

中欧电动汽车反补贴案跨文化谈判机制研究——基于霍夫斯泰德文化维度

袁若琳

天津外国语大学 英语学院, 中国·天津 300204

摘要: 欧盟对华电动汽车反补贴调查及征税措施引发中欧经贸领域重要争端, 谈判分歧不仅源于利益与规则差异, 更深受文化因素影响。以霍夫斯泰德文化维度理论为分析工具, 从个人主义 / 集体主义、权力距离、不确定性规避三个维度, 解析中欧谈判在利益取向、决策模式、规则偏好上的核心分歧, 提炼跨文化适配机制, 为中国参与国际经贸谈判提供实践启示。

关键词: 中欧电动汽车反补贴; 跨文化谈判; 霍夫斯泰德文化维度; 文化适配

Research on the Cross-Cultural Negotiation Mechanism of the China-EU Electric Vehicle Anti-Subsidy Case — Based on Hofstede's Cultural Dimensions

Yuan Ruolin

Tianjin Foreign Studies University, School of English, China Tianjin 300204

Abstract: The EU's anti-subsidy investigation and tariff measures on Chinese electric vehicles have triggered significant disputes in China-EU economic and trade relations. Negotiation differences stem not only from disparities in interests and rules but are also deeply influenced by cultural factors. Using Hofstede's cultural dimensions theory as an analytical tool, this study analyzes the core differences in China-EU negotiations regarding interest orientation, decision-making modes, and rule preferences through three dimensions: individualism/collectivism, power distance, and uncertainty avoidance. It extracts cross-cultural adaptation mechanisms to provide practical insights for China's participation in international economic and trade negotiations.

Keywords: China-EU electric vehicle anti-subsidy; Cross-cultural negotiation; Hofstede's cultural dimensions; Cultural adaptation

0 引言

近年来, 中国电动汽车产业快速发展, 出口规模不断扩大, 在欧洲市场的竞争力持续增强。与此同时, 欧盟在绿色转型、产业保护和贸易公平之间面临多重压力, 对中国电动汽车的政策关注不断上升。2023 年 10 月, 欧盟正式对原产于中国的纯电动汽车发起反补贴调查。2024 年 10 月, 欧盟完成反补贴调查, 并对中国进口电动汽车征收 7.8% 至 35.3% 的反补贴税。2026 年 1 月商务部指出, 中欧双方围绕价格承诺进行了多轮磋商, 引入“价格承诺”机制, 宣布达成重要框架共识。

现有相关研究多从经济利益、政治制度、产业政策等角度展开, 较少关注谈判行为背后的文化因素。国际商务谈判本质上是跨文化互动过程^[1], 文化维度差异会影响谈判主体对公平、效率、权威、风险与规则的理解, 进而塑造立场选择、沟通方式与决策路径^[2]。忽视文化差异, 难

以完整解释中欧谈判分歧的深层根源, 也难以提出更具针对性的缓和路径。本文以霍夫斯泰德文化维度为理论基础, 选取个人主义 / 集体主义、权力距离和不确定性规避三个维度, 对中欧电动汽车反补贴案进行跨文化谈判分析。

1 理论基础

霍夫斯泰德文化维度理论是跨文化管理与国际商务研究的经典分析工具, 经不断完善形成权力距离、个人主义 / 集体主义、不确定性规避、男 / 女性气质、长 / 短期导向、放纵与克制六个维度^[3]。其核心价值在于解释不同社会在决策逻辑、沟通模式、风险态度与组织行为上的系统性差异, 为理解国际谈判行为提供稳定的分析视角^[4]。

在国际经贸谈判场景中, 文化维度直接影响谈判主体对利益边界、权威效力、规则确定性与风险容忍度的判断, 即使面对同一议题, 也可能形成截然不同的立场与策略。文化维度对谈判行为的影响具有清晰指向^[6]。个人主义 / 集体

主义影响谈判对利益单位的界定，集体主义文化更重视整体利益与系统协调，个人主义文化更强调个体权利与程序公平。权力距离影响谈判对决策权威的理解，高权力距离文化更依赖高层协调与政治引领，低权力距离文化更强调程序自治与专业判断。不确定性规避影响谈判对规则细化程度的要求，高不确定性规避文化倾向用严密条款降低风险，低不确定性规避文化更能接受原则框架与动态调整^[7]。

基于上述理论，本文构建“文化维度—谈判分歧—适配机制”的分析框架。个人主义 / 集体主义维度用于解释整体利益与程序公平的分歧，权力距离维度用于解释高层协调与程序自治的差异，不确定性规避维度用于解释原则共识与规则精细化之间的偏好差异。在此基础上，进一步分析中欧如何将文化差异转化为可协调的制度安排，推动争端缓和。

