# 略论商务外交在中国“走出去”的功能意义(1)论文

来源：网络 作者：天地有情 更新时间：2024-08-08

*【论文摘要】 随着“走出去”战略的实施，中国的产品和企业大量走出国门，在WTO自由贸易体制下参与国际竞争，但却不时遭受国际贸易保护主义的冲击。本文分析了我国企业“走出去”的现状及其存在的问题，阐述商务外交在中国实施“走出去”战略的重要作用。...*

【论文摘要】 随着“走出去”战略的实施，中国的产品和企业大量走出国门，在WTO自由贸易体制下参与国际竞争，但却不时遭受国际贸易保护主义的冲击。本文分析了我国企业“走出去”的现状及其存在的问题，阐述商务外交在中国实施“走出去”战略的重要作用。

一、中国“走出去”战略的部署及其存在的问题 1.中国：“第三大贸易大国”和“贸易摩擦重灾区”的悖论 我国国际贸易总额继2011年首次突破1万亿美元后，2005年达到了1.422万亿美元，相当于入世初2001年的2.8倍。在2006年中国进出口总额高达1.76万亿美元，稳居全球第三。

但与此同时，我国遭遇的贸易摩擦数量连续第十一年位居全球之首。中国自入世以来在贸易总额不断增长的同时，也成为一个“贸易摩擦重灾区”。

总体来看，我国目前面对的贸易摩擦呈现以下几大特点：

(1)战略性摩擦增多。战略性摩擦是指摩擦发起国基于该国战略性利益的考虑而引发的贸易摩擦。其特点是：涉案金额大，关系到产业发展，多数涉及国家干预。

(2)贸易保护手段五花八门。反倾销仍然是目前对我国使用最频繁的贸易救济手段。

此外，技术性贸易壁垒、环境壁垒和知识产权壁垒越来越成为我国出口遭遇贸易壁垒的主要形式。 2.策略失误 首先，虽然中国“走出去”的企业越来越多，对外直接投资总额连年快速增长，但是中国对外直接投资额占世界对外直接投资总额的比例还不到0.5%，吸引外资与对外投资的比例远低于发展中国家的平均水平。

而在中国的对外投资中，地域分布比较集中，主要流向韩国、泰国、中国香港等亚洲周边国家和地区，占60.3%。其次，境外企业平均投资规模小，投资收益状况不理想。

2006年，中国对外直接投资161.3亿美元。但据商务部的资料显示，境外企业的平均投资规模约153万美元，远低于发达国家平均约600万美元的水平；三分之二的中国企业对外投资存在亏损或持平，盈利企业仅有三分之一。

最后，“走出去”的企业在跨国经营过程中屡遭挫折。 3.缺乏有力的制度法制保障，“走出去”企业步履维艰 目前中国海外商情信息化建设滞后，投资企业缺乏政府有力的宏观指导和扶持。

企业自身的实力和资源是有限的，通过设立办事处或其他民间渠道来收集信息有很大局限。由于难以获取投资国权威的经济发展信息，导致企业对外投资的盲目性、地域的集中性、规避风险能力低等各种问题，亦造成国内的优势产品或项目很难及时获得有效的投资机会。

二、商务外交的概述 刚起步的“走出去”进程困难重重、纠纷不断，而和平时期的中国注定要通过国际商务经贸来推动自身经济的崛起。对此，中国的外交必须调整思路，加大商务外交的力度，用智慧来处理国际经贸问题，实现合作共赢。

1.商务外交的概念和内涵 商务外交是一般意义上的外交与商务的交融，是国家间协调双边或多边经贸关系的外交行为或外交过程。它是国家运用外交手段，影响各国政府和国际组织的行为，制定具有约束力的国际条约，协调各国政府间的商务政策和争端。

