

第一章 国际对外直接投资政策总论

自 20 世纪 60 年代以来，许多国家都采取了对外直接投资渐进自由化的政策框架，这不仅是针对对外直接投资的流入（吸引外资），而且也涉及对外直接投资的流出（境外投资）。到 80 年代，除了在国家（单边）层面上对外投资政策自由化取得了重大进展，而且在双边、区域和多边等各个层面上国际直接投资的政策框架也都有不同程度的进展。本章对上述各个层面的进展作一简要描述，以期得到较为全面的对外直接投资政策框架的轮廓。

第一节 单边（各国）对外直接投资政策自由化

一、对外直接投资政策自由化的趋势

历史上的对外直接投资大多来自少数发达国家的大型企业，但现在许多发达国家更多的企业开始在国外设立自己的分支机构，其中包括越来越多的中小型企业。不少发展中国家的企业也参与到“国际跨国公司俱乐部”当中来。对于许多企业来说，对外直接投资成为其扩大市场和获得资源所必需的战略抉择。

在日趋一体化的世界经济中，各国政府日益重视对外直接投资问题。越来越多的国家政府已经认识到对外直接投资是必须对企业开放的战略抉择，以防止设置在其境内的企业的竞争能力受到损害。事实上，各国竞争力最强的企业正是那些开发了所有权优势的企业，而所有权优势是企业在国外成功地树立形象、进行投资所必需的基本条件。政府也认识到对外直接投资能够为本国

带来好处，因为对外直接投资可以更多地获得外部资源，扩大市场，带来经济结构调整和经济增长。有鉴于此，对外直接投资政策自由化进程已经开始，虽然发达国家、发展中国家在这方面的的发展极不平衡。

对于许多发展中国家和经济转轨国家来说，由于国内储蓄不足，国际收支失衡，对外直接投资似乎与之毫不相干，为了将投资留在国内，它们实行了控制资本输出的政策。政府控制的目的在于防止国内资本流失和限制外国资本回汇。结果，绝大多数发展中国家和经济转轨国家均限制对外直接投资。

在经济转轨国家和发展中国家中，这方面的国内政策改革还刚刚起步。亚洲在这方面的变化发展较快，它们实现了外汇政策自由化，改革了对外直接投资的管理规定，其中一些发展中国家实际上已经开始实施促进对外直接投资的政策。发达和发展中国家的经验证明，选择和实施自由化对外直接投资政策没有固定的模式。从限制到允许，再到促进，可以有多条途径。

站在国家层面上，仅从过去几十年中各国政府对待对外直接投资流出所采取的政策来看，就可以得到一个基本判断：从少数国家对外直接投资的自由化政策到多数国家均采取渐进自由化的政策，从限制到放宽，再到允许，最后到鼓励，对外直接投资政策的内容不断丰富，措施不断强化并且行之有效。从对外直接投资流出方面为对外直接投资政策自由化作出定义较为困难，但它应包括下述几个方面的内容：

第一，本国政府对资本和外汇管制的放宽，放松直至取消管制。这是一国政府对其宏观经济政策作出符合国情的评估之后，在不同阶段所采取的对外经济领域的重要政策措施，也是对外直接投资自由化的核心与基础。

第二，减少或取消由于专门针对本国对外投资的限制以及由此所导致的市场扭曲，亦即减少资本输出的壁垒和经营壁垒，使本国厂商（生产经营和服务提供者）更加便利地参与国际竞争。

在这方面主要是减少或取消本国投资者进入国外市场时在投资、所有权与控制、经营限制、核准与报告等措施。

第三，提高待遇标准，特别是实施鼓励政策。对本国对外直接投资鼓励是指政府或按政府指令给予特定的企业或特定类别的企业提供可计量的经济上的利益，以利于其开展对外投资活动。鼓励包括各种提高特定对外直接投资项目的收益率或者降低其成本及风险的措施。各国普遍采用的鼓励政策主要有财政鼓励，如减少境外公司所得税税率，给予投资或再投资补贴，实行税收延付等；金融鼓励，如政府补贴，补贴性贷款（优惠贷款），优惠利率的政府担保，非商业风险的担保，外汇优惠待遇等。发达国家使用的金融鼓励比财政鼓励多，而发展中国家则相反，财政鼓励较之金融鼓励多，因为它们大多缺乏金融鼓励所必需的资源。

