

代理进口俄罗斯钢材未能 履约的索赔谈判 计划书

目录

一、案例回顾

二、谈判主题

三、谈判人员

四、谈判环境分析

五、谈判目标

六、谈判议程

七、程序及具体策略

八、准备谈判资料

九、应急方案

十、附录

一、案例回顾

(一) 受托方：北京天鹏进出口公司（以下简称天鹏公司）

公司背景：天鹏公司系从事国内、国际贸易的公司，产品经营范围较广。公司规模虽然不大，但信誉较好，尤其在与独联体各国的贸易方面渠道较广，经验较丰富，占其业务总量的比例也较大。在独联体各国积极向中国市场出口原材料和运输设备时，天鹏公司抓住了俄罗斯的钢材业务，并取得了一定的业绩，当然也吃了一些苦头（支付与支付不及时，甚至不守约）。

产品：废钢轨系从铁路上拆换下来的废旧钢铁，分重轨和旧轨，我国进口用作炼铁时的添加料。

客户关系：委托方山东海龙冶炼厂（简称海龙厂）与天鹏公司有过几次业务往来，彼此有一定的了解。由于俄罗斯的废钢轨价格较便宜，材质较好，双方均一致同意合作开展该项业务。

索赔事由：海龙厂与天鹏公司签订“代理进口俄罗斯钢材合同”。合同约定：1 万吨废钢轨。海龙厂预付天鹏公司 100 万元，即合同总价的 10% 之后，合同即生效，且 3 天之后，天鹏公司应向俄罗斯供货方开信用证，俄方应在接信用证后 38 天发货，每逾期一天，必须赔偿 0.1% 的违约金，最多赔付 2%。在海龙厂支付 100 万元预付款后，天鹏公司与俄罗斯供货方未能就供货时间与支付时间达成协议。天鹏公司出于谨慎，未在收到预付款后 3 天内开出信用证，俄方也没有发货，或许俄方根本就没有货。拖了 3 个月后，海龙厂不愿再等待，向天鹏公司提出要求：退还 100 万元预付款。收到退款一个月后即向天鹏公司提出索赔。

索赔谈判目标：依据合同及《中华人民共和国合同法》的规定，与海龙公司谈判，尽量在不太伤双方和气的情况下，不给对方补偿或仅支付象征性赔偿。

谈判地点/时间：北京，6 月 22 号。

要求模拟：谈判组织（人员调配及分工安排）、索赔谈判方案的准备、谈判主持与展开。

(二) 委托方：山东海龙冶炼厂（简称海龙厂）

工厂背景：海龙厂系钢材制品厂。工厂有炼钢及轧钢设备中等规模，由于其产品对钢材材质要求较高，在购进废钢时，十分注重其成分。其产品市场定位也在高档产品市场，自然对其商业信誉也十分重视，由于自己尚无进出口权，所有进口的材料均委托外贸公司代理。除了与本地公司有联系外，在北京也主动与一些外贸公司建立了联系，以多渠道保证原材料及生产设备的采购工作。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/465142142034011202>