

1. 价格复议的触发事件需满足特定的标准。触发事件第一个要素是发生重大的市场变化，并持续产生影响。另外要影响市场价值，影响合同的盈利性，使得原来定的合同经济的盈利均衡被打破，同时需要设立一个新的价格计算公式，以恢复平衡。

2. LNG 价格复议谈判不仅仅是一个法律争议，LNG 价格复议谈判更多聚焦于经济问题、代数问题和复杂的价格计算问题。当出现下列情形时，仲裁庭会认为买方有权在交易中获益：买方或卖方是“寻求利益的企业”；买方或卖方不是按照原价成本的基础进行经营、交易的企业，需要盈利。基于这种原因，在长期的合同中，需要保持合同的平衡，没有这个基础，就谈不上价格复议去实现新的经济平衡。

3. 重新谈判的核心目的在于确认合同的根本原则和目的，恢复合同的盈利性。每个合同有其各自的订立目的，但本质上看，下列各项是每个合同都拥有的最基本的组成部分：1. 分享利益和分担风险原则；2. 买方签订长期合同不是为了赔钱；3.在特定的市场条件下，买方应有一个合理的盈利空间。总之，长期合同的签订是为了盈利，这是一个基本的原则。基于这样的原则，中国企业可以进行一些价格复议谈判。

4. 理论上，无价格重新谈判条款也可启动价格重新谈判。如果合同中有价格复议条款，合同当事方可以通过合同中规定的价格复议条款提起正式的价格复议谈判，如果谈判不成，可以提请仲裁。但由于我们中国很多合同是没有价格复议这个条款的，这样的情况下，在没有价格复议条款的情况下是不是可以启动重新谈判？理论上，合同重新谈判的启动并不一定需要有重新谈判条款做支撑。本着长期合作互惠互利的原则，在市场发生重大变化导致原有合同条款对买卖双方中的某一方不公平时，一方就可以提出重新谈判要求。而该诉求是否能得到另一方的足够重视、能够最终达成共识则受到多种因素的影响，包括合同中对重新谈判条款的约束性、双方长期合作的意愿、政府的支持等等。

5. 最有效的方法是正式的价格复议谈判和商业谈判同时进行。通过仲裁来促进谈判这个策略是有效的，实际上大部分案件都不需要最终通过仲裁来解决。只有 1/3 左右的案件最后进入仲裁，2/3 的案子都是通过谈判最后达成和解。如

果合同中没有价格复议条款，希望谈判的一方可以利用照付不议的条款，通过少接气，同时在以后的时间，按照以后更加低的价格补气的方式，给对方造成少卖气的压力，迫使对方来进行谈判。同时借助于其他的因素，比如调整供应量，有买方谈判地位，更大的市场空间，政府的促成和支持，等等原因，都可以在没有照付不议条款的情况下，推动价格复议谈判。价格复议谈判的范围实际上不只限于价格，还可以通过增加购买量，还有重新调整对双方都能接受的新的定价机制的方式来达成和解。亚洲的价格复议和欧洲的价格复议不太一样，亚洲，包括韩国、日本、中国大部分 LNG 长期合同中都是没有价格复议条款的，更多是通过商业谈判来达成解决，尤其是日本、韩国、中国这类的大买家。

6. 欧洲的价格复议成功的行业经验。首先是衡量双方的长期商业关系，对市场情形的变化进行开放式的讨论，尝试达成有必要的进行调整的和议。第二，每一轮谈判当中谈判的观点和立场始终要保持一致，一旦谈判确定下来之后，谈判的策略和立场始终保持一致，这要强调谈判立场的稳健性，各个部门高级管理人员应及时进行沟通，法律部门和整个战略部门、计划部门一定要达成统一的立场进行谈判。第三，扩大谈判的范围，谈判的范围不应仅仅局限于价格，即使在欧洲进行的价格复议，有价格复议条款的情况下，谈判实际上也是不限于价格问题。第四，政治上的支持。尤其是针对当国有企业参与其中的时候，政府的支持是非常必要的。第五，构建公司的谈判立场。在价格复议谈判之前对潜在的市场和谈判的请求进行彻底的分析，包括对每个合同都要进行分析，确保所有部门完全明白公司谈判的目的。第六，基于谈判的目的制定一个针对公司目前各个合同状况的谈判策略，每个合同情况不同，谈判策略也不一样。另外，尽早聘用富有经验的法律顾问和行业专家，尽管 LNG 长期合同多适用英格兰法，但在涉及到关于当地市场到底构不构成显著变化时，也需要当地市场的能源律师和顾问，向仲裁庭提出咨询和专家意见，来证明达到显著性的变化等等。最后，要确保所有的相关内部人员都参与谈判并有机会对谈判做出各自的贡献，更多内部相关人员的参与更加有利于有效地促进价格复议谈判，有很多企业忽视了这一点。

7. 亚洲国家已经有价格重新谈判成功的案例。2015 年 12 月底，印度最大 LNG 进口商、国有石油天然气企业 Petronet 与卡塔尔第二大 LNG 生产商 RasGas 重新修订了现存的 25 年期、750 万吨每年的供气合同。总结印度经验有二：一

是满足供求双方利益的。要求卖方降低价格同时，适当扩大进口量，保证卖方合同总价值不降低或者降低在可接受幅度之内，同时提高卖方的市场份额；二是充分利用国内市场空间作为筹码。印度政府推动大规模使用天然气，由此产生的巨大需求空间，成为吸引卖方重新谈判的重要筹码。