在这方面的自由化当然还包括允许资金的自由转移（特别是汇出），提高透明度，以及诉诸国际手段解决投资争议，以保护本国对外投资者的利益。

二、发达国家对外直接投资自由化政策

发达国家历史上就允许、甚至促进对外直接投资。对资本流动实施限制的国家一般都实行外汇或资本流动管制制度，同时对技术转让或项目批准提出要求。20世纪80年代中期以来，在许多国家外汇管制制度的实用性和有效性得到抑制，同时，汇率制度也发生了变化。最为明显的是采用了浮动汇率制度，并且，由于货币金融管理技术的提高，减少了放弃资本流动控制可能带来的潜在风险问题。到1994年底，只有3个发达国家还保留着对对外直接投资的限制政策。

除了上述自由化努力外，实际上所有发达国家都制定了各种各样的促进对外直接投资的计划，特别是制定了对发展中国家和经济转轨国家进行投资的促进计划。发达国家制定投资促进计划的原因很多，其中包括帮助发展中国家和经济转轨国家加快经济发展进程和加强自己企业的竞争能力。因此，对外直接投资促进

政策包括以下几种类型：

1. 信息与技术援助

实际上，所有发达国家的政府机构都向本国对外投资者提供信息和技术援助。在最低限度上，这类服务包括提供与潜在的对外投资者有关的东道国基本宏观经济与业务成本要素资料、法律框架和管理程序等。对小型对外投资者来说，这类服务尤其重要，因为它能够节约企业成本。

2. 直接财政支持

20 世纪 80 年代中期，约有一半的发达国家通过发展基金（机构）为对外投资者提供财政支持。例如，日本至少有 8 个机构订有促进对外直接投资的计划，在这方面，日本进出口银行发挥了特殊的作用。同样，德国投资开发公司、英国联邦发展公司、欧共体投资伙伴计划，以及国际金融公司都为在发展中国家的对外投资项目提供贷款或股权融资。其他国家的财政支持计划将重点放在对外直接投资与出口的联系上（如加拿大出口发展公司）。

3. 投资保险

许多发达国家都有投资保险计划，在国际层次上对征收、战争和利润回汇风险进行投保。例如，自 1971 年以来，美国海外私人投资公司一直为美国在 140 个国家价值 730 亿美元的投资提供融资和政治风险担保，这大约创造了 400 亿美元的出口和 10 万多个就业机会。对于打算在发展中国家投资的许多公司来说，提供这类保险是十分重要的。

随着国内对外直接投资政策的自由化，发达国家开始寻求以保护和为对外直接投资提供方便为目的的国际机制来补充其国内政策。通过制定一般的对外直接投资自由化标准和协调各国的政策，这些国际机制可以达到自己的目的。双边、区域和国际协议越来越多，最终势必会形成一个全面的多边协议。

三、发展中国家和经济转轨国家对外直接投资自由化政策

在发展中国家和地区中，只有一些发展较快的国家和地区重视对外直接投资政策。由于发展中国家一般都面临外汇短缺和资本紧缺问题，因此，对外直接投资一般都处于资本流动管制政策之下，限制性极强。

但近年来，这类做法得到了重新估价。不少发展中国家的政府日益认识到其企业和经济在扩大国际市场和获得资源（原材料投入和劳工投入）方面取得了成绩，并且从结构调整中得到了好处。从更广泛的意义上说，它们的经济日益成为正在形成的国际化生产体系的组成部分。

