

建设工程合同的谈判技巧 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/455/2021_2022__E5_BB_BA_E8_AE_BE_E5_B7_A5_E7_c59_455061.htm

一、合同谈判的基本原则 改革开放以后，我国陆续出台了相当数量的法律、法规、规章。近几年，随着市场经济的发展，新颁布的法律逐年增多，当事人面临着怎样尽快熟悉、使用这些法律、法规，维护自己的合法权益问题。在进行谈判、签订合同、确定合同当事人双方的权利和义务时，要求谈判人员除具备必备的相关专业知识以外，还必须具备相关法律知识的储备。这是合同谈判人员应具备的最基本条件。如合同法中关于订立合同应遵循的原则问题、订立合同的方式问题、缔约过失责任问题、不同合同应具备那些条款问题、格式条款与格式合同问题、免责问题、合同无效问题、合同效力待定问题、合同条款规定不明应遵循的原则问题、合同风险转移问题、承担违约责任问题等合同法中的新变化，还要熟悉勘察、设计、施工、监理合同示范文本的规定。这样才能适应现代化社会发展变化，才能在合同谈判中依法合理确定双方的权利和义务，使合同履行风险降到最低。

二、合同谈判的准备工作 工程施工合同具有标的物特殊、履行周期长，条款内容多、涉及面广的特点，往往一个大型工程施工合同的签订关系到一家企业的生死存亡。所以，应给予施工合同谈判以足够的重视，才能从合同条款上全力维护己方的合法权益。进行合同谈判，是签订合同、明确合同当事人的权利与义务不可或缺的阶段。合同谈判是工程施工合同双方对是否签订合同以及合同具体内容达成一致的协商过程。通过谈判，能够充分

了解对方及项目的情况，为企业决策提供信息和依据。合同谈判时要有必要的准备工作。谈判活动的成功与否，通常取决于谈判准备工作的充分程度和在谈判过程中策略与技巧的运用。合同谈判可以从以下几个方面入手：（一）谈判人员的组成 根据所要谈判的项目，确定己方谈判人员的组成。工程合同谈判一般可由三部分人员组成：一是懂建筑方面的法律法规与政策的人员。主要为了保证所签订的合同能符合国家的法律法规和国家的相关政策，把握合同合法的正确方向。平等的确立合同当事人的权利与义务，避免合同无效、合同被撤消等情况，发挥合同的经济效用。二是懂工程技术方面的人员。建筑工程专业性比较强，涉及范围广，在谈判人员中要充分发挥这方面人员的作用。否则，会给企业带来不可估量的损失。三是懂建筑经济方面的人员。因为建筑企业是要通过承揽项目获得利润，所以，要求合用谈判人员必须有懂得建筑经济方面专业知识的人员。（二）注重相关项目的资料收集工作 谈判准备工作中最不可少的任务就是要收集整理有关合同对方及项目的各种基础资料和背景材料。这些资料的内容包括对方的资信状况、履约能力、发展阶段、已有成绩等，还包括工程项目的由来、土地获得情况、项目目前的进展、资金来源等。这些资料的体现形式可以是我方通过合法调查手段获得的信息，也可以是前期接触过程中已经达成的意向书、会议纪要、备忘录、合同等，还可以是对方对我方的前期评估印象和意见，双方参加前期阶段谈判的人员名单及其情况等。（三）对谈判主体及其情况的具体分析 在获得了上述基础材料、背景材料的基础上，我方即可作一定分析。孙子兵法道：“知彼知己，百战不殆”，谈判准备

工作的重要一环就是对己方和对方情况进行充分分析。首先是要对己方进行客观的分析。

1、发包方的自我分析 签订工程施工合同之前，首先要确定工程施工合同的标的物，及拟建工程项目。发包方必须运用科学研究的成果，对拟建项目的投资进行综合的分析、论证和决策。发包方必须按照可行性研究的有关规定，作定性和定量的分析研究、工程水文地质勘察、地形测量以及项目的经济、社会、环境效益的测算比较，在此基础上论证项目在技术上、经济上的可行性，经济方案比较、推算出最佳方案。依据获得批准的项目建议书和可行性研究报告，编制项目设计任务书并选择建设地点。其次要进行招标投标工作的准备。建设项目的任务书和选点报告批准后，发包方就可以进行招标或委托取得工程设计资格证书的设计单位进行设计。随后，发包方需要进行一系列建设准备工作，包括技术准备、征地拆迁、现场的“三通一平”等。一旦建设项目得以确定，有关项目的技术资料和文件已经具备，建设单位便可进入工程招标投标程序，和众多的工程承包单位接触，此时便进入建设工程合同签订前的实质性准备阶段。再次要对承包方进行考察。发包方还应该实地考察承包方以前完成的各类工程的质量和工期，注意考察承包方在被考察工程施工中的主体地位，是总包方还是分包方。不能仅通过观察下结论，最佳的方案是亲自到过去与承包方合作的建设单位进行了解。最后，发包方不要单纯考虑承包方的报价，要全面考察承包方的资质和能力，否则会导致合同无法顺利履行，受损害的还是发包方自己。

2、承包方的自我分析 在获得发包方发出招标公告或通知的消息后，不应一味盲目的投标。承包方首先应该对发包方作一系列

调查研究工作。如工程项目建设是否确实由发包方立项？该项目的规模如何？是否适合自身的资质条件？发包方的资金实力如何？这些问题可以通过审查有关文件，如发包方的法人营业执照、项目可行性研究报告、立项批复、建设用地规划许可证等加以解决。其次要注意一些原则性问题不能让步。承包方为了承接项目，往往主动提出某些让利的优惠条件，但是，这些优惠条件必须是在项目是真实的，发包方主体是合法的，建设资金已经落实的前提下进行的让步。否则，即使在竞争中获胜，即使中标承包了项目，一旦发生问题，合同的合法性和有效性很难得到保证，次种情况下受损害最大的往往是承包方。最后要注意到该项目本身是否有效益以及己方是否有能力投入或承接。权衡利弊，作深入仔细的分析，得出客观可行的结论，供企业决策层参考、决策。

