

监理工程师：谈国际工程的如何合同谈判监理工程师考试

PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao_ti2020/524/2021_2022__E7_9B_91_E](https://www.100test.com/kao_ti2020/524/2021_2022__E7_9B_91_E7_90_86_E5_B7_A5_E7_c59_524777.htm)

[7_90_86_E5_B7_A5_E7_c59_524777.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/524/2021_2022__E7_9B_91_E7_90_86_E5_B7_A5_E7_c59_524777.htm) 对于国际工程承包，业主通过初步评标并确认投标者的中标资格后，接下来便是艰苦的合同谈判阶段。合同谈判阶段实际上是在有关法律部门的监督下，在尽量遵守招标文件的前提下，业主和承包商为争取各自利益的讨价还价过程。从性质上讲，是指不同国家的有关法人之间为了实现在某个工程项目中的特定目的而签订的确定相互权利和义务的协议。合同一经签订，即具有法律约束力，任何一方不履行合同或履行不当，都要承担相应的法律责任。为了正确履行合同，就必须在合同签订之前，熟悉合同条款，并把潜在的可能对一方不利的条款进行约定，分清不可预见事件的责任。普通商业合同在谈判时，很多合同条款尚未形成，是在谈判过程逐渐达成一致，并形成正式的条文规定。甲乙双方签字生效后，一般情况下是不能更改的。而与普通的商业合同不同的是，虽然在国际工程招标的同时，amp.业主（合同甲方）已经明确颁布了合同的大部分条款（即要约），承包商（乙方）只有在认可这些条款的基础和前提下，才会也才能参加投标，投标的同时，已经意味着承包商对业主合同条款的认可，即商业合同的对要约的承诺。在这种思维的影响下，对国际工程合同谈判的第一个误区，认为承包商如果不遵守这些合同条款，就拿不到合同，因此也就没有必要在这方面多做工作。这是对国际工程合同本身是过程性合同的特点认识不够，不知道国际工程合同本身固有的合同实施过程的不确定性。国际工程合同是一

个持续的过程合同，随着合同外界环境和合同主体本身不可预见的事件的发生可以发生变化。第二个对国际工程合同谈判的误区，是认为合同谈判是投标的延续，是投标的组成部分，即对甲方要约进行承诺的延续和组成部分。因此，在合同谈判时，只是对业主提出的疑问进行答复；或者只是按照招标时合同条款的要求准备施工方案、现金流量表、设备材料进场计划、施工计划等。而事实上，国际工程合同谈判阶段正是我们弥补投标时由于时间有限所掌握的资料有限可能出现的差错的最佳时机，是承包商对在投标时不想说清或无法定量的内容和价格与业主进行约定并争取利益的最佳时机，是承包商为合同将来执行时减少困难、创造良好条件的最佳时机，是承包商通过合同取得理想经济效益的关键一环。

如何做好合同谈判 每个国际工程承包项目的合同谈判从开始到结束的各个步骤各有不同，即使是相似的项目合同，完成谈判也不一定必须采取同样的步骤，谈判者必须保持最大的灵活性。尽管如此，谈判的过程并非是无章可循，各个项目的谈判过程都或多或少有些相似之处，有些典型的谈判程序对各种谈判基本都是适用的。

一、谈判准备阶段 开始谈判前，一定要做好谈判的准备工作，只有这样才能在谈判中争取主动。谈判的准备工作可以包括如下几个方面内容：1、谈判的组织准备。包括组成谈判小组并选定谈判组长。一般来说，谈判组成员应包括有一定的法律知识、熟悉合同条款的商务人员，经验丰富的技术人员，熟悉当地情况的翻译人员和有着较为丰富的谈判经验、能驾驭整个谈判过程的谈判小组组长。另外，在每一次合同谈判前，承包商的财务和法律方面的人员也应参与，但可根据具体情况决定是否实际参加

谈判。谈判组的组成要做到充分发挥每一个成员的作用，组长能够协调组内工作。谈判组长应有较强的业务能力和应变能力，而且应该具备参加国际工程合同谈判的经验。进行内部分工，派定谈判角色，以便在谈判桌上角色分明，相互配合，各有重点，进退自如。人员的大致分工为：（1）商务人员。负责一般合同条款、特别行政条款、招标行政资料的研究。（2）技术人员。阅读和熟悉当地规范和针对本工程的特殊规范。（3）翻译人员。负责当地有关信息的收集，了解当地市场、项目特殊情况的一些资料。（4）组长。负责对业主要求资料的响应或反对，并作为谈判发言人。

2、谈判的方案准备。（1）开始谈判前，谈判小组需要认真研究所有的招标资料，列出需要解决问题的清单，并根据具体问题要有明确的解决方案以及回复对方方案的办法，写出谈判大纲，确定谈判的目标、任务和要求，作为进行谈判工作的指导文件。（2）了解对方的谈判人员以及他们的身份、地位、性格、爱好、办事作风，分析各自的优势和劣势。

（3）设计和确定最优方案、次优方案和备选方案。要准备好上、中、下三策，做到临场不乱。（4）开始谈什么，接着谈什么，最后谈什么，事先都要有一个大致的安排。同时，预计哪些环节可能出现分歧，出现了这些分歧应采取什么对策。

3、谈判的内容准备。国际工程承包合同的内容按优先顺序一般包括以下几个方面：合同协议书、中标通知书、投标书和投标书附录、专用合同条件、通用合同条件、特殊技术规范、国家规范、图纸、标价的工程量清单、投标书附录中所列的其它文件等。从谈判的内容准备来说，主要应注意以下几个方面：（1）招标文件中的投标人须知部分。在投

标人须知中，业主会对合同范围、资金来源、对承包商的要求、标书文件的组成、评标办法等进行规定。很多人认为，这些内容只是对投标的指示，由于很少涉及合同具体内容而不被重视。但实际上，有时投标人须知中会隐藏对合同实施很重要的条款。笔者曾经历过这样一个项目：2003年11月，笔者在M国参加了一个公路项目的投标，评标过程由于业主原因，投标人须知规定的6个月投标有效期结束前，即2004年5月份，评标没有结束，业主要求投标人延长投标保函有效期至2004年11月份。2004年10月份，业主通知我方进行合同谈判。投标人须知15.3条款中规定，业主若是推迟授标，每月将补偿承包商合同总价的5‰。同时由于工期为15个月，合同条件规定本项目不使用价格调整。当时没有谁能预料2005年油价会大规模上升，因而对这项条款没有什么异议。而随后施工过程中，由于油价大规模上升带动各项材料、设备费用上涨的金额，远远大于业主延期授标的补偿费用。

（2）合同条件部分。对于使用世界银行、非洲发展银行、亚洲开发银行等国际金融机构资金的合同项目，通常使用FIDIC合同条件或其它国际通用合同条件，这些条款对所有投标人的要求是一样的，是承包商不能改变的。因此，对此类合同谈判的重点是业主为此编制的合同专用条件，如付款方式、付款期间、质保金扣除比例与返还时间、业主风险等都需要认真研究。对于业主自己编制的合同条件，则应仔细审查每一个条款。笔者公司在Z国获得了一个大桥项目，项目位于Z国和G国的交界处，使用的是业主自己编制的合同条件，业主为Z国公路局。在业主风险条款中，业主把自己的风险限定在只对发生在Z国的各类事件引起的业主风险承担责任。考虑到G国政治

不太稳定，合同谈判时我方要求：由于G国的政局变化、叛军或任何其它政治、军事、抢劫等风险，也属于业主风险。从而做到防范于未然。 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