

构建全球经贸新规则需兼顾安全与公平

■ 安佰生 朱聪

新冠肺炎疫情和俄乌冲突加剧了逆全球化趋势,多边主义规则进一步瓦解,但是最近召开的世贸组织第十二届部长级会议(WTO MC12)表明,国际规则还是可行的。在当前的经济全球化形势下,随着美国主导的全球经贸规则式微、新型经济体、特别是中国在全球经贸格局中作用的日益增大,构建全球经贸规则新格局势在必行,中国应积极考虑利用自身制度优势参与全球经贸新规则的制定。

当前国际规则的失灵,一是由于其无法有效处理公平问题。构建全球经贸新规则,应该考虑以《关贸总协定》(GATT)为代表的传统国际经贸规则构建的背景,以及当时的情形和现在有何异同。在GATT谈判之初,美国哈佛大学教授约翰·鲁杰指出,“内嵌的自由主义”代替将世界引向混乱的自由放任主义,即将贸易自由化与国内社会管理结合起来,认为贸易自由化应考虑国内社会问题。二战之后的自由贸易体系在以自由主义为认知基础的同时,也考虑为成员国国内实现其社会目标提供空间

这一需要,从而为成员在参与自由贸易体系的同时进行国内调整、保留其规制自主性和多样性预留了空间。这种思想成为指导贸易谈判的主流思想,基于此,GATT诞生的首要目的是国家安全,其出发点首要是从二战中恢复经济,其次是防止中东欧国家倒向苏联。GATT通过推动自由贸易专注经贸,同时通过特殊差别待遇、附件协议谈判等制度安排满足各国国内治理的特定需求,如农业补贴、殖民地经贸安排等提供空间和灵活性,当时谈判进展之所以顺利,就是因为成员在进行自由贸易谈判的同时,积极考虑了谈判成员所需处理的国内因素、特别是成员履行规则导致的国内调整压力。但是GATT只关注自由贸易的发展意义,即效率问题,而不关注分配的公平,随着经济全球化的深入、特别是数字技术和数字经济发展,平台垄断、数字鸿沟等公平分配问题日益凸显。

当前国际规则的失灵,更暴露出西方主导的治理体系失灵。西方虽标榜“多方参与”,但其本质是

企业垄断资源,资本控制着政府政策导向和民众舆论。美国是典型的资本主导国家。尽管民主理念指导下的三权分立对于美国式民主发展具有很大的先进性,但多数制民主无法解决“多数人压迫少数人”的困境。更重要的是,美国宪法授予总统(行政部门)排他性的外交事务权,在实践中逐步扩权至商务领域,为利益集团“俘获”经贸规则谈判提供了广阔的空间,从而使美国主导的全球经贸规则打上了深深的“资本”烙印。

从中国国内情况来看,改革开放的积极进展,既为中国参与全球新规则的制定提供了可能性,也提供了必要性。中国经济体量的剧增,包括中国国内市场容量的剧增和对全球资本市场的影响力,使中国在规则谈判中得享巨大的杠杆力量。发展中国家关注中国发展经验,也使得中国经验较为容易地在谈判中被吸纳。中国内部改革使经济结构发生了重大变化,企业出于“走出去”的内在需求,将在规则制定中发挥越来越大的作用。“企业话语”拉近了规则谈判的距

离,使政府主导的谈判无论对于国内企业,还是国外企业都具有亲和力。中国一方面可对国内各方利益进行协调,形成统一的谈判立场,另一方面,有利于根据谈判需求协调机构职能,推动机构改革。

根据新形势,新规则要做好农业和数字等安全问题的例外处理。在当今经贸格局中,农业问题已经不仅仅是一个经贸问题,而更多是一个国内政治问题。经贸规则则作为一个不明言“去政治化”问题,应力争在规则中就农产品例外做出规定,以防被这一政治议题绊住前进的步伐。在数字经济时代,经贸规则的核心是科技,而技术标准则是科技的核心,技术标准和壁垒则是新国际规则谈判重点。科技解决了效率问题,分配问题则应该通过监管来解决。相对而言,数字经济则应成为新规则的一个重要内容。国家安全传统上是经贸规则的例外。而今,国家安全概念已有很大变化。新规则应考虑到这些变化,并对例外条款进行必要的充实和明确。只有兼顾了效率和公平问题,国际规则才会

拥有国内基础,否则只能延续甚至升级上个世纪90年代以来西方治理危机,GATT确立的多边贸易谈判、争端解决和贸易政策监督三大核心支柱也难以维系。

因此,构建全球经贸新规则,需要从兼顾国家安全和国内公平问题为出发点开展谈判,具体操作需要从政府、企业、民众三方面发力。在政府层面,要利用中国制度优势,设立跨部委的协调机制,加强商务部的外贸谈判、协调职能。在企业层面,要把企业参与贸易谈判咨询体系建设作为一项常规性、法制化的制度安排,可以以中国企业为主,欢迎跨国公司参与其中,推动“企业话语”为中国参与新规则制定提供鲜活而富有生命力的议题和内容。在民众层面,要坚持以人民为中心,以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,以“共同富裕”为出发点为优化技术性贸易壁垒的必要性测试提供新的解决办法,实现贸易谈判议题为国内分配公平服务的功能。(作者单位:商务部国际贸易经济合作研究院)

浙江以数字化助外贸企业闯市场

“我们刚完成8月的美国拉斯维加斯国际时装周展报名,正在准备参展样品。”近日,位于浙江绍兴市越城区的桑普森贸易有限公司总经理沈吉良告诉记者,他通过“一码找订单”境外代参展,收获了不少订单。尝到甜头后,他决定继续“云”参展。

面对超预期因素冲击,外贸大省浙江及时了解外贸主体急难愁盼,精准服务助企纾困,发挥数字经济优势,以数字化“链接”国际产业链供应链。为解决企业跨国参展难题,绍兴越城区上线“一码找订单”应用,实现外贸订单“一屏监测、一键订单、全程掌控”的境外参展新模式,助力企业出海闯市场。今年,越城区计划开展10场以上“一码找订单”境外代参展活动,覆盖服装、面料、纺织品、纺织机械、医疗设备等行业,涉及法国、美国、日本、印度尼西亚等国家和地区。

推深做实线上展,是浙江激发外贸主体活力的重要手段。今年,浙江举办40多场出口网上交易会,组织外贸企业与采购商精准匹配。此外,浙江5333家参展企业、11791个展位“云”亮相广交会,占全国出口展展位总数的近20%。

“国内拥有完整产业链,数字化手段畅通了国际贸易循环和供应链,让我们有了应对挑战的底气和信心。”沈吉良说,浙江积极探索数字贸易综合服务平台,帮助企业产品和服务出海,降低了外贸综合成本。

全球小商品集散地义乌,早已嗅到贸易数字化转型商机。数字贸易综合服务平台“义乌小商品城Chinagoods”平台上线后,实体商铺入驻超过6万家,整合上下游200万家中小微企业共500多万种商品品类。

受疫情影响,现场采购不便,空运、海运价格居高不下,原定的新品发布会、订货会难以按期举行等,让饰品经营户陶小燕的生意一度受到影响。面对困难,她把新品发布会、视频订货会开到“云端”。“采购商可在平台上了解商品,直接线上下单,成交率大大提高。”如今,陶小燕已是多家电商企业和多位“网红主播”的核心供货商。

一方面,中小外贸企业量大面广,抵御风险能力较弱。另一方面,浙江平台经济发达,平台企业通过数字化手段,帮助中小外贸企业从生产研发、品牌营销、服务履约、合规风控等方面,更精细地算“小账”,提升经营效率,降低贸易风险。

“以往,跨境电商增长来自于传统外贸在交易环节上的数字化,接下来中小外贸商家的贸易增长,或将来自于外贸全流程、全周期数字化带来的高效和确定性。”阿里巴巴国际站总裁张阔表示,阿里将推出全新升级的数字化综合服务解决方案,涵盖售前、售中、售后3个阶段,帮助更多中小商家接得到单、发得出货、收得到款。

政企合力,浙江外贸企稳回升。今年1月份至5月份,浙江省进出口总额达1.83万亿元,增长17.6%,增速居全国主要外贸省市前列。其中,5月份全省出口规模为历史次高。

(柳文)



光伏产业是河北省宁晋县的特色产业。近年来,宁晋县光伏企业加大科技创新投入,建设智能工厂,促进光伏产业快速发展。目前,宁晋县已形成硅片、电池、组件等光伏产业链,光伏产品畅销国内外。图为在晶澳太阳能有限公司,机械手在搬运电池片。

新华社发 田晓丽 摄

“‘金砖+’合作收获累累硕果”

■ 王晓波

“金砖合作对阿根廷和整个拉美地区都十分重要。”阿根廷驻华大使牛望道近日在接受媒体采访时表示,阿根廷一直关注金砖国家合作机制发展,本次金砖“中国年”系列重要活动取得丰硕成果,为推动全球发展作出了新贡献。

牛望道表示,近年来,金砖合作成果显著,设立金砖国家新开发银行、建立金砖国家外汇储备库,在金砖合作框架下开展公共卫生合作等,对金砖国家发展起到巨大推动作用,也促进了金砖国家与其他发展中国家的多边合作。“不少发展中

国家在基础设施建设领域存在较大资金缺口,金砖国家新开发银行的支持为相关国家经济发展提供了有力保障。”

谈及抗疫合作,牛望道表示,阿根廷与中国、俄罗斯、印度等金砖国家开展抗疫合作,获益匪浅。“金砖国家推动了疫苗和防疫物资在广大发展中国家的可及性,为全球公共卫生合作作出巨大贡献。这也让阿根廷等拉美国家在危急时刻得到了关键支持。”牛望道表示,金砖国家疫苗研发中心启动意义非凡,“各国同舟共济、团结协作,正是开放包

容、合作共赢的金砖精神的体现”。

近年来,金砖合作走向深入,贸易和投资自由化便利化水平进一步提升。“广大发展中国家的发展程度各不相同,但有着相似的发展诉求。中国提出的‘金砖+’将合作范围进一步扩大,让有着共同目标的经济体都能参与其中。”牛望道说,当前,全球经济复苏脆弱乏力,发展鸿沟加剧,面对全球挑战,深化南南合作的重要性愈发凸显。“金砖+”合作模式将在维护多边贸易体制、反对保护主义等方面凝聚共识,加速商品流动、技术转移,实现可持续发

展,“‘金砖+’合作收获累累硕果”。

当前,坚持真正的多边主义,坚定维护以联合国为核心的国际体系和以国际法为基础的国际秩序,具有更加突出的现实紧迫性,也是国际社会的强烈呼声。牛望道表示,解决全球性问题需要的是开放合作,而不是冷战思维。中国提出的全球发展倡议“与人类发展息息相关,其核心理念是以人民为中心。”牛望道说,阿根廷积极支持全球发展倡议,因为这一倡议为提升全球发展水平、增进人民福祉指引了方向。“金砖国家在可持续发展等议题

上有着广泛共识,金砖国家同广大发展中国的合作将进一步推动全球可持续发展。”

牛望道表示,阿根廷是今年拉共体轮值主席国,今年又是阿中建交50周年,阿根廷期待阿中合作不断走深走实,为两国人民带来更多福祉。“阿根廷是农产品生产大国,有着丰富的能源、矿产等资源,希望继续通过同金砖国家的合作,加大基础设施投资以提升出口能力,为保障全球能源安全、粮食安全贡献力量,为全球可持续发展作出更多贡献。”

(本报综合整理)

将业务生态系统延伸到硬件设备以外的领域

中国企业加速拥抱“机械+”时代

■ 本报记者 刘禹松

贝恩公司最新发布的《2022年中国机械设备行业报告》显示,在数字化浪潮、净零排放的可持续发展愿景,以及供应链韧性需求不断提升的颠覆性趋势下,全球机械设备行业正面临关键转型期。未来10年,企业将不断突破传统行业边界,凭借数字化手段加速升级,布局硬件和服务一体化的“机械+”新时代。值得注意的是,中国的领先机械设备企业和新锐企业在这一轮全新的浪潮中也在不断探索创新服务和业态,走在行业前列。

