

国际贸易谈判 成交点预测

FORECASTS ABOUT THE TRADING
RANGE IN WORLD TRADE NEGOTIATIONS

丁建忠 / 著

中信出版社



国际贸易 谈判成交点预测

丁建忠 著

Jm46/12

中信出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

国际贸易谈判成交点预测/丁建忠著. - 北京: 中信出版社, 1998.2

ISBN 7-80073-170-7

I. 国… II. 丁… III. 国际贸易-谈判学 IV. F740.4

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (97) 第 22286 号

国际贸易谈判成交点预测

著 者	丁建忠	开本	850×1168mm 1/32
责任编辑	何培慧	印张	6
责任监制	肖新明	字数	140 千字
出 版 者	中信出版社 (北京朝阳区 新源南路 6 号京城大厦 邮编 100004)	版次	1998 年 2 月第 1 版
承 印 者	北京新魏印刷厂	印次	1998 年 2 月第 1 次印刷
发 行 者	中信出版社	书号	<u>ISBN 7-80073-170-7</u> F·122
经 销 者	新华书店北京发行所	印数	0001-3000
		定价	13.00 元

版权所有·翻印必究

序 言

国际贸易谈判中，核心的议题是双方的交易条件——文字与数字条件，即条款与价格的条件。所有投入谈判的人无不抱着自己理想的条件与对手交涉，有的经过艰苦的谈判与对手达成协议，握手成交；有的则挥手而别，沮丧而归。那么，在谈判过程中，双方的谈判目标会如何碰撞，又会在什么地方契合呢？这是个自然结果，还是具有规律性的结果呢？

《国际商业谈判学》（丁建忠著，中信出版社 1996 年出版）一书中有一节曾论及这一问题，提出了“可以预测成交点”的观点，并从影响因素入手提出了预测的方法。本书在其基础上，进一步完善了预测的立点和手法。例如，将影响因素归为“理值”，即理由具有的价值，从而命名该预测法为理值预测法。该方法强调了成交点的理性，同时又给谈判手指出了成交的合理追求目标。在预测的具体运作上，本书更详尽地从买方、卖方互测及自测的角度来演示理值预测法的应用，从而使理性的方法更靠近感性的工具。由于本书全面、深入的研究，自然将成交点的预测从初级的认识阶段提升到了更高一级的阶段，使预测的手段更加先进，从而使预测的结果更趋准确。

由于国际商业谈判的复杂性，成交条件的多样性，理值预测法是否能解决所有交易价格的预测问题还有待切磋。

本书是《国际商业谈判学》一书的补充与完善，也是探寻

国际商业谈判中成交点预测技术的一块铺路石。希望它的问世能为同行的研究提供一点参考，为工作在国际贸易谈判岗位上的业务人员提供一个谈判工具。

书中不妥、谬误之处，恳望读者予以指教。

作 者

1997年8月10日

目 录

序 言

第一章 预测的对象	1
一、合同订立的前提	1
(一) 国际公约的要求	2
(二) 内法律的要求	2
二、合同订立的形式	4
(一) 国际公约的要求	4
(二) 国内法律的要求	5
第二章 预测的可能性	7
一、谈判实务中的追求与预测的可能	7
(一) 合同条款的追求目标	8
(二) 合同价格的追求目标	11
二、预测对象的构成因素与预测的可能	15
(一) 预测对象的构成因素	16
(二) 预测对象构成因素的变量具有规律性	20
第三章 预测的因素	25
一、确定预测因素	26
(一) 价格条件的预测因素	26
(二) 合同条款的预测因素	28
二、量化预测因素	30

