



COMMERCIAL DIPLOMACY
OUTLINE · PRACTICE

商务外交

总论 · 实务

丛书主编 · 张丽娟
原著顾问 · Geza Feketekuty
编译 · 张丽娟 张远峰



经济科学出版社

原著顾问: Geza Feketekuty

丛书主编: 张丽娟

商务外交

总论·实务

Commercial Diplomacy

Outline Practice

编译 张丽娟 张远峰

经济科学出版社

责任编辑：吕 萍 段小青
责任校对：徐领弟 董蔚挺
版式设计：波视墨通
技术编辑：邱 天

图书在版编目 (CIP) 数据

商务外交总论·实务/张丽娟, 张远峰编译. —北京:
经济科学出版社, 2003.5
(商务外交系列丛书)
ISBN 7-5058-3506-8

I. 商… II. ①张…②张… III. 贸易谈判—研究
IV. F740.41

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2003) 第 022395 号

商务外交

总论·实务

编译 张丽娟 张远峰

经济科学出版社出版、发行 新华书店经销
社址：北京海淀区阜成路甲 28 号 邮编：100036
总编室电话：88191217 发行部电话：88191540

网址：www.esp.com.cn

电子邮件：esp@esp.com.cn

北京天宇星印刷厂印刷

新路装订厂装订

880×1230 32 开 7.625 印张 170000 字

2003 年 5 月第一版 2003 年 5 月第一次印刷

印数：0001—5000 册

ISBN 7-5058-3506-8/F·2828 定价：20.00 元

(图书出现印装问题，本社负责调换)

(版权所有 翻印必究)

前 言

当我向经济科学出版社的编辑谈到我在美国所学的专业时，他们深深地为这个专业所吸引：商务外交，Commercial Diplomacy。

1997 年作为来自山东大学的富布赖特学者，我被选派到美国 Monterey Institute of International Studies (MIIS) 攻读硕士学位。我的导师就是吉赞·费可特库提 (Geza Feketekuty) 教授，一位富有 20 年美国白宫贸易外交工作经验的商务外交家。我的另外一位导师就是美国商务外交谈判知名律师 William Monning 教授。得益于在美国的学习和深造，我成为中国为数不多的商务外交专业硕士并在美国攻读博士学位，现为山东大学经济学院副教授。我的导师们多次到中国讲学，而在中国培养国际商务外交人才的迫切性在中国成为 WTO 成员之后亦愈发变得重要了。作为一名学者，我总是想努力做点什么，于是，这本书的编译和出版就摆到了案头。

迄今为止，我认为，商务外交还没有形成一门完整的学科体系，如果将来能形成一个学科，与其说是理论学科，不如称其为操作学科更为贴切，因为商务外交解决的并不是任何理论问题，而是通过理论的运用和实践经验的借鉴获取解决贸易争端的有效外交手段和途径，从而使贸易政策和实践环境更为透明和规范。

外交本身并不是个宏观概念，商务外交也并不是政府官员的专利。国际化之后的商务外交家应该是企业管理者、政府官员和利益攸关群体的交叉组合。对内要解决国内贸易政策与利益攸关

者的冲突，对外要解决国内贸易政策与国际惯例和世界贸易规则的冲突。因此，真正的商务外交家存在于企业、政府和群体之中。

本丛书的主要合作者是吉赞·费可特库提教授，他对丛书的全部英文原作进行了专业编辑，很多务实的经验都来自于他本人在商务外交领域的丰富经验。William Monning 教授撰写了与商务谈判有关的内容。在 Eve Connell 教授的指导下，Jill Stoffers 起草了商务外交写作的英文部分，曾任商务外交写作教师的 Sarah Givens 对原文进行了细致编辑。Eve Connell 教授和 Jill Stoffers 也是公共演讲原文的作者。在此，我真诚感谢上述英文原著作者们对本书出版付出的努力工作和合作。

山东大学经济学院国际金融系秦凤鸣教授是本丛书编译的主要合作者，也是第二本书的合作译者。作为经济学硕士、资深金融贸易专业教授，她曾于 1986 年 9 月～1987 年 7 月在南京大学中美研究中心主修经济学硕士课程，并于 1996 年 1 月～1997 年 8 月在美国约翰斯－霍布金斯大学国际问题研究学院做高级访问学者，从事过多年的专业英语教学和研究。