亚洲国家（地区）中，韩国和中国台湾省早就开始实施自由化经济政策。新加坡采取自由贸易和投资政策，使其成为第一个通过对外直接投资获得经济起飞“外翼”的发展中国家。马来西亚和泰国不仅允许，而且还积极促进对外直接投资，特别是对亚洲地区的投资，希望借此增强企业的国际竞争能力。继允许以设备和技术出口形式对外直接投资后，印度也开始实行对外直接投资的自由化，较大幅度地降低了预先审批的要求，并以此来帮助企业提高国际贸易竞争力。20 世纪 90 年代初以来，作为与世界经济一体化深化的组成部分，中国开始了创建“世界级跨国公司”的进程。

在拉美主要对外投资国家中，在对外直接投资自由化方面，智利发展最快，墨西哥也可以与之媲美，允许汇出的对外直接投资项目的资本额度没有上限，为对外直接投资融资没有任何限制。

尽管中欧、东欧的许多国家都保有各种形式的对外直接投资限制，并且国际收支的考虑也制约了这一地区对外直接投资，但是中东欧国家仍然有一定数量的对外直接投资。许多结构调整后的或私营化后的国有企业继续希望保留它们现存的国外分支机构。20 世纪 90 年代初期，改革计划带来了一个对外直接投资的

小高潮。

上述国家中的一些国家已开始制定了一些初步的投资促进政策，但其具体的目标和内容差异很大。在促进对外直接投资方面，一般而言，财政支持发挥的作用最为重要。投资保险计划还未成为投资促进政策的重点。1985年多边投资担保机构的建立缓解了这方面的投保需求，为成员国对外直接投资中的非商业性风险提供担保。

许多发展中国家开始成为对外直接投资的母国，带来了国际对外直接投资协议态度的变化。以往发展中国家将跨国公司视为发达国家进行经济殖民统治的工具，它们的发展在发展中国家建立了“国中之国”。但现在发展中国家普遍认为，利用国外投资和对外直接投资都是促进本国经济发展的手段。

经验证明，大量外汇储备可以为对外直接投资政策自由化提供便利，同时也证明，国际收支的考虑并没有阻止自由化。当然，谁也不会否认，面临外汇紧缺的国家在对外直接投资政策方面处于两难地位。稀缺外汇资源的分配需要在各类竞争性目标间平衡（包括为进口提供资金、支付贷款利息、支付外来直接投资利润、为对外直接投资提供资金等）。无论如何各国都应当能够开发适合自己具体情况的、允许企业通过对外直接投资保持国际竞争力的自由化发展战略。

实现自由化以后，各国在管理政策改革中选择对外直接投资促进措施之前，需要进行认真的研究。投资促进措施的范围很广，随着政府从提供信息服务向提供财政金融优惠方向发展，这类鼓励措施的代价和扭曲影响也将增大。

提供对外直接投资区位的基本资料是成本相对较低的投资促进手段，在对外直接投资发展的初期尤其受到中小型投资者的欢迎；财政或金融优惠涉及对企业经营的补贴，难以根据政治和经济的标准进行判别；政府发起的投资保险计划和双边投资保护与促进协议是有效的，也是低成本的。

总之，随着各国在全球化经济中被更加紧密地联系在一起，对一国整体经济业绩来说，一国企业在国外市场上的竞争能力将变得越来越重要。发展中国家政策制定者的难处在于他们必须在宏观经济国际收支平衡和企业微观经济竞争能力之间进行权衡。如果限制企业进行对外直接投资，在当今的世界经济中，企业的发展就会受到掣肘；而如果进口和吸收外国直接投资趋向自由化，企业受到的掣肘将更大，因为企业必须在国内直面外国竞争者的挑战，而没有机会通过对外投资，或者在挑战性很强的竞争对手国内实现自己的利益。如果实现对外直接投资自由化，政府可以将上述对企业的双重掣肘转变为双重的对本国有利的因素：企业在国外市场经营可以开发自己的所有权优势，并因此而提高自己的竞争能力，国家自然会从中获益；国家还会从鼓励在国内的外国分支机构开发海外投资项目中获利。事实上，如果政府在允许对外直接投资中不太灵活，它们就有可能失去一些企业，包括那些有可能成为很有国际竞争力的企业，一旦受掣肘，企业在自己的市场上因经受不住日益加剧的竞争而失败，或将自己的总部移往别的国家，这类现象就会产生。有鉴于此，各国政府都需要根据自己的具体情况，尽早确定自己对外直接投资政策自由化的具体方式。