(一) 价格条件预测因素的量化	30
(二) 合同条款预测因素的量化	40
三、预测因素的量性	47
(一) 量化后数的定性	47
(二) 不同特性数的作用	47
四、预测因素的量化取数原则	48
(一) 先横后纵的原则	49
(二) 实事求是的原则	49
(三) 总量平衡的原则	50
(四) 留有余地的原则	51
第四章 预测的方法	53
一、预测对象基量的选择	53
(一) 预测对象基量的确定	54
(二) 基量的选择原则	55
二、测定成交点的模式	56
(一) 单因素预测模式	56
(二) 复合(组合)因素预测模式	60
(三) 基础计算加调节的预测模式	64
(四) 加权平均预测模式	69
三、预测模式的原则内涵	71
(一) 预测的原则内涵的意义	71
(二) 原则内涵的指导作用	72
第五章 预测方法的应用	74
一、合同条款谈判的预测	74
(一) 条款的结构和特性	74
(二) 条款谈判的预测	87

(三) 条款预测实务中的要诀	114
二、价格条件谈判的预测	117
(一) 单项商品交易价格的预测	118
(二) 技术商品交易价的预测	123
(三) 商标或标牌许可证交易价的预测	138
(四) 服务价格的预测	143
(五) 成套工程价格谈判的预测	150
第六章 预测准确性的保证措施	154
一、预测成交点的概念性认识	154
(一) 预测的成交点不是点	154
(二) 预测行为不是单一行为	155
(三) 预测准确不等于成交	156
二、预测计算的要素控制	157
(一) 预测模式的选择	157
(二) 预测因素的理值评估	160
第七章 其它几种预测工具	169
一、市场比较预测法	169
(一) 市场比较预测法的运作准备	170
(二) 预测的具体操作	171
(三) 操作的注意事项	172
二、效益预测法	173
(一) 效益预测法的运用条件	173
(二) 效益预测法的操作	174
三、比例预测法	176
(一) 比例预测法的运作条件	176
(二) 比例预测法的操作	178

四、心理取数预测法..... 180

 （一）不进位法预测成交点 180

 （二）整数法预测成交点 181

 （三）信仰法预测成交点 183

第一章 预测的对象

国际商业谈判中，谈判手谋求的是就合同条款及价格条件达成一致，且当两者均达成一致时，即意味着谈判结束，交易成功。若仅就合同条款达成一致，而交易条件尚存分歧，那么合同也不算完整，交易也不能算成交；若仅就交易条件达成一致，而合同条款尚有异议，则合同也不可能签署，交易也不能实施。由此看来，完整的谈判结果包括了交易的两个构成部分：合同条款与价格条件。

那么，完整的谈判结果是否仅有这两个构成部分，还存不存在第三或第四个部分呢？为了回答这个问题，不妨从法律与国际贸易惯例的角度来看商业合同成立的条件及其表达形式，进而明晰预测的对象应该有哪些。

一、合同订立的前提

本书旨在介绍国际交易成交点的预测，而何为成交点，则与合同订立的前提有关。因此，不难理解，合同订立的前提条件即为成交条件，而这些前提条件的水平即为成交点。

然而，能够称得上合同订立前提条件的内容绝非任意杜撰，而是以法律来规范的。

(一) 国际公约的要求

从事国际商业活动的业务人员及法律人士经过多年的努力，在联合国法律委员会的支持下，颁布了《联合国国际货物销售合同公约》。该公约作为世界范围的一项业务规范已被联合国成员国广为关注，不少国家政府很快正式予以承认，该公约作为一个国际性行业工具已具有法律效力。

该公约规定：“向一个或一个以上特定的人提出的订立合同的建议，如果十分确定并且表明发价人在得到接受时承受约束的意旨，即构成发价。一个建议如果写明货物并且明示或暗示地规定数量和价格或规定如何确定数量和价格，即为十分确定。”从这段规定中可以看到：发价即要约的构成条件，亦即合同订立的前提条件是个“十分确定”的条件，而“十分确定”的标志是：明确成交货物、告知数量、规定价格。简要地讲，“十分确定”是要明确“货物、数量及价格”三个要素；一旦“十分确定”说明要素的发盘被收盘人承诺或接受，那么，以这些要素为基础的合同即告成立。换句话说，这些要素就是合同成立的前提条件。