远在美国供职的张远峰先生是第一本书的合作译者。他出国前曾是云南大学外国语言文学系副教授，云南大学外国语学校常务副校长，后在美国获得工商管理硕士学位。现供职美国一家电脑网络公司，并取得美国 NASD 证券投资代理和保险营业资格。

MIIS 翻译学院的院长鲍川运教授在本书翻译过程中给予了专业指导，从而使本书的编译更为专业。该院的熊晓凤和黄婷婷两位翻译专业的硕士研究生分别完成了第三章和第四章的初稿翻译，他们的翻译技能显现了该院在翻译专业方面的实力。在此对她们一并表示感谢。

写这本书的真正动力来自于对中国未来发展的坚定信心。中国的发展已经引起了世界范围的广泛关注，中国将需要越来越多的商务外交人才来推动中国的国际化向更快更稳健的方向发展。希望这本书的出版能为这一进程尽微薄之力。

特别感谢山东大学经济学院院长樊丽明教授和经济科学出版社的吕萍主任对本书出版的热情支持。樊丽明教授在美国的 Duke University 作高级访问学者期间与我专门探讨了本书的编译和出版，并给予了极大的鼓励和支持。

在经历了海外留学的艰辛和编译出版的繁重工作之后，我特别要把这本书奉献给我的母亲。不论是在我留学美国的岁月里，还是回国工作的日子里，母亲给予我的家庭特别是我儿子 Jeffrey 以精心的培养和关爱。这些都是我终生的财富。

张丽娟

2003 年 1 月于美国

吉赞·费可特库提教授为本书出版写的序

序 言

一年前，中国加入了世界贸易组织，新的挑战迫在眉睫，而首要的挑战无疑是培训专门人才，这些人才作为国际贸易组织活动以及处理和各国贸易与投资关系的参与者，能够做到运筹帷幄，成竹在胸。随着中国和世界其他国家贸易的增长，中国经济与世界经济日益融合，中国将广泛地介入越来越复杂的与贸易有关的各种协议的谈判，这些谈判所涵盖的内容不仅仅是关税和进口配额，而且还将涉及大量的国内管理体制问题。

参与世界经济从而成功把握商机将在很大程度上取决于商务外交专业人员的素质。这些被称之为商务外交家的专业人才可谓身负重任：陈述政策，谈判协议，解决纠纷，将要面对不同法律、管理、机构、惯例、文化和语言背景下的各国企业家的跨国界商务活动中随时可能出现的问题。这种富有挑战性的使命需要广泛的专业技能，而这些技能远非大学传统学位课程所能提供的。这一领域的从业者必须能够了解、分析和解答复杂的商务、政治、法律、经济、机构等各个方面的政策问题。他们必须既善于交流，又能娴熟地驾驭陈述、谈判和执行谈判协议的全过程。

商务外交是外交与商务的交织，旨在对能够主导全球贸易和投资的外国政府政策和管理决策施加影响。以往的商务外交在很大程度上关注的是关税和进口配额的谈判，而在今日愈加相互依赖的世界中，贸易谈判更多地涉及影响国际商务的政府管理和行

为，其中包括：健康标准、安全、环境和保护消费者权益；对银行、电讯和会计等服务业的管理；竞争政策和有关行贿和腐败的法律；农业援助项目和工业补贴。商务外交集分析、提出主张、组建联盟和谈判为一体，步步为营，最终达成与贸易问题有关的国际协议。

一个商务外交家必须学习如何分析与国内外政策决策过程有关的所有繁杂的因素，它包括对以下问题的深入分析：

1. 相关的商业利益；
2. 各种可供选择政策的宏观经济影响；
3. 所有与商务、政策导向或机构利益相应的利益攸关者的政治影响；
4. 可能涉及对外贸易问题的国内政策问题；
5. 与问题相应的国内和国际法条款；
6. 公众的观点，包括媒体覆盖面的影响。

商务外交要求越来越多的广泛运用打造声势和组建联盟的手段以促使国内外决策达到如意的目标。为了在与其他国发生的贸易纠纷中得到本国政府的支持，或者为了敦促本国政府在与贸易有关问题上做出有利的决策，商务外交家必须运用广泛的舆论工具如信件、听证、白皮书、演讲、报刊公示、电话和私人拜访等，去贴近利益相关者和决策者。商务外交家还必须在国内组建联盟以影响决策者。

