



律师实务初阶培训教程
The Primary Training Courses for Lawyers

律师谈判实务

Guidelines on Negotiation for Lawyers

上海市律师协会律师学院 / 组编

黄荣楠 / 主编



法律出版社
LAW PRESS·CHINA



律师实务初阶培训教程

The Primary Training Courses for Lawyers



律师谈判实务

Guidelines on Negotiation for Lawyers

上海市律师协会律师学院 / 组编

黄荣楠 / 主编



法律出版社
LAW PRESS·CHINA

图书在版编目(CIP)数据

律师谈判实务 / 上海市律师协会律师学院组编;

黄荣楠主编. —北京:法律出版社,2015.6

律师实务初阶培训教程

ISBN 978 -7 -5118 -7967 -7

I. ①律… II. ①上…②黄… III. ①律师—商务谈判
—职业培训—教材 IV. ①D926.5②F715.4

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第101823号

律师谈判实务

主 编:黄荣楠

责任编辑:彭 雨

装帧设计:汪奇峰

责任印制:张建伟

-
- 出 版 法律出版社/北京市丰台区莲花池西里7号(100073)
<http://www.lawpress.com.cn/>
- 编辑统筹 法律职业教育出版社
- 经 销 新华书店
- 总 发 行 中国法律图书有限公司 <http://www.chinalawbook.com/>
第一法律书店(010-63939781/9782) 西安(029-85388843)
重庆(023-65382816/2908) 上海(021-62071010/1636)
北京(010-62534456) 深圳(0755-83072995)
- 销售专线 010-63939806/9830
- 数据支持 法律门 <http://www.falvmen.com.cn/>
-
- 开 本 720毫米×960毫米 1/16
- 印 张 15
- 字 数 260千
- 版 本 2015年8月第1版
- 印 次 2015年8月第1次印刷
- 印 刷 北京嘉恒彩色印刷有限责任公司
- 书 号 ISBN 978 -7 -5118 -7967 -7
- 定 价 37.00元
-

所有权利保留。未经许可,不得以任何方式使用。

如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换。

律师实务初阶培训教程

编 委 会

顾 问：倪正茂

主 任：盛雷鸣

副主任：万恩标 刘小禾 章志伟

编 委：（按姓氏笔画排列）

尹燕德 阮露鲁 孙志祥 陆 胤 周知明

高 明 黄荣楠 蒋信伟 谭 芳

编 辑：陈一沁

律师谈判实务

编 委 会

主 编：黄荣楠

撰稿人：第一、二、三章	刘佳迪
第四、五、六章	时明清
第七、八、九章	张洁
第十、十一、十二章	毕似恩

序 言

“法律的生命在于经验。”这是前美国联邦最高法院大法官霍姆斯先生的一句著名格言。法学是一门应用科学,它不能仅仅停留于思辨,还需要融入社会生活、融入社会实践。律师是法学的工匠,是法学的最直接、最深刻、最广泛的践行者。律师不仅是手执法学武器的战士,也是锻造法学产品的工匠。与专家学者不同,律师对法学创造更多的是一种“经验”。正是这种“经验”,成为律师业传承的纽带;也正是这种“经验”,引领了法学理论、司法实践乃至法治建设的发展。然而,现行律师职业教育、继续教育却忽视了“经验”提炼,忽视了“经验”的理论化、科学化、体系化建设,甚至囿于教条式教学,跬步于三尺讲坛,沿袭于大学法学教学的简单重复,难以适应律师业传承与发展。

作为司法行政战线上的一名老兵,我欣喜地看到,这种状况很快将会改变。由我国首家律师学院——上海市律师协会律师学院编辑出版的校本课程教材“律师实务初阶培训教程”,将对律师职业教育、继续教育进行尝试。这套教材以新律师和青年律师为主要对象,兼顾课堂教学和自学之用。教材由从业经验丰富、业绩骄人的资深律师主编和编写,聚集着上海律师界精英的集体智慧。这是一套由律师编写、为律师编写、供律师学习业务的教材,是一次将“经验”提炼为教学内容的尝试。