贝恩公司资深全球合伙人、亚太区绩效提升业务主席曾伟民表示:“随着竞争加剧,以硬件为核心的创新放缓,机械设备行业正在发生结构型转变——从过去以研发更精密、快速、便宜的机器来撬动增长,转变为致力于硬件与软件相结合、自动化和数字化相结合,根据客户需求定制一对一的精细化集成解决方案。”

上述报告显示,机械设备行业

的变革激发了并购交易大幅上涨,机械设备的交易表现超越其他行业。2021年,机械设备行业的平均交易规模上升至1.61亿美元。同期,全球并购交易额达到了630亿美元,是过去10年以来成交总额的第二高,仅次于2020年的720亿美元。

贝恩公司全球合伙人、大中华区工业品、制造和汽车业务主席刘湘平指出,并购为机械设备企业迈入高增长和关键战略市场提供了途径。面对不断变化的行业动态,许多企业及投资者纷纷调整业务组合,通过收购加速建立自身在软件、物联网、人工智能等不同于传统机械设备制造的新能力。这些投资活动正助力企业应对行业数字化带来的挑战,并加速转向服务驱动、基于解决方案的全新商业模式。

随着交易估值和回报上升,机械设备行业的巨额工业私募交易同样层出不穷。2020年,安宏资本和盛峰资本以172亿欧元(约202亿美

元)收购了蒂森克虏伯电梯公司。贝恩公司指出,在过去10年间,此类交易产生的回报比整体工业行业高出10%,投资回报倍数的中位数达到2.5。在同一时期,机械设备企业的企业价值增长了1.9倍。领先的私募基金公司正在探索传统机械设备企业的重新定位机会,采用全面的价值创造方法,在优化成本结构之外,挖掘各个领域的提升潜力。数字化作为未来的发展趋势已经成为机械设备行业的共识。贝恩针对205家工业企业的调研显示,布局数字化的企业超越竞争对手的可能性要高出4倍。但同时,该项调查也发现,迄今只有不到5%的企业成功落实施了技术或数字化转型。

在其他行业,服务正在贡献越来越多的销售额和利润。贝恩公司预计,这一方向也将未来几年内成为机械设备行业的常态。“领先的机械设备企业将把大多数设备与软件和服务打包,作为成套的解决方案出售,并实现数倍于当前业务的

市场增速。到2030年,机械设备企业的硬件在行业利润贡献中的占比将从目前的31%降至23%,其余利润将由打包销售的软件、服务和解决方案共同组成。”该报告称。

此外,过去两年来,无论是由新冠肺炎疫情引发的材料短缺和价格波动,还是俄乌冲突导致的连锁反应,都让机械设备行业受到了一系列供应链中断的打击。贝恩公司发现,在这些突如其来的供应链中断“压力测试”下,拥有更强韧性供应链的企业获得了更多客户的青睐,为巩固和扩大企业的市场规模奠定了基础。

与其他行业一样,机械设备行业也在响应全球号召,顺应、把握可持续发展蕴含的发展机会,以及环境责任带来的挑战。一方面,提升企业的能源效率,减少资源浪费;另一方面,根据需求定制解决方案,提高机械设备产品的循环性和可回收性。

为此,贝恩公司建议,企业应当积极调整自身业务和供应链,努力

减少温室气体和碳排放。此外,若企业可以迅速抓住机会,研发出能够实现客户碳减排目标的产品和服务,有可能在未来数十年的巨大转型过程中赢得先发优势。

展望未来,贝恩公司认为,机械设备企业想要致胜市场,需要积极将业务生态系统延伸到硬件设备以外的领域,实现“机械+”的版本升级。

贝恩公司发现,尽管很多中国制造企业仍然在设计、制造有成本优势的硬件上投入大量精力,但领先的设备制造商已经大举发力物联网和远程服务、按需服务等新业态。为了保持竞争优势,越来越多的企业加大投入数字化技术,并加速推出先进服务。在贝恩公司开展的一项原始设备制造企业调研中,100%的受访企业计划到2024年会提供与设备相关的预测性维护服务,95%的受访企业将提供远程维护服务和帮助客户提升运营效率的新型服务。