

2024 年安徽省大学生国际商务模拟谈判大赛案例

巴西酒店业新能源光伏系统采购项目

买方：巴西 SUN 公司

卖方：安徽省技术进出口股份有限公司

一、项目背景

当前中国面临的外贸形势复杂多变，传统商品出口增长乏力，而安徽外贸能保持较高增长率，得益于新能源汽车、锂电池、太阳能电池这“新三样”出口的异军突起。

在全球能源短缺以及电力成本持续上涨的大背景下，巴西酒店业遭遇电力供应不稳定且电费居高不下的困境。巴西 SUN 公司计划对全国范围内的 12 家酒店实施新能源光伏系统升级项目。该项目旨在通过安装光伏组件、逆变器、储能电池等设备，提高酒店的电力供应稳定性，并大幅降低电费开支。总项目投资额为 500 万美元，可分批发货。

巴西 SUN 公司是专业的进口商，但在新能源行业尚处于探索阶段，对光伏行业的产品品质、价格体系及资质证书认知较为有限。安徽省技术进出口股份有限公司凭借在新能源产品领域的专业经验及优质服务，获得该项目的采购竞标资格。

二、双方商务条件

（一）买方期望的商务条件：

1.付款方式： 买方希望总项目支付定金不超过 20%，余款在发运后凭提单复印件支付。

2.价格要求： 买方要求在保持订单品质和服务的前提下，将采购价格控制在 450 万美元以内。

3.项目保障： 买方要求所有核心部件提供品牌配件，且必须具备 5 年质保。此外，买方希望卖方提供安装、调试等一站式服务，相关费用可另行商定。

（二）卖方期望的商务条件：

1.付款方式： 卖方要求 30%的预付款，并希望在发货前付清余款，以确保交易风险可控。

2.价格： 按照客户对核心部件的品牌要求，卖方初始报价为 480 万美元（毛利润 50 万美金），如果价格下降至 450 万美元，利润非常微薄。

3.质保与服务： 考虑到双方首次合作，卖方将按要求提供核心品牌部件，配备 5 年质保，并愿意提供安装、调试服务，但希望合理协商安装费用。

4.信用保险： 卖方有中国信用保险支持，赔付率为出货额的 80%，最高赔付出货额度为 300 万美元，分批发运，实现保险金全覆盖。

三、谈判目标

1.达成交易，获取更多订单：卖方期望促成订单成交，并争取巴西未来更多酒店项目订单，推动双方深度合作。

2.提高定金比例：卖方将尽力争取有利的付款条件，降低贷款的风险。

3.控制订单利润：卖方希望通过谈判保证 30-40 万美元的订单毛利。

安徽省大学生国际商务模拟谈判组委会

2024.10.21