第二节 双边（政府间）国际直接投资政策安排

在双边层次上，政府间国际直接投资政策的框架主要有两个方面的内容：一是直接的保护和鼓励投资协定，二是影响直接投资的避免双重征税协定。

一、双边投资协定

双边投资协定典型地适用于缔约国双方投资者，它保证为外国分支机构提供非歧视政策条件（国民待遇）和投资保护，到2001年底，全世界共有 2099 个双边投资协定。虽然各国间签订

的保护和鼓励投资协定的内容在表述上有诸多差异，但是在一些核心条款上却是大同小异。

1. 投资的定义：以资产为基础，包括有形资产和无形资产，一般适用于现有的投资，同时适用于新投资或再投资。

2. 投资准入：受各主权国家法律和法规的约束，在投资准人和开业方面，大多数双边投资协定没有授予开业权。

3. 国民待遇和最惠国待遇：这些待遇通常以具体的标准予以描述，如禁止任意的或歧视性的措施，有义务遵守有关投资的承诺。一般给予国民待遇，但有若干限制和例外。所有的双边投资协定都包括保证最惠国待遇的条款。

4. 没收和补偿：所有的双边投资协定都承认东道国拥有在一定条件下没收财产的权利，但这种没收必须出于公众的目的，且是非歧视性的，应符合法定程序并且给予补偿。

5. 转移支付：双边投资协定都保证对投资有关的转移支付不应加以限制，但在发生国际收支困难时可以有例外。

6. 争端解决：双边投资协定包括国与国之间的争端条款，以及解决投资者与东道国政府之间争端的条款。

此外，双边投资协议大多还包含东道国政府应保证外国投资者可以获得与国家法律有关的信息；禁止向外国投资者施加业绩要求，如以当地含量、出口和雇佣要求等作为投资进入或经营的条件；允许与投资经营有关的外国公民进入、居留或为之提供方便。

通过帮助改善投资环境，双边投资保护协定对国际直接投资政策框架产生一定的影响。特别是通过提高双方投资保护的标准和外国投资者的保护，以及建立争端解决机制，减少了在签约国投资的风险。当然这类协定没有改变对外直接投资的经济决定因素，也很少规定政府应采取的积极的投资促进措施。事实上，双边投资保护协定日益被外国投资者认为是在过去几十年里产生的制度结构的标准特征。

外国投资者期望母国政府与其已有对外直接投资的东道国签订双边投资保护协定。对中小企业对外直接投资的小型项目而言，这种协定作为保护手段，可能是非常重要的，虽然这些项目涉及的投资额很小，以至不足以影响东道国总的投资流量或双边投资流量。

二、避免双重征税协定

1980 年全球只有 719 项避免双重征税协定，到 2001 年底全球共有 2185 个双边避免双重征税协定。在双边政府间投资保护协定规则的演进中，伴随着越来越多的避免双重征税的双边条约。这是因为外国直接投资障碍的减少以及外国投资企业在一体化的国际生产体系中分散配置其生产经营活动，从而对各国税收当局提出了新的课题或挑战。各国税收标准的不同可能会造成有关各方的利益冲突，母国和东道国都可能对同一母公司的外国子公司的收入进行征税，它是由于征税时既考虑收入的来源地又考虑纳税者的所在地引起的，由此造成了征税问题。双重征税就是两个国家同时行使征税权利的一种现象，这当然会对对外直接投资产生直接影响。

