责编：泓佐 E-mail:ccps6235@163.com Tel:010—62806235

◆世界经济

如何看国际经贸规则的新动向

□冼国义

随着主要国家强力推进高标准的自贸区建设，近年来，国际经贸规则出现了新发展和新动向，涵盖范围更广、自由化程度更高，不仅将极大影响多边国际经贸谈判和规则的走向，而且必将对各国竞争优势和国际经贸格局产生深远影响。

当前国际经贸规则的新动向

更加注重贸易投资一体化。传统国际经贸规则的主题是国际贸易。世贸组织规则的三大支柱《关税与贸易总协定》《服务贸易总协定》《与贸易有关的知识产权》均是围绕贸易展开，国际投资的多边规则很少，主要是双边协定。目前全球双边投资协定多达近 3000 个，几乎每个国家都是双边投资协定的签署方，国际投资规则呈高度碎片化。但近几年建立多边国际投资规则的呼声越来越高。世界经济论坛于 2013 年在世贸组织发布《外国直接投资是贸易、增长和繁荣的核心驱动力：商谈多边投资协定》，明确提出世贸组织应推动多边投资协定。美国也在 2012 年出台了新的双边投资协定范本，并与欧盟联合发表了《国际投资共同规则》。目前各方在谈的投资规则涉及内容更加广泛，除传统的市场开放、投资保护之外，还包括准入前国民待遇加负面清单、竞争中立、劳工、环境保护、安全审查、投资争端解决等很多新议题。一些发展中国家对投资规则的立场也出现了新变化。以前发展中国家以吸收外资为主，更强调“东道国留权”，但随着近年来发展中国家对外投资的快速发展，也开始注重投资的保护和自由，在东道国与投资国之间的“攻防立场”逐渐趋于平衡，“准入前国民待遇加负面清单”的原则得到了越来越多国家的支持。

更加注重边境后措施。传统国际经贸规则以商品或投资跨越关境时的措施为主要对象，强调对市场准入的放开、优化和便利，包括各种关税、配额、数量限制、海关监管等。但现在越来越多的国家将目光投向了边境后的措施，即商品或投资进入一国关境之后，所面临的经营环境，包括但不限于各种非关税壁垒，如国内规制、技术贸易壁垒、卫生与植物卫生措施、知识产权、竞争政策等。边境后措施的协调协同能够极大地改善国际经贸环境，监管的一致性、知识产权、竞争政策是当前边境后措施的重点。监管一致性是指经贸伙伴监管体制和标准的一致。由于监管体制和标准的不同，不同经济体之间的商品或服务需要经过多次审核才能进入对方市场，大大增加了交易成本，特别是与卫生和健康有关的行业。目前，美国正在与欧盟商谈的跨大西洋伙伴关系协议（Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership, TTIP），其中一个重点就是监管一致性。据欧盟和美国经济政策研究中心（Center for Economic Policy Research, CEPR）测算，欧美之间的非关税贸易壁垒相当于为对方的产品出口额外设置了平均 21.5%（欧盟对美国）或 25.4%（美国对欧盟）的关税，为对方服务出口额外设置了平均 8%~9%的关税。在乐观的情形下，如果TTIP可以消除 25%的双方非关税贸易壁垒，将为美国和欧盟带来 2100 亿欧元以上的利益。

更加注重国际经济社会发展的新动态。近年来，一些国家越来越关注电子商务、气候变化、环境保护甚至劳工、人权、腐败等传统上属于政治领域的问题，研究其对国际贸易和投资带来的影响，并进而将其纳入国际经贸规则的框架，来予以规范或者促进。电子商务、气候变化等是进入 21 世纪才出现或被各国高度关注的，因而这些议题被称为“21 世纪新议题”。由于不同国家的经济发展阶段不同、经济发展理念各异，各国就 21 世纪新议题的立场不一。如对于电子商务，各方讨论的焦点是，对数字产品是否应给予以物理介质形式存在的产品同样的待遇，以及如何处理互联网跨境信息自由流动与电子商务的关系问题，是否以及多大程度上禁止成员妨碍互联网数据自由流动等。对于气候变化，虽然各国都强调要节能减排、保护环境，但对采取何种措施争议颇大。发达国家认为，发展中国家较低的环境标准降低了成本，谋取了不正当的竞争利益，因而提出碳关税、碳标签等议题，欧盟甚至已要求在航空等领域征收碳关税。而发展中国家则认为，这是发达国家借环境保护树立的绿色壁垒，发达国家和发展中国家要遵循“共同但有区别的责任”的原则。

