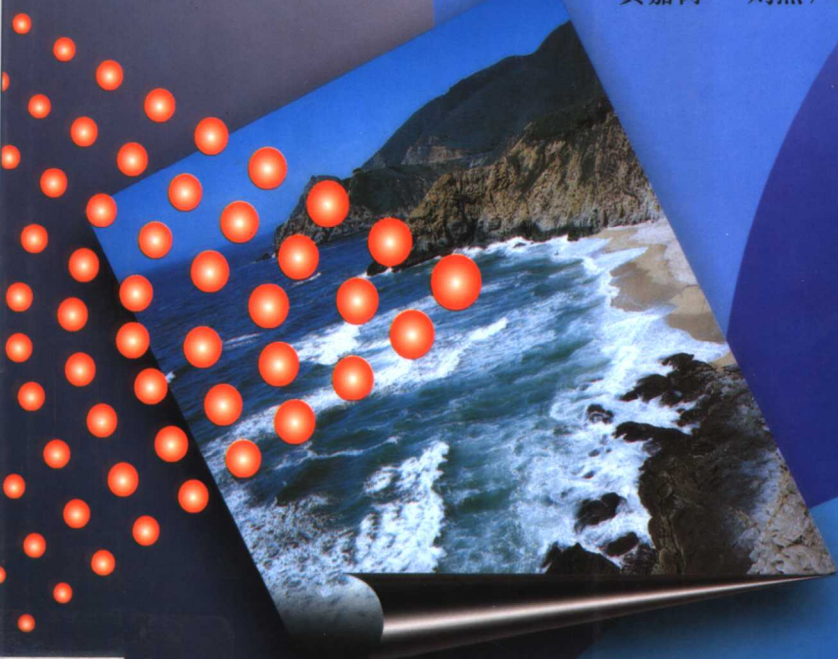


两岸谈判研究

黄嘉树 刘杰 / 著



当代台湾观察丛书

全国台湾研究会编

九州出版社

两岸谈判研究

黄嘉树 刘 杰 著

九州出版社

·北京·

图书再版编目 (CIP) 数据

两岸谈判研究/黄嘉树, 刘杰著. —北京: 九州出版社, 2003. 10
ISBN 7-80114-846-0

I. 两... II. ①黄... ②刘... III. 台湾问题—谈判—研究 IV. D618

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 078875 号

两岸谈判研究

作 者/黄嘉树 刘杰 著

出 版/九州出版社

出 版 人/徐尚定

地 址/北京市海淀区万寿寺甲 4 号 电 话/68706018

邮政编码/100081

电子信箱/jiuzhoucbcs@hotmail. com

总 经 销/九州出版社发行部

经 销/各地书店

法律顾问/北京法大律师事务所

印 刷/九州财鑫印刷有限公司

开 本/850×1168 毫米 1/32 开

印 张/8.5

字 数/200 千字

版 次/2003 年 10 月第 1 版

印 次/2003 年 10 月第 1 次印刷

书 号/ISBN 7-80114-846-0/D·91

定 价/16.00 元

★ 版权所有 翻印必究 ★

《当代台湾观察》丛书

顾问：

程思远 成思危 经叔平 王洛林 曹建明 朱佳木

张万欣 孙晓郁 姜殿铭 陈孔立 茅家琦

主编：许世铨

副主编：曹治洲

执行副主编：郑庆勇

编委：(按姓氏笔划排列)

王在希 许世铨 李义虎 刘国深 辛 旗 余克礼

张明澍 张冠华 范希周 周志怀 周建明 郑庆勇

修春萍 徐博东 曹治洲 崔之清 常修泽 黄嘉树

目 录

第一章 两岸谈判总论 (1)

第一节 导 言 (1)

一、选题的价值评估与研究思路 (1)

二、基本概念的界定 (4)

第二节 两岸谈判的类型与特殊性 (9)

一、谈判理论对谈判类型的分类 (9)

二、两岸谈判类型 (11)

三、两岸谈判的特殊性 (15)

第三节 两岸三党的谈判观念和做法 (21)

