

跨境数据流动引领经济全球化新发展

■ 本报记者 刘国民 实习记者 王煜

当下,跨境数据流动治理日益成为全球数字治理的重要领域。国家互联网信息办公室发布的《数字中国发展报告(2021年)》显示,2017年到2021年,我国数据产量从2.3ZB(1ZB=10万亿亿字节)增长至6.6ZB,全球占比9.9%,位居世界第二。据世界银行2021年报告估算,2022年全球数据流动量将超过153000GB/s(1GB=千兆),是2012年的9倍。

跨国企业是跨境数据流动推手

中央财经大学教授朱晓峰在接受《中国贸易报》记者采访时表示,数据作为一种关键的生产要素,在经济活动中参与价值转移与价值创造,并推动了劳动力、土地、资本、技术等传统生产要素深刻变革与优化重组。对于身处数字经济发展全球化进程的各国而言,引领新一轮经济全球化,特别是数字经济全球化的关键,在于进一步加强与其他国家、地区的交流,促进数据要素在全球范围内的有效流动并充分运用数据资源。从这个角度看,海量数据以及跨境数据流动有助于促进我国的对外开放,我国需要充分利用数据资源,维护我国在全球产业链和供应链的重要地位,更加紧密地融入和引领经济全球化。

“数据跨境流动是经济全球化的必然结果,也是当下和未来经济发展的常态。”中央财经大学副教授张金平表示,数字经济是市场发展达到一定时期的表现,其突出的特点是通过数据来驱动商业模式创新和经济发展。在这一过程中,企

业尤其是跨国企业基于资源的全球优化配置,可能将在一国收集的数据转移到另一国进行存储和处理,然后根据大数据分析结果决定下一步的商业决策。因此,数据跨境流动,一方面有利于企业的资源优化配置和全球经济的进一步融合,另一方面也可能产生不良影响。这种不良影响源于数据代表了信息优势和权力,一国绝大部分数据为他国跨国企业持有并跨境转移,可能对国家的经济安全和公共安全带来风险。

张金平进一步分析认为,这种流动主要是跨国企业因为业务需要进行的数据跨境流动,所以数据主要是向跨国企业总部流动。换言之,哪个国家的跨国企业占据全球数据市场,数据就主要向这些跨国企业总部所在国流动。

“我国目前跨境数据流动呈现规模化、区域化特点。”中国政法大学副教授李怀胜表示,随着国际贸易和数字服务进出口规模的持续扩大,跨境流动的数据量持续增加。然而,由于各国数据保护水平参差不齐,数据仅在部分区域之间进行跨境流动。就现阶段跨境数据流动的风险和不足而言,他表示,当前国际上对跨境数据流动规则尚未达成共识,跨境数据流动的国际协调与国内监管均面临着重大挑战。在实践中,大量跨境数据流动依赖企业之间的合同规定(如欧盟的SCC标准合同),在不同法域和国家间寻求合法性基础,增加了企业数据跨境流动的合规成本。此外,基于维护国家安全的考虑,包括我国在内的许多国家开始布局数据本地化体系。例

如我国《网络安全法》提出,关键信息基础设施在中国境内运营中收集和产生的个人信息和重要数据应当在境内存储。我国通过此类限制性措施,守住数据控制权与主动权。

完善数据跨境流动规则

李怀胜认为,未来,我国应继续完善数据跨境流动立法,坚持数据安全保护与数字经济发展并重。他注意到,我国高度重视数据跨境流动治理,应继续健全以《网络安全法》和《数据安全法》为核心的法律法规体系,加快《数据出境安全评估办法》的配套细则,为数据控制者及处理器提供具体可操作的合规标准。同时,我国应充分发挥技术保障作用,以技术手段保障数据跨境流动安全有序。运用技术手段构建安全风险防控体系,促进数据处理方、数据接收方、监管方等多主体的共同协作,建立良性的数据传输生态。

朱晓峰认为,面对数据跨境流动的规则调整,我国应当坚持完善数据跨境流动规则,加强国际合作,并在此基础上推动引领跨境数据流动国际治理。具体可考虑采取以下三项措施:

第一,制定遵循国际公认标准的隐私和数据安全立法框架,加强企业向政府报送个人数据的程序规范性。加快完善数据分级分类管理机制,对涉及国家安全、经济安全、核心科技、战略产业发展和个人隐私等数据资源,实行严格管理,对其他数据则加大开放力度。同时,进一步细化适用安全评估机制的关键基础设施及重要数据类型,扩大适

用自评估或备案方式管理的非敏感数据范围,完善科研数据、过境数据等特殊管理政策。建立健全多渠道、便利化跨境数据流动监管机制,拓展标准合同条款、鼓励行业标准

和认证,以及第三方监督等。第二,可以与其他国家、区域组织签署不同层次的跨境数据流动双边或多边协定,并在实践中不断升级、完善。坚持尊重国家数据主权主张,坚持优化司法协助渠道,鼓励以双多边协议建立新型跨境协助机制。其中,尤其要重视个人信息保护的国际合作,明确与第三国管辖权或规则冲突的解决机制,争取与主要国家签订标准互认的框架协议,并积极参与国际规则制定。

第三,发挥中国作为数字经济大国的优势,积极参与并引领跨境数据流动的国际治理。跨境数据流动涉及数据主权、国家安全、法律管辖权、个人隐私、产业竞争等因素。对此,我国应以《全球数据安全倡议》为基础,围绕数据本地化、隐私安全、跨境执法协调等关键事项提出“中国版”解决方案,尊重各国从国家安全、隐私保护和执法需要出发制定分级分类的数据监管框架。鼓励各国建立健全保护个人数据安全的国内法律制度体系,并就彼此的数据保护水平达成明确共识,构建多渠道的跨境数据流动机制。

受访专家表示,我国应在保障国家安全的前提下,充分发挥数据要素对于高质量发展的重要推动作用,建立安全自由的全球数据治理新秩序和数据治理新格局,引领数字经济全球化发展。



中国援建的布隆迪鲁巴齐水电站最后一台机组于今年7月完成试运行,电站三台机组当月实现并网发电目标。该水电站的建成对提高当地工业生产水平、促进国民经济发展、改善居民生活水平等起到重要作用。图为鲁巴齐水电站发电机组。

新华社记者 董江辉 摄

国企应重视合规管理体系建设

国务院国有资产监督管理委员会于日前正式施行《中央企业合规管理办法》(以下简称《办法》),推动中央企业加强合规管理,切实防控风险,有力保障深化改革与高质量发展。在日前举办的2022律师商讯合规高峰论坛上,某央企法律业务主管申琦表示,国企应当以《办法》实施为契机,进一步建立健全风险、内控、合规、法律一体化管理体系。

在申琦看来,合规之“规”通常是指各种法律法规制度,乃至国际

标准、行业标准、地方规定与企业内部管理制度等。合规管理主要有两种方式。其一是从目的出发的合规管理。对企业进行日常性合规管理,在合规部门的指导和监督下,以预防相关合规风险为主要出发点,建立常态化的合规管理体系。其二是从业务出发的合规管理。从企业战略出发,从满足客户需求出发、从业务出发,进行规划与筹划,建立合规管理责任组织机构,关注组织职能和岗位责任的调整与配置,明确机制管理责任。

北京观韬中茂律师事务所合伙人宋佳表示,企业应当从治理层、管理层和执行层三个层级入手搭建合规管理组织架构。在治理层,明确董事会及相关专业委员会在合规管理方面的职责,建立合规委员会或将合规管理的职责纳入现有审计委员会、风险管理委员会等类似机构的职责。在管理层,国有企业通常会成立由班子成员组成的合规管理领导小组,并由总法律顾问担任合规管理负责人,承担合规管理的组织领导和统筹协调

工作。在执行层,需要建立合规管理的“三道防线”,通常业务部门作为“第一道防线”,负责相关领域的日常合规风险管理;“第二道防线”则多由法务部门作为合规管理的专责部门,主要负责合规管理体系的建设,协同企业其他部门负责日常合规工作的开展;内部审计部门和纪检部门通常作为“第三道防线”,对企业合规管理体系进行监督及评估。

此外,国有企业应当加强合规管理信息化建设。“企业需要结合实

际将合规制度、典型案例、合规培训、违规行为记录等纳入信息系统。定期梳理业务流程,查找合规风险点,运用信息化手段将合规要求和防控措施嵌入流程,针对关键节点加强合规审查,强化过程管控。加强合规管理信息系统与财务、投资、采购等其他信息系统的互联互通,实现数据共用共享。利用大数据等技术,加强对重点领域、关键节点的实时动态监测,实现合规风险即时预警、快速处置。”宋佳说。