注重实务是这套教材的根本特点。教材冠名“律师实务初阶培训教程”表明:帮助读者认识律师实务,掌握律师实务操作是教材的目的。教材没有过多的理论、理念、概念的铺垫和阐述,也没有对各种名家经典理论的诠释,而是直奔主题,紧扣律师实务,延续律师实务操作的客观流程展开叙述,并附以相关法规、文件和操作指引作支撑。教材围绕有关法律实务的内容“是什么”、“怎么干”,来帮助读者认识律师实务,学会运作律师实务。

强调直观是这套教材的鲜明特点。教材注重内容直观,运用案例教学法

原理,以案说事,以案析理。教材更注重言语直观,在语言表述上,注重使用律师执业中的行业术语、司法实践的法言法语阐述内容,务使读者一看就懂,做到可学易仿。

兼顾多用是这套教材的另一特点。这套教材没有止步于教科书编写体例的束缚,兼顾了教学参考和自学丛书的功能,适应当下社会节奏和青年律师阅读特点,综合教科书、参考书和法典的功能,不仅可供课堂教学、小组学习之用,也可供学员自学之用。这套教材既可以作为学院课堂教学的教材,供教学之用;也可以供学员自学之用,帮助学员做到无师自通;还可以供青年律师在办案中及时查询相关法律规范,起着办案宝典作用。从某种意义上看,这套教材可以称得上是一部青年律师执业的“三用”通典。

透过这套教材,我们看到上海市律师协会律师学院在律师职业教育和继续教育创新、改革的端倪,那就是以校本课程建设为主线,推进律师实务教学,实现法学理论与司法实践的对接。校本课程(school-based curriculum)即以学校为本位、由学校自己确定的课程,早在20世纪70年代就广被英、美等发达国家所重视。这些国家借助校本课程开发、使用,使课程迅速适应社会、经济发展的需要,进而建立起一种以教师和学生为本位、为主体的课程开发、设置机制,使课程具有多层次满足社会发展和学生需求的能力。律师职业教育抑或继续教育应当学习、借鉴和运用国外先进的、成功的经验和实践,使之更加贴近律师的需求、贴近律师业发展的需求。在这一点上,上海律协的同志们又领先一步走到了全国同行的前列,不是把律师的继续教育仅仅停留于培训,而且办学院,搞教材,希望各地律协像上海律协的同志一样,将关注业务与关注律师的继续教育结合起来,同步发展。这是我们律师业持续发展的不竭动力。

毋庸置疑,因为时间仓促,加之能力所限,丛书中谬误与不如意之处在所难免,请读者多提批评建议。法律实践亦是不断更新,这套教材尚难以做到最好,但我们期望通过后续修订再版,不断修正提高,成为广大新律师、年轻律师、资深律师所期待、所必备的好教材。我们更希望未来编辑出更多、更好的供律师们学习提高、掌握律师实务的好教材。

段正坤

26/1-2014

前 言

谈判无处不在,时刻影响着我们的生活。生活中的谈判五花八门,对老百姓而言,最常见的谈判就是消费过程中的还价议价,如消费者在菜市场与商贩的还价议价,或房屋买卖双方之间的协商等,都是谈判。简言之,谈判实际上就是参与谈判的各方通过友好沟通、协商确定事务执行方案的过程。

广义上而言,一切协商、交涉、商量、磋商等,都可以看做谈判。狭义的谈判仅仅是指正式场合下的谈判,如政治谈判、军事谈判、商务谈判等。而商务谈判是指,在商业活动中,为达成某一笔交易,双方或多方就商业条件所进行的协商过程。其特点是,在平等的民事主体之间发生,并以解决商业利益冲突为谈判的主要目的。

对于重要商业活动中的谈判,由于涉及当事人的重大商业利益,当事人也往往会就谈判结果形成正式的法律文件,因此,律师的参与不可或缺。这是因为:律师有着参与商业谈判的天然优势,一方面,律师冷静的头脑和清晰的逻辑思维能够协助客户理清局势、分析利弊、确定谈判方案;另一方面,律师能够用所掌握的法律知识,判断合同条款的表述是否能够充分体现客户真实意思表示、是否能够保护客户的利益、约定的合同条款是否能够得到执行,并对约定的法律后果作出清晰的判断。从整体上而言,律师参与商业谈判的作用在于为当事人提供法律支持,对谈判对方提出的谈判方案做出法律上的判断,对谈判的结果进行法律上的审查,确保谈判形成的书面法律文件能够得到执行,降低谈判成果给客户带来的法律风险,以实现客户利益的最大化。