一、两岸三党的谈判意愿 (21)

二、两岸三党对谈判主体资格的认定 (37)

三、两岸三党提出的谈判议题 (49)

第四节 两岸三党围绕谈判基础和前提的斗争 (54)

一、中国共产党对“一个中国”的立场与看法 (55)

二、中国国民党对“一个中国”的立场与看法 (60)

三、民进党、陈水扁对“一个中国”的立场与看法 (65)

第二章 两岸事务性谈判历程	(68)
第一节 应急性谈判	(69)
一、两航谈判	(69)
二、两岸关于台湾奥会名称谈判	(73)
三、两岸红十字会商谈与金门协议	(74)
第二节 两岸专题性商谈	(79)
一、海峡交流基金会与海峡两岸关系协会	(79)
二、大陆国台办与台湾海基会的初次商谈	(85)
三、两会就“文书查证”及“挂号函件”问题的商谈	(86)
四、“汪辜会谈”	(92)
第三节 两会制度化商谈	(101)
一、两会历次后续商谈简介	(101)
二、两会制度化商谈的议题概况及进展	(103)
第四节 台港航运谈判	(112)
一、缘起	(112)
二、过程	(113)
三、港台航运谈判的几点省思	(114)
第三章 对两岸事务性谈判的整体评价	(117)
第一节 两岸事务性谈判的特点	(117)
一、代理谈判模式	(117)
二、半官半民的谈判	(118)
三、事务性谈判受政治问题的困扰	(119)
四、谈判难点在于寻找共同认可的表述方式	(121)

五、事务性谈判“由下而上”、“螺旋渐进”	(122)
第二节 两岸谈判策略	(124)
一、大陆方面的主要谈判策略	(124)
二、台湾当局的谈判策略	(128)
第三节 两会事务性谈判目标及其评估	(132)
一、祖国大陆的谈判目标	(133)
二、台湾当局的谈判目标	(134)
三、对双方是否达成预期目标的评估	(135)
第四节 两会事务性谈判的启示	(139)
一、谈判的前提和基础——一个中国原则不容破坏	(139)
二、“横向谈判”方式较适合两岸谈判	(140)
三、委托人不可滥用权力且没有决策担当	(141)
四、能妥协之处应适时妥协	(142)
五、完全的事务性商谈不可能,需要开启政治谈判	(144)
 第四章 两岸围绕政治谈判的斗争	(147)
 第一节 为政治谈判投石问路的两岸秘密接触 ...	(148)
一、20 世纪五六十年代国共两党的秘密接触	(148)
二、国共秘密接触的作用和影响	(155)
第二节 政治谈判浮出台面	(157)
一、祖国大陆再次调整谈判政策	(157)
二、台湾方面首度表示愿意进行政治谈判	(160)
第三节 政治对话拉开序幕——汪辜第二次握手	(168)
一、汪辜第二次握手的缘起	(168)
二、两岸决策层对汪辜再度会面的不同考量	(170)

三、汪辜第二次握手的结果及评估	(173)
第四节 汪道涵访台被迫中断	(176)
一、两会对汪道涵访台的磋商过程	(176)
二、李登辉“两国论”出笼,汪道涵访台中断	(179)
第五节 两岸政治谈判难以开启的原因	(181)
 结束语:新世纪、新条件下两岸谈判面临 的机遇和挑战	 (184)
一、不利于两岸和平统一的因素	(185)
二、有利于和平统一的因素	(191)
 两岸谈判大事记	 (199)

第一章 两岸谈判总论

第一节 导 言

一、选题的价值评估与研究思路

台湾问题是涉及维护中国主权和领土完整的至关重要的问题,是涉及 13 亿中国人民的尊严和感情的问题,也是中国实现民族复兴过程中必须解决的问题。台湾问题关系到中国最高的国家利益,任何一届中国政府都会对这一目标充满历史使命感。统一的具体方式最终无非是“和统”或“武统”,相较而言,和平统一应该成为两岸中国人最优的政策选项。以和平的方式实现海峡两岸的统一,不仅符合全体中国人的根本利益,而且有助于东亚和太平洋地区的稳定和繁荣。中国共产党和中国政府的政策也是要尽一切可能争取和平统一。为实现这一目标,不仅需要政府从各个方面进行准备,也需要民间从学术的角度对两岸已有的谈判进行整理、总结和分析,为两岸日后必将开启的政治谈判提供参考。因此,这一问题的研究具有重要的现实意义。也被教育部列入跨世纪人才培养工程的重要选题。