(穆青风)

市场采购贸易方式便利小商品“卖全球”

广东中山市巨博科技有限公司一批LED照明灯具、LED灯泡等商品近日以市场采购贸易方式向拱北海关所属中山港海关申报,货物当日放行、当日出口。

中山市巨博科技有限公司是一家从事照明器具销售、五金产品批发的公司。“我们从2019年开始接触市场采购贸易方式,因其报关手续便捷等因素,市场采购逐渐成为我们货物出口的主要贸易方式。”该公司业务联系人张惠芳说。今年以来,以市场采购贸易方式出口的货物占该公司出口业务的70%。

市场采购贸易方式让外贸企业感受到了出口的便利,企业通过市场采购联网信息平台办理备案后,即可开展市场采购供货业务,在家门口实现“卖全球”。

截至目前,中山市市场采购联网信息平台已有备案市场主体2000余家,市场采购贸易方式已成为中山市灯饰、五金、小家电等“多品种、多批次、小批量”商品出口的重要通道。

中山港海关落实市场采购简化申报、出口报关单自动审单等便捷措施,优化监管模式,推广“抵港直装”等便利化模式提升口岸物流效率,助力市场采购等贸易新业态健康规范发展。据统计,今年1至9月,中山市市场采购出口25.9亿元,比去年同期增长1.3倍。

(施宽)

中国华电柬埔寨西港项目首台机组投产发电

11月1日,中国华电柬埔寨西港项目首台机组顺利通过柬埔寨国家电力公司要求的满负荷性能试验,标志着中国华电在柬投资兴建的最大火电项目首台机组正式投产发电。

华电西港项目位于柬埔寨西哈努克市东北磅逊湾,建设2台35万千瓦超临界燃煤机组,配套建设一个8000吨级煤炭泊位和一个2000吨级重件泊位,是中国华电在“一带一路”沿线国家投资建设的重点工程。

据华电西港发电有限公司董事长冯英山介绍,华电西港项目是建设中柬命运共同体的重要实践,采用中国标准、中国技术和中国设备,始终坚持“优质、创新、绿色、效益、数字、廉洁”六个维度,全力打造精品工程。自2020年8月18日开工建设到首台机组投产仅26个月,比PPA约定工期缩短2个月,创造了中国华电海外项目建设新纪录。

(欧阳开宇 余湘璐)

美对华芯片出口管制是破坏“三链”之举

■ 王立 权金亮

拜登政府在芯片产业领域故意设置专门针对中国的出口管制措施,本质是希望在继续保持对华经济高压态势的基础上,再寻求科技领域更直接高效压制中国的战略崛起,将主要精力置于跟中国在核心竞争领域拉开并保持代际差,以确保其有足够的经济与科技胁迫力量,这显然与美国政府所长期吹嘘的自由竞争市场原则南辕北辙。

美国高科技相对中国处于比较优势的地位,主要归因于中美高科技长期处于一种非对等性竞争合作关系,这是由双方对彼此市场的依赖程度、对相互吸引投资的能力、在合作中的话语权等领域的不对等性决定的。总体上,中国对美国高科技的依赖程度要远高于后者,美国

在处理对华高科技合作关系中的主动权要远大于中国,并往往能达到其理想的预期效果。

近年来,美国视中国为未来高科技合作领域的潜在竞争对手,任意设置贸易壁垒,将经济和科技问题泛政治化、泛工具化,企图通过霸占全球芯片产业链的优势位置,阻止中国芯片产业向高端发展的进程。然而,现今的芯片产业早已高度全球化,国际化分工体系协作和巨大的潜在市场需求是芯片技术飞速进步的必备要素。如今,中国已经在芯片产学研等领域有了突飞猛进的发展,并且作为全球最大的半导体单一市场,早已深深嵌入国际芯片产业链之中,仅凭简单粗暴的非市场化手段,已很难将中国从稳固的产业时空布局关联关系