希望能够通过本书,从律师的角度,就参与商务谈判的理论和实务问题进行探讨,并为如何更好地参与商务谈判提供建议。

目 录

第一章 商务谈判概要	(1)
第一节 商务谈判的要点	(1)
第二节 商务谈判的类型	(3)
第三节 商务谈判的当事人	(7)
第四节 商务谈判过程	(8)
第五节 律师在商务谈判中的地位及作用	(9)
第六节 商务谈判律师的基本要求	(10)
第七节 律师在商务谈判中应掌握及遵守的规则	(12)
第二章 商务谈判的原则和方法	(15)
第一节 合作原则	(15)
第二节 利益原则	(17)
第三节 互惠原则	(19)
第四节 客观标准原则	(21)
第五节 谈判技巧原则	(23)
第六节 谈判心理原则	(25)
第七节 谈判地位原则	(27)
第八节 诉讼仲裁谈判的特殊性	(27)
第三章 商务谈判的前期准备	(32)
第一节 确定商务谈判的目标	(32)
第二节 收集谈判信息	(35)
第三节 制定谈判方案	(38)
第四节 组建谈判团队	(42)
第四章 开局准备阶段	(47)
第一节 营造适合的洽谈气氛	(47)
第二节 判断对手的风格	(54)

第三节 树立自己的风格	(60)
第五章 摸底阶段	(67)
第一节 摸底阶段概述	(67)
第二节 开场陈述	(72)
第三节 对方信息的摸底	(78)
第四节 应对对方的摸底	(83)
第六章 磋商阶段	(88)
第一节 磋商阶段总述	(88)
第二节 报价	(90)
第三节 讨价还价	(97)
第四节 让步	(104)
第七章 达成协议阶段	(111)
第一节 达成协议阶段概述	(111)
第二节 做好会议记录	(116)
第三节 签署会议纪要	(119)
第四节 合作协议的起草和签署	(122)
第八章 谈判僵局处理	(130)
第一节 何谓商务谈判僵局	(130)
第二节 谈判僵局的分类	(131)
第三节 谈判僵局产生的主观原因	(134)
第四节 谈判僵局的处理	(138)
第五节 律师在面对商务谈判僵局时所需要注意的问题	(145)
第九章 强势谈判技巧	(147)
第一节 何谓强势谈判	(147)
第二节 谈判开局阶段的技巧	(148)
第三节 谈判中期阶段的技巧	(152)
第四节 谈判终局阶段的技巧	(157)
第十章 均势谈判	(164)
第一节 均势谈判的定义	(164)

第二节	求同存异的策略	(165)
第三节	并驱争先的策略	(169)
第四节	激将策略	(174)
第五节	律师在均势谈判中的注意事项	(179)
第十一章	弱势谈判	(182)
第一节	弱势谈判的定义	(182)
第二节	“鸡蛋里挑骨头”的策略	(183)
第三节	“巧设诱饵”的策略	(188)
第四节	“王牌”策略	(192)
第五节	律师在弱势谈判中的注意事项	(197)
第十二章	总结	(200)
第一节	就事论事	(200)
第二节	立场服从利益	(203)
第三节	信任与诚信	(206)
第四节	商务谈判礼仪	(210)
第五节	一些简单道理	(213)
附录	案例讨论一览表	(218)
后记		(222)

第一章 商务谈判概要

内容概要

本章为商务谈判的基本理论,对商务谈判的要点、商务谈判的类型、参与商务谈判的当事人、商务谈判的过程、律师在商务谈判中的地位及作用、商务谈判律师的基本要求以及律师在商务谈判中应掌握和遵守的规则做出探讨。通过本章的讨论,希望能帮助读者了解商务谈判的基本要求,尤其是律师参与商务谈判的基本要素,明确律师参与商务谈判应遵守的基本规则。