国际税收协定的重要目的是解决征税权的问题，从而解决国家之间的收入分配问题，签订协定的国家寻求彼此间的利益均衡。对发展中国家而言，作为东道国所面临的挑战是寻找到一种合适的均衡，使其既能从在其境内经营的外国子公司那里获得一部分收益，又能保持吸引外资的环境。对作为投资母国的资本输出国而言，一方面是使他们的子公司从东道国的税收减让中获益，以维持公司的国际竞争力，另一方面要平等对待所有的纳税人。

如果在跨国经营中，东道国和母国都要求对公司收入行使征税权，就会引起双重征税。因此政府间签订双边避免双重征税协定的目的不是建立征税的一般标准，而是建立防止双重征税的税收标准。这类协定一般包括下述内容：

1. 明确表明解决双边税收问题的目标，界定有关法人或自

然人及征税的适用范围。

2. 对于各类收入，如：在来源国可不加限制予以征税的不动产收入和在来源国征税的利息收入的详细分配原则。

3. 以正常交易原则作为税收部门对关联企业内部交易所用的转移价格进行调整的标准。

4. 当收入在来源国征税时，在居住国免税或对国外税款抵免优待的规则。

5. 关于非歧视、相互援助和交换信息的规则。

6. 建立税务机构之间相互一致同意的程序，以避免发生争端时的双重征税。

避免国际双重征税的方法主要有两种：第一种是免税法。其主要特点是投资者的居住国对来自国外来源的某些项目的收入免税。主要是对主动收入免税，而对被动收入如利息，专利费或红利一般要征税。第二种是税收抵免法。它的主要特点是投资者居住国在一定的法定限制范围内，将外国征收的税款视作是本国征收的税款，协定的每一方都征收收入税。但居住国允许在其收入税中扣除在来源国已缴纳的税款。

避免双重征税协定的最重要的作用是：它在母国和东道国都为投资者提供了法律的确定性。

三、双边投资保护协定与避免双重征税的互补关系

双边投资保护协定与避免双重征税协定因各自都有其特定目的而不同。投资保护协定的主要目的是保护产生收入的对外投资的利益，而避免双重征税协定的主要目的是解决国家间因投资后产生的收入如何分配的问题。二者的目的虽然不同，但在保护投资与促进投资方面的终极目标是一致的，因而二者彼此形成了互补的关系。

从历史上看，由于发达国家是传统的主要投资母国和东道国，避免双重征税协定问题主要发生在它们之间。这也是大多数早期的避免双重征税协定都是在发达国家之间签订的原因。目前

签订双重征税协定数量最多的前 10 个国家均是发达国家也证明了这一点。

由于一般认为在发展中国家投资有一定风险，因此，双边投资保护协定最初主要是在发达国家和发展中国家之间签订的，而发达国家之间没有双边投资协定。例如在 20 世纪 60 年代初，发达国家签订的双边投资保护协定有 72 个，而其 71 个是与发展中国家签订的。

随着发展中国家也开展进行对外投资，而且其大部分投资的东道国是其他发展中国家，发展中国家之间也开始签订上述两类协定。因而除去发达国家之间签订的协定数目外，避免双重征税协定与双边投资保护协定的地区分布也变得更加相似了。

实证研究发现，各国签订的双边避免双重征税协定的数量与双边投资保护协定的数量之间一般存在正相关关系，20 世纪 80 年代这种关系明显得到了加强，并且在 90 年代进一步被强化，形成了互补型的全球协定网络。（如图 1-1 所示）1980 年全球投资保护协定和避免双重征税协定分别只有 181 个和 719 个，到 2001 年则分别激增至 2009 个和 2185 个。发达国家作为对外投资的主要来源国签订双边投资保护协定的倾向和签订避免双重征税协定的倾向已经变得几乎相同了。与此同时，发展中国家对签订这两种协定也有自身的需求。