伴随着经济全球化的纵深发展，商务外交的内涵日益丰富。它更多地涉及各种非关税保护手段对贸易的限制，包括政府立法和管理行为对贸易，以及与贸易有关的投资的影响。

因此，现代商务外交就是一国商务问题和所采取的外交策略的有机结合，并更注重于通过分析和谈判最终达成与贸易和投资有关的国际协议。 2.政府、企业、行业协会在商务外交中的作用

(1)国家是商务外交的基本主体 政府在商务外交中的主要目标和作用是：第一，对外参与国际贸易规则的制定，积极加入各种国际经济组织和区域贸易集团，加强对外经贸合作，提高本国经济的国际化水平，尤其为本国产品和企业的国际化搭建广阔的舞台。第二，对内调整立法和贸易政策，使之与国际贸易规则相协调。

加入WTO后，为使中国经济和贸易融入国际经济和贸易的多边体系中，中国在较大范围内调整和修改国内立法，使之与国际贸易法规和管理协调。第三，制定防范和应对经贸摩擦的政策和策略，通过谈判等手段与外国政府打交道，保护本国企业的利益。

这些政策和策略的制定是一个复杂的商务外交过程。这一过程包括了对本国商务、政策、政治、经济、制度以及舆论分析。

对中国政府而言，通过对这些影响一国贸易政策和政府管理的各个方面进行科学的分析，制定出科学的政策和策略，是防范和应对各种贸易和投资摩擦的基础i。第四，利用外交资源，为本国“走出去”的企业提供较完善的政策指导和信息服务。

(2)企业是商务外交的重要角色 商务外交强调企业的作用，虽然企业不是商务外交的主体，但企业是一个积极的参与者。在WTO框架下，企业代表自身利益参与商务外交的全过程，通过对贸易政策的影响使贸易政策服务于具体的商业目标。

企业在商务外交中的作用体现在：首先，企业是贸易政策的执行者、受益者和具体贸易事件的承担者，是最有可能提出政策调整依据的群体。在WTO框架下，政府对企业的职能不是管制，而是服务。

企业走出去想实现自己的商业目标，保护自己的利益，关键要是有公平竞争和透明的贸易政策。其次，商务外交是企业实现和保护自身利益的途径。

包括游说政府调整相应的贸易政策、直接和外国政府打交道，也包括通过行业协会参与建立公平的国际竞争秩序。一个国际化的企业，需要掌握运作和政府的关系，保持和政府间的渠道畅通。

包括通过政府获取国外商业投资信息等投资指导服务；在遭遇贸易壁垒时向政府提出自己的诉求，争取政府的介入，保障自身利益；利用政府的外交资源宣传自己的产品、品牌和企业实力；争取政府对外援助项目和工程尽可能采购当地本国企业的产品等等。最后，企业的国际化需要商务外交人才。

企业在海外的经营和发展既不可能完全依靠本土化，也不可能完全依靠自己的人才输送，最终成功的国际化一定要有企业自己培养的商务外交人才。一方面，他们能了解企业的需求，能够对企业的国际化发展准确定位，另一方面，他们通晓当地的贸易政策，明晰国际贸易纠纷的规则和方法。

实践证明，成功的国际化企业都是本企业商务外交人才运用的结果。

(3)行业协会是商务外交两大角色——政府和企业之间的重要桥梁 行业协会作为民间机构或半官方机构在国际贸易中的地位日益突出，已经成为WTO框架下游说与影响政府产业政策和贸易政策及解决国际经贸纠纷的主要力量。例如WTO倡导的公平竞争就某项产业而言，并不保护个别企业。

因此，个别企业的利益保护不可能逐一实现，而必须通过行业协会以产业的形式实现。在这种环境下，行业协会必须能够代表相关产业利益，成为游说和影响政府调整产业政策和贸易政策的主要力量。