推动更多的自贸区谈判。世贸组织多哈回合谈判自 2001 年启动以来，虽然在个别议题上取得一些进展，2013 年 12 月各方还在贸易便利化、部分农业议题以及发展三个方面达成了“早期收获”，但总体上一波三折，2006—2011 年还一度中断谈判。自贸区建设却非常迅速，而且出现了很多新的、高标准的议题，其主要代表是美国主导的跨太平洋伙伴关系协议（Trans-Pacific Partnership Agreement, TPP）谈判，以及 2013 年宣布和欧盟进行的TTIP 谈判。TPP 谈判内容涵盖了货物贸易、农业、纺织品与服装、跨境服务贸易、金融服务、电信、投资、国有企业、劳工、环境、政府采购、知识产权、电子商务、跨领域事项、原产地规则、海关程序、动植物卫生检验检疫措施、技术性贸易壁垒、贸易救济措施、能力建设、法律事项等 21 个领域，美国提出要将 TPP 建成全球最高水准的自贸区，所有产品实现零关税，服务贸易全面开放，实质性取消外资审批。对于TTIP 谈判，美国将参照北美自由贸易区、欧盟将参照欧洲自由贸易联盟，将目前给予第三方的最高自由化待遇给予对方。包括改善市场准入条件，取消所有产品的关税，实现服务和投资的最高水平化，开放地方政府采购市场，减少和取消规制性障碍和非关税壁垒，统一卫生以及技术性贸易壁垒标准，实现特定行业的监管一致。TPP 和 TTIP 谈判基本上囊括了当前所有的国际经贸新规则，代表了当前国际经贸规则的最高标准，其用意就是美欧通过制订面向 21 世纪的贸易新标准和新规则，将自身发展理念、价值观、管理优势转化成经贸规则，并逐渐将之全球化。

当前国际经贸规则演变有着深刻的国际背景

全球价值链深入发展。经济全球化是推动各国发挥比较优势、促进全球经济共同发展的需要，是人类社会发展的必然趋势。当前，经济全球化的一个显著特征就是全球价值链的形成和发展。在全球价值链中，同一件商品需要在不同国家经过诸多环节生产和组装才能最终完成，涉及在多个经济体间的贸易、投资，客观上要求贸易投资规则必须同步发展，这样才能做到各个环节都能衔接紧密、运转顺畅、竞争公平、成本最低。当前国际投资规则受到越来越多国家的重视，总体上是全球价值链形成和快速发展的客观要求。

各国围绕第三次工业革命竞争激烈。目前，以互联网、新能源、3D打印等为代表的新一轮工业革命已初见端倪，各国围绕这些新兴产业竞争激烈。谁在新一轮工业革命中占据先机，谁就能在 21 世纪占据产业竞争的制高点。电子商务、减排与环境保护等与第三次工业革命密切相关的“21 世纪新规则”的走向，必将对各国竞争优势产生重要影响，也就成为各国角力的焦点。如美国在信息产业具有优势，就力推电子商务的自由化；欧盟是新能源产业的领导者，就极力推动出台碳关税、碳标签、碳交易等节能减排方面的规则。

发达国家努力谋求规则优势。1990 年代以来，发展中国家在国际经济中的地位明显上升。据 IMF 预计，2013 年，发展中国家占世界经济的比重将首次超过发达国家。这很大程度上得益于发展中国家融入全球经济。在这一过程中，发展中国家通过开放市场、引入资金、技术和先进管理，进入了全球生产网络体系，迅速提高了工业化水平，提升了要素的整体效率，在某些制造业领域，对发达国家也构成了有力挑战。因此，发达国家认为现行国际经贸规则助长了发展中国家的“搭便车”，强调发展中国家要承担与发达国家一样的责任，并以此为基础重塑国际经贸规则，而这显然又是发展中国家难以承受的。这是多哈回合谈判诸多分歧与停滞不前的一个根本原因。而自贸区谈判之所以成为发达国家的优先选择，则在于其可以更好地选择谈判伙伴、主导规则内容，从而可以在新的全球治理体系中发挥最大作用，争取到最为有利的国际治理环境，更好地巩固和发展其领先优势。

妥善应对国际经贸规则新动向对我国的影响

国际经贸规则的新变化，必将给全球经济治理体系带来重大影响，并将极大地改变国际经贸格局。随着一个个标准不同、成员各异的自贸区纷纷建立，国际经贸规则将像碗里的意大利面条一样交叉缠绕、错综复杂；世界经济将被划分为一个个“小圈子”，不同圈子的经济体自由化程度各不相同，一些率先进入高标准自贸区的经济体间经贸联系将更为紧密，从而对区外经济体形成贸易投资的替代和转移效应。我国作为一个全球贸易和投资大国，如果应对不当，就会在新的规则重构中被排斥在外，面临被边缘化的风险。因此，必须认真把握国际经济和规则发展趋势，积极推动建立公平合理的国际经贸规则体系，构建开放型经济新体制。

积极以开放促改革。我国对外开放的过程，某种程度上是接受、引进和借鉴国际经贸规则的过程。当前国际经贸规则的新动向，尽管有一些是发达国家出于保护自己产业、壁垒、保护和鼓励创新的，一些内容也符合我国社会主义市场经济体制的改革方向。在当前我国全面深化改革的关键时期，要坚持以开放促改革的方针，凡是有利于形成公平竞争的发展环境、有利于增强经济社会发展活力、有利于提高政府效率和效能、有利于实现社会公平正义、有利于促进社会和谐稳定的国际经贸规则，我们都应抱着积极的态度，树立互利共赢的理念，能推进的要大胆推进，确实达不到条件的，也要有长远考虑和战略安排，创造条件、积极试点。

努力维护和促进多边经贸体制。多边经贸体制是凝聚各经济体共识的主要平台，有利于发展中国家抱团争取利益，平等地参与国际经济合作。当前，世贸组织多哈回合谈判又现生机，“巴厘一揽子协定”已经决定，明年将就多哈发展议程遗留议题建立清晰的工作计划，我们应作积极的推动者。一方面，要积极推动世贸组织决策和协调机制改革，提高多哈回合谈判的运转和谈判效率。另一方面，要在多哈回合已有成果基础上继续推动谈判，努力维护多边贸易体制在国际贸易中的主渠道地位，发挥多边贸易体制在全球经济治理中的重要作用。

要大力实施自贸区战略。目前，我国已经谈成的自贸区有 12 个，涉及 20 个国家和地区，包括东盟、巴基斯坦、智利、新西兰、新加坡、秘鲁、哥斯达黎加、冰岛、瑞士以及CEPA、ECFA，占对外贸易的 1/4，如果扣除 CEPA 和 ECFA，仅占对外贸易总额的 12%，不仅在主要经济体中所占比重最低，而且自由化水平不高，基本不涉及政府采购、知识产权、环境、劳工等所谓“21 世纪新议题”。面对各国自贸区迅猛发展的新形势，我国必须大力推动自贸区建设。特别是要立足周边，全力争取亚洲，加快商谈中韩、中日韩自贸区，从战略角度推动RCEP。自贸区的自由化水平既要考虑到各自国情特点、产业结构以及利益平衡，更要考虑到周边自贸区的自由化水平，特别是TPP的自由化水平。如果我国在亚太地区建立的自贸区水平过低，就难以起到有效平衡 TPP 的作用。同时，随着我国产业结构升级，在国际水平分工越来越发达的今天，要考虑与更多的发达国家商谈自贸区。

把握好三个关系。首先是全局与局部的关系。经贸规则的变化会涉及国内不同行业的利益调整，可能会对某些部门、某些地区带来压力甚至损失，但只要对利大于弊、总体受益，就可以积极推进。关键是要对利弊影响进行全面评估，使决策不受局部利益的影响。同时也要对受损部门和地区，建立合理的损害评估和补偿机制。其次是消费者和生产者的关系。开放一般会给国内同业生产者带来压力，但会有利于消费者。二者的利益都要兼顾。但长期以来我国开放过于注重保护生产者利益，而对消费者利益重视不够，在某些行业甚至出现国内价格高于国际价格，一些国内消费转为国外消费。再次是全面开放与重点突破的关系。既要注重各项措施的关联性、系统性、可行性研究，加强顶层设计、全面推进，又要找准突破的方向和着力点。当前，可在准入前国民待遇加负面清单、简化对外投资体制、上海自贸区建设等方面率先突破，并以此带动对外开放不断走向深入，推进开放型经济体系建设。

◆西方社会

国外安全审查制度

□吴世忠

近年，信息安全问题凸显，西方国家高度关注供应链安全，纷纷确立了安全审查制度，对产品安全、技术转移、企业并购和敏感投资实施安全测试、风险评估等涉及国家安全事项的调查。我国联想公司 2005 年并购 IBM 个人电脑业务，华为、中兴公司近年来在美国的多宗收购、投资及市场业务，均遭遇美国“外国投资委员会”的安全审查。

国外安全审查制度的兴起

为了保持科技领域的优势地位，西方国家历来重视对技术转移的安全控制，从“巴统”到“瓦约瑟尔协议”，再到 GATT 和 WTO，对战略高新技术的管控一直事关国家和国际安全。美国较早采用法规、管理和技术等综合手段，先是防控“技术流出”，后是防范“技术渗入”。“9 · 11”后更形成严格的审查制度。其他一些国家效仿跟进，使得安全审查渐成气候。

美国加强国家安全审查，建立信息安全壁垒。上世纪 80 年代，美国出台信息设备政府采购法，并制定信息安全测试评估的技术标准，授权国家安全局等部门联合执行。“9 · 11”事件后，美国扩大了对政府采购信息设备审核监督的权力及范围，形成了一套严格的国家安全审查制度。一是出台相应的立法或规章。《政府采购条例》从程序、评标到内容，都对外国采购行为作出了明确规定。《联邦财产和行政管理服务法》《外国人合并、收购和接管规定》《WTO 政府采购协议》等，以及《电信法》310 条款、《1997 年外商参与指令》、《奥姆尼伯斯贸易和竞争法》，2007 年《外国投资和国家安全法案》（简称FINSA）的出台和《国防生产法》的修订，构成了美国信息安全审查的一整套法律法规。二是建立权威性审查机制。国会授权美国总统设立包括外国投资委员会（CFIUS）负责国家安全审查工作。外国投资委员会负责组织调查活动，并决定是否提请总统审议或采取一定措施；总统享有较大自由裁量权和最终决定权，当其判断交易可能危及美国国家安全时，可中断、禁止这些交易；国会对外资交易拥有判断和监督的管辖权，外国投资委员会需要及时向国会提交审查情况和相关报告。三是拟定主要审查内容。根据逐案审查原则，以威胁国家安全为由，依法进行个案审查。审查标准主要是《埃克森-弗罗里奥修正案》和《外国投资和国家安全法》中的多项规定，但细节并不完全明确透明。整个程序自企业申报起，最长不超过 90 天，分为审查、调查和总统裁决三个阶段。四是发挥相关行业力量。美国充分发挥信息安全行业和专业测试机构的力量，凭借经济、技术优势，跟踪相关国家标准化战略和政策动向，控制国际标准主导权，确保本国企业及其技术的国际竞争力。五是强制签署安全协议。对于通过外国投资委员会审查的交易，外国企业必须与美国的安全部门签署安全协议。协议包含公民隐私、数据和文件存储可靠性以及保证美国执法部门对网络实施有效监控等条款。

其他国家纷纷效仿，建立安全审查制度。针对美国的做法，不少国家从维护自身国家安全出发，纷纷跟进。俄罗斯：产业和产品相结合。2008 年，俄批准多部联邦法律，确立了对外资进入其战略性产业的安全审查制度。由俄工业和贸易部接受申请，征询俄联邦安全局和国家保密委员会的审核评估意见，确定交易是否存在风险。加拿大：确立“净利益”审查标准。涉及外资的活动，根据金额高低等不同情况，分为备案制和审批制。审查事宜由加拿大投资审查局负责，总督享有最终决定权。澳大利亚：注重国家安全和经济利益。联邦财政部长负责对外国投资的审查，主要依据《外资收购法》《外资收购规定》等法律法案。审查和批准的基本依据是，不得损害和背离澳大利亚的“国家利益”。印度：重点审查通信产品。印度电信部对电信设备采购进行严格的安全审查，要求国外企业向第三方检查机构提交设备和网络源代码，并要求运营商制定明确的安全政策和网络安全管理措施，对整个网络安全负责。日本：严格限制外资进入敏感行业。日本《外汇及外贸法》和《促进进口好对日投资法》，与产业政策法规相呼应。财政部外资审议会作为国家安全审查机构，通过提前申报、咨询机制等措施，对外资进行严格管制。

国外安全审查制度的特点

美国等其他国家在安全审查制度方面的一些政策措施，在保障国家利益，维护信息安全等方面已经发挥作用，值得借鉴。

明确相应的法律法规。多数国家在信息安全审查制度的建立过程中，明确了所依据的法律条款，包括主要的法律法案和相关的辅助条款。尤其是美国，围绕信息技术产品的采购、使用、运维、管理，形成了一套相对严密的法律法规。

设立专门的审查机构和程序。多数国家明确了专门的安全审查机构，规定了审查程序。既明确了日常审查程序，也包括出现危及国家安全情况时，需要采取的流程和具体的仲裁措施。此外，确立国家认证标准，要求外资产品进入本国市场时，需在国家指定的第三方专业测评机构取得国家标准合格证书。特别是指定政府资助的半官方机构行使监管职能，既可提高测试机构的专业水平和权威性，又对涉及外资的信息技术产品，进行严格的、统一的、标准化的安全审查。

明确针对性和目的性。多数国家突出“国家利益”，将信息安全纳入国家安全的考虑范畴。同时，设置快速审查程序。根据不同时期的不同形势和关注点，进行适时的调整。多数国家对涉及本国关键行业的外资活动，进行了严格的限制。重点控制外资及信息技术产品进入金融、能源、交通等基础设施领域，避免因此带来安全隐患和漏洞，危及国家安全。

建立灵活性强、适用度高的评估审查制度。多数国家建立了多层次、多领域的安全审查制度。针对信息技术产品的安全审查制度，以“国家利益”为核心，技术测评与行政管理相结合，灵活性强，同时适用于其他领域。有的国家，对信息技术产品进行统一的安全审查，但在执行过程中，对涉及外资、外国政府背景的产品，进行特别严苛的审查。有的国家，外资进入初期看似无强制性要求，一旦涉及国家安全领域则进入严格的审查环节，且审查时间旷日持久或完全不可预控。多数情况下，一旦外资申请因国家安全因素被拒绝，即使无明确的技术细节和取证，也难以更改审查结果。

◆环球瞭望

法国企业提升竞争力的经验

□李 涛

企业竞争力下降是近年来法国经济面临的突出问题。竞争力下降一方面导致企业经营困难，倒闭企业增多。据统计，2008—2011 年，法国每年大约有 6 万家中小企业倒闭，受影响最大的是工业和商业领域。其中，2011 年中小企业倒闭数较 2010 年增加了 10%，2011 年第四季度中小企业倒闭数量环比更上升了 35%，这一增幅超过此前国际危机时期。另一方面导致法国产品的市场份额萎缩。在欧盟内部出口市场，法国的份额从 2000 年的 12.7%下降至 2011 年的 9.3%；在全球贸易中，法国对外贸易从 2002 年的顺差 35 亿欧元变为 2011 年的逆差 712 亿欧元，市场份额更是从占全球贸易的 6.3%下降至 3.3%。削弱法国企业竞争力的直接原因，一是由于企业税负过重，二是劳动力成本过高。从税负看，法国企业税负高于其他欧盟国家，法国企业每年需缴纳税费约合 2820 亿欧元，而德国企业仅需承担 1390 亿欧元的税负，英国企业为 1760 亿欧元，西班牙企业为 2200 亿欧元，意大利企业为 2640 亿欧元。从劳动力成本看，近年来，法国企业的劳动力成本快速上升。法国企业员工的年人均劳动时间仅为 622 小时，远低于欧元区的平均水平 721 小时。而法国企业员工的薪酬达到了 15 年来最高水平，2009 法国企业的员工薪酬支出占到企业增加值的 67.7%。自实行 35 小时工作制以后，法国企业的劳动力成本增加了 10%，而与此同时德国的劳动成本降低了 9%。