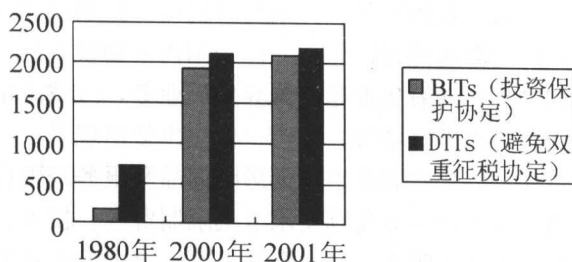


图 1-1 全球投资保护协定和避免双重征税协定数量变化趋势

总之，尽管双边投资保护协定和避免双重征税协定管辖的范围不同，并且有不同但却是互补的目的，它们正朝着相同的方向发展。这两类协定都签订的倾向已经增加，这反映出国际直接投资在经济全球化中的作用日益提高，而且也反映了各国为对外直接投资提供便利条件的愿望。

第三节 区域及跨区域国际直接投资政策框架

一、区域性国际直接投资政策

区域性自由贸易区的出现对国际直接投资具有很大的影响。尽管区域性安排可望最终减少成员国之间的贸易障碍，但它们的直接影响却是在自由贸易区内排他性地实行意义重大的有利于自由贸易的措施。这种协议可能会吸引非成员国企业的直接投资。这对那些在与得益于贸易协议的当地生产者的竞争中失利企业的影响尤为明显，特别是迫使那些区域外企业在区域内投资以保持其市场份额。

国际实证经验表明，从20世纪80年代以来，区域内贸易的发展速度大大超过了世界贸易的发展速度，而区域内贸易增长与区域内外直接投资增长之间有着密不可分的关系。在区域一体化进展的过程中，伴随着政策一体化与生产一体化。区域一体化的目的在于为其成员国提供扩大贸易的机会，鼓励企业在区域内扩大经营，以谋取规模经济效益，因为国内市场狭小制约了规模经济效益的发挥，随着企业超越国界发展业务，区域内相互直接投资增加，贸易也随之增加，生产一体化也就出现了。

区域贸易一体化主要要求取消影响商品和服务跨国自由流动的障碍，而区域生产一体化则要求取消限制资本、技术、技能等方面跨国自由流动的障碍。允许资本等要素自由流动政策比促进区内贸易的政策更深入地将各国的国民经济和管理体系联系在一起。

政策导向型一体化是指在政策上促进区域内成员国经济一体化。其根本性特征是机构一体化先于实际的生产一体化。

在对外直接投资导向型一体化或跨国公司导向型一体化中，企业行为而非政府的政策成为区域经济一体化的主要动力，亦即跨国公司首先发现在本地区跨国一体化经营的优势。这类优势包括国家商业化和加工专业化，以及对一系列地理位置分散的经济行为实行共同管理带来的经济效益。地区间一体化来源于两个出发点：国家地区一体化政策和跨国公司地区一体化战略。在实践中，政策导向型一体化与对外投资导向型一体化的分界线并不十分明显，二者往往是相互促进又相互依存的。

与双边层次相比，区域层次上国际直接投资政策安排所涉及的投资问题更为广泛，各地区所采取的方法也更加多样化，它反映了地区之间在兴趣与需要，发展水平和未来发展目标等方面存在较大差异。

区域国际直接投资政策安排的主要目的在于放松对外国直接投资进入与开业的限制，进而取消歧视性经营条件。在区域层次上，国际直接投资自由化主要包括逐步取消现有的限制，公布现有管理制度及其变化，以保证政策与管理措施的透明度和进一步自由化计划的实施。区域协议发展的基本趋势是，所包括的自由化和保护内容不断增多，逐步取消限制的机制得到进一步加强，而且包含了投资者与东道国争端解决的条款。但是，也有一些区域性协议没有达到这种程度，如经合组织的国际投资与多国公司声明及其相关的决议，亚太经济合作组织非约束性投资原则等。

