

正确认识WTO政府采购协议

■ 王家林

2007年12月,我国开始启动加入世界贸易组织《政府采购协议》谈判。此前有关部门积极做着准备工作,一些专家学者也纷纷建言献策。但是,笔者认为某些专家学者的意见和建议似乎对WTO《政府采购协议》的性质和某些规定理解得不那么确切、全面。而如果对这个协议理解不确切、不全面,所提意见和建议就不一定正确和适用。本文拟就如何正确认识WTO《政府采购协议》谈几点看法。

有的专家学者认为《政府采购协议》是国际法或者国际规则,建议我国尽早签署这个协议,并且建议我国的《政府采购法》也应向其靠拢,同其接轨。我们知道《政府采购协议》是世界贸易组织附属的四个诸边协议之一,不是每个世贸组织成员必须参加的。现在世贸组织成员有150多个,而签署这个协议的只有38个,基本上都是发达国家和地区。这个协议只对签署方有约束力,对大多没有签署这个协议的国家没有约束力。笔者认为世贸组织《政府采购协议》固然有些规定值得我们借鉴,也应当借鉴,以进一步修改完善我国的《政府采购法》,但是这同将《政府采购协议》视为国际法或者国际规则,同其接轨是不同性质的问题,二者的宗旨根本不同。

《政府采购协议》(2007年版)的宗旨很明确,该协议一开头就写道:“政府采购需要建立一个有效多边体制,以

实现国际贸易更大程度的自由化和扩大化,改进国际贸易的指导框架。”有关政府采购的各种措施的制定、采用或实施不应国内供应商、产品、服务提供保护,或者对国外供应商、产品、服务造成歧视。上述所谓国际贸易自由化,就是为了使发达国家的供应商、产品和服务顺利扩入其他国家的政府采购市场。我国《政府采购法》的立法宗旨也很明确,除维护国家利益和社会公共利益,保护政府采购当事人的合法权益外,还有政策功能和保护民族产业等规定。

由此可以看出,《政府采购协议》不可能取代各个国家的政府采购法。各国的经济政治制度不同,法律制度也不可能一样,必须尊重各国发展模式的多样化。

对于国际规则,如果是西方发达国家主导制定的,也有一个如何正确看待的问题。因为发达国家主导制定的国际规则,必然是考虑发达国家的情况和利益较多,考虑发展中国家情况和利益较少。很多客观事实已经充分说明了这个问题。就以世贸组织规则为例,发达国家成员反对发展中国家成员对农业和农产品予以财政补贴,但是美国和欧盟国家对农产品补贴最多,在不平等的条件下,世贸组织成员开放农产品市场,发展中国家肯定竞争不过发达国家。这也是世贸组织多哈回合谈判迟迟不能取得进展的重要原因。本来我国加入世界贸易组织以后,发达国家成员已经逐步取消了对进口我国服装

纺织品的数量管理,但是2006年美国、欧盟国家和我国发生服装纺织品贸易纠纷以后,对我国的产品又实施数量限制。在贸易保护主义的驱使下,他们主导制定的规则自己也不遵守了。2007年又对我国所谓儿童玩具和食品安全问题大做文章,这也是不符合世贸组织规则的。还有很多事例不一列举。我们应从这些事例中看清西方发达国家主导制定的国际规则的局限性。

为了鼓励发展中国家及不发达国家加入《政府采购协议》,对发达国家开放政府采购市场,该协议规定了对发展中国家的特殊和优惠待遇。如规定协议签署方应考虑发展中国家产业发展、国际贸易收支平衡、经济发展情况等,允许其享受特别待遇。笔者认为我国在加入《政府采购协议》谈判时利用该协议对发展中国家的优惠规定谈条件是应该的,但不能抱有过多的希望。因为6年以前我国加入世界贸易组织的时候,在关税减让等方面世贸组织并没有把我国视为发展中国家。如今6年多的时间过去了,在政府采购市场开放的问题上他们会让我享受发展中国家的优惠待遇吗?笔者认为,不要把希望寄托在《政府采购协议》对发展中国家的优惠规定上。

总之,是否签署WTO《政府采购协议》,前提是要对该协议的内容有全面、正确的理解和把握,要克服认识的片面性,更不能一厢情愿。

责任编辑 陈素娥