第一节 商务谈判的要点

商务谈判主要发生在不同的经济实体之间,各方均为了实现自身利益的最大化,通过沟通、协商、妥协、合作等方式,以达成某一项商业交易。因此商务谈判与其他类型的谈判相比,有以下特点。

一、商务谈判的前提

首先,谈判双方应对合作或以友善方式解决利益冲突怀有诚意。当事人之间进行商务谈判的前提必须是谈判各方对于相互之间进行合作均抱有期待和信任,即双方存在相互合作的诚意,或双方对商业利益的冲突抱有通过协商解决的诚意。没有合作或和解诚意的商务谈判最终必定流产,不仅浪费谈判双方的时间,还可能导致谈判双方为此支付不小的经济成本,得不偿失。例如,中外合资企业外方股东和中方股东因合资合同的履行引发争议,合资企业的管理陷入僵局,外方股东希望能够通过解散并清算合资企业的方式收回投资成本,而中方股东一方面希望合资公司能够继续运营,另一方面又不同意与外方股东协商收购其股权,同时又希望通过合同中约定的争议解决条款追究外方股东的巨额违约责任。这种情况下,中方股东已然没有诚意通过谈判方式解决双方之间的争议,双方进行纠纷解决的谈判已经没有必要。因此,谈判各方在确定是否进入谈判之前,应首先摸清谈判对方是

否具有谈判的诚意,是否有必要进入谈判阶段,避免浪费不必要的谈判成本。

其次,谈判双方对于谈判成果的预期不能差距过大。谈判的预期成果对双方而言均应具有可行性。如谈判双方对于谈判成果的预期差距过大,商务谈判很可能徒劳而终。例如,技术合同谈判中,持有技术一方的目标是以技术许可的方式获得持续性的经济利益,而谈判对方的目标是以希望技术持有方转让技术而让己方获得持续性的经济利益,如果双方之间的谈判预期差距过大,或双方在根本的问题上无法做出让步,很可能无法达成协议。因此,谈判双方在进入谈判之前应首先确认谈判对方的谈判预期是否与己方的谈判预期接近,或是否存在根本的矛盾,以便选择与己方谈判预期最接近的谈判对手进入谈判。

最后,谈判双方应确保双方预期的谈判成果在当前政策及法律环境下能够得到有效执行。如果双方费尽心思、耗费成本最终达成的谈判结果根本无法得到合同履行地政策和法律的认可,显然无法实现双方进行谈判的初衷。例如,中国目前对信件国内快递业务的市场注入实施限制,禁止外商投资信件国内快递业务,而中方和外方在未调查了解中国当前的外商投资政策的情况下,就拟设立经营国内快递业务的中外合资企业进行谈判并形成谈判文本。但在办理公司设立手续的过程中却发现谈判成果根本无法得以执行,最终导致双方的谈判成果付之东流。又如,目前中国法律环境下,投资方与被投资企业之间对赌条款的有效性存在较大法律争议,最高人民法院已有在先判决认定投资方与被投资企业之间的对赌条款无效,在此情形下,各投资方为确保投资收益的收回仍执意与被投资企业之间订立对赌条款并就对赌的方式进行谈判并最终拟定合同,这样的谈判结果必然会面临极高的法律风险。可见,谈判各方在谈判之前有必要对谈判预期成果的可执行性进行全面了解,确保谈判成果能够得到有效执行,避免做无用功。

二、商务谈判的目标

谈判的最终目标通常是实现商业上的互惠合作,或是通过谈判的方式解决双方之间的商业纠纷,以期实现共赢或减少损失。因此,商务谈判中的谈判者关注的核心目标都是各自的经济利益。例如,股权收购谈判中,股权出让方关注的是股权的变现价值,股权受让方关注的是受让股权的性价比,即其所支付的股权收购对价与其受让股权未来收益之间的比例;买卖合同谈判中,货物销售方关注的是货物变现价款能否保证预期利润的实现,货物购买方关注的是所采购的货物能否保证满足其使用目的以及其能否以最低的价格获得预期产品。总而言之,商务谈判中,谈判各方必然从各自的经济利益的角度出发,衡量让渡己方部分权益以期获得对方充分的经济利益回馈。事实上,几乎所有的合同条款都与谈判各方经济利益实现息息相关,谈判各方对于每一合同条款细节的谈判,最终目标都在于争取自身经济利益的最大化。如国际货物销售合同的谈判中,尽管货物所有权转让时间、货物保

