**“安徽技术杯”第三届安徽省大学生国际商务模拟谈判大赛案例**

**玻利维亚日产2500吨水泥熟练生产线设计供货项目**

甲方：玻利维亚国家水泥公司

乙方：安徽省技术进出口股份有限公司

**一、谈判背景**

玻利维亚国家水泥公司根据当地日益增长的市场需求计划在首都拉巴斯新建一条日产2500吨水泥生产线。工程范围由原料进厂开始，经原料破碎、均化、预粉磨后进入烧成系统形成水泥熟料进入水泥粉磨系统，成品水泥将以袋装和散装两种形式出厂。包含全部的工艺设计，电气设计和土建设计，全部的机械和电气设备供货以及安装调试指导工作。

此项目采用的是邀请招标的形式，共有包括安徽省技术进出口股份有限公司在内的德、日、中三国的五家工程承包商参与竞标。安徽省技术进出口股份有限公司是首次参与该地区的水泥工程项目竞标，在激烈的竞标后凭借先进的技术方案和价格获得了玻利维亚国家水泥公司的认可，双方约定在拉巴斯进行商务洽谈以确定最终价格及相关商务条件。

**二、谈判框架**

安徽省技术进出口股份有限公司的投标报价为5500万美元，付款方式为：

1.双方合同签订后乙方开立等额的预付款保函，甲方支付20%合同总价的预付款；

2.合同签订后30天内，甲方通过银行向乙方开立75%合同总额的不可撤销的即期信用证，乙方在全部设备发运后凭提单、发票、原产地证、箱单和产品合格证进行银行交单议付。

3.在全部设备安装调试，达产达标，甲方开立“项目验收证书后”，并以电汇形式支付乙方5%的尾款，同时乙方向甲方开立期限为18个月的，5%合同总额的质保保函。

4.在谈判过程中，玻方希望安徽省技术进出口股份有限公司在优化总价的同时，可以提供24个月的质保，由此双方进行洽谈。

**三、谈判目标**

1.在已达成一致的技术方案基础上，期望达成一致认可的商务合同，展开双方的第一次合作；

2.在确定双方此项目合作的基础上，双方就玻利维亚国家水泥公司在该国北部可能新建的第二条日产2500吨水泥生产线进行初步洽谈。

**四、注意事项**

运用国际商务的知识，围绕成套设备合同的各项主要条款展开谈判，以期争取最为有利的商务条件，但最终一定要达成双方成功签约的目标。