建廷教授等多位国内外学者的文献,谨于此深表谢意!

由于编写时间仓促,水平有限,书中偏颇、疏漏在所难免,敬请广大读者提出宝贵意见,以便进一步修订完善。

编者

2009年5月5日

目 录

第一篇 国际商务谈判概论

第一章 国际商务谈判发展历史	3
第一节 古代的国际商务谈判	3
第二节 近代、现代的国际商务谈判	6
第二章 国际商务谈判基础知识	12
第一节 国际商务谈判的含义	12
第二节 商务谈判的指导思想及其运用	17
第三节 国际商务谈判的特征及特殊性	25
第四节 国际商务谈判的基本原则	32
第五节 国际商务谈判的构成要素	35
第六节 国际商务谈判的类型	40
第三章 国际商务谈判的基本程序和内容	55
第一节 国际商务谈判的基本程序	55
第二节 国际商务谈判的内容	59
第四章 国际商务谈判的人员素质	77
第一节 谈判人员的个人素质	77
第二节 商务谈判的群体构成	80
第三节 商务谈判的人员管理	86

第二篇 国际商务谈判实务

第五章 国际商务谈判的准备	99
第一节 国际商务谈判环境的调查	99
第二节 信息的准备	102
第三节 方案的准备	118
第四节 其他准备	126

国际商务谈判

第六章 国际商务谈判的过程	141
第一节 国际商务谈判的开局阶段	141
第二节 国际商务谈判的磋商阶段	152
第三节 成交阶段	158

第三篇 国际商务谈判策略与沟通艺术

第七章 国际商务谈判策略	173
第一节 国际商务谈判策略概述	173
第二节 国际商务谈判开局策略	179
第三节 国际商务谈判磋商策略	185
第四节 国际商务谈判僵局的突破策略	192
第五节 国际商务谈判的攻防策略	201
第八章 国际商务谈判的沟通艺术	218
第一节 国际商务谈判中的语言表达	218
第二节 国际商务谈判语言沟通的技巧	225
第三节 国际商务谈判非语言沟通	250

第四篇 国际商务谈判的礼仪、礼节与习俗

第九章 商务谈判礼仪	263
第一节 迎送礼仪	263
第二节 会见礼仪	267
第三节 洽谈礼仪	268
第四节 宴请与赴宴礼仪	278
第五节 签约礼仪	287
第六节 其他礼仪	289
第十章 商务谈判礼节	299
第一节 日常交往礼节	299
第二节 见面礼节	301
第三节 电话礼节	309
第四节 其他礼节	314

第十一章 国际商务谈判的风格与习俗	320
第一节 文化习俗与谈判风格	320
第二节 不同国家和地区的谈判风格	324
第三节 与不同谈判风格国家和地区人谈判的应对技巧	334
第四节 各国的主要习俗与禁忌	346
参考文献	357

第 一 篇

国际商务谈判概论

国际商务谈判概论作为开篇,阐明国际商务谈判发展的历史;国际商务谈判基础知识,包括国际商务谈判的含义、国际商务谈判的特点与特殊性、国际商务谈判的原则与应用、国际商务谈判的要素与类型;国际商务谈判的基本内容,包括货物买卖谈判、技术贸易谈判、劳务合作谈判及租赁谈判、三资企业谈判等主要内容;国际商务谈判的人员素质,包括个人素质、群体构成、人员管理。本篇为以后各篇各章的逐步展开提供必要的理论基础。

第一章 国际商务谈判 发展历史^①

本章学习目标

本章是有关国际商务谈判发展的历史,包括古代、近代和现代的商务谈判。任何一门学科的产生都有它的历史背景,都是一定社会经济规律发展的产物。国际商务谈判的产生也是如此,它随着世界经济的发展而出现,随着世界经济的发展而发展,同时又推动着世界经济向前迈进。