越来越多的区域协议规定了进入与开业权。如经合组织资本流动自由化法典和北美自由贸易区协定都含有此类条款，但亚太经合组织则是原则上要求其成员方在这方面作出最大努力。

在经营条件方面，业绩要求在区域层次上受到重视的程度较为有限。只有北美自由贸易协定明文规定禁止使用对投资者采取的业绩要求措施。与投资相关的外国高级职员准入问题日益受到

重视。一些区域协议，特别是经合组织的相关声明与决议已开始涉及投资鼓励措施问题，或者通过业绩要求条款，或者通过竞争规则条款，间接地对优惠鼓励政策予以限制。

在区域层次上，含有进入后待遇和保护标准条款的区域协议，其内容和结构与双边投资保护协定较为相近。它们规定了一般标准，如国民待遇、最惠国待遇、公平公正待遇、根据国际法提供的待遇，以及在征收问题上的具体的高保护义务。许多涉及自由化和待遇标准的区域协定还涉及与投资相关的资金自由转移问题，许多区域协议规定了争端的仲裁程序。如果通过协商不能解决投资争端，则可依据东道国与该国居民投资争端解决惯例或其他机制与规则来解决投资争端。

区域层次上的国际直接投资政策安排中，还涉及一些其他重要问题。如技术转让、竞争、环境保护、税收、信息披露、雇佣与劳资关系，科技创新以及与不正当支付（转移价格）等与跨国公司经营行为有关的标准。

虽然区域协定背后存在着不同的需要和不同的利益，但区域协议成员却对国际直接投资有相同或相似的看法。与双边和多边安排相比，因发展水平不同而给缔约方以特殊待遇的做法较少。如果确实需要予以特别照顾，则大多采用类似多边层次上的做法。如北美自由贸易协定是通过例外，部分免除、保障和承诺义务等进行。亚太经合组织在原则上没有标明法律约束力，而只要求尽最大努力，这就意味着在加强合作的总的精神指导下，各国在具体实施过程中允许有差异。

一些区域集团还对来自第三国的直接投资和和第三国的投资形成了共同的政策。例如欧盟制定了旨在促进对拉美一些国家投资的投资原则，与中东欧国家的相关协议中也包括了资本自由流动，开业权和竞争规则条款。再有一个例子是南锥共同体内投资保护与促进协定书，它与双边投资保护协定的结构和内容大体相似。

二、国际直接投资政策的“强规则”与“弱规则”

在区域层次上，国际直接投资政策安排有“强规则”和“弱规则”之分。一般认为北美自由贸易协定的投资条款是“强规则”而亚太经合组织中的投资原则则被认为是“弱规则”。

“强规则”协议源于具有法律约束性的协议，它意味着签约方需根据法律履行其义务，它是依法可以在法庭诉讼裁决的义务。“强规则”协议不仅涉及外国投资者及其投资待遇方面的新规则的制定，还定有减少和降低现有限制的条款。“强规则”协议还包括国与国和国家与投资者两方面的争端解决机制，其仲裁庭决议对争端各方具有法律约束力。“强规则”协议包括所有类型的资产，这使得其投资定义较宽。与此同时，它含有无保留地提供国别待遇和最惠国待遇的规定，并且禁止业绩要求。

“弱规则”则是一些非约束性协议，缔约方政府只承担政治义务，但无法强制执行其协议。在自由化义务方面也只是作出一般性的承诺，不存在争端解决机制，对投资的定义也比较严格地限定在直接投资上。它一般提供国民待遇和最惠国待遇，但也有例外，也不要求完全取消业绩要求，“弱规则”更多地强调自主，自愿和渐进性，并有许多例外。

第四节 多边国际直接投资政策安排

一、WTO 涉及国际直接投资的政策框架

在多边层次上国际投资政策安排中，WTO《与贸易有关的投资措施协议》和《服务贸易总协定》中对此作出了一定范围和程度的规范。

1《与贸易有关的投资措施协议》

鉴于世界各国采取的投资措施对国际贸易的发展具有越来越大的影响。乌拉圭回合将与贸易有关的投资措施问题列入了谈判日程。发达国家为国际投资创造更为宽松的条件，提出了许多方

