

多边投资框架对我国经济发展的影响

冼国明 葛顺奇

(南开大学跨国公司研究中心 天津 300071)

摘要：本报告通过多边投资框架可能对我国产生的现实和潜在经济影响的分析，提出了我国在 WTO 多边投资框架问题上应该坚持的基本立场。然后，分别就框架所要涵盖的 7 项议题，探讨了我国所面临的问题和对策。文章最后提出了我国在谈判过程中的策略选择。

关键词：区域贸易协定 WTO 规则

中国分类号：F **文献标识码：**A

1. 多边投资框架对我国经济发展的影响

建立一个全面的具有法律约束力的多边投资框架 (MFI)，已经成为当前国际经济政策议程中的核心。根据 2001 年 11 月 WTO 多哈部长宣言，多边投资框架有助于建立一个透明、稳定和可预测的投资环境，推动国际直接投资的发展，从而促进全球贸易的增长。如果 WTO 成员国在谈判模式上达成一致，实质性谈判将在今年 9 月的坎昆部长会议后启动。多边投资协定是一个迄今为止范围广泛、具有法律约束力的针对投资的国际协定，将对 WTO 各成员国产生重要影响。目前 WTO 各成员国对待多边投资框架的基本立场具有不同意见，在谈判模式和具体条款上也存在较大分歧。我国作为利用外资的大国和潜在的对外投资大国，需要认真、客观、全面、动态地评价框架对我国经济的影响，选择因应之策。

1.1 关于多边投资框架 (MFI) 的背景

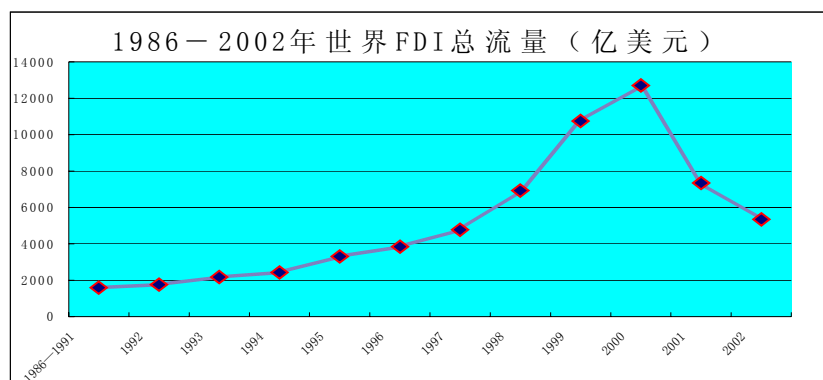
1.1.1 全球 FDI 的增长

20 年来，世界 FDI 的流量有了显著增长 (图 1)。80 年代初，全球 FDI 流量仅为每年 500~600 亿美元；到 90 年代初期，达到 2000 亿美元；1999 年增至 8000 亿美元，2000 年飙升到 1.4 万亿美元。FDI 流量的增长率超过了任何其它世界经济主要综合指数。例如，1990—1999 年间，FDI 增长了 314%，同期世界贸易额仅增加了 65%，世界 GDP 增加了 40%。其结果是世界 FDI 存量在 2001 年达 7 万亿美元。2001 年跨国公司的全球销售额约为 19 万亿美元，而当年世界总出口额为 7 万亿美元，是同期全球出口额的两倍多。由此可见，FDI 已经超过贸易，成为组织国际化生产、服务于国外市场的最重要方式 (UNCTAD, 2002)。

与此同时，国际直接投资的主要载体——跨国公司母公司及其所属的分支机构数量也在持续膨胀。每家母公司所拥有的外国分支机构，从 20 世纪 90 年代初的 4 个上升到 20 世纪末的 13 个。现在，全球共有 6.5 万家跨国公司，外国附属分支机构达 85 万家。

1.1.2 参与国际投资的母国数量不断增加

跨国公司的增长不仅仅表现在数量膨胀，母国的来源也更加广泛，从早期的美、英、德、法等少数经济强国，扩展到 1997 年的 68 个国家之多。90 年代末有 33 个国家 (其中 11 个是发展中国家) 对外投资超过 10 亿美元，而在 80 年代中期，只有 13 个国家 (只有 1 个发展中国家) 达到这一数额。以 FDI 流出为例，20 世纪 80 年代中期全球有 13 个国家 FDI 输出存量超过 100 亿美元，而 2000 年超过 100 亿美元的国家有 33 个。



1.1.3 东道国数量的增加

根据《2001年世界投资报告》，FDI流入的东道国越来越多。据统计，平均每年吸引FDI超过10亿美元的国家，80年代中期为17个国家（其中有6个发展中国家），到90年代末，上升到51个国家（其中有23个发展中国家）。