中拆解、剥离。

全球芯片的产业链、供应链、价值链的形成和发展,是长期以来遵循市场经济规律和企业基于成本最优化抉择共同作用的必然结果。科技政治化将进一步加剧中美贸易争端的解决难度,只会让原本疫情中复杂的国际科技交流与合作添加更多不可控因素。美国政府故意破坏“三链”、割裂市场格局,损害的是全球科技合作的共同利益,只会拖累世界经济复苏进程。但是,美国政府精心炮制的对华芯片出口管制措施,却阻止不了中国从科技大国向科技强国迈进的坚毅步伐。

(作者单位:商务部研究院美洲大洋洲研究所)

蔚来汽车加速布局欧洲市场

■ 杨忠阳

蔚来汽车公司日前宣布开始在德国、荷兰、丹麦、瑞典等国市场提供“全体系”服务。这是继去年进入挪威市场之后,蔚来进一步在欧洲市场开展业务。

“为德国、荷兰、丹麦和瑞典用户提供服务,是蔚来实现2025年计划与服务更多全球用户目标的重要一步。”蔚来创始人、董事长兼CEO李斌表示。

此次出海,蔚来共有3款全新车型,以“订阅模式”(通常指汽车长期租赁)在欧洲市场开展业务。同时,蔚来根据当地用户需求,将新增买断模式,并于明年初开启交付。

一年前,蔚来采用这种由产品和服务等共同构成的完整运营体系进入挪威市场。

与手机、家电等产品不同,汽车使用环境复杂,配套建设和后期服务非常重要。特别是对于电动汽车,补能效率直接决定用户体验。“蔚来的商业模式从一开始就不是简单地把车卖掉,而是输出产品及服务。”蔚来联合创始人、总裁秦力洪说。

此次蔚来在欧洲市场将建立的运营体系涵盖了产品、服务及充电等方面。比如,在产品方面,设计、性能、智能、安全、环保以及补能便利性等方面,为用户创造了更好体验,还针对欧洲法规和用户需求做了大量改进和适配,以达到高适用性。在售后服务方面,蔚来已与20家售后服务站签约。在充电便捷性方面,蔚来现在已经建成及正在施工即将建成的换电站达20多座,蔚来App接入的欧洲第三方充电桩超38万个,并可使用蔚来NFC卡片直接访问,蔚来欧洲版充电地图也已投入使用。

此外,蔚来还与欧洲金融、保险和融资租赁公司合作,建设本土化管理和营销团队。“目前公司欧洲直接和销售服务相关员工已达720人,90%为当地员工。”秦力洪认为,这不仅有助于帮助当地解决就业,也能够让蔚来更好地融入当地社会。

新一轮科技革命和产业变革引发的“智能化和电动化”浪潮,激荡出创新汽车品牌的创新活力。李斌表示,蔚来坚持自主研发,对底层技术、长期技术加大投入,已在三元铁锂电池、碳化硅电机、超算平台、自动驾驶、数字体验等重要关键环节取得新突破。

秦力洪表示:“之所以在挪威之后,选择德国、荷兰、瑞典、丹麦等国市场,因为这些国家对新能源汽车接受度较高。”

乘用车市场信息联席会数据显示,今年上半年,世界新能源乘用车销量达到421万台,中国新能源乘用车占59%的份额;欧洲为全球第二大市场,市场份额为26%。截至今年第二季度,欧洲新能源汽车渗透率已达21.12%。包括比亚迪在内的不少中国品牌开始布局欧洲。作为造车新势力企业,蔚来布局欧洲市场,既符合自身战略,也坚实基础。

不过,想立足欧洲高端市场,需要提供领先的产品、超越欧洲用户期待的服务和创新的商业模式,并解决用户痛点。秦力洪坦言,进入欧洲是“初生牛犊面对百年品牌”的客场比拼,挑战很大。

“无论是个人成长还是企业发展,不确定性总是有的,就像大海行船,难免会遇到风浪。”秦力洪说。

开拓海外市场,必然需要加大成本开销。对此,秦力洪形象地解释:“在欧洲投入的资金,被蔚来整车毛利所涵盖。目前蔚来亏损主要因为提前的研发投入,这相当于小孩子在挣钱之前要交学费去上学。在我们看来,目前的亏损就是将来盈利的学费。”他说,蔚来还将陆续进入更多国家和地区的市场。