面的内容，如美国提出的与贸易有关的投资措施清单包括 13 项内容：当地含量要求、贸易平衡要求、外汇平衡要求、外汇管制、国内销售要求、当地生产要求、出口实绩、生产授权要求、生产限制、技术转让要求、许可要求、汇款限制、股比限制等。发展中国家对此并不积极，担心会被削弱自身的经济主权。因此，坚持纳入谈判的只能是与贸易有关的投资措施，并提出应将跨国公司非正当竞争的行为，如转移价格、市场垄断等列入谈判。最终，谈判各方妥协的结果，形成了 WTO 《与贸易有关的投资措施协议》。

该协议的宗旨是，防止某些投资措施可能产生的贸易限制和扭曲，便利国际投资，逐步实现自由化，促进国际贸易发展。它规定，各成员方实施与贸易有关的投资措施，不得违背《1994 年关税与贸易总协定》中的国民待遇原则和取消数量限制原则。

该协议规定禁止使用的与贸易有关的投资措施有以下五种：

(1) 要求企业购买或使用最低限度的国产品或国内来源的产品。(当地含量要求)

(2) 要求企业购买或使用的进口产品数量或金额，以企业出口当地产品的数量或金额为限。(贸易平衡要求)

(3) 总体上限制企业当地生产所需或与当地生产相关产品的进口，或要求企业进口产品的数量或金额以出口当地产品的数量或金额为限。(进出口要求)

(4) 将企业可使用的外汇限制在与该企业外汇流入相关的水平，以此限制该企业当地生产所需或与当地生产相关产品的进口。(外汇平衡要求)

(5) 限制企业出口或供出口的产品销售。

该协议规定发展中成员有权享有较长的过渡期，并有权在特殊情况下暂时背离该协议中有关国民待遇原则和普遍取消数量限制原则的规定。该协议还规定了透明度要求和争端解决机制。

1996 年 12 月 WTO 成立了“贸易与投资关系工作小组”，就

贸易与投资关系进行进一步的审查，1997 年通过了“建议进行研究的问题清单”，该清单包括经济问题和规范方面的四个问题，反映了 WTO 成员不同的利益以及对外直接投资的复杂性。

第一项议题是关于贸易与投资的关系对发展和经济增长的意义，包括投资对技术转移，国际收支平衡、创造就业和竞争的影响。

第二项是关于贸易与投资经济意义，包含对外直接投资的决定因素。贸易政策和贸易协定对投资流动的影响，投资政策对贸易的影响及其他一些问题。

第三项是关于贸易与投资的现行国际安排，包括 WTO 现行与投资有关事宜的条款。对 WTO 不能覆盖的双边、区域，诸边和多边的投资协定以及现有的国际文件对贸易和投资流动的意义进行全面的审查和分析。

第四项涉及对未来贸易有关的投资政策安排建议的评价，包括确认投资领域中现有国际文件的共同点与不同点，加入不同类型投资协定的益处，母国，东道国及投资者的权利和义务。

2. 服务贸易总协定和与贸易有关的知识产权协议

服务领域的外国投资受服务贸易总协定的协调，该协定主要解决通过外国服务者当地商业存在方面的问题。最惠国待遇和透明度原则适用于所有的服务领域，而国民待遇和市场准入义务则取决于各成员方的具体承诺，通过进一步的洽商，承诺的范围和深度都会逐步有所发展。

与贸易有关的知识产权协议也是多边层次贸易和投资中知识产权保护最为综合的一个机制。该协议在现有知识产权规则的基础上规定了知识产权保护的一般条款和基本原则，包括国民待遇和最惠国待遇要求，各种具体类型知识产权保护的权利与义务标准，国内实施程序和国际争端解决。

二、世界银行范围内的多边国际投资政策安排

在世界银行（国际复兴开发银行）的主持下，在多边层次