在1986—2000年间，全球大多数国家的FDI都呈现出高速增长态势，其中65个国家的年增长率达到了30%以上。

国际直接投资流量的增加，FDI存量的上升以及无论是投资母国或东道国，参与的国家越来越广泛，这种格局的变化，为启动多边投资框架的谈判提供了前提条件。

1.1.4 吸引FDI的国际竞争

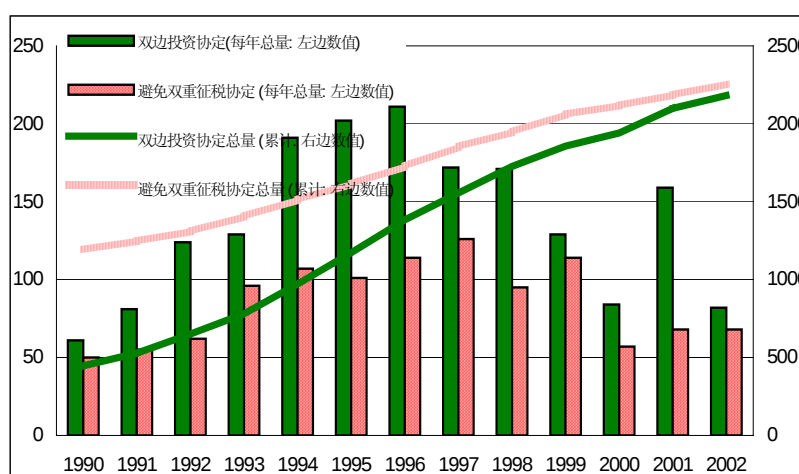
在过去的10多年里，全球、地区以及地方层次上吸引FDI的竞争逐渐加剧。越来越多的国家和地区政府采取各种形式的财政和金融激励措施竞相吸引FDI。东道国提供的激励种类与范围在所有地区都显著增多。激励竞争导致了所有人（成功者和失败者）的福利损失。在吸引跨国公司FDI方面，一个国家的单方面行为在一定程度上会影响其他国家的竞争性行为。为了不至于陷于无限制地恶性竞争，越来越需要世界各国加强合作，减少过度的激励竞争。采取协商一致的国际行动，能够有效地制止这种竞争行为。尽管是否将投资激励纳入未来投资框架尚有争议，但用多边纪律约束滥用投资激励的呼声日益高涨。

1.1.5 国际投资协定的发展

近10年来，各国政府意识到国际投资在日益全球化的世界经济中所发挥的重要作用，并且逐渐承认在外国直接投资问题上，政府之间需要加强合作。所以，在双边、区域和多边层次上，有关国际投资政策的谈判活动明显增加。

1.1.5.1. 双边协定

图2. 1990-2002年双边投资和双边税收协议的数目



资料来源：UNCTAD, FDI/TNC 数据库。

在双边层次上，自从1959年第一个双边投资协定诞生，双边投资协定的数目逐年稳定增长(图2)。

截止到 1989 年底, 已有 385 个双边投资协定。此后, 这一数目迅速扩张, 截至 2003 年, 达到了 2200 个。从 90 年代后期开始, 各国缔结的双边投资协定迅猛发展, 涉及的国家达到了 176 个。仅在 2002 年, 76 个国家签订了 82 个双边投资协议。与此同时, 避免双重征税协议也不断增加, 2002 年底达到了 2200 个, 仅 2002 年一年, 就有 62 个国家签订了避免双重税收协议。

1.1.5.2. 区域性协定

与投资有关的区域和诸边协定也在不断发展。至 2000 年, 各种区域性协定达 170 个之多。具有法律约束力的区域投资协定有 35 个。但是, 这些区域协定只有少数是完全针对投资的。其中, 两个 OECD 自由化准则 (1961) 和 OECD 国际投资和跨国公司宣言 (1976), 都是针对投资的非常重要的准则。最近, 涉及发展中国家协议的例子还有东盟投资协议框架和安第诺集团决议 291。

区域协定的发展趋势是向着全面协定的方向发展, 不仅包括贸易, 还包括投资相关的条款 (范围已经扩展到服务、知识产权、竞争及相关内容)。事实上, 现在大多数的区域自由贸易协议, 从根本上说, 同时也是自由投资协定。北美自由贸易协定和南方共同市场就是这样的例子。谈判中的美洲自由贸易区也是如此。

1.1.5.3. 多边协定

多边谈判和协议也在不断扩张。但迄今为止, 这些已经达成的协议大多集中在特定部门或特定领域。这些协议已经逐渐接近 FDI 所关注的核心。具体的协议包括:

(1) 服务业贸易总协定 (GATS), 主要为了规范服务业部门的外国投资, 其中包括服务业外国供应商在东道国内通过市场方式提供服务;

(2) 与贸易相关的投资措施 (TRIMs), 处理制造业部门的业绩要求问题;

(3) 与贸易相关的知识产权 (TRIPs), 处理知识产权问题;

(4) 多边投资保证代理 (MIGA), 为在发展中国家的外国投资提供政治风险担保;

(5) 国家之间的国际争端解决公约, 专门处理私人投资者和东道国之间的投资争端问题;

(6) 关于跨国公司和社会政策原则的三方宣言 (ILO), 主要关注就业和劳工关系问题;

(7) 外国直接投资待遇指导方针。

过去的 50 年里, 各国在建立国际投资协议方面取得了一定进展。但是, 目前所有的规范性安排, 仅仅体现在不同区域、范围、内容, 以及方法和法律上的差异。这些制度性的安排既非详尽完整, 也缺乏相互协调。尽管国际规范性措施不断扩展, 涉及的问题和领域越来越多, 但即使把它们放在一起, 也不能形成和代替一个完整的国际投资框架。加强国际投资的国际协调, 建立一个全面的具有法律约束力的多边投资框架 (MFI), 已经成为当前国际经济政策议程中的核心。

WTO 在乌拉圭回合谈判结束之后, 世界各国建立 MFI 的努力仍在继续。1996 年 12 月, WTO 新加坡首届部长会议决定设立一个贸易与投资工作组, 研究更高层次的国际投资政策协议的必要性。1997 年以来, WTO 贸易和投资工作组与 UNCTAD 一起, 一直在讨论建立一个全面的关于全球性外国直接投资框架问题。

1.2 关于多边投资框架的争论及成员国立场

根据多哈部长宣言, 未来的多边投资框架的核心内容可能包括: 1、范围与定义; 2、透明度; 3、非歧视原则; 4、以 GATS 类型正面清单方式为基础的准入前承诺模式; 5、发展条款; 6、例外和收支平衡保障措施; 7、成员间磋商和争端解决。另外还可能涉及投资与技术转移的关系、技术援助和能力建设等问题。

现在, 成员国就建立多边投资框架褒贬不一。多数发达国家倾向建立高标准的多边投资框架, 许多发展中国家希望多边投资框架符合其发展水平, 部分发展中国家对之持谨慎态度, 个别国家持反对态度。

1.2.1 反对理由

1. MFI 将提高制度环境的稳定性、可预测性和透明度, 从而促进跨国界投资, 深化国际化生产。在外国投资者看来, 多边投资框架中所做出的承诺将比双边或区域协议中的承诺更加可靠。全球化经济需要一个全球性政策框架加以约束和规范。

2. MFI 有益于减少国际投资效率中的扭曲现象, 这种扭曲往往会给东道国的发展以及投资者带来巨大代价。研究表明, 过高的当地成分要求、原产地规则, 以及不合理的强制性合资和技术转移要求, 会

阻碍东道国生产能力的真正提升。

3. MFI 有助于减少吸引 FDI 逐渐攀升的区位激励竞争，这种竞争将使各国陷入“竞争到底线”的困境。并导致了所有人（成功者和失败者）的福利损失。不采取协商一致的国际行动，难以有效制止这种吸引 FDI 过程中的竞争行为。

4. MFI 将有助于增强国际投资关系的连续性。目前关于投资的协议只是一个双边、区域和部门协议的拼凑物，其中存在许多重叠、缺陷和矛盾。另外，双边投资协议的分别谈判和执行成本很高。尽管目前已有 2000 多个双边投资保护协定，但据测算，若要建立覆盖全球的双边投资协定，大约需要 20000 多个。并且，由于达成协定的时间不同，即使同一国家的协定，前后内容也不完全一致。

5. 在基于规则和基于实力的两种国际关系模式中，建立在规则基础上的国际关系对经济小国和弱国更加有利。这不仅是在基于规则的国际政策框架中，小国会受到更多的保护，而且还因为它们可以参与规则的制订并借助集体谈判的力量，维护其利益。当小国与大国进行双边谈判时，由于实力悬殊，双边投资协议通常会不利于小国的利益。

6. 将 FDI 政策纳入多边体系内，有利于成员国在制订国内投资政策时进行有效协调与合作。随着世界经济一体化的深化，FDI 所发挥的作用越来越重要，制定一个减少对贸易和投资的歧视，增加透明度，并为贸易和投资提供一个能够预期的政策环境的多边规则，有利于提高各国参与世界经济的收益。

1.2.2 赞成理由

1. 东道国对外国投资者市场准入承担了过多的多边义务，将与东道国为保证优先发展目标，而对外国投资实施管制所需要的政策灵活性之间导致不可避免的冲突。MFI 减少了东道国政府实施国内政策的选择空间。

2. 东道国对外国投资自由化过度的承诺，尤其是如果这种承诺包括直接投资以外的投资如证券投资等，不利于国内的宏观经济稳定。

3. 与 MFI 相比，双边和区域协议具有一定的灵活性，能够更好地适应不同国家的需要和优先考虑的问题，而且像 MFI 一样，确保政策的可预测性和透明度。

4. 没有足够的证据表明，MFI 是促进 FDI 增长的决定因素。近年来，在没有建立 MFI 的情况下，世界 FDI 仍然有了极大增长。

5. 一些发展中国家担心，如跨国公司针对东道国实施的限制性商业措施等。在 MFI 谈判中难以受到足够重视。因此，在跨国公司和东道国之间的权利和义务方面，MFI 可能导致不平衡现象的产生。

总之，发展中国家主要关注的问题是，MFI 将会束缚政府的行为，使政府难以根据其国家发展需要和战略导向引导投资的灵活性减少。此外，即使政府可以在双边或区域层次上承诺特定规则，他们仍不愿意在多边层次上做出相同承诺，使自己被“锁定”（Lock-in）在多边框架内。

1.2.3 主要成员国立场

1. 美国反对将投资问题纳入 W T O 架构下解决，主张投资议题应以签订双边投资协议的方式进行。美国的态度是既不阻碍，也不积极支持。

2. 欧盟支持将外国直接投资及投资保护的规则纳入广泛的贸易谈判之中。

3. 加拿大基于贸易与投资的关系密切，认为应在 W T O 框架内，启动多边投资协定的谈判。

4. 日本亦认为 W T O 应为多边投资规则谈判的最佳舞台，建议将投资议题列为新回合谈判议题。

5. 印度认为投资议题十分复杂，涉及因素众多，而且比较敏感，应继续进行培训和能力建设。

6. 东盟成员国认为，许多问题还没有得到充分讨论，制定全球性投资规则时机尚未成熟。

7. 巴西对于讨论投资规则颇感兴趣，但强调间接投资不应列入投资之列。

8. 非洲国家认为，该议题尚待进一步研究。

9. 巴基斯坦对制定多边投资规则所能带来的好处持怀疑态度，反对多边投资框架的建立。

概括起来，各成员国在建立多边投资框架中的立场，有积极支持的；有倾向抵制的；有态度不明确，需要进一步研究的。每个成员国的态度都是基于分析多边投资框架对本国经济现实的和潜在的影响，权衡利弊，进行表态。

我国在国际投资领域具有特殊的战略地位和利益。中国已经成为世界上吸收外资的大国，外资存量居于世界领先地位。如果包括香港，中国总计利用外资存量位居世界第二。中国也是发展中国家对外投

资的大国。随着国际直接投资规制向全面的具有法律约束力的投资协议发展，全面分析多边投资框架对我国经济利益的影响，识别我们的战略利益，表明我国的原则立场，并制定相应的谈判策略，已成为非常重要的任务。

1.3 多边投资框架与中国的利益分析

WTO 致力于推动建立新的多边投资框架，主要目的是为国际投资提供一个更加稳定、具有约束力、透明和可预期的多边规则，进而促进国际贸易的增长和世界福利水平的提高。

如果多边投资框架谈判启动并付诸实施，将会对我国许多方面产生重大而深远的影响。如何评价和分析这种影响，系关我国对待 MFI 的立场和态度。

1.3.1 MFI 与我国社会 and 经济发展

从贸易的全球化到投资的全球化，是全球经济一体化的深化。后者与前者相比，对世界经济乃至人类的影响，其深度与范围要大得多。

全球经济一体化会使世界总体福利水平有所提高，但一体化的果实并非平均分配的，它会使一部分弱势群体的利益受到伤害。对于一个国家或民族来说，当其经济发展水平较低，国内比较优势缺乏，国际竞争能力不足，在以跨国公司为主体的国际分工中处于不利地位的情况下，任何迈向全球经济一体化的步骤和措施，都是极其不利的。

多边投资框架的谈判与建立，将会对我国总的社会 and 经济发展产生重大影响。这种影响不仅表现在经济上，也会表现在政治、社会、文化和人类发展等方面。目前，我们对 MFI 将给我国带来的实际影响、作用机制以及应对措施，不同利益群体所受到的影响等，都缺乏研究和结论。但从我国经济发展所处的阶段和水平来判断，主动加快一体化的进程，可能对我国造成更多的不利影响。

1.3.2 多边投资框架对我国利用外资的影响

1.3.2.1. 增加外资流入

理论上，加入多边投资协定，有利于吸引更多的外资。因为多边投资协议将对市场准入及潜在投资者的法律保护建立一套国际公认的规则，加入多边投资协议，对投资者意味着该国已达到这一规则并承诺维持该规则，因此有望更多的外资流入。中国参与多边投资协议将有利于改善投资环境，使外国直接投资者及其投资在中国享受到多边投资协议规定所带来的更安全、更公平待遇及更可靠的市场准入。这都将对我国未来更多的吸引外资产生积极影响。

事实上，中国在利用外资方面取得了卓越成就，但真正导致跨国公司对我国大规模投资的区位决定因素是什么？国际投资协定是否是一个关键变量？加入多边投资协定是否能够引致外资大量进入，或者避免已经流入的外资出现投资转移？这是很难确定的问题。至少目前，美国与中国没有签订投资保护协定，但来自美国的外资占我国利用外资的 8.7%。

1.3.2.2. 增加外资对我国经济发展的积极影响

外资对我国扩大投资、促进出口、创造就业、开发人力资本、发展关联产业、促进产业结构调整 and 升级等方面都发挥重要作用。积极的吸引外资成为各国制定外资政策的基本导向。在一定程度上，多边投资框架有利于促进 and 扩大外资对我国经济发展的贡献。

1.3.2.3. 减少外资对我国的消极影响

跨国公司为了实现其利润最大化目标，其行为可能与我国的发展政策与目标相互冲突。跨国公司凭借其巨大的经济实力和全球性运作的便利，实施限制性商业措施、转移价格、技术控制与技术倾销、偷逃税收等行为。多边投资框架的建立应当有助于减少或者克服跨国公司对我国经济发展的不利影响，促使其在我国承担更多的社会责任。事实上，我国的经济发展也有利于跨国公司的当地经营，两者的长期利益是一致的。

1.3.3 多边投资框架与我国对外直接投资

经济全球化已成为不可逆转的潮流。对于我国已经初步具备国际竞争能力的优势企业来说，积极参与国际竞争、国际分工与合作，走国际化发展的道路，不断拓展自身的生存与发展空间，是一种必然趋

势。另外，鼓励中国企业“走出去”，有利于我国调整产业结构，充分开发利用国外资源，并带动我国对外贸易的发展。

参与多边投资框架对我国跨国公司的国际化经营具有重要意义。首先，为企业创造对外投资的安全环境。其次，由于我国企业的竞争优势多在发展中国家，国内企业的对外投资绝大多数东道国属于发展中国家，今后的发展方向也多会是以发展中国家为主。而多数发展中国家投资立法不健全，投资保护措施不完善。所以，建立一个维护对外投资者权益的多边投资框架，符合我国对外投资的战略意义。第三，与西方跨国公司的实力和开拓国际市场的经验相比，我国企业的国际竞争力不强，与东道国打交道的能力较弱。国内企业在海外经营过程中，比发达国家跨国公司更需要稳定、可靠、有透明度和保障的法律体系，更需要依靠多边机制解决纠纷。最后，国家制定国际标准与规则的竞争是更高层次的竞争，是企业新的竞争优势的来源。国家通过参与有关国际统一规则和标准的制定权，对提升国内企业的国际竞争优势有所帮助。

参与多边投资框架有利于我国企业对外投资的发展。多边投资框架其本质是投资的保护倾向大于自由化倾向，所以，单纯从我国“走出去”的战略考虑，无疑应该积极参与并推动多边投资框架的行动。但从目前我国“引进来”和“走出去”的格局来看，前者的规模要远远大于后者。也就是说，我国更大的程度上是作为对外直接投资的东道国角色，而不是母国角色。伴随着我国经济发展水平的提高，对外投资的规模与速度会趋于增加，未来发展潜力巨大。但我国的投资角色何时发生转变，时间存在不确定性，也许需要 10 年以上。因此，在 3 年以内就达成一个全面的多边投资框架协定是不符合我国作为东道国角色利益的。从这方面来讲，参与多边投资框架有利于我国的长期利益，但不符合我国的眼前利益。

1.3.4 多边投资框架与我国现有国际投资承诺

目前，我国约束和管理国际直接投资行为的法律条款有三个层面：第一，已经签订的 105 个《双边投资保护协议》和 78 个《避免双重征税协议》。第二，我国参与的 APEC 和即将参加的 10+1 自由贸易区协定。第三，在 WTO 中协议中的与贸易相关的投资措施（TRIMs）；与贸易相关的知识产权（TRIPs）；服务业贸易总协定（GATS）；补贴与反补贴措施协议（ASCMs）。

多边投资框架与我国现有的国际投资协定是一种什么关系（如是替代还是互补，是高标准还是低标准）？是值得研究的问题。原则上，可将我国现有的承诺作为多边框架谈判中的参考标准。对于我国在履行 WTO 多边协定中，具有承受能力的条款，可在多边框架中予以承诺。对于条件苛刻，难以承受的条款，可作为讨价还价的内容，并要求过渡期与灵活性安排。

我国目前实施的外资政策是非常成功的，多边投资协定会进一步缩小我国独立制定外资政策的选择空间。随着国际直接投资政策向全面的具有法律约束力的投资协定发展，我国外资政策的选择空间和工具运用越来越受到世贸组织框架内一系列与投资有关的多边协定的约束。中国在制定与实施独立的外资政策时，不得不考虑多边国际协定的约束和限制，这些影响将会日益突出和尖锐。

我国多层面的国际投资承诺可作为未来参与多边投资框架谈判的参考标准，但需对现存的国际投资协定加以研究甄别，对于不能承受的条款，在双边框架谈判中应降低标准，并坚持适当过渡期和灵活性安排。

1.3.5 多边投资框架与我国策略选择

在建立国际多边投资框架方面，我们面临两种选择：一是积极参与全球性规则的制订；二是简单地遵循别人已经制定好的规则。我们对策是：

（一）积极参与，掌握国际投资规则谈判和制定的主动权

国际经济协调从本质上是参与各方对世界经济利益如何分割所进行的协调，参与各方往往都抱有约束他国优势，保护本国劣势的动机。国际经济竞争的最终游戏规则，通常是参与各方利益相互妥协的结果。而未积极参与制定规则的国家，其利益在规则中难以得到充分反映。我国不能全盘接受别人设计的在区域一体化基础上的全球投资体系，而应根据我国自身发展需要及强弱势地位，努力参与设计和制订国际投资体系的全球性解决方案。

积极参与 MFI，可以冲淡诸边区域一体化有关投资安排对我国的歧视。未来的国际投资框架将在现

存的双边、特别是区域和多边协议模式的基础上形成。世界上绝大多数国家均已不同程度的参与了区域协议的谈判和制订。这些协议或者是包括投资内容在内的区域一体化与安排（如：欧盟、北美自由贸易区、东盟投资区等），或者是有关产业或部门的安排（如：能源协议）。这些投资及与投资有关的贸易安排对我国企业的投资市场准入以及投资保护均存在歧视性待遇。我国可利用多边投资框架的建立削弱或减少此类歧视。

（二）对现行的以发达国家为主导的 FDI 国际协调机制，要主动参与，具体分析，区别对待。如对反映经济全球化客观要求的投资原则和规则（如透明度原则、最惠国待遇原则、国民待遇原则等）予以承认；对于那些原则上正确，但如果实施过快会使我国经济无力承担的投资规则，应参照国际惯例，安排“过渡期”；对于西方发达国家为遏制中国、削弱中国企业竞争力的歧视性规则，应有理有据有节地加以抵制。

（三）在不损害我国战略利益的前提下，支持其他发展中国家

在未来双边保护协议及区域协议、区域一体化的合作中（如与东盟的一体化之谈判中），贯彻我国的国际投资立场和战略，使我国与国际投资政策在双边、区域、多边以及国际层面的舞台上，统一立场，互促互动，特别是运用以双边、区域、多边行动来影响国际性的立法。

（四）加强与香港、澳门包括台湾省在 WTO 谈判中的立场协调

尽管各经济实体相互独立，但已高度一体化，经济上存在共同利益，相互依存度极大，可以说已经形成了非正式的深层次的经济一体化。并且，我们的投资呈现双向型，在 WTO 中，我们占有四个席位，如果能够加强协调立场，可达到异口同声，异曲同工的实效。

1.3.6 关于多边投资框架的原则立场

基于上述分析，对于多边投资框架，我们的基本判断是：

◆建立一个全球性的多边投资框架不可避免，但是一个长期的过程；

◆目前，积极主动的推进多边投资框架的谈判并不符合我国的最大利益，低标准的 MFI 优于高标准的 MFI，远期达成的 MFI 优于近期达成的 MFI；

◆积极参与有关多边投资谈判的各种行动优于被动接受；

发展条款与灵活性要求是必要的。

因此，在实际谈判过程中，我们的具体对策是：

1. 积极参与 WTO 工作组以及 UNCTAD 所开展的各项行动，不主动推进谈判进程，实质性谈判活动低调处理，目的是为我们赢得更多的发展机会。

2. 谈判要价高，不轻易承诺；

3. 坚持发展的条款和灵活性要求，主张发展中国家享有“特殊和差别待遇”；

4. 积极参与各种形式的场外活动，寻求共同利益者同盟，在有关框架原则立场、模式选择、进程控制和具体议题确定方面，发挥积极作用。

2. 多边投资框架：“投资”定义与范围研究

2.1 “投资”与“投资者”定义

2.1.1 “投资”的定义

一项国际投资协定，通常由关键词定义、实体条款和成员国承诺构成。“投资”和“投资者”是国际投资协定中的关键术语，对“投资”的定义及其涵盖的范围，决定了东道国为外国投资者提供的保护程度以及国际投资的自由化程度。

投资的定义和范围是未来多边投资框架的核心条款之一。在各种国际论坛上，有关多边投资框架的适用范围一直存在争论，其焦点集中在投资框架中，关于“投资”的概念应该使用宽泛的定义还是狭义的定义。

宽泛的投资定义是以资产为基础的。这种定义基本是外国投资者在东道国资产的罗列，不仅涵盖外国投资者带到东道国的资产，也包括投资者在投资地获得的资产。它强调的是投资存量，主要目标是对

这些资产，提供广泛的、高水平的保护。以资产为基础的投资定义在双边和区域投资协定中应用比较普遍。

狭义的投资定义是指以企业为基础的。它强调的是企业所进行的对外直接投资，而不是外国投资者在东道国的资产构成。直接投资是一个成员国的经济实体为了获得持续性收益，在另一个成员国内建立一个经济实体。前者称为直接投资者，后者称为直接投资企业。投资者以长期经营为目标，以所有权和管理权作为控制手段，谋取投资利益。以企业为基础的投资定义，注重的是投资流量，关注点是投资的自由化问题。

与直接投资相对应的是间接投资。根据 IMF 的定义，直接投资与间接投资的区别见表 1。事实上，投资方式的变化以及新的金融衍生工具的出现，使直接投资与间接投资的界限区别越来越模糊不清，二者在某种程度上既有差异，也有一致性。采用适当的标准，将二者区别开来，并在多边投资框架中体现出这种区别，无疑是重要而有益的。

表 1. 外国直接投资与间接投资的区别

外国直接投资	新建投资	
	拥有 10% 或以上的初始股份或者表决权	
外国间接投资	外国组合产权投资	拥有低于 10% 的初始股份或者表决权
	股票、债券、债权、票据，货币市场工具，金融衍生品	

} 跨国并购

2.1.2 “投资者”定义

多数投资协定对“投资者”的定义如下：

- (1) 根据缔约国的有关法律被认定为本国公民的自然人；
- (2) 根据缔约国法律组建或组织、在该缔约国有办公场所并从事实际经济活动的法人实体，其中包括有限公司、股份公司、商业协会以及其他组织等。
- (3) 根据一国法律组建，并直接或间接由缔约国公民或者在该缔约国有办公场所并从事实际经济活动的法人实体控制的法人实体。

2.2 各成员方对“投资”定义的提案

目前，就“投资”的定义与范围向秘书处提案的 WTO 成员国主要有日本、加拿大、韩国、台湾、欧盟成员国和美国。

2.2.1 日本的观点

日本的提案于 2002 年 4 月 11 日提交，共 24 段。在多边投资框架中，日本主张使用建立在企业基础上的直接投资，作为对“投资”定义讨论的起点。理由如下：

1. 建立长期的经济联系非常重要

一个多边框架所涵盖的“投资”，应该是与东道国保持长期经济联系的“投资”。因为，根据多哈部长宣言第 20 段，多边框架所关注的“投资”应该是有助于贸易增长，并最终有利于东道国经济发展的“投资”。显然，直接投资符合这些条件。在 WTO 内不适宜构建一个法律框架，来专门处理以投机为目的的短期投资。在任何情况下，短期资本流动都不是 WTO 规则所关注的事情。

2. 有利于统计界定

IMF 为直接投资提供了清楚的定义，并以此作为数据编纂的依据。如果多边投资框架使用的“投资”定义限定于直接投资，将便于框架所涉及的“投资”范围的分类。如果框架内涵盖其它国际资本流动，将为数据汇聚和保证数据的可信度方面带来问题，这就很难确定框架所涵盖的实际投资活动。为了避免框架范围不必要的混淆，排除直接投资以外的其它投资更为合适。