行业协会还能代表行业利益，运用WTO机制实现既定的商业目标。行业协会虽不接受WTO规则的直接管辖，但却可以通过运用WTO机制参与国际经贸活动。

行业协会在国际贸易争端解决中既能发挥减少政治性、突出商业利益的特征，又能从根本上利用WTO规则和争端解决机制维护产业利益。此外，行业协会能够规范企业的对外贸易与投资行为，依据政府的有关法令、政策，建立良性的对外协调机制和内部惩罚机制，解决行业内企业之间的利益矛盾，提高行业的整体素质，建立起平等的竞争环境，避免企业在国外市场上的恶性竞争行为。

还有，行业协会能够通过与政府、企业之间搭建桥梁，为企业对外贸易与投资提供良好服务。行业协会在参与商务外交过程中，可以发挥其专业性强、联系面广、信息灵通的优势，为企业参与国际竞争、提升行业竞争力、开拓国际市场服务。

三、加强商务外交：为中国企业“走出去”保驾护航 1.中国政府强化商务外交的方向 第一，政府应发挥外交资源的前沿信息优势，收集国外投资的重点国家和城市的经济发展信息，如政策法律环境、经济收入水平、产业投资信息及优惠政策，市场需求及文化背景等，为中国企业编制“走出去”的国别指南。 第二，政府应加强与各行业协会的协调工作，加强破除非关税壁垒的水平和能力，帮助企业在国外建立华商会，帮助中国企业拿到更多的市场份额。

第三，各级政府和官员出访国外，应更多地带企业出访，帮助企业打开国际市场。 第四，建立中国外交官定期访问企业制度：国外的外交官每年都有定期访问企业的制度，甚至在重点出口地区为企业进行路演，介绍商务外交的服务功能和项目，加强外交官对企业的了解，更好地为所在国企业服务。

第五，加大商务外交的对企业的政策支持，放宽企业对外投资的审批，特别是对私营和民营企业对外投资的审批。 第六，驻外使领馆要重视对中国民营企业和中小企业的服务。

加强经营所在地区信息的导向作用。 第七，外交系统应主动建立中国各类企业和中国驻外使领馆和商务处的直接联系，及时获取所在国的商务信息，加强走出去的工作；同时，通过与当地政府部门的合作，保障中国海外投资者的人身财产安全。

第八，通过商务外交完善政府的政策支持体系。中国应加强和加大进出口银行和进出口保险对走出去企业的各项服务以帮助解决走出去企业的所面临的意外风险和资金不足的问题。

与此同时，政府应放宽限制，鼓励各级金融机构对有出口潜力的企业实施财务资助。 第九，中国各省市应当建立中国企业走出去服务中心。

除了中央政府在外交层面上加强扶持海外企业的力度外，地方政府也应该像在全国各省市设立招商引资服务中心一样，在各国各大城市设立中国企业走出去或出口服务中心，帮助中小企业加强走出去的业务。 第十，成为企业进军海外的猎头和桥梁。

外交部门应利用自己特有的权威与熟悉海外的优势，为中国企业走出去参与国际竞争，提供人才和智力支持。 2.协同企业和行业协会的力量，提高商务外交的绩效 对企业而言，“走出去”的企业应该学习、理解WTO的有关规则，并主动参与相关条例的研究，一来可以为政府的制度完善建言献策，二来可以为自己的跨国经营装备好一件牢靠的“防弹衣”。

对行业协会而言，应该熟悉WTO的保障条款和市场行情，及时向政府反馈宏观经济环境变化，并向广大企业披露相关信息，从而切实利用WTO的保障条款保障各个行业的利益。 参考文献: 数据来源:中华人民共和国国家统计局网站，http://www.stats.gov.cn/index.htm 宋方灿:今年中国对外直接投资预计将超过二百一十亿美元，中国新闻网，http://www.chinanews.com.cn/cj/hgjj/news/2007/06-04/950400.shtml，2007年06月04日 程大为:商务外交.北京，中国人民大学出版社，2011年版，第4页 张丽娟:论WTO框架下中国经济全球化中的商务外交.财贸经济，2011年第6期

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn