

中国贸促会研究院发布《欧盟投资环境报告》

## 希望欧盟重视中国企业投资诉求

■ 本报记者 王曼

为了解中国企业对欧盟投资现状,反映中国企业对欧盟改善投资环境的实际诉求以及意见建议,帮助欧盟改善营商环境,从而进一步增强中国企业对欧盟经济发展、创造就业和税收方面的贡献,4月23日,中国贸促会研究院发布了《欧盟投资环境报告》(以下简称《报告》)。课题组负责人中国贸促会、研究院国际贸易研究部主任赵萍对《报告》主要内容进行了解读。

《报告》认为,中国对欧盟投资不仅带来资金,还带来就业机会,有利于欧盟经济增长。2018年11月,欧盟委员会发出警告称,美国经济政策、意大利高负债支出计划及英国脱欧威胁欧元区经济增长,预计未来几年欧元区经济增长将放缓,并将2019年欧元区经济增速预测值从2%下调到1.9%。2019年2月,欧盟委员会再次将2019年欧元区经济增速预测值下调至1.3%。特别是在欧元区经济预期增速下降的背景下,中国对欧盟投资的重要

性更加凸显。  
“当前,中欧关系发展势头良好,双方高层交往密切,务实合作不断深化,人文交流有声有色,中国企业在欧盟投资出现快速增长,欧盟已经成为吸引中国投资最重要的目的地。”赵萍表示,根据调查显示,七成企业对在欧盟投资盈利预期表示乐观,并且有高达78.63%的受访企业将欧盟列为第一投资目的地。  
《报告》显示,2018年,中国企业在欧盟并购金额占海外并购总

额的比重超过50%,在中国企业海外并购前十大经济体中欧盟国家占据6席。

赵萍表示,需要注意的是,目前,欧盟的投资环境出现了一些新的变化,欧盟及其成员国开始收紧外资审查。具体表现在:一是欧盟不顾部分成员国内部反对出台《欧盟外资审查法律框架草案》,一些成员国出台了非穷尽的外资审查行业清单,大幅度提高市场准入门槛,导致中国企业在欧盟成功并购案明显减少。安永数据显示,2018年中国投资者在德投资并购的兴趣减弱,全年仅完成34起企业并购,同比减少三分之一,是2016年的一半。二是外资政策不稳定,审查过程不透明,增加了企业合规成本。企业搞不清楚什么是欧盟所认为的影响安全和公共秩序的标准,拟投资的行业是否属于审查行业清单范围,投资领域受到较大限制,企业在欧盟投资面临的外部风险明显上升。三是审查标准使中国企业遭受了事实上的不公平待遇。调查显示,有85.34%的受访企业认为欧盟外资审查立法导致中国企业受到不公平对待。四是政策法规复杂且缺乏实施细则,一些成员国政府公共服务能力有待提高。调查显示,有32.75%的受访企业表示同政府的沟通困难限制了企业对欧盟投资。五是对外开放承诺高,但是有些开放举措相互矛盾,隐形壁垒大量存在。在企业遭遇的投资壁垒类型中,技术标准壁垒占比最高,遭遇过投资壁垒的企业中有68.18%面临过行业技

术标准壁垒。欧盟的投资环境问题直接导致企业在欧盟经营困难,有73.7%的受访企业认为劳动力等要素成本高企给企业经营带来较大困难,有36.9%的受访企业认为税负较重影响了企业在欧盟投资。

《报告》希望欧盟重视中国企业在欧盟经营面临的挑战和改善欧盟投资环境的呼声与诉求,建议欧盟继续提高贸易投资自由化便利化,不断完善开放、可预期、公平、透明的投资环境,并对欧盟投资环境提出五点建议:一是坚定贸易自由化立场,优化投资环境。欧盟在出台有关措施时要注意避免受保护主义思潮的干扰,放开对中资企业在欧投资的行业限制。制定明确而穷尽的审查清单,确保外资政策可预期。二要保障政策透明,完善审查流程,及时向投资者和外界公布审查进展,建立完备的审查信息查询机制,增加审查过程的透明度。三要制定外资审查制度相应解释条例等配套文件,尽可能为外国投资者提供了解本国相关政策的便利渠道。进一步完善、细化外资审查救济机制,明确对行政诉讼结果是否可上诉等规定。四是强化依法行政,减少投资壁垒,按照竞争中性和原则,对各类所有制企业一视同仁,公平地保护企业的各项权利。五是提升服务能力,为外资企业设立有效的沟通渠道,帮助外资企业全面了解政策信息,注重提高政府工作人员的行政和业务素质。

另外,赵萍提醒中企要努力应对欧盟投资环境问题带来的挑战。



在距塔吉克斯坦首都杜尚别70公里的哈德隆州亚湾区,塑料大棚横卧在广袤的高山草原之上,这里就是中塔两国首个农业大棚合作项目——河南省经研银海塔吉克冬季蔬菜种植基地。这里生产的冬季西红柿占塔吉克斯坦40%的市场份额。

新华社记者 白雪琪 摄

## 瑞士挑战竞标制——灵活合理的公共采购方式

■ 本报记者 钱颜

紧跟IOD(境外直接投资)发展历程,传统国际招标投标制度开始显露弊端,而瑞士挑战竞标制度因具有灵活性、合规性、竞争性等特点,引起业内人士广泛关注。在日前举办的跨境投资论坛上,据金诚同达律师事务所高级合伙人彭俊介绍,瑞士挑战竞标制度作为公共采购方式之一,是指供应商为获得政府某个项目的合同,而向政府提交一份书面形式的非应标提议方案。其在40年由被瑞士人首先提出并使用,主要用于公共基础设施项目或服务项目。

据了解,非应标提议方案通常由与特定行业有关的公司,如开发商、供应商、出资方,利用自己的资源为其想参与的项目制定基本的参数和规格。政府部门收到供应商主动提供的方案后,邀请第三方参与竞标。第三方可提出与非应标提议方案相匹配或者

更好的竞标方案。而原始方案的供应商也可随后匹配竞标者的方案,或对竞标方案作出优化。如果原始方案是最好的,那么提出原始方案的供应商便可得到此项目的合同;如果第三方竞争者提出的方案更优,那么竞标者获得该项目合同。

目前,瑞士挑战竞标制度在菲律宾、印度、智利、阿根廷、哥伦比亚、南非、斯里兰卡和中国台湾等国家和地区被广泛运用,并已取得不同程度的成功。印度、南非、澳大利亚、斯里兰卡、秘鲁和菲律宾等国已相继颁布法令,出台瑞士挑战竞标制度。

“瑞士挑战竞标制度由承包商主导,一方面有效消除了政府的资金、技术欠缺对本地拓展新项目带来的限制,另一方面也使得项目开发的主观性和灵活性大大提升。同时,瑞士挑战竞标制度设置政府审核环节,只有审核

通过才能进入最终的竞标程序,能充分保证项目的合规性。”彭俊表示,对于原始发起人,二次报价权(matching rights)和退出赔偿权平衡了其大量的前期投入;对于竞标者,公开的竞标环节也确保了公平有效的竞争。

有专家指出,瑞士挑战竞标制度主要作用于公共部门与私人部门的合作,推动停滞不前或陷入困境的基础设施和公共事业项目。大型基础设施项目无论选择何种采购方式,都要考虑项目实际情况和国家特定因素。公共部门如何确定是否采用瑞士挑战竞标制度?通常来讲,由国家、地区或州政府明确定义为需要进行但尚未取得进展或遇到困难的项目,采用的招标投标程序基于公私部门合作关系,且公共部门能够贡献项目所需资金的10%—50%,就可采用瑞士挑战竞标制度。

目前,很多国家或地区的瑞士挑战竞标制度仍处于无法可依的状态。如果进入这些国家或地区参与项目招投标,要注意哪些事项?彭俊建议企业研究东道国政府采购法、PPP法、招投标法,分析项目是否落入法定招标投标程序。同时,项目方案内容需明确禁止瑞士挑战竞标制度的适用。签订合同时,可在合同中确定瑞士挑战竞标规则且由政府承诺保证项目竞标程序的合法性。

为规避相关风险,彭俊认为,项目原始发起人要明确提交详细项目方案的时间,并留有勘探、测评及准备项目方案的时间。同时,项目方案内容需考虑政府审议项目方案的时间,与政府提前达成一致。挑战者竞标时,综合考量发起人主导地位,可以用时间阶段代替具体日期,也可以协议约定,经双方一致同意,变更时间期限。若发生政府

不按招标程序时间表开启招标投标项目最终流标的情形,原始发起人将损失大量前期投入。可提前对合同违约责任进行设置,若因政府原因导致项目无法公开招标,则政府补偿发起人的前期成本投入。若因挑战者成功,项目流标,则政府和挑战者连带补偿发起人前期成本投入。

项目谈判和合同授予过程不透明、易产生贪腐,容易受到社会公众质疑是传统招标投标制度的最大弊端之一。“瑞士挑战竞标规则除了提高透明度来减少腐败外,还有助于利益相关方形成对招投标活动的公正看法。在这种采购方式中,公共部门清楚地列出其接收和评估“非应标提议”方案的要求和程序。对比其他采购方式,其实施起来相对简单,减少了公共部门等权力机构对项目进行额外分析或决策的程序。”彭俊说。

## 在一带一路框架下打造完备金融体系

■ 张晓涛 刘亿

随着“一带一路”建设的务实推进,沿线国家正在成为中国企业新的投资热土。2013年以来,中国已累计对“一带一路”沿线国家投资超过900亿美元。企业海外投资是一项资金需求大、期限长和风险高的活动,伴随着国际产能和装备制造合作、基础设施互联互通以及对金融支持服务需求高的大型项目走出国门,完备的金融支持体系的重要性尤为凸显。

目前,我国支撑“一带一路”建设的金融支持体系基本完备并发挥着重要作用,不仅有政策性银行、商业银行,还有基金等非银行金融机构。按照资金来源不同,“一带一路”框架下金融支持体系的基本结构主要由四部分组成:

一是政策性金融机构,国开行和进出口银行不仅提供传统授信,而且建立了中外合作基金,为“一带一路”投资建设提供了长期可持续且风险可控的金融支持。自“一带一路”倡议提出以来,国开行累计为600多个“一带一路”

项目提供融资1900多亿美元,进出口银行提供1800多个“一带一路”项目提供贷款超过1万亿元。

二是商业性金融机构,四大国有商业银行是“一带一路”建设的融资主力,2013年以来在沿线国家新增一级机构19家,占中资银行布局总数的九成,其中中国银行和中国工商银行凭借走出去的成熟经验和广泛的海外分支机构,在“一带一路”投融资中占据主导地位。

三是专项投资基金,2014年设立的丝路基金是为“一带一路”量身打造的具有国际标准的融资支持机构,以中长期开发股权投资为主,为“一带一路”框架内的经贸合作及双边和多边互联互通提供融资支持,同时也是我国对国际投融资模式进行的重要探索。目前,丝路基金公司投资项目已覆盖“一带一路”主要区域,涉及基础设施、能源资源、产能合作、金融合作等多个投资领域。

四是出口信用保险,中国出口信用保险公司是唯一一家由国家财政预算安排设立的政策性出

口信用保险公司,为“走出去”企业海外投资提供保险,支持我国企业向“一带一路”沿线国家基础设施互联互通、国际产能合作、国际经贸合作园区等重点领域进行投资,提供了可靠风险保障。2013年以来,中国信保支持我国企业向“一带一路”沿线国家出口和投资达到7124.3亿美元,业务范围覆盖沿线所有国家,为“一带一路”项目出具保单2300多张,累计向企业支付赔款超过27亿美元。

不同类型的金融机构定位与功能不同,为企业海外经营提供了多样化的融资渠道和融资产品。近6年来,“一带一路”建设为国内金融机构带来了新市场与新业务,同时也对金融服务支持能力提出了新要求,只有联合各方力量,不断创新金融合作模式,才能形成立体、高效的“一带一路”金融支持系统。

为适应推动“一带一路”合作高质量发展需要,更好地加强资金融通,应强化海外投资前中后全流程管理,促进海外投资可持

续发展,对“非理性”海外投资加大监管力度,提高对外直接投资的质量;完善海外投资“保险+信用”支持制度,解除企业海外投资后顾之忧,帮助企业应对、防范和化解潜在风险,提高我国企业风险抵抗力与国际竞争力;加快金融机构海外布局,满足服务企业海外投资需求,实现“走出去”金融机构的多样化,逐步形成银行、保险、证券等金融机构积极拓展海外业务的新格局;深化政策性金融机构改革,满足企业“走出去”多元化融资需求,发挥政策性金融机构的杠杆效应,撬动商业性金融,为符合国家战略的企业海外投资项目提供优惠金融服务;提高金融机构的增值服务能力,发挥金融机构自身的跨境服务优势和信息优势,为海外投资企业提供一体化、综合性信息和咨询服务,与企业携手开拓海外市场。

发达国家发展的经验表明,一个国家实体经济海外投资的过程也是这个国家金融机构演变成跨国公司的过程。在“一带一路”

高质量发展的新时代,中国的金融机构在为中国企业海外投资提供更好金融服务和支持的同时,也将加快自身的国际化建设,通过为全球市场提供融资服务,优化资源配置,提高竞争力,从而开启金融强国之路。

(第一作者系中央财经大学财经研究院院长、北京市哲学社会科学北京财经研究基地首席专家、中国贸促会专家委员会委员,第二作者系中央财经大学国际经济与贸易学院博士研究生)



■ 本报记者 张海粟

“未来,得数据者得天下。”近日,在一带一路贸易总部经济中心的讲座上,专家、学者、企业家齐聚一堂,探讨数字经济新一轮发展趋势和数字技术在“一带一路”倡议下的应用。

当前,大数据、人工智能、云计算、区块链、物联网等金融科技的创新,正在为数字经济升级提供可能。“整个市场已经从经营市场成为数字市场。”一带一路贸易总部经济中心特约讲师陈沅沅指出,数字市场的两大特点:一是不能篡改,二是有时间顺序,其容量可达原市场的10甚至100倍,价值远远大于实物世界。

“数字经济将作为实体经济的补充,更便捷、更准确地服务实体经济。不仅仅是技术层面,当数字经济与实体经济结合,技术与实体经济结合,会让一个行业看到前所未有的景况,更好地带动经济发展。”陈沅沅认为,蒸汽机、电力、电子计算机等新兴技术带来的前三次科技革命只是改变生产力,即将发生的第四次科技革命不仅会改变生产力,改变了生产资料,还将改变生产关系。

陈沅沅举例称,区块链技术用数字产生共识的特点就实现了去经营化、去经营管理软件、去经营关系。区块链的去中心化保证了整个系统的稳定;交易及结算遵循代码即法律;去系统化,不需要第三方,在方便快捷、记账速度快、成本低的同时兼具高安全性和透明性。目前,除了美国纳斯达克证券交易所试用区块链技术处理相关业务外,瑞士联合银行、德意志银行、花旗银行等多家全球大型金融机构也将应用区块链技术,打造快捷便利、成本低廉的交易作业的新一代系统。

跨境电商、网上丝绸之路、数字基础设施……无论新兴技术如何复杂又快速地进行,从中可以窥见的是数字技术的运用已经相当成熟并引导着社会发展潮流。日前,在新加坡召开的2019中非一带一路贸易区块链高峰论坛就重点讨论了“一带一路”未来的发展趋势,数字经济的发展以及中非“一带一路”贸易区块链在中非贸易中的应用。北京汉斯计算机系统有限公司负责人戈宝川曾提到,数字经济结合“一带一路”场景,将为沿线的国家提供更好的服务,赋能实体经济,促进沿线国家科技、经济技术合作和贸易投资发展。

目前,“一带一路”沿线国家之间的国际货币结算广泛采用美元,不但成本较高,还存在汇率波动风险、信用风险和贬值风险。“通过区块链技术开发一个虚拟货币系统,参与国共同拟定规则,不但可加强中国与“一带一路”沿线各国金融领域的互联互通,更能促进中国与沿线各国在促进经贸、投资、旅游等众多领域合作。”戈宝川强调。

此外,中企海外投资往往不能完全掌握所在国家当地的税务、法律、文化和市场情况等信息,不少企业想走出去寻找机遇却担心遭遇欺诈而寸步难行。戈宝川认为,“如果能把农业、能源、资源等资料数字化,一方面把相关资讯迅速地包括中国企业在内的全球投资者传播,另一方面,通过区块链技术高安全性、公开透明和互相监察验证等优势,增强投资者和被投资者的互信基础,方便投资者作出投资选择,无须担心遭遇欺诈问题。”

此外,戈宝川指出,“中企走出去的同时,还能将中国的优势产能输出到‘一带一路’沿线国家。”以浪潮集团为例,作为中国领先的云计算、大数据服务商,浪潮在推动其产品、技术走出去的同时,还积极分享中国的信息化建设、互联网经济发展等经验。作为赞比亚智慧税务项目建设的独家供应商,浪潮集团近日与赞比亚政府签署了新合同,将在赞比亚5个重点城市陆续发放5000台终端机器。建成并运行的智慧税务系统已经极大提升了当地税收的透明度,提升投资环境,促进当地信息经济和数字经济的发展。目前,浪潮集团的信息化业务已覆盖越南、泰国、俄罗斯等“一带一路”国家。

“数字经济时代,‘一带一路’建设不仅要实现传统基础设施互联互通,也要通过数据的互联互通,将沿线国家的优势资源连接起来,共享发展红利,实现多方共赢。”陈沅沅称。

一带一路建设呼唤数据互联互通