(二) 国内法律的要求

关于国际商业活动，各国在民法典或经济合同法中，对商业合同的成立均有所规定，如法国、德国、比利时、西班牙、意大利、荷兰等国在民法典中，英国在产权和买卖法中，卢森堡在商法典中，瑞士在债务法典中，美国在统一商法典中，均有明确规定。我国在经济合同法和涉外经济合同法中对该问题也作了相应规定。所有这些民法典、商法典、债务法典及经济

合同法均属国内法律的范畴。在各国的法典中对要约内容的描述有粗有细，从要约的内容上看，中国的经济合同法更为详细，但从“合同成立”的法律角度看，西方法典则更为详细。由于本书旨在研究合同成立的前提条件，为的是给谈判成交廓清任务及预测对象，故侧重考虑要约内容。为此，我们取中国经济合同法的规定为分析依据。

《中华人民共和国合同法》规定：“经济合同应具备以下主要条款：一、标的（指货物、劳务、工程项目等）；二、数量和质量；三、价款和酬金；四、履行的期限、地点和方式；五、违约责任。”从中不难看到经济合同成立的基本条件，即要约的内容。虽然比《联合国国际货物销售合同公约》多了两点内容，但基本点一致。

《中华人民共和国涉外经济合同法》对合同的订立则做了更加详细的规定：“合同一般应当具备以下条款：一、合同当事人的名称或者姓名、国籍、主营业所或者住所；二、合同签订的时间、地点；三、合同的类型和合同标的的种类、范围；四、合同标的的技术条件、质量、标准、规格、数量；五、履行的期限、地点和方式；六、价格条件、支付金额、支付方式和各种附带的费用；七、合同能否转让或者合同转让的条件；八、违反合同的赔偿和其它责任；九、合同发生争议时的解决方法；十、合同使用的文字及效力。”

该法明确的条款即为合同的订立条件，同时细化了联合国销售合同公约所言的最基本条件，还为方便执行而罗列了合同的部分通用格式并将其法规化，从而适合中国的国情需要。

通过重温上述法律规定，可以确立合同订立应包括交易的基本条件，进而可明确交易各方谈判的最基本的内容和任务目

标。此外，合同的订立形式对谈判预测的对象也会予以限定，因而也是确立预测对象的另一佐证。

二、合同订立的形式

关于合同订立的形式，各国的法律规定有所不同。一般区分为：要式合同，即必须具备法律规定的形式方才有效的合同；非要式合同，即用任何方式订立都可以有效的合同。合同形式的核心问题为是否要求书面形式。对该问题，应从两个层次来分析。

（一）国际公约的要求

作为行业相关的国际公约，以“联合国国际货物销售合同公约”最具代表性，故仍以该公约的规定为研究对象。

《联合国国际销售合同公约》规定：“销售合同无须以书面订立或书面证明。销售合同可以用包括人证在内的任何方法证明。”该规定明示不强求“书面形式”。但在其它条款中又规定：“本公约第十一条、第二十九条或第二部分准许销售合同或其更改或根据协议终止，或者任何发价、接受或其它意旨表示得以书面以外任何形式做出的任何规定不适用，如果任何一方当事人的营业地是在已按照本公约第九十六条做出了声明的一个缔约国内。各当事人不得减损本条或改变其效力。”该规定又将合同的书面形式予以肯定并加强了力度。这种表面上的矛盾正反映联合国立法专家们的良苦用心。因为各国国情不同，习俗各异，只要无碍国际流通，各国特征将被尊重。实际上，对合同

形式问题，贸易大国和不同法系的国家均有明确规定。

(二) 国内法律的要求

下面仅以大陆法系、英美法系和中国法的规定为例来看相关要求。

大陆法系的代表法国和德国在其民法典中对合同形式做了明示要求。例如，法国对“抵押权合同”、“一切物件的金额或价额超过 50 新法郎”的合同必须形成“书面文件”；德国法对有效性的认同是“书面形式”，对土地所有权的转让，还要求登记方才有效。

