

2010年国际商务师考试理论实务：谈判概述(九) PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/645/2021_2022_2010_E5_B9_B4_E5_9B_BD_c29_645580.htm

第九章 国际商务合同谈判 经过谈判达成的协议，需要通过签订合同，用法律的形式保证其执行。因此，合同的签订是商务谈判过程中的重要环节。但同时，签订合同也容易出现疏漏和差错，必须注意合同谈判。

一、 国际商务合同的谈判原则 (一)合同条文的谈判必须注重法律依据。不仅要考虑本国的法律，而且要考虑对方的法律，还要考虑国际上通用的法律和惯例。(二)合同条文的谈判必须追求条件平衡。只有以平衡为宗旨，合同才为双方所接受、履行。否则，可能会因在特定背景下得到的条件，而在另一背景下失去，造成合同履行中的纠纷。(三)合同条文应明确严谨。语言的使用应明确，力避在词句上的晦涩难懂。结构上逻辑关系应十分严谨，要达到令任何律师都无缝可钻的程度。

二、 国际商务合同书写的原则 (一)合同条文书写应坚持法律与商务并重的原则。不要仅仅由律师书写条文。应首先由商务人员出草稿，再由律师润色.或先由律师出草稿，商务人员填条件.或根据商务、律师、技术等不同性质来分工负责，最后统一由律师润色文字，效果会更好。(二)合同书写要符合双方文化习惯。应力避那种不可理解和具有多种理解的文字书写方式。(三)合同书写应具有国际性。所谓国际性即是指合同书写的方式应体现合同内容所包含的国际上该行业共同特征，而不是仅表现合同各方的个性特征。这样更有利于合同的执行。(四)合同条文的书写应避虚就实，书写应避免那些无用的词句。如：“尽可能”、“尽最大努力”

”、“只要有可能”等等。必须书写实质性的东西。除了策略需要不得不书写似是而非的条文以外，一般不要兜圈子耍花枪。这样才能起到合同的效力。

三、签订国际商务合同的其它注意事项

(一)注意多种合同关系的一致性。有的交易活动需要通过多种合同关系才能实现，如，除了交易双方以外，其中一方或双方还要与租船公司签订运输合同，与保险公司签订保险合同，与银行建立资金清算、结算关系等。应注意各种合同关系的一致性与协调性。

(二)签订合同时，必须贯彻国家的有关方针、政策，遵守法律法规。

(三)签订合同时，应注意合同的内容与谈判中达成的交易条件内容相一致。

(四)签订合同时，应注意合同条款的一致性，防止各个条款之间的矛盾。

(五)应注意合同签字前的审查核对。审查文本应做到一章、一节、一页不漏，防止有意或无意的错漏。

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