险购买安排的条款、违约责任条款等与货物买卖对价并不直接相关,但涉及对买卖双方各自权益的保障,归根结底还是关乎经济利益。因此,所有的谈判各方参与谈判的目标显然都是为谈判者各方的经济利益服务。

三、商务谈判的内容

尽管商务谈判的终极目标是实现谈判各方经济利益的最大化,但经济利益的最大化必须通过具体的合同条款实现。因此,需要谈判各方在谈判中通过对具体合同条款的谈判予以落实。对于不同类型的合同,谈判各方进行谈判的侧重点可能有所不同。例如,成立中外合资经营企业的谈判中,中外双方投资者的出资方式、出资比例、出资时间、投资各方的董事会席位、双方违约责任等条款均与合资双方对合资企业的管理直接相关,需要在合同中予以明确,应作为谈判的主要内容。又如,在笔者曾亲自参与的一项电影播放设备租赁合同的谈判中,出租方关注的合同条款在于设备的交付、设备出租后,设备采购成本的收回、设备租赁金额的确定、出租方保底租金金额及分成租金金额的确定、设备在租赁期间风险的负担,租赁期届满后设备如何处置及设备租赁方违约责任的确定等。因此,从整体上而言,尽管几乎所有的商务谈判都会围绕合同对价、双方权利义务的实现时间、实现方式、风险负担、违约责任等条款进行,但是,谈判各方还需结合谈判的商业目标及所谈判之业务的特殊性确定谈判的侧重点。

四、商务谈判的成果

商务谈判的成果通常通过双方协商一致拟定的书面合同体现。合同条款实质上反映了各方的权利和义务,合同条款的严密性与准确性是保障谈判获得各种利益的重要前提。通常而言,在谈判中处于强势的一方在谈判中往往占上风,有话语权的谈判者总是能够获得对方对自己权利的最大让渡,也往往是谈判的胜利者。但如果在拟订合同条款时掉以轻心,不注意合同条款的完整、准确、严密、合法,极可能被谈判对手利用条款措辞变化或条款逻辑的疏漏逆转已经取得的胜利,由此不仅会使到手的利益丧失殆尽,还要为此付出惨重的代价,这种例子在商务谈判中屡见不鲜。因此,在商务谈判中,谈判者不仅要重视口头上的承诺,更要重视合同条款的准确和严密,避免因合同条款设计的失误导致己方有利地位的丧失。

第二节 商务谈判的类型

根据不同的划分标准,可以将商务谈判划分为不同的类型:

一、国内商务谈判和国际商务谈判

按照商务谈判的地区范围划分,可以将商务谈判分为国内商务谈判和国际商

务谈判。

国内商务谈判,顾名思义,指的是各种国内经济实体之间的商务谈判。从谈判内容来看,国内商务谈判有多种类型,如股权转让谈判、企业重组谈判、买卖合同谈判、知识产权许可/转让谈判、融资租赁谈判、诉讼仲裁中的和解谈判等。根据笔者的了解,国内商务谈判中,除诉讼仲裁中的和解谈判外,有律师参与的商务谈判可能只占很小的比例,大多数的商务谈判通常是由企业业务人员参与完成,谈判后形成的合同可能也并没有律师的把关。而缺少律师参与的商务谈判,引发纠纷的可能性较大,究其原因,可能是业务人员在谈判过程中并没有将谈判者的准确意思表达得完整清楚,或是并未预见到可能面临的法律风险,或是合同条款的设计并不严谨,缺乏细化的操作过程,进而导致纠纷频繁发生。