同时须在国际范围内运用制造声势和组建联盟的方法赢得支持者，从而获得理想的谈判结果。

商务外交中最活跃的一族是贸易官员，这些人主持着国际贸易和投资协议的谈判，负责解决足以影响国际商务的政策冲突。除此之外，中国还有为数众多的职员在政府各部门或管理机构供职，处理与贸易协定相关的管理性事务，他们分别来自外交部、财政部、农业部、工业部、劳工部、卫生部、环境部、银行监管部门、电讯部、航空部或者人才交流部。

涉足商务外交领域的专业者还应该包括工业协会、公司、工会和非政府组织中的国际分部的管理人员，所有这些机构与贸易政策决策的结果利益攸关，从而对构筑中国在国际贸易谈判中的政策和地位有着潜在的影响。对于时常置身海外的公司经理而言，商务外交的技巧同样是必不可少的，因为他们必须就大量的管理问题与东道国政府周旋。

本书介绍了很多关于商务外交所必备的技巧。它是我和我的许多同行们精诚合作致力于商务外交家职业培训的一个结晶。其中的一部分来自我在加利福尼亚蒙特瑞国际研究学院创办硕士项目时采用的资料，那时，我在美国贸易代表办公室担任高级官员之后又回到大学校园。这些资料通过国际商务外交项目（ICDP）得到了全面的发挥，这一项目开发了商务外交专业培训的工具，并有助于世界其他地区和国家的培训项目的建立。国际商务外交

项目 (ICDP) 有自己的网站 www.commercialdiplomacy.org (和 www.commercialdiplomacy.org.cn)。通过这些网站可以获取更多的资料。由于获得创立于上海的美国国际集团 (AIG) 设立的 STAR FOUNDATION 的慷慨赞助, 使得通过国际商务外交项目 (ICDP) 来不断充实这些资料成为可能。

本书的合作者张丽娟女士选用了上述资料主编了本丛书, 她曾作为富布莱特访问学者在蒙特瑞国际研究学院专攻商务外交, 并在山东大学讲授商务外交课程, 我们彼此有着共同的愿望, 即通过这套丛书使得中国更多的专业人才获取商务外交的技巧, 从而为中国全面融入全球经济打开方便之门。

Geza Feketekuty

国际商务外交项目总裁

美国蒙特瑞国际研究学院资深教授

目 录

Contents

第一章

经济和贸易全球化下商务外交面临的挑战 /1

Challenges to Commercial Diplomacy Under Globalization

第二章

商务外交角色定位 /19

Introduction to Commercial Diplomacy

第三章

商务外交与贸易有关的政策问题分析 /31

Analyzing And Managing Trade Related Policy Issues in Commercial Diplomacy

第四章

商务外交谈判 /55

Negotiations in Commercial Diplomacy

第五章

商务外交人员写作指南 /129

Writing Manual For Commercial Diplomats

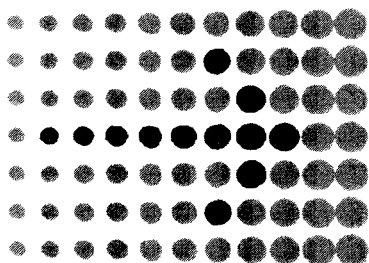
第六章

商务外交演讲 /193

Public Speaking For Commercial Diplomats

附 录

国际商务谈判、调停及仲裁中的常用术语 /221



第一章

经济和贸易全球化下商务 外交面临的挑战

商务外交就在你身边。中国成为世贸组织的成员从表面上看是对行业的挑战，而本质上却是对贸易政策和制度的挑战。政府需要商务外交家，企业的国际化更需要商务外交家。

贸易壁垒的减少和经济全球化带来的贸易扩展迫切需要训练有素的商务外交专业人才。商务外交涵括了与贸易协定有关的政策分析、对策制定、谈判的组织和贸易协定实施的一切活动。经济全球化和各国经济相互依赖程度的加深极大刺激了商务外交人才的需求。不仅政府贸易部门需要具备商务外交技能的专才，许多跨国公司、经济实体、非政府组织和国际经济机构也急需这方面的人才。特别是在发展中国家以及经济转型国家，训练有素的专业商务外交人员尤为匮乏，一方面是因为人力资源的总体缺乏，另一方面也确实缺少专门的培养和训练机构。因此，培养商务外交人才并提高他们的技能是政府和企业面临全球化经济和贸易的一个新的强有力的挑战。

