**2022年安徽大学国际商务模拟谈判大赛案例**

**智利氢能源动力机车采购项目**

**甲方：智利FCAB公司**

**乙方：安徽省技术进出口股份有限公司**

1. **项目背景**

智利拥有巨大的可再生能源发展潜力，氢能源产业发展前景广阔。目前智利正在推动国家绿氢战略，致力于发展绿氢产业，助推2040年前转变为“绿氢强国”，使绿氢在全球范围内成为更便宜和更清洁的燃料。根据智利FCAB公司氢能源机车项目战略规划，FCAB公司于2022年初开始在全球范围内寻找可靠的氢能源机车供应商，初步计划于2023年开始进行氢能源机车样车的线路运行测试。

此项目是国内首个氢能源机车出口订单，也将是全球第一台正式投入线路运营的氢能源动力机车，共有包括安徽省技术进出口股份有限公司在内的德、日、中等三国的三家公司参与项目竞争。安徽技术进出口公司通过与中车公司的深入合作，以及南美的资源对接，经过反复多轮论证和商务洽谈，最终与外方成功达成意向并进入最后一轮谈判（受疫情影响，本项目洽谈全程采用网络谈判的方式）。

**二、双方的商务条件**

安徽省技术进出口股份有限公司的报价为400万美元/台，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25％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。信用证议付分为2个节点。首先，在完成装船后，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，进行银行交单议付合同总额的60%。第二次议付是在机车到达现场调试后，凭外方寄发的验收证书议付最后的15%尾款。

3.在完成机车调试收到外方全部付款后，向甲方开立期限为24个月的10％合同总额的质保保函。

**三、双方的谈判目标**

1.在以上技术和商务条件的基础上，谈判双方都力争为自己争取更好的商务条款；

2.与此同时，双方就后续的40台氢能源机车采购进行意向性洽谈，期望达成框架合同。

**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。