1979 年十一届三中全会以来,中国共产党制定了“和平统一、一国两制”的方针政策,党和政府一直用最大的诚意争取用和平谈判的方式来实现祖国的最终统一。从 1986 年的“两航谈判”算起,目前两岸已有 20 几次的谈判交手经验,从整体上说,两岸谈

判的层次是逐渐提升,由对突发性事件的应急性谈判发展为两岸中介机构的制度化商谈,并揭开了政治对话的序幕。谈判议题也是逐步升级与深化,从最初的处理突发事件为议题,到把两岸交往中产生的、有长远影响的事务性问题作为商谈议题,这些都为整理和分析两岸谈判提供了基本的材料。在对这些材料的分析中,我们可以清理出事务性谈判的焦点,难以达成协议的症结及双方对政治谈判的基本态度与立场。而且,在重新审视两岸过去谈判的历程时,人们会更清楚、准确地认识两岸谈判的经验教训。简言之,对两岸已有谈判案例进行研究,将有助于我们知己知彼,以便在两岸重新启动新一轮谈判时取得主动权。

由于李登辉发表“两国论”以及主张“台湾独立”的民进党上台执政,台湾新领导人拒不承认一个中国原则,两岸对话与谈判的基础被毁,两岸谈判目前还无法恢复,但这并不意味着两岸谈判就永远不能恢复。相反,由于民进党意识形态挂帅,造成两岸关系的持续紧张及岛内经济低迷、政治乱象丛生,人民生活的痛苦指数上升,岛内民众对改善两岸关系的渴求正不断升温,这就为恢复两岸谈判提供了相当的民意支持。

当前两岸的政治僵局肇因于台湾当局人为拖延谈判的时机。但人们要问:台湾方面承受这种僵局的耐力有多大?人为地拖延谈判还能拖多久?明眼人早就看出:在两岸的耐力比拼中,台湾当局可以运用的筹码正在渐渐流失,虽然台湾当局采取各种手法拖延一时,但“一个中国”的事实存在终必重于“文字游戏”,两岸人民交流交往的客观需要也终将冲破人为设置的政治屏障。就当前情势论,尽速开启两岸“三通”谈判,已是台湾70%以上民众的迫切愿望。从总的趋势说,在一个中国原则下进行两岸政治对话与谈判,也只是时间早晚的问题。

目前国内外的学者对两岸谈判的研究尚属薄弱,偶见有对谈判个案的叙述、分析,而未见有较为系统、全面地研究两岸谈判的

专著问世。这种研究状况远不能满足现实的需要。基于此,本项目研究意欲达到两项目的:一是以两岸 10 多年间的谈判事实为基本的出发点,在相关谈判理论的指导下,对两岸 10 多年的谈判历程做一番全面而细致的梳理,为关心这一问题的人提供一个较为完整、准确的两岸谈判史,为进一步研究和分析提供基础。二是在此基础上,归纳出两岸事务性谈判中一些规律性的东西,为日后的两岸政治谈判提供参考。

拟重点解决的问题包括:

1. 如何界定两岸谈判的性质和特点? 两岸对其谈判的主体资格是如何认定的? 双方的谈判目标和策略是什么?

2. 两岸谈判的历史过程如何? 每一阶段主要谈判目标和特点是什么? 谈判进展缓慢的症结和争议的焦点是什么? 两岸逐渐累积的谈判经验为日后两岸政治谈判的开启提供了哪些借镜?

3. 双方对政治谈判的态度与立场是什么? 双方对一个中国原则的认知有什么阶段性的不同? 中国共产党为开启两岸政治谈判进行了那些努力和斗争? 具有“台独”倾向的陈水扁上台后,两岸政治谈判的前景如何?

4. 影响和制约两岸谈判外部因素有那些? 美国因素、日本因素对两岸谈判有什么影响和制约?

5. 新世纪、新条件下两岸谈判面临的希望与困难、机遇和挑战。

从 1986 年两岸因意外事件开启两岸直接接触商谈以来,目前两岸中介团体的谈判已有 22 次。由于台湾问题的高度敏感性,两会(即大陆的海峡两岸关系协会与台湾的海峡交流基金会,简称两会)谈判的资料有些还未公开。大部分资料散见于当时的新闻报道之中。我们力求尽量搜集第一手的材料,在找不到或不足的情况下采用第二手的材料。我们强调具体问题具体分析的观点和方法,把两岸谈判放在当时具体的历史背景和条件下加以

分析研究。同时,对大陆的谈判方略也抱着一分为二的态度加以分析,应看到任何认识和做法都是在一定的历史条件下的产物,两岸谈判本身不仅有一个发展过程,也是一个两岸互动的过程。谈判的决策者和谈判手的认识也有一个从低到高的过程,因此,过去多年的谈判中,大陆方面有可以改进之处,而对方的谈判方略中也有可以理解的地方。

目前的谈判理论,皆来自于西方。西方有关谈判理论、策略和技巧的文献,主要是择取欧洲的经验撰述而成。从培根等观察家最早的叙述性说明,到最新的定量分析理论,其明示、暗示的假设,基本上皆来自于西方的逻辑与经验。由于国情与文化背景的迥异,西方学者所建构的各种谈判理论对两岸谈判的解释作用相当有限。而中国学界在谈判理论领域研究刚刚起步,鲜有系统性的创树,对中国人谈判作风的分析和研究也是一个新题目,因此,本文并没有全盘借用西方谈判理论中的现成模式来诠释、分析两岸谈判,只是借用了某些基本概念和框架,只要这些概念和框架有助于更深刻地说明问题。

二、基本概念的界定

(一) 何谓两岸、两岸关系?

“两岸”是一个约定俗成的概念,指台湾海峡的两边,一边是由中华人民共和国政府所管辖的大陆地区及另一边由台湾当局所管辖的台湾地区。中华人民共和国政府认为:两岸关系是中国版图之内的两个地区的关系。而台湾方面对此问题则有多种看法:有人认为两岸关系是“中华民国”之下的两个地区关系,也有人认为两岸关系是“特殊国与国关系”,甚而有人提出两岸关系是“一边一国”关系,但从台湾目前所奉行的宪法及刑法、民法等所体现的法理原则论,两岸关系属于“一国两地区”间关系是不容置

疑的,所谓“特殊国与国关系”或“一边一国”关系的主张,不仅遭到大陆 13 亿人民坚决反对,而且直接与台湾现行的“宪法”精神相悖。

目前两岸虽未统一,但中国的主权没有分裂。海峡两岸的中国人都认为只有一个中国,大陆和台湾都是中国的一部分,国际社会也接受台湾是中国一部分。国民党主政台湾时期,不仅两岸民众对此具有高度共识,两岸的执政者也是如此。李登辉主政台湾时期,对中国主权的看法有所改变,但基调还是“中华民国”的主权及于大陆,治权仅及台、澎、金、马。民进党成立以来一直坚持的“台独”理念即“台湾是台湾、大陆是大陆”,台湾的主权独立于中国之外,上台后也没有改变。但是,由于两岸之间的历史传承,两岸关系不会因民进党的一厢情愿而改变。而且至今为止,民进党执政当局在法理上仍停留在“一个中国”的框架之内,曾任民进党主席的谢长廷也承认“中华民国宪法是一个中国框架”。因此,两岸不是国与国之间的关系。

但是两岸关系在未统一之前也不是传统的一国之内中央政府与地方政府之间的关系。台湾在历史上曾是中国中央政府管辖之下的一个地方行政单位,按照“一国两制”的方案统一之后,台湾当然成为中国中央政府管辖下的一个特别行政区。但在中国尚未统一的情况下,就把两岸关系视为中央与地方的关系显然不妥当。目前两岸并不存在能够主导两者关系的共同权威机构。虽然很长一段时期内,双方都自认自己是中央政府,互视对方为地方当局,但这些都属于单方面表述,对方并不接受。

鉴于目前中国尚未统一,且中华人民共和国与“中华民国”所声明的主权范围是彼此重合的,由此衍生出的两岸关系可以称之为两岸各自表述下的一个中国、两个地区的关系。

(二)两岸关系的特点:

1. 不对称性

两岸无论是在面积、人口、资源方面,还是在国际地位、经济规模、文化的母体性方面,都呈现出大陆大,台湾小,大陆强、台湾弱的特点。因此,两岸关系具有不对称性。但这种不对称只是相对的,台湾经济起飞早,较大陆富裕;民主政治方面的进步也较多地得到了国际社会的肯定;这两点使得台湾赢得不少国际同情,可利用为抗拒大陆的筹码;加上某些国家由于担心中国强大起来会威胁到自身利益,总是或明或暗地同情、支持台湾,使台湾更增加与大陆长期对峙的信心与资本。台湾问题拖延到今天未能解决,就证明了两岸之间始终是强者不具备压倒优势,弱者也非一无是处的格局。

2. 多主体、多层次、多领域下的不平衡性

两岸关系可以从不同的角度进行分类。从其关系的性质来讲,两岸之间存在着政治关系、经济关系、文化关系、军事关系、历史关系;从其关系的主体来讲,可分为民间关系、政党关系、官方关系。在很长一段时期内,由于众所周知的原因,两岸相互隔绝,军事上对抗、政治上对立、经济和文化上互无往来;1987年台湾当局开放民众赴大陆探亲以后,两岸民间交流才从无到有地发展起来。到目前为止,除两岸官方没有直接的接触和交流外,两岸的各种民间组织,比如行业和行业、公司和公司、政党与政党都建立了联系。由于民间交往得不到两岸官方同时制定或认可的政策、法律的指导和帮助,使得两岸在接触和交流的过程中,无法可依、无章可循,从而导致两岸交流过程中问题丛生。这不仅产生了谈判的需要,也使两岸谈判具有层次性和多样性。

3. 具有“合”与“分”两个面向

在蒋介石和蒋经国父子主政台湾时期,两岸“合”的一面有:双方共同坚持一个中国和中国统一的目标,互相配合挫败了美国的“两个中国”的阴谋。“分”的一面则表现为:海峡两岸在长达38年的时间里处于完全隔绝的状态,给台湾岛内的分离意识的增长

提供了温床,官方的反共宣传,民间的互不往来又使得台湾民众至今对中国共产党怀有相当强的偏见和不信任感。

80年代后期,由于祖国大陆的积极推动,1987年台湾方面开始开放民众赴大陆探亲,两岸从此开始了民间交流。两岸经过10多年的接触交流,形成了两岸关系中另外一些特点:一是两岸的生产要素重新组合,经贸依存度不断攀高,两岸的经济整合已粗具规模,为中国的和平统一铺垫了必要的物质基础;二是政治上渐行渐远。台湾的“务实外交”及其内部的一系列的“去中国化”措施冲击到两岸原有的一个中国架构,特别是民进党主政以来,不承认“九二共识”,搞“渐进式台独”,使海峡两岸统独矛盾日趋突出,台湾海峡的不稳定性明显增加,两岸和平统一的前景难以乐观。海峡两岸这种“经济聚合”、“政治离散”的现象是两岸间所独有的,使两岸关系的发展充满不确定性。一方面,两岸有可能从经济整合开始,逐步扩展到政治整合,最后达成两岸统一。另一方面,如果两岸的交流及经济整合不能化解两岸走向统一的政治障碍,两岸又会因政治因素拉缓和阻断两岸的交流及经济整合,甚至爆发军事冲突。这是两岸谈判中不能忽视的背景因素。

(三)何谓谈判?何谓两岸谈判?

谈判就是具有利害关系的双方或多方为谋求一致而进行协商洽谈的沟通协调活动。这一概念可以有广义和狭义两种理解。谈判从广义上可以界定为整合分歧的观点以达成共同协议的一种过程。狭义上是指透过正式谈判桌上的交涉解决某一特定冲突。本书从广义上来界定两岸谈判,是指两岸为解决双方交流中的纠纷或为达成国家统一目标,而进行的一系列、多层次、多回合的协商沟通协调活动,以便整合彼此歧见,达成统一协议。它主要包括事务性谈判和政治性谈判两个层次。而政治对话则是事务性谈判和政治性谈判之间的过渡。

事务性谈判主要是指两岸经过授权的组织机构为解决两岸

中突发事件及民间交往中需要解决的具体问题而进行的谈判,这些具体问题并不涉及统一或两个政权归属等问题。但前提条件是不违背一个中国原则,或者说把事务性问题作为一国之内的问题来处理。政治谈判是指在一个中国原则下,两岸人民正式授权的代表择地、择时举行有关两岸统一之谈判。它至少包括以下几个基本点:两岸政治、经济、文化、社会的重新整合问题、整合方式、整合顺序及时间表等。两者的层次顺序是政治性谈判高于事务性谈判。

政治性谈判不同于事务性谈判,主要差别在于:

1. 谈判的内容不同。政治谈判一定是有关统一的谈判,涉及两岸公权力的整合,诸如法律管辖权问题。事务性谈判只涉及私权力。

2. 启动谈判所需的条件不同。事务性谈判只需把两岸需要解决的具体问题或某一类问题作为中国内部问题来处理,就可以由两岸间得到授权的相应组织机构来协商解决。而政治性谈判,除不违背一个中国原则之外,还需要两岸对现状的认知达成相当程度的共识和谅解。

3. 协议生效的程序不同。事务性谈判所产生的协议,通常不需要双方的立法机关通过,而由行政机关具体执行就可以了。而政治谈判所产生的协议,其内容不仅要得到两岸大多数人民的同意,其生效程序也需双方立法机关通过。

4. 影响效果不同。政治性谈判的结果,影响深远,但效果并不立即而明显;事务性谈判的结果,影响虽有限,但效果为立即而明显。

5. 影响范围不同。政治性谈判的结果影响两岸全体人民,事务性谈判只影响与此相关的人和事。

6. 谈判目的不同。政治性谈判侧重两岸结构性关系的调整,谈判的直接目的是达成两岸的统一。事务性谈判在于解决两岸交往中的具体问题,调整两岸功能性关系与效果。谈判的直接目

的并非统一。

7. 谈判的难度不同。两岸事务性谈判,通常是双方互有需要,而且至少在初期都有想解决问题的诚意,在谈判中双方采取合作策略是其首选,因此相对而言,事务性谈判较易达成协议。而政治性谈判,涉及主权的争议,是把两个政权系统重新整合为一个,在某些谈判议题上谈判性质难免是分配性的,容易升高冲突,因而难度更高。

第二节 两岸谈判的类型与特殊性

一、谈判理论对谈判类型的分类

在谈判开始前第一项重要的工作就是正确剖析谈判的性质,谈判的性质决定了谈判策略的取向,是制定谈判策略的一个重要因素。谈判理论一般把谈判类型分为3种:分配型、融合型、混合型。^①

1. 分配型谈判也叫零合谈判

在这种谈判中,通常只涉及一项单独的分配争议。这种谈判就像是双方抢仅有的一块蛋糕,谈判的一方必须排斥另一方,才能独享蛋糕。在分配型谈判中,双方倾向于凭借自己拥有的实力大小来争取利益,并且谈判者心中有很强的输赢意识:非赢即输。因此,在分配型谈判中,双方倾向于持强硬态度。

分配型谈判具有以下几个特点:其一,在这种谈判中,谈判者倾向于把自己面前的对方看成是对立面而不是一个合作伙伴。

^① 甘华鸣、许立东:《谈判》第92—97页,北京,中国国际广播出版社,2001年6月第1版