由于财政状况不佳、社会福利制度的刚性和势力强大的法国工会组织的抵制，使得大幅度减税和降低劳动力成本这些对于提升法国企业竞争力最直接的方法缺乏现实可行性。因此，法国企业需要在税负和劳动力成本高企状况下，另觅提升竞争力的可行路径。事实上，近年来不少法国企业积极通过面向服务活动环节重整价值链或拓展价值链活动，以增强产品的差异化特征和提高产品附加值，从而实现竞争力的提升。其主要做法有以下几方面。

以高附加值服务活动为中心重构价值链。由于劳动力成本的提高和僵化的用工制度，众多法国企业在产品生产的加工制造等直接生产环节已无竞争优势可言。为了将企业资产配置到自己优势最明显的经营领域，近年来，不少法国企业纷纷调整价值链活动，将直接生产环节外包或外部化，而集中企业资产专注于设计、营销、品牌、服务集成等服务活动环节，打造企业新的核心竞争力。例如，法国南部“机械谷”的弗雷斯特—里内机床公司原本是一家从事大型、高速、高精数控铣床的设计、生产和销售的全流程企业，但目前该公司只负责设计、核心部件生产、总装与销售，该公司也因此由一家传统的机械制造企业转型为一个以市场调研、研发设计、总装调试和国际化售后服务等高附加值服务活动为主的新企业。而法国女装企业在经历连续近 10 年时间的大规模外迁潮后，已经朝着专注产品设计和市场营销等方向转变和调整。

以强化研发能力提升产品功能附加值。所谓功能附加值是指由于企业创造并满足了客户更高层次需求而使企业获得的超额回报。由于消费者的消费需求存在差异，如一部分消费者对价格敏感，另一部分消费者对功能敏感，这样就使同一类产品存在不同的细分市场。作为生产企业在其中一部分细分市场失去竞争优势，并不意味着它在其它细分市场就没有机会。法国一些纺织品行业的中小企业在失去价格竞争力之后，就选择在产品功能开发上下功夫，密切跟踪消费需求发展趋势，针对部分消费者对产品功能和用途的新需求，致力于开发附加值更高的健康功能型纺织品，以在高端细分市场竞争中获得新优势。

以加强外观设计提升产品审美价值。所谓审美价值是指由于消费者对产品的情感赋予而提升的产品附加价值。这种情感或来自产品所带来的视觉享受，或来自于产品使用的舒适体验。在产品本身的功能难以比竞争对手更胜一筹的情况下，一些法国企业致力于加强产品的外观设计，力图以独特的设计赢得消费者的情感。外观设计不仅限于使产品的外观赏心悦目，外观的结构造型也是展示产品形态美丑与功能价值的重要途径。例如，在竞争激烈的矿泉水行业，法国达能集团旗下的 evian（依云）水凭借一滴完美的水滴造型的瓶型设计和线条幽雅流畅标签背景设计，给消费者带来了艺术品般的视觉艺术享受。这种造型魅力提高了产品的审美价值，并增加了消费者的购买欲。而法国 Fragonard（花宫娜）香水公司则精心设计出了便于外出携带使用的小容量喷雾型包装瓶身，给消费者带来了使用上的舒适便捷之美，这种精心但单价不菲（每个空置的瓶身售价 10 欧元）的设计既赢得了消费者的情感，也提高了 Fragonard 香水产品的附加值。

以坚持品牌塑造提升产品品牌价值。品牌是辨识产品等级和细分市场的标志。高端品牌甚至顶级品牌虽是小众市场，但其容纳的却是高附加值的产品。近年来，为在激烈竞争中赢得机会，一些法国服装企业逐渐将自己定位于高档市场、专业服装市场及奢侈品市场，依靠“绝对的质量”和高附加值取胜。例如，法国“鳄鱼”坚定于高端市场定位，“鳄鱼”POLO 衫逐步回归在法国本土生产，致力于打造“法国制造”的品牌形象，目前，其限量版产品深受亚洲和南美客户推崇。另外一些高档但非奢侈品厂商也正寻求向奢侈品靠拢，以塑造新的品牌优势。