国际商务谈判,指跨越不同国家的经济实体之间的商务谈判。在中国,较为常见的国际商务谈判包括跨境融资谈判、跨境担保谈判、国际货物销售合同谈判、技术贸易谈判、跨国并购谈判、合资合营谈判等。较国内商务谈判而言,无论是从谈判形式,还是从谈判内容来讲,国际商务谈判远比国内商务谈判复杂得多,因而,大多数的国际商务谈判可能都会有律师的介入。一方面,境外谈判方由于对中国法律环境不熟悉,通常会委托中国境内的律师作为其境外律师的合作方共同参与合同谈判,由此,境内谈判方为确保权利的对等通常也会委托律师介入;另一方面,国际商务谈判对语言、法律尤其是国际商事规则的掌握要求更高,甚至需要对外国法律,尤其是国际公约、国际惯例予以了解掌握,如缺少律师的介入,境内谈判方可能无法对其法律风险做出判断。例如,国际货物买卖合同的谈判涉及跨境货物运输、跨境货物保险、跨境付款等法律问题,分别涉及《联合国国际货物买卖合同公约》、国际贸易术语解释通则、跟单信用证统一惯例等国际公约和国际惯例的适用,均须首先由律师做出法律上的专业判断再确定谈判方案,降低谈判者在交易过程中的法律风险。

二、商务合作谈判、化解纠纷谈判、诉讼仲裁谈判

根据当事人的谈判预期划分,可以将商务谈判分为商务合作谈判、化解纠纷谈判、诉讼仲裁谈判。

商务合作谈判是指谈判各方期待通过谈判将各个独立经济实体联系起来,最终实现各独立经济实体之间的商务合作。商务合作谈判包括融资借款谈判、企业并购重组谈判、技术许可/转让谈判、买卖合同谈判、融资租赁谈判等。各方谈判在商务合作谈判中的预期目标都是通过各经济实体力量的联合,最终实现各方利益的最大化。因此,谈判各方在商务合作谈判中的立场通常都是积极善意的。一般而言,律师参与的商务谈判场合下,律师很可能在双方未进入商务谈判的阶段就已经介入,并可能会参与整个商务谈判的过程。例如,大多数的企业并购重组案件中,收购方通常会委托律师在前期介入,对被收购方的企业状况予以尽职

调查,了解被收购方存在的法律风险,通常而言,律师在尽职调查中获知的被收购方的法律风险,会被利用作为后期谈判中制约对方抬高企业收购成本的有利杠杆。

化解纠纷谈判是指,本来存在商业合作的各方由于种种原因无法继续维持良好合作,而在双方通过司法途径解决纠纷之前,通过友好协商的方式化解纠纷的谈判。化解纠纷的谈判中,谈判各方的最终目标是实现纠纷的顺利解决,推进双方继续合作,如建设工程合同履行过程中,常常发生承包方以业主不支付工程款为由单方停工的情况,该等情形下,业主方和承包方往往会优先选择就合同的继续履行进行友好谈判,以确保建设工程的顺利完成;但在极端情况下,化解纠纷谈判的最终结果都是一方退出合作。例如,中外合资企业经陷入僵局时,中方投资者可能会提出买断外方投资者全部股权,进而实现外方投资者的退出,该等情况下的商务谈判将围绕外方投资的退出机制、退出对价等进行;又如,近期屡屡发生明星陷入负面新闻事件,触发大量的广告主试图与明星解除相关广告代言合同,在类似商务谈判中,谈判的焦点通常为明星广告代言的终止、合同解除违约金的计算、损害赔偿金的计算等。

诉讼仲裁谈判是指,参与诉讼或仲裁的当事人在案件审理过程中,就诉讼或仲裁案件的和解而进行沟通、讨论的过程。当事人的预期目标是通过诉讼仲裁过程中的和解,实现纠纷的最终解决。在中国,无论是诉讼还是仲裁的纠纷解决机制均鼓励当事人通过和解的方式解决纠纷,提高纠纷解决效率,在降低当事人的损失同时,节约司法资源。诉讼仲裁过程中,当事人之所以会选择尝试和解谈判,是因为和解一方面可以避免双方发生更高的成本、加速纠纷解决的速度;另一方面,还可以降低法院判决或仲裁裁决的不确定性。由于诉讼仲裁过程往往有律师的参与,因此,诉讼仲裁谈判过程中也通常会有律师的参与。在某种程度上,律师参与的和解可以避免诉争当事人之间的正面冲突,缓解矛盾,另外,通过律师之间的直接交流可能更为便捷、高效,提高和解效率和成功率。需要特别指出的是,诉讼仲裁谈判中,法官及仲裁员的斡旋不可或缺,甚至是谈判能否成功与否的关键。