3、对对方的基本情况分析 首先是对对方谈判人员的分析。了解对方组成人员的身份、地位、权限、性格、喜好等，掌握与对方建立良好关系的办法与途径，进而发展谈判双方的友谊，争取在到达谈判桌以前就有了一定的亲切感和信任感，为谈判创造良好的气氛。其次是对对方实力的分析。主要指的是对对方资信、技术、物力、财力等状况的分析。信息时代，很容易通过各种渠道和信息传递手段取得有关资料。外国公司很重视这方面的工作，他们往往通过各种机构和组织以及信息网络，对我国公司的实力进行调研。在实践中，无论发包方还是承包方都要对对方的实力进行考察。否则就很难保证项目的正常进行，建筑市场上屡禁不止的拖欠工程款和垫资施工现象在所难免。对于无资质证书承揽工程或越级承揽工程或以欺骗手段获取资质证书或允许其他单位或

个人使用本企业的资质证书、营业执照取得该工程的施工企业很难保证工程质量，给国家和人民带来无可挽回的损失。因此，对对方进行实力分析是关系到项目成败的关键所在。

4、对谈判目标进行可行性及双方优势与劣势分析 分析自身设置的谈判目标是否正确合理、是否切合实际、是否能为对方接受以及接受的程度。同时要注意对方设置的谈判目标是否正确合理，与自己所设立的谈判目标差距以及自己的接受程度等。在实际谈判中，也要注意目前建筑市场的实际情况，发包方是占有一定优势的，承包方往往接受发包方一些极不合理的要求，如带资垫资、工期短等，很容易发生回收资金、获取工程款、工期反索赔方面的困难。（四）拟订谈判方案在对上述情况进行综合分析的基础上，考虑到该项目可能面临的危险、双方的共同利益、双方的利益冲突，进行进一步拟订合同谈判方案。谈判方案中要注意尽可能的将双方能取得一致的内容列出，还要尽可能的列出双方在哪些问题还存在着分歧甚至原则性的分歧问题，从而拟订谈判的初步方案，决定谈判的重点和难点，从而有针对性地运用谈判策略和技巧，获得谈判的成功。

三、合同谈判的策略和技巧（一）掌握谈判议程，合理分配各议题的时间 工程建设这样的大型谈判一定会涉及诸多需要讨论的事项，而各谈判事项的重要性并不相同，谈判各方对同一事项的关注程度也不相同。成功的谈判者善于掌握谈判的进程，在充满合作的气氛阶段，展开自己所关注的议题的商讨，从而抓住时机，达成有利于己方的协议。而在气氛紧张时，则引导谈判进入双方具有共识的议题，一方面缓和气氛，另一方面缩小双方距离，推进谈判课程。同时，谈判者应懂得合理分配谈判时间。对

于各议题的商讨时间应得当，不要过多拘泥于细节性问题。这样可以缩短谈判时间，降低交易成本。（二）高起点战略谈判的过程是各方妥协的过程，通过谈判，各方都或多或少会放弃部分利益以求得项目的进展。而有经验的谈判者在谈判之处会有意识向对方提出苛求的谈判条件，当然这种苛求的条件是对方能够接受的。这样对方会过高估计本方的谈判底线，从而在谈判中更多做出让步。（三）注意谈判氛围谈判各方既有利益一致的部分，又有利益冲突的部分。各方通过谈判主要是维护各方的利益，求同存异，达到谈判各方利益的一种相对平衡。谈判过程中难免出现各种不同程度的争执，使谈判气氛处于比较紧张的状态，这种情况下，一个有经验的谈判者会在各方分歧严重，谈判气氛激烈的时候采取润滑措施，舒缓压力。在我国最常见的方式是饭桌式谈判。通过餐宴，联络谈判各方的感情，进而在和谐氛围中重新回到议题，使得谈判议题得以继续进行。（四）适当的拖延与休会当谈判遇到障碍，陷入僵局的时候，拖延与休会可以使明智的谈判方有时间冷静思考，在客观分析形势后，提出替代性方案。在一段时间的冷处理后，各方都可以进一步考虑整个项目的意义，进而弥合分歧，将谈判从低谷引向高潮。

（五）避实就虚谈判各方都有自己的优势和劣势。谈判者应在充分分析形势的情况下，做出正确的判断，利用对方的弱点，猛烈攻击，迫其就范，做出妥协，而对于自己的弱点，则要尽量注意回避。当然，也要考虑到自身存在的弱点，在对方发现或者利用自己的弱势进行攻击时，自己要考虑到是否让步及让步的程度，还要考虑到这种让步能得到多大利益。（六）分配谈判角色，注意发挥专家的作用任何一方的谈

判团都由众多人士组成，谈判中应利用个人不同的性格特征，各自扮演不同的角色，有积极进攻的角色，也有和颜悦色的角色，这样有软有硬，软硬兼施，这样可以事半功倍。同时注意谈判中要充分利用专家的作用，现代科技发展使个人不可能成为各方面的专家。而工程项目谈判又涉及广泛的学科领域。充分发挥各领域专家作用，既可以在专业问题上获得技术支持，又可以利用专家的权威性给对方以心理压力，从而取得谈判的成功。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com