第一节 古代的国际商务谈判

从古代到现代,随着国际经济关系从简单的物物交换发展成各种要素错综复杂的社会化大生产,国际商务谈判的形式、内容、程序、手段也相继发生了巨大的变化。

一、商、周、春秋、两汉时期

从商周到春秋再到两汉,是一个社会生产力不断发展的时期,商品交换的对象不断增加,经济贸易活动范围不断扩大,谈判的水平也不断提高。

在我国商朝后期,手工业已得到相当的发展,交换开始出现并逐渐扩大。到了西周初年,手工业生产种类更多,分工更细,并形成规模较大的早期市场。例如,周成王五年,越裳氏国曾派使者携带大量物品到中国来开展贸易,这是历史上最原始的国与国之间的贸易。这种贸易不论多么简单,都是双方一次次讨价还价的过程,都会各自提出认为对自己合适的条件,寻求共同的结合点,彼此接受成交。这些行为就构成了最早的国际商务谈判的某种形式。

春秋时期,交换的对象随社会生产力的发展不断增多,经济贸易活动范围更加扩大,谈判的水平也随之提高。例如,公元前 651 年的“葵丘之会”经过齐、鲁、宋、卫、郑、许、曹七国国君的谈判,彼此间达成了“不可壅塞水源,不可阻碍各地粮食流通……”的协议。战

^① 夏国政. 经贸谈判指南. 北京: 世界知识出版社, 1999

国际商务谈判

国时期,商业发展又前进了一步。周代被尊为商贾祖师的白圭,提出贸易致富的理论,从而与多个诸侯国家多种层次的人士保持着往来,进行着商业贸易谈判。当时由于商品货币经济有了进一步的发展,黄金成为通行货币的一种,城市也随之发展起来,有的诸侯国家甚至把发展商业作为重要的政治纲领。经济贸易谈判已把各个诸侯国家紧密地联系起来。

当时中国与海外各国的经济贸易也有所发展。据有关书籍记载,春秋战国时期,我国北起北海(今渤海)、南至南海(今广州)的沿海交通线路逐渐开辟,与今天的日本、朝鲜、越南等国所在的地区、部族、国家已有海上交往,后又绕过马来半岛,直航古印度和僧伽罗王国(今斯里兰卡)。公元前425年至前375年间,巴比伦人从西亚地区来到我国渤海一带进行贸易,带来了当地的椰枣干、葡萄干、宝石、兽皮,买走了东方的丝绸、陶瓷等物。

西汉时期,张骞前后两次出使西域,通过谈判,开辟了东亚通往中亚和西亚的道路,为大宛、康居、大月氏、安息等国来往中国的商人和使节创造了相对安全和便利的条件,进一步发展了汉朝与中亚、西亚各国之间的外交、经济和文化交流与合作。

此后东汉名将班超在西域经营长达31年,不但维护和巩固了连接东亚—中亚—西亚的陆上贸易通道,而且还延伸和开创了亚洲通往欧洲的商品流通渠道。东汉末年,中国虽然出现了封建势力割据并形成魏、蜀、吴三国鼎立的局面,但海外贸易却有了新的发展。据历史记载,曹魏与邪马台女之国(位于今日本九州近畿一带),常有往来,进献贡品,赏赐珠帛,交换粟金。孙吴与林邑(今越南中部)、扶南(今柬埔寨境内)诸国互市,以当地所产的象牙、翡翠、玳瑁交换中国的土特产品和文物,与大秦商人也有贸易往来。这证明,“三国”时期与海外的经济贸易谈判已变得相当频繁。这些活动扩大了国际商务的范围,国际商务谈判的内容、对象、形式、地点也因之发生了新的变化。