三、商品谈判、投资谈判、技术谈判、服务贸易谈判

根据谈判的内容,可将商务谈判分为商品谈判、投资谈判、技术谈判、服务贸易谈判。

商品谈判就是有关货物买卖、租赁等的谈判。这里提及的“商品”含义广泛,不仅包括一般的货物、工业品、消费品(包括金融消费品)等有形资产,还包括房屋及土地所有权、知识产权、有价证券等无形资产。商品谈判的内容一般包括标的物的具体名称、数量、质量、价格、交付、验收、所有权转让、风险转移、付款、违约责任等条款。

投资谈判是指谈判各方以获取(或借出)资金为目的,围绕资金展开谈判内容的谈判。企业并购重组谈判、融资租赁谈判、借贷款谈判、联合投资、联合开发谈判等均属于投资谈判。如涉及在中国境内的投资,投资谈判往往涉及中国政府的对外开放政策,谈判各方需要首先对中国的投资环境和投资开放度进行了解,再决定是否在合作和谈判的可能性。投资谈判一般涉及投资比例、投资方式、投资者权益、利润分配、违约责任等内容。

技术谈判包括技术引进、技术转让、技术许可、技术咨询服务等多方面内容。技术谈判中对许可/转让形式及价格条件、支付方式、商业秘密、使用期限等都要进行磋商。技术进出口谈判中,还需要关注中国政府对于技术进出口的限制性规定。

服务贸易谈判包括谈判方开展运输、保险、建设工程、咨询、项目管理、旅游等服务活动的谈判。不同类型的服务贸易需要关注的谈判焦点有所不同,如建设工程合同中,双方应关注工程款的支付、工期、经济索赔、工程变更、违约责任等内容,运输合同应关注运输标的、运输时间、赔偿责任等内容,总之,应根据具体的服务贸易类型确定关注焦点。近些年,随着第三产业的发展、国际交流的频繁以及中国服务贸易市场的进一步放开,跨国服务贸易谈判的比重越来越大,律师参与跨国服务贸易谈判的机会也有所增多。跨国服务贸易谈判中,律师需要关注我国有关服务贸易的法律法规、国家政策等细节性规定,对于开展相关服务贸易的可行性等预先了解。

四、主座谈判、客座谈判和主客座轮流谈判

根据谈判地域不同,可将商务谈判分为主座谈判、客座谈判和主客座轮流谈判。

主座谈判,又称主场谈判,是在自己所在地组织的谈判,主座包括自己所居住的国家、城市或办公所在地。主座谈判可为主方带来很多便利。从谈判时间表、各种谈判资料的准备等方面均比较方便,因此,主方通常较为自如,底气较足。主方作为东道主,需要处理邀请、迎送、接待、洽谈组织等行政事务,而上述事务处理流畅很可能是主座谈判者谈判中的一张王牌,它会促使谈判对手积极思考东道主谈判者的各种要求。

客座谈判,又称客场谈判,是在谈判对手所在地组织的一种谈判。客座谈判对客方来说需要克服不少困难。对客方而言,需要审时度势、争取主动。在客场谈判中,客居他乡的谈判者,可能受制于很多条件的限制,如客居时间、上级授权的权限、信息沟通的困难等。客场谈判人在这种处境中,要审时度势、灵活反应、争取主动,包括分析市场、主方的地位、心理变化等。

主客座轮流谈判是指谈判的谈判地点主客座互换的谈判。例如,谈判可能开始在买方,继续谈判在卖方,而结束或在卖方或在买方的谈判。主客座轮流谈判的出现,说明交易是不寻常的,它可能是大宗商品买卖,也可能是成套项目的买卖。