2 文化维度下的谈判分歧

2.1 利益单位分歧：集体整体诉求与个体程序正义

中欧谈判中的首要分歧体现在解决方案的基本单位上。中方更关注新能源汽车产业整体利益，主张从中欧经贸关系、全球绿色转型和产业链稳定出发，通过整体性方案缓和争端。商务部通报中关于“维护中欧及全球汽车产业链供应链稳定”的表述，体现了中方对整体利益和关系稳定的重视。

欧方则更强调程序公平和个案审查。在欧盟贸易救济制度下，反补贴调查需要考察进口产品是否受益于可反补贴补贴、欧盟产业是否受到实质损害、补贴进口与损害之间是否存在因果关系，以及采取措施是否符合欧盟利益。欧盟反补贴规则还将价格承诺视为一种可能的补救措施，即出口商承诺以高于最低价格销售被调查产品，以换取欧方不征收反补贴税。

由此可见，中方更倾向于将该案理解为产业层面的系统性争端，欧方则更倾向于将其拆解为企业层面的规则适用问题。这种差异背后，是集体主义取向与个人主义取向在谈判目标设定上的不同体现。前者强调整体协调，后者强调个案公平。

2.2 决策路径分歧：高层政治引领与技术程序自主

中欧双方在决策推进方式上也存在明显差异。中方通常重视高层沟通和政治共识，认为重大经贸争端需要在战略层面先形成方向性判断，再由技术团队落实具体安排。这种路径有利于控制争端外溢风险，也符合中方重视关系维护和整体协调的谈判习惯。

欧方则更强调程序自治和技术审查。欧盟贸易救济调

查由欧盟委员会主导，涉及企业数据、法律评估、损害认定和成员国协调等多个环节。即使政治层面表达通过对话解决争端的意愿，技术层面的证据审查和法律程序仍然具有相对独立性。因此，欧方更倾向于将高层共识理解为谈判方向，而不是直接替代程序审查的决定性依据。

这种差异导致双方容易出现预期错位。中方可能期待政治共识尽快转化为谈判突破，欧方则要求任何替代方案都必须满足法律标准和技术条件。2026 年 1 月欧方发布价格承诺申请指导文件，正是在政治沟通与技术程序之间建立衔接机制：政治层面确认通过对话解决分歧，技术层面则以指导文件形式明确申请条件 and 评估标准。

2.3 规则偏好分歧：原则框架导向与精细规则约束

规则理解差异是中欧谈判中的另一重要分歧。中方较能接受先达成原则性共识，再根据后续谈判逐步细化具体安排。这种方式有利于在复杂争端中保留灵活空间，避免谈判一开始就陷入技术细节僵局。

欧方则表现出较强的不确定性规避倾向。对于欧盟而言，价格承诺只有在能够有效替代反补贴税、消除损害影响并便于监管时，才具有可接受性。因此，欧方不仅关注最低进口价格本身，还关注销售渠道、交叉补偿、未来投资、执行监督和违规后果等配套问题。欧委会 2026 年 1 月指导文件明确将最低进口价格、销售渠道、交叉补偿和未来在欧投资列为价格承诺申请需要处理的重要内容。

由此看出，中方更强调共识形成的政治意义和原则意义，欧方更强调共识落地的技术条件和监管条件。这种差异并非单纯的沟通障碍，而是不同文化与制度环境下风险控制方式的不同体现。

3 跨文化适配机制

3.1 个案审查与整体框架结合

中欧双方在谈判初期的核心分歧之一，是解决方案应以“产业整体”为单位，还是以“企业个案”为单位。中方更重视新能源汽车产业整体利益，希望通过整体性安排维护中欧经贸关系和全球产业链稳定；欧方则坚持贸易救济程序中的个案审查逻辑，强调不同企业应分别提交材料、接受核查并承担相应责任。

为弥合这一分歧，双方逐步形成“个案审查与整体框架结合”的适配机制。一方面，欧方继续保留对企业申请的逐项评估，以满足其程序公平和非歧视原则要求；另一方面，通过发布价格承诺申请指导文件，为中国出口商提供相对统一的申请路径和规则预期。由此，个案审查并未完全排斥整体协调，整体框架也没有替代欧方程序要求。

二者的结合,使中方对产业整体稳定的关切与欧方对程序公平的坚持获得一定程度的协调。

这一机制表明,跨文化谈判中的“整体性思维”与“个案性规则”并非必然对立。关键在于能否通过制度设计,将整体利益转化为若干可审查、可执行的个案安排,从而在集体主义取向与个人主义取向之间形成平衡。

3.2 高层共识与技术程序衔接

中欧谈判中的第二类分歧,集中体现在决策推进方式上。中方重视高层沟通和政治共识,认为重大经贸争端应先在战略层面明确方向,再由相关部门和企业落实具体方案。欧方则强调贸易救济程序的独立性和技术审查的必要性,认为政治意愿不能直接替代法律评估、证据核查和程序审查。

对此,双方逐步形成“高层共识与技术程序衔接”的适配机制。高层沟通主要发挥定方向、稳预期、控风险的作用,为双方继续磋商提供政治空间;技术程序则负责将政治共识转化为具体可操作的申请条件、核查标准和监管安排。换言之,政治共识不直接替代技术审查,技术程序也不脱离政治沟通所确立的合作方向。

这一机制有效缓解了中欧在权力距离维度上的差异。对中方而言,高层共识保证了谈判不会陷入单纯技术争执;对欧方而言,技术程序维护了欧盟贸易救济制度的合法性和专业性。二者衔接后,谈判得以在政治层面保持稳定,在技术层面继续推进。

3.3 原则共识与细化规则转化

中欧谈判中的第三类分歧,主要体现为对规则确定性的不同要求。中方更能接受先形成原则性共识,再在后续磋商中逐步完善具体条款;欧方则具有较强的不确定性规避倾向,更重视最低进口价格、销售渠道、交叉补偿、监管机制和违规后果等细化规则。

为调和这一差异,双方逐渐形成“原则共识与细化规则转化”的适配机制。也就是说,谈判并不是一开始就要求双方在所有技术细节上达成一致,而是先通过原则性共识确认解决争端的基本方向,再通过指导文件、企业申请、个案审查和监管条款,将原则共识逐步转化为可执行规则。

这一机制的意义在于,它既保留了中方所重视的谈判弹性,也回应了欧方对规则确定性和执行监督的要求。原则共识降低了前期沟通成本,细化规则降低了后期履约风险。二者结合,使跨文化谈判从价值分歧转向制度化协调。

4 结论与启示

中欧电动汽车反补贴案谈判表明,国际经贸争端的分

歧不仅来自利益冲突与规则解读差异,也深受文化维度差异的深刻影响。个人主义/集体主义影响谈判对利益单位与解决方案的选择,权力距离影响决策路径与权威认知,不确定性规避影响规则偏好与风险态度。中方更强调产业整体利益、高层协调与原则共识,欧方更重视个案审查、程序自治与规则精细化。双方通过个案与整体结合、高层与技术衔接、原则与规则转化的适配机制,将文化差异纳入制度化协商框架,为贸易争端缓和提供了可行路径。

该案对中国参与国际经贸谈判具有多方面启示。第一,应加强谈判前的文化与制度研判,面对欧盟等规则导向型谈判对象,不能仅依赖政治共识推动问题解决,需同步准备充分的数据材料、法律论证与可执行方案。第二,应构建分层衔接的谈判机制,以高层沟通稳定方向、以技术磋商解决细节、以企业为主体落实承诺、以法律团队保障规则合规,避免政治共识与技术程序脱节。第三,应提升跨文化表达与规则转化能力,将合作、共赢、产业链稳定等价值诉求,转化为对方可理解、可接受、可监督的制度语言与规则安排。立足文化互鉴与规则共治,中国将在未来国际谈判中更从容应对差异、化解分歧,持续推动开放型世界经济与互利共赢的国际合作新格局。

参考文献:

- [1] Adler, N. J. (2008). *International dimensions of organizational behavior* (5th ed.). Thomson South-Western.
- [2] Fang, T. (1999). *Chinese business negotiating style*. Sage Publications.
- [3] Hofstede, G. (2001). *Culture's consequences: Comparing values, behaviors, institutions, and organizations across nations* (2nd ed.). Sage Publications.
- [4] Hofstede, G. (1984). Cultural dimensions in management and planning. *Asia Pacific Journal of Management*, 1(1), 81-99.
- [5] Minkov, M., & Hofstede, G. (2011). The evolution of Hofstede's doctrine. *Cross Cultural Management*, 18(1), 10-20.
- [6] 王翀. (2025). 国际商务谈判中的跨文化沟通障碍及应对策略. *齐齐哈尔大学学报 (哲学社会科学版)*, (04), 59-62.
- [7] 贺启静. (2025). 基于语言策略与跨文化沟通的国际商务谈判实践路径研究. *语言与文化研究*, 33(05), 76-79.

作者简介:袁若琳(2001-),女,汉族,江西新余,天津外国语大学英语学院,硕士,研究方向:跨文化管理、商务话语。