由于贸易协定已经成为全球生产、投资和贸易框架的载体，也是一个国家经贸成败与国计民生的关键，因而，参与一个或几个国家的商务谈判和管理贸易协定成了一项日趋重要的任务，这项任务本身也越来越富有挑战性。由于贸易协定涉及广泛的国内管理条例和诸如关税等边界管理条例，因此，这方面的专业人员必须能够分析复杂的商贸、政治、法律、经济及制度等主要政策问题。他们必须是能够既善于交流沟通获取信息，又富有谈判以及实施贸易协定经验的专门人才。中国加入 WTO 为中国参与国际多边贸易协定的制定提供了机会和舞台，而任何一个参与者，不论是来自于政府的某些部门还是行业协会，都必须精通商务知识，熟悉商务外交技巧。

目前，大多数从事这方面工作的人都只是通过在职培训获取他们的技能和知识。有效的在职训练要求由那些经验丰富并主管多年商务外交工作的专家亲自培训，而这样的专家即使是在发达国家也非常紧缺。实际上，随着对商务外交人才需求的激增，原有的在职培训培养方法已经远不能满足经济和贸易国际化发展的需求。

在经济全球化的今天，培训商务外交专业人才是一项特别需要引起重视的全新挑战，其挑战性在发展中国家和经济转型国家显得尤为突出。缺乏与贸易和投资领域相关的专业人才，包括商务外交人才，可能会导致这些国家无法把握自由贸易提供的经济发展良机。正因为如此，世界各国领导人已经注意到了帮助这些国家培养贸易专业人才和建立专门机构发展、管理和执行贸易协定的至关重要。世界贸易组织（WTO）、经济合作组织（OECD）以及 1999 年在日本冲绳召开的八国经济首脑会议已经承诺援助和筹资建立这样的培训机构。

当然，发达国家在商务外交方面的人才培养也并非有一个完整的体系。这一点可能会为发展中国家制定一套行之有效的商务外交纲要计划增加尝试性的色彩。因此，发展中国家自己的商务外交专业人才培养计划应该包括什么、需要什么样的技术援助和培训资料，确有必要进行务实性的探讨。

一、什么是商务外交？

商务外交是商务与外交的结合，是一种致力于影响外国政府制定和调整其影响与全球贸易和投资有关的法律和规章制度的决

策外交。过去商务外交很大程度上局限于关税和进口配额的谈判。而今，在这个更加相互依存的世界里，贸易谈判涉及并影响着与国际商贸的政府法规和行为更广泛的领域，包括健康标准、安全准则、环境标准和消费者保护标准；金融法规、电讯法规、会计法规；与贿赂腐败有关的法规；农业补贴计划与工业补贴。而商务外交正是贯穿了整个分析、倡议、联盟的建立和谈判的全过程，并最终达成与贸易有关的国际协议。

一个商务外交官，无论身处国内还是国外，必须学会如何分析对决策过程产生影响的一切因素，特别是对下列因素的深度分析：

1. 与商业利益利害攸关的因素；
2. 各种可替代政策可能产生的宏观影响因素；
3. 一切与商务、政策导向或者制度等有关的利益攸关者的政治影响力因素；
4. 与外贸问题紧密相连的国内政策因素；
5. 应用国内国际法规的因素；
6. 公共舆论，包括媒体报道影响的因素。

商务外交离不开政治，甚至可以说贸易就是政治（TRADE IS POLITICS）。因此，当今商务外交面临的许多问题都带有政治性，也必然会影响到许多利益攸关者。所谓利益攸关者是指在决策的结果中被涉及到相关利益的机构、组织或个人，这些人对决策的形成可以施以这样或那样的政治影响。贸易决策的利益攸关者包括：（1）任何有政策利益或者官方利益的政府部门和管理机构的官员；（2）任何有商业利益的公司、工会或行业协会；（3）任何有政策利益或者机构利益的非政府组织；（4）有投票权的公民。贸易谈判的重点越来越集中在国内规章制度的制定和调