英美法系的代表英国和美国对合同形式也很重视，虽然给合同形式留有一定的灵活空间，但作为受法律强制性执行的条件却必须是书面形式。

中国的“涉外经济合同法”第七条规定，合同需“以书面形式达成协议并签字”，东欧和独联体各国亦要求合同以书面形式订立。

综上所述，虽然随着现代社会的发展，合同的形式有可能不以书面形式而订立，但从大量现存的民族习俗和国家立法来看，书面形式仍被重视，尤其是在法律约束力上，书面形式仍是人们普遍认同的方式。书面合同既具有证据作用，又具有强制执行的法律效力。为了实现这种作用与效力，谈判的任务自然就多了一项合同形式的内容，即完成书面形式的谈判任务。

从谈判角度讲，我们不妨将合同订立的条件命名为交易条件，而将合同的形式称之为合同文本。显而易见，谈判的任务主要是完成交易条件和合同文本的谈判，而需要进行谈判预测的对象就应是交易条件和合同文本。

在《国际商业谈判学》一书中，交易条件被细分为“文字条件和数字条件”。此处文字条件包括了合同文本的内容，数字条件则主要是价格条件。作为对《国际商业谈判学》的补充研究，在本书中，文字条件亦可看作条款条件或合同文本的形式要求，数字条件即为价格条件。换言之，本书研究预测的对象应是合同条款和合同价格的成交点。

第二章 预测的可能性

从上章的论述中不难看到，国际贸易谈判的主要目标是追求交易条件以及体现该条件的合同文本，自然谈判的预测对象亦是条件与条款。那么，两者能否预测？对谈判的结果事先能否知道？回答是肯定的。因为任何文本均有构成因素，而这些因素又具有自己的个性。这些因素与个性是可以帮助你去探测与其相关的谈判结果的。而价格是以价值规律为基础的，加之社会其它经济因素的影响，将会形成特定交易的价格运动轨迹——起点与落点，从而给预测提供了可能性。此外，在实务中，人们有意无意地在感觉谈判结果，在摸索谈判成交的规律。有的已形成某种理性认识，从而归纳出了几点体会；有的尚存在模糊之中。然而事实是，业务人员均有或多或少的预测谈判成交点的实践。这也是我们研究预测规则的基础。为了说明预测对象的可预测性，下面将从两个方面——实务追求目标和交易条件构成来探讨谈判中成交点预测的可能性。

一、谈判实务中的追求与预测的可能

在国际商业谈判中，谈判手们在合同条款和交易价格的定位上做了大量的工作。其中最典型的是谈判预案的形成。预案

本身就是一种追求目标，也是一种预测。只不过，预案中的预测依拟订者的工作深浅，代表的意义有所不同：或表示一种条件方向，或表示一种可能，或表示一个水平，也可能是一个成交点。这些业务实践已说明了谈判者自觉不自觉的预测活动。我们可以通过人们在当前实务中在条款和价格上的追求来证明预测活动的存在。

(一) 合同条款的追求目标

合同条款的谈判目标最为负责谈判的业务员和律师所关注，也是每笔交易中费时费力最多的地方，因为合同条款的谈判结果直接影响交易未来的法律后果，即对交易条件的保护效力。为了获得足够安全的保护效力，谈判手们均给自己确定了自认为合适的目标，或曰基调，作为谈判成交的条件。这种“合适的目标或基调”系单方的成交点。原则上当事各方均存在这个单方成交点。找到了单方成交点就完成了预测的一半。通常，对于合同条款的追求目标会有三种基调：理想性条款、合理性条款和可能性条款。至于合同文本最终是以理想性条款，或合理性条款，还是可能性条款完成，或是多类条款的混合而成，就完全取决于双方的谈判了。

1. 理想性条款

谈判追求的理想性条款，系指从己方利害关系出发，谈定的文字规定充分反映己方利益的条款；从风险出发，谈定的文字规定充分转移了己方风险的条款。

例如，税收条款若定为：“卖方所得为净值，即该价可能在买方所在国引起的企业所得税、个人所得税以及其它与交易相关的税费均由买方承担”，对于卖方来讲，可算是理想性条款