

国际工程合同谈判策略与技巧 PDF转换可能丢失图片或格式  
，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/65/2021\\_2022\\_\\_E5\\_9B\\_BD\\_E9\\_99\\_85\\_E5\\_B7\\_A5\\_E7\\_c41\\_65858.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/65/2021_2022__E5_9B_BD_E9_99_85_E5_B7_A5_E7_c41_65858.htm) 国际工程合同谈判，是弥补投标时由于时间有限、所掌握的资料有限而可能出现差错的最佳时机，是承包商通过合同取得理想经济效益的关键一环。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。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，谈判也并非是无章可循，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。以充分的准备“迎战”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。

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。

谈判的方案准备。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。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。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。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。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他文件等。从谈判的内容准备来说，主要应注意以下几个方面：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。2003年11月，中铁七局曾在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，业主通知中铁七局进行合同谈判。投标人须知条款中规定，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。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组织资金的合同项目，通常使用FIDIC合同条款或其他国际通用合同条款，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款，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款，则应仔细审查每一个条款。技术规范部分。对于合同实施地国家规范，我们不能改动，但可尽量争取同等条件下使用我们熟悉的中国标准和规范；技术规范部分主要是看业主针对本项目编制的特殊规范，看其有无特殊要求，及对我们不利或我们可以利用的规定。从容表达自己谈判开始阶段，主要是了解对方的基本情况，如对方主谈人员有多大决定权、是否还有幕后决策人、主谈人员的谈判风格和谈判策略等等。除注意主谈人员外，对其他谈判人员的情况也应注意，注意对方人员的分工。谈判中应该向对方清楚表达自己的立场，不能因害怕谈判失败而回避自己的观点。谈判中双方都希望讨论自己关心的问题，在谈判中应注意引导对方转向自己关注的问题。谈判中出现僵局是常见的事，在这种情况下应该努力控制自己的情绪，并认真对待对方的观点，冷静分析其合理性，在对方要求合理的情况下，应该积极努力填补双方立场间的缝隙。当然，不能轻易让步，即使对方要求合理，也应该找一个我方要求也合理的其他问题同时解决。如何表述我方的意见：一旦提出不同的看法，就要论证自己立场的科学性和正确性，就要说明自己意见的事实依据或符合国际惯例。要向对方讲明接纳意见后的利弊得失，谈判的目的无非是获利，如果对方感到有利可图，或者觉得不会失去利益，

或者能更少地失去利益，就会十分重视这种意见，就更容易接受建议。在说服对方时，也应该坦率地说明自己的利益，使对方认为所提要求合情合理。要更多地强调双方利益的一致性。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](http://www.100test.com)