

# 商务谈判促进经济贸易企业转型发展研究

淳胜 叶小虎

湖南电子科技职业学院

**[摘要]**由于当前市场经济的跳跃式增长,生产率的不断提高,中国的商务谈判业务愈来愈多。不同的经贸主体为达到各自的经营效益和适应对方的需要,常常采取谈判的方式以促进双方达成协议。这在某种程度上也是双方洽谈人员的能力比拼,是双方一定的口才、智力和策略能力的良好组合,是有关各方在进行经贸交流活动过程中的一个至关重要的组成部分。同时,也发挥着促进中国社会主义市场经济事业蓬勃发展的重要功能。商务谈判对于双方个人之间、公司与企业之间,还有国家和各国之间的沟通和协调都起着很关键的作用,对我国经济贸易企业的转型发展也有着强大的推动力。

**[关键词]**商务谈判; 经济贸易; 转型

**[DOI]** 10.12252/j.issn.2096-627X.2021.12.914

## 一、经济贸易企业的发展现状及存在问题

经济贸易企业,是社会主义国民经济发展中不可或缺的组成部分。它可以推动社会主义国民经济的正常发展,是社会主义保持稳定的主要基本动力。但是,我国经济贸易企业的发展也并非一帆风顺的。在发展中,出现了不少问题,造成中国经济贸易企业的存活率一直不高,也没有人尽心尽意为国民经济发展作出贡献。我们只有发现了这种问题,然后仔细地分析寻找切入点,才能够帮助我国经济走出困局,健康发展。

### (一)管理能力差

当前经济贸易企业仍面临着不少问题,包括内部管理的不足。其主要表现为管理理念发展滞后、企业管理基础相对薄弱,规章制度建立不健全,以及产品管理较为混乱等。而上述现象的出现,将严重地影响着中国经济与贸易企业的发展前景,甚至影响它的社会功能。

很多对经济贸易企业的管理改革都是不全面的,他们也没有实际地按照现代企业管理制度来运营企业。而且,相当多的企业经营者都没有现代企业管理知识,或者业务素质较低。有些企业甚至是家族企业的经营管理模式,他们在产品管理、财务,以及员工的雇佣条件等方面都没有严格规范管理而造成了一些企业的产品生产成本过高,效益低下。企业怎样转变这种经营发展方法,提高效率、这些问题都是十分重大的历史任务。加强对中小企业的管理工作既可以改善服务质量,推动创新,提高生产效益,构建资源节约型社会,也可以引导中小企业进一步提升管理水平,规范经营管理,增强企业社会责任,而且更有助于全面深入落实科学发展观,推动国民经济的可持续发展,从而达到全面建成小康社会的总体设计工作目标。

### (二)企业资金不足,信用低,融资难

产权管理体系不清晰,金融管理制度不完善,对企业财务会计工作的透明度不高,财务数据容易失真,银行与企业之间的信息不对称,资质受限,企业数量不够,这些问题在银行中均客观存在。上述问题都使得经济贸易企业社会信任度降低,因此筹资显得十分艰难。

### (三)抵抗风险的能力弱,企业容易破产

许多经济贸易企业的资本规模不大,但企业数量却明显不如大企业我们的内部管理基本单薄,商品构成简单,企业市场经营风险也较大,然而小企业的市场经营风险很容易转变为财务经营风险,最后发生了银行的信贷风险如果企业内部得不到及时有效地处理,那企业很快就会陷入倒闭的困境。

## 二、新时代经济贸易企业转型发展的必要性

(一)企业所在位置的时代背景。虽然当前我国的经济蓬勃发展趋势是越稳越来越好,总体的经济发展要求也比较完善,可是作为企业这个单位来说,我们也就必须转变思路,站在企业发展的视角上来重新审视现在的时代背景。以企业发展的立场来对待当前国内国际的大环境变化,以企业发展的姿态来考虑在

这样的时代背景要求下,怎样才能更快更好的提升企业自身,从而做到紧随时代步伐,不被时代所遗忘。可以说,自改革开放以来,我国的经济蓬勃发展不管从什么角度考虑,都取得了质地飞越。不过,毋庸置疑的是,尽管目前我国的对外开放力度还是比较以往国家的开放了不少,不过如果将在国内受到的约束与影响放在国际背景里去进行一下对比,也就不难看出中国的对外开放力度仍有不足。同时,就民企方面来说,民营甚至私人企业、合作企业等都不如国企蓬勃发展的如鱼得水好。这也表明,尽管当前的我国企业确实蓬勃发展得不错,可是内部问题也是很大的。

(二)企业目前的制度体系。企业要做大做强,所以相应的原来的体制机制也要随之改变完善。企业在发展壮大,所以制度体系也要发展。现阶段,企业都要继续向前走,都要走得更长久更稳妥,所以势必要现在企业自身的体制机制上面下手。因为企业改制的必要性就关乎着企业能不能壮大,能发展壮大到什么程度、多少规模。而过去的体制机制就好比一个人得到不合身的旧衣服,就必须按照先下的“身体”才去量身定制最舒服最合适的“新衣裳”。假如企业这些“人”的“身体”在进一步的“发福”,那么穿戴过去的“旧衣裳”很明显地就不适宜。所以,企业就势必要做出相应的变革。

## 三、商务谈判对经济贸易企业转型发展的促进作用

### (一)有利于促进经济贸易企业的发展

商务谈判并不是今天才发生的事情,不过,只有当经济交易发展到了一定阶段之时,才能使商务与谈判在现代社会生活中起到更重要的作用。这主要是因为经济贸易崇尚等价交换,排除了任何特权限制,唯有经过买卖双方的公正磋商与洽谈,双方可在互惠的基础上取得双赢的结果,进而推动了经济交易的发展。可以说,由于经济贸易的发达,使商务谈判充当了中国社会经济生活中的关键角色;而由于商务谈判手段广泛而合理的使用,也极大地推动了中国经贸活动的兴起和发展。

经济交易产生的经济基础便是社会分工。由于经济贸易企业的生产资料 and 商品都分属不同的所有者,从而确定了人类相互之间的经济交易关系一定是有偿的、等价的。因此,商务谈判便成为人类之间进行这种联系的最主要形式。而事实也证明,随着经济交易技术越成熟,商务谈判的运用就越普遍,而商务谈判的形态也越多样、复杂。在今天,随着商务谈判普遍运用到了社会、生活的方方面面中,它也更加推动了人类社会的繁荣、经济的发达。它也更进一步地实现了人类之间在平等互利合作关系基础上的经济联系,促进了人类彼此间的友好关系,从而增加了经济贸易的成功率。今天,商务谈判业已作为全球经济贸易中不能缺少的一部分,成为不同团体和公民处理相互之间冲突、争端,以及调节双方关系的主要手段。但无论人类有没有认识到、有没有意识到,人类都曾在现实生活中充当着或将一直扮演着“谈判者”的重要角色,正如谈判专家所说的,当

今世界正是一个偌大的“谈判桌”。

(二)有利于加强经济贸易企业间的联系

商务谈判,主要是在企业之间和企业内部、企业和其他部门相互之间开展的。每个企业都要和其他部门或单位开展技术合作,才能开展正常的经济贸易活动。实际上,由于市场越是发展,企业内部分配也越细,专业性水平程度越高,企业内部的经济联系和合作也越是密集,越是急需各样高效的经济社会沟通手段。而同时,由于企业法人有了自己的合法资格,企业内部的经济交流和联络就要求双方在自愿互利的基石上,实现等值交易、平等处理。所以,谈判就理所当然地作为了经济贸易企业内部和社会联络的重要桥梁和纽带。

过去,政府在较高中央集权的规划体制下,忽略了国民经济贸易的客观需要,不注意社会主义市场经济调节的功能,片面强调国民经济发展的计划性,企业内部的一切活动都要靠政府指挥,靠指令性的规划。结果显示,许多中小型经济贸易企业在这种情况下彻底丢失了独特性、经济自主权,也没有了生产管理的积极性、主动,严格被禁锢了发展手脚,也限制了社会生产力的发挥。

由于变革的继续深化,社会主义市场经济体制逐渐完整,企业逐渐具有了完全的市场经济自主性和相对独立的生产经营权益,经济贸易企业也成为真正自主的生产经营者。同时企业既有权在国家宏观调控下开展生产经营活动,也有权保护企业自身独特的生产经营权益和各种合法权益。这样一来,商务谈判就变成了市场经济活动中企业内部和企业之间同其他各类市场经济主体相互联系的主要媒介。企业内部通过谈判获取产品要素,并推销新商品;内部通过谈判解决合同;内部通过谈判或协商处理在企业生产经营过程中,所牵涉二方以上的其他问题。之所以讲,通过商务谈判促进了企业内部的联系,从而推进了社会主义市场经济的蓬勃发展。

(三)有利于促进经济贸易企业对外贸易的发展

当今的全球市场经济是对外开放的市场经济,财务活动都是在全球范围内开展的。而任何一个中国,都不是只凭借自己的资源、能力、科技来解决国内的经济发展的需要。随着世界社会主义大生产的进一步发展,不管是在科技上超前的中国,或是滞后的中国,都应该重视并学习利用其他国家的优势,汲取别人的先进科技成果。而众所周知,日本正是依靠引进的先进科技,推动了国民经济快速发展,从而一跃变成了当今世界的市场经济强者。而综观整个全球市场经济体系,在20世纪50年~80年间,各地的商品量已经增长了二十多倍,而进入九十年代,全球对外贸易增长进一步提高,尤其是乌拉圭回合全球市场经济谈判协定的签署,促使了全球对外贸易总额增长一千亿美元以上。

通过近一五年的艰苦谈判,中国已经进入了WTO。伴随着中国经济贸易企业对外贸易的进一步增长,需要从中国引入海外的工艺技术、设施和管理,以发展中国的经济贸易实力。同时,为了增加对外出口,进一步发展外贸,还需要进一步学会与国外贸易谈判。

目前,对中国经济贸易企业发展对外贸易最大的阻碍之一,便是由于中国国内对外贸易的企业正大量向国外市场进军,而许多企业在直接和外商交易时缺少训练有素的商务人才。这种问题的出现,让许多企业错失很多很好的贸易机遇,也为企业和国家带来了不应有的经济损失。

经济贸易企业发展对外贸易,积极参加国际竞争,拓展国外市场,就需要精通国际贸易的商务谈判,熟悉并把握国际贸易活动的基本规律和原则,熟悉世界各国的传统民俗、法规、惯例方法以及国际谈判者的谈判风格,熟练掌握国外贸易谈判的基本规则与技能,并加以灵活运用。唯有如此,才能合理地利用谈

判手段,在国际贸易等商务活动中运筹帷幄,掌握主动,夺取商业胜利。

四、商务谈判促进经济贸易企业转型发展的对策研究

一场优秀的商务谈判,能够给企业带来意想不到的财富,在如今经济高速发展的大环境下,经济一体化进程也不断深入,紧急贸易企业的交易也趋于复杂,这就需要进行大量的商务谈判来帮助企业推进各项事务的进行。商务谈判的重点在于如何谈判,优秀的谈判是赢得有利条件的关键所在,也是当下许多企业进行交易的必备环节。因此在促进经济贸易转型发展中,商务谈判是非常重要的组成部分。在企业转型中,不同的利益主体就需要利用共同兴趣或问题来准备谈判的资料与内容,以便于在谈判中可以切磋商讨和协调平衡各方各自的利益,在某一个利益点上取得妥协,从而能够在转型中的每一个重要条件出现时都能获得有利条件或最大利益。不仅如此,谈判大多是在企业与企业之间,或是某一企业与其他企业的部门之间进行的,因此,企业之间的在转型过程中,要加强各部门之间的联系与沟通,才能在转型过程中完成配合战,让谈判进行的更加顺利。企业与企业,企业与部门之间的练习越紧密,对谈判所要求的条件就越有利,越是能够体现出有效沟通的效果。但同时,企业或是部门间的联系也要建立在公平平等的前提下。过去大部分传统企业的商务谈判,大多建立在片面或依靠指令进行的前提下,这导致很多利益点都在无效的谈判中成为失败的关键,这也让企业完全失去了积极性和经营的主动性,也让企业变成了传统、不变通、不自主的经营模式,严重的阻碍了企业的经济发展,影响了生产力,在企业转型的过程中,就必须要将这些问题全部攻克,利用优秀的谈判,让企业重视商品紧急的客观需求,能够拥有自主独立的经济利益,成为真正的独立的经济贸易企业,通过企业或是部门之间的商务谈判,还能找到在经营中遇到的问题与差异,例如,语言沟通上的差异,时间和空间概念上的问题,企业决策中存在的漏洞,企业法律部门对谈判制度的漏洞,以及商务谈判中经常出现的谈判认识上的差异,企业经营风险的问题等等通过谈判,可以为企业转型寻找合适的方向,提前摸索到合适的路径,通过谈判还能让企业在转型中开拓更多的市场结识更多的伙伴,促进经济贸易企业转型发展。

五、结论

文章从简单阐述了商务谈判的基本内涵开始,主要剖析了商务谈判对中国经济贸易的影响与以及对经济贸易公司转型发展的促进作用,并表明在当今世界中,不管个人、企业,或是国家;不管在政治、经贸、人文等方面,都需要商务谈判。只不过商务谈判比较注重效益,所以商务谈判在我们的生活中随处可见。而根据当前中国经济效益稳步上升的趋势,中国经济贸易企业在国际交流上也呈现了积极参与的趋势,企业难免都会和世界不同发达国家或地方政府在经贸、资金、货币或领土等方面有交往沟通的需要,同时还有不少中国国内企业通过和境外公司联合的办法,引进了外资、科技、人员等资金,并利用各种方式商务谈判,以取得共同的经济发展的共识。所以,商务谈判已成为推动经济贸易企业转型不可或缺的工具,而且不断改变了商务活动,从而顺利开展经贸商务活动。

参考文献:

- [1]袁继同.浅谈商务谈判的策略和技巧[J].经营管理者, 2015, (14):196.
- [2]马青.博弈论与商务谈判[J].内蒙古煤炭经济, 2015, (21):5.
- [3]夏春荣.论商务谈判的技巧[J].西部皮革, 2016, (2):172-173.