在世界范围内的这一历史时期里,地中海沿岸一些国家间的贸易也开始兴起并活跃起来。公元前1000年前后,腓尼基人的航海经商范围已到达今塞浦路斯、西西里岛、撒丁岛、法国、西班牙和北部非洲等地,并建立了泰尔和迦太基两个港口,对外来的商船实施航行安全不受干扰的保证。这中间不仅包含了许多国际贸易谈判活动,而且为后来国际贸易惯例的形成播下了最早的种子。公元前5世纪上半叶,希腊诸城邦结成以雅典为盟主的同盟,奴隶制经济、政治和文化得到高度发展,国际贸易交易的重要商品主要是奴隶主阶级所需要的奢侈品(香料、各种织物、装饰品、宝石)。当时的雅典政府与来自外族和其他城邦的移民为征收“外邦人税”进行过多次谈判交涉。公元前3世纪中期到公元前2世纪中期,古罗马通过战争,征服了迦太基、西班牙大部分和马其顿、希腊诸地区,广泛使用奴隶劳动,工商业、农业、高利贷获得巨大的发展,各国间的贸易曾兴盛一时。从公元前2世纪起,罗马法学逐步建立起来,在公元1世纪至3世纪达到鼎盛时期,尤里安·盖尤斯、伯比尼安、保罗和乌尔比安等著名法学家对当时法律问题的解答及其有关学术论著直到今天仍具有重要的参考价值,在当代国际经济贸易谈判和仲裁、诉讼中还不时被人引用。

公元 330 年,罗马帝国皇帝迁都拜占庭后,并改名为君士坦丁堡,君士坦丁堡逐渐发展成为地中海东部的政治、经济、文化谈判交流中心,它不仅与地中海沿岸各国和中亚地区有着频繁的国际商务交往,而且与东方的中国也开始建立了贸易联系。

总之,由于当时商品生产不够发达,各国国内所需物质资料基本依靠自给自足,国际商务谈判一般规模很小,程序简单,谈判大多与藩属国对宗主国进贡献物有关或与采购供统治阶级享乐的奢侈品相关,谈判都是近距离面对面进行,既无国际惯例可循,更无公认的调整此类活动的国际法律准则。

二、唐、宋、元、明时期

公元 581 年,隋朝替代了北周。在南北统一的历史条件下,长安、洛阳、广州、扬州的商业贸易开始繁荣起来,国际贸易有了新的发展,中国与西域各国、赤土国(马来半岛南端)、日本国又有了经济贸易交流,同高丽国(朝鲜)一方面打了几场战争,另一方面又通过谈判建立起经济贸易联系。

唐朝时期,经过贞观之治和开元之治,经济得到较快的恢复和发展,中国成了东方的经济文化交流中心,国际贸易空前活跃。沿着丝绸之路出现了洛阳、长安、凉州、敦煌、弓月等富庶地区和陆路贸易中心,海上贸易也得到迅速发展,涌现出广州、潮州、扬州等一批对外贸易港口。来自马来亚、东南亚和东北亚的船舶、商人和商品在广州、潮州、扬州等港口汇集,尤其是广州,最多时每年接待外轮 4 000 余艘,登陆外商达 80 万人之多。由海外输入广州的商品有宝石、珊瑚、各色香料、黑白胡椒、象牙、珠子、犀牛角、琉璃、玳瑁等等;从广州运出的有中国的丝绸、瓷器、纸张、茶叶、药材等商品。唐代对外经济贸易的发展对中国古代对外贸易机构的设立和中国海关制度的形成有着深刻的影响,也使国际商务谈判的内容大为增加,中国和外国的外经济贸易谈判方式开始互相渗透,彼此贯通。

宋朝时期,随着我国社会经济的发展,科学技术取得了新的成就。宋朝实施鼓励海外贸易的政策,在中国境内出现了广州、泉州、杭州、明州(今宁波)、温州、秀州(今松江)、江阴、密州(今胶县)八大市舶司,具体负责贸易洽谈、征收税款、处置舶货、办理出港和回航手续、招徕和保护外商,而且大量地增加了进出口商品品种和贸易国别,形成了船舶出港前的申报制度、船舶出海的许可证制度、违禁物品的管理制度等,甚至贸易谈判的组织程序和离港外轮的设宴送行等礼宾活动安排也都建立和完善起来。

元朝在建立了横跨欧亚的大帝国之后,陆海交通都较畅通。以大都和泉州为代表的城市,其商业贸易相当发达,日本、朝鲜、南洋、西亚、东欧、非洲东岸各国,常有使团和商队来访和通商。最有代表性的例子是意大利人马可·波罗来到中国后,他本人与中国的客商、或代表中国政府与外国客商有过很多的谈判。这些对后来新航路的发现和欧洲各国经济贸易惯例的形成都产生过巨大的影响。

明朝的前期和中期,中国是世界上最富强的国家之一,商品经济大幅超过了前几个朝

国际商务谈判

代的水平,江南、东南沿海和大运河沿线出现了一大批繁华的城市,白银逐渐成为流通货币,广州、宁波、泉州、福州成为相当繁荣的对外贸易港口,前来谈判经商的外国人可谓络绎不绝。1405年,郑和率庞大船队,先后七次下西洋,历经28年,到过30多个国家,它不仅是明朝有目的、有组织地派人出海宣扬大明的声威,而且是有计划、有组织地开展与世界各国经济、贸易和文化的交流,对当时中国与外国经济贸易的惯例和规章制度基础的互相介绍、互相借鉴和互相吸收起了新的推动作用。

在世界范围内的这一历史时期里,地中海成了重要的国际贸易中心。公元6世纪,在意大利出现了威尼斯,并逐渐发展成为地中海的贸易中心之一。公元7世纪,地中海东岸的大马士革成为阿拉伯帝国的文化经济贸易中心。在公元7~8世纪,阿拉伯民族成了欧、亚、非三大洲贸易的中间人,他们贩运非洲的象牙黄金、珍禽异兽,中国的瓷器、丝绸、纸张、茶叶,远东其他国家的香料、苏枋、宝石、珊瑚。公元11世纪以后,国际贸易范围进一步扩大到北海和波罗的海沿岸地区。1228年,在法国南部的马赛港出现了自由贸易区,为南欧和北非各国客商敞开了谈判经商的大门。1367年成立的“汉萨同盟”,在西起伦敦、东至诺夫哥罗得的北海和波罗的海沿岸各地建立起一系列商站,参加同盟的城市最多时曾达到一百六十多个,垄断了波罗的海和北海一带的贸易,而且通过谈判制定了一批保护贸易和经济往来的条约和协议。1547年,意大利宣布建立里窝那(Leghorn)自由港,允许外国货物进入港区,可以不交纳关税。意大利北部的威尼斯、佛罗伦萨、热那亚等城市以及波罗的海和北海沿岸的汉撒同盟诸城市,相继成为欧洲贸易中心,随后的地理大发现和国际分工萌芽的产生,尤其是哥伦布首航美洲大陆而开始的“地理大发现”,把殖民掠夺、奴隶贸易推进到一个新的时期,扩大了世界市场,引发了西欧的“价格革命”,加速了欧洲的资本原始积累,从而为国际商务谈判创造了许多机遇,丰富了谈判的内容,增加了谈判形式。

第二节 近代、现代的国际商务谈判

一、近代的国际商务谈判

在近代中国这一历史时期,与外国的经济贸易关系沿着一条艰难曲折的道路向前发展。1644年清王朝建立后,对工商业基本上采取一种限制性政策。康熙二十三年(公元1684年),清政府下令只允许外国商人在广州、漳州、宁波、云台山(今江苏连云港)等少数港口从事经商活动。起初清政府指定只准许某些商人设立牙行从事进出口贸易,不让官府与外商直接接触,到了乾隆二十二年(公元1757年),又将各国贸易活动限定在广州一港进行,并改由特许商——“公行”(也称为广东十三行)一家垄断全中国的对外贸易。然而,这种短视的闭关政策除了把中国引上落后的道路之外,最终既未达到隔绝中外接触的