3. 需要讨论的问题

日本认为，关于“投资”的定义，有许多问题值得探讨。例如，怎样对待长期的跨境间接投资？如果有来自外国的间接投资，其主要目的是为了与东道国建立长期的经济关系，但其股份比例低于 10%，这种间接投资是否应该排除在多边投资框架所涵盖的“投资”范围之外。根据 IMF 对直接投资的定义，显然这类投资不属于直接投资。近年来，有许多间接投资，并不是出于投机的动机，而是从长远的经济利益出发，也参与了公司的经营管理，应如何对待这样的“投资”？

如果多边投资框架中的“投资”定义包括依据 IMF 定义的直接投资和具有长期经济关系的间接投资，那么，就需要清晰地界定长期间接投资的范围，不仅要认真考虑“长期”的具体含义，同时也要考虑将长期间接投资划分为投机导向型和持续利益导向型的可行性，而且，毫无疑问，这种划分将带来统计上的麻烦。

2.2.2 韩国的观点

韩国于 2002 年 4 月 11 日向秘书处提案，共 20 段。关于“投资”的定义，韩国的提案缺乏一种明显的主张，其提案目的在于深化对“投资”定义的讨论。

韩国认为，投资的定义并不是固定不变的，而是处于不断的演变之中，这反映了不同时期，投资协议的特定目的。有些定义着眼于投资自由，而另一些定义则倾向于投资保护，还有些二者兼顾。不同的目的限定了“投资”的定义及范围。因此，在确定多边框架内关于“投资”的定义和范围时，必须明确框架的目标。

基于《多哈部长会议宣言》第 20 段：“建立一个多边投资框架，旨在为长期的跨国投资尤其是外国直接投资提供一个透明、稳定和可预测的环境，并极大地促进贸易的增长。”

据此，韩国认为，对“投资”的定义应该坚持以下原则：

- ◇ 建立一个 WTO 下的多边投资框架；
- ◇ 投资具备长期性，主要集中于 FDI，不包括投机性的短期金融交易；
- ◇ 框架有利于实现国际投资活动的透明度、稳定性和可预期性。
- ◇ 应该满足发展中国家的要求；
- ◇ 能够有效地建立一个可以在三年内完成的框架。

这样，关于“投资”定义，有许多问题值得讨论：

- ◇ 如何将框架总目标与“投资”定义结合起来？
- ◇ 多边框架所涉及的灵活性要求，如何体现在“投资”定义中？采用以资产为基础的或以企业为基础的的定义能否实现这一目标？
- ◇ 如何得到一个集中界定 FDI，又兼顾证券投资的定义？如何区分 FDI 与 FPI，在定义中排除投机性的短期金融交易？能否找到界定性的股本比率或贷款期限来定义投资？
- ◇ 如何将各成员国现行的投资保护协定与基于多边和区域贸易协定的“投资”定义整合起来？
- ◇ 定义“投资者”是否必要，该定义在多边协定中与在双边协定中有何区别？

总之，韩国认为，投资的范围和定义非常重要，它决定着多边投资框架所涉及的范围，决定着未来协商的范围。致力于建立多边框架的目标，最终决定了“投资”的范围和定义。

2.2.3 加拿大的观点

加拿大于 2002 年 4 月 11 日向秘书处提案。其主要观点如下：

1. “投资”范围与定义之间的关系

(1) 给“投资”定义，需要考虑：

- a. 支持多哈宣言以及马拉喀什宣言中所提出的 WTO 的原则和目标；

- b. 注重现实状况，并推动建立基于国家和投资者以及投资之间不断演进的关系框架的多边规则；
- c. 任何预期协定的范围要具有灵活性，同时尊重各成员国的发展需求。
- d. 投资和投资者的范围及定义是密切相关的。
- e. 定义并非限定条约范围的唯一方式。许多条约本身包含有关“范围”的条款来界定协定的适用范围。
- f. WTO 任何未来的投资协定将要置于一个更大的贸易和投资框架之中。
- g. 在我们讨论任何未来综合性投资框架的范围时，所有 NAFTA 的投资条款都需要予以考虑。
- h. 尽管国际框架不应具有歧视性，但框架应该具有足够的灵活性，以使各国能够协调公共利益。

2. “投资者”定义

(1) 加拿大认为投资者的定义应该足够宽泛以能够覆盖投资者的投资行为。也就是说，在投资的过程中以及投资的存在期间，任何未来的投资协定都可以适用于投资者。

(2) 由于加拿大宪法保护其公民和永久居民的权利，因此原则上加拿大支持对这两者一视同仁。但加拿大也认为，出于宪法或其他方面的原因，需要采取国家特定的例外或保留。

3. “投资”的定义

(1) 基于外国直接投资或企业的定义，或根据对一项投资的所有权和控制权进行定义时，可能会有很大的随意性，且不能体现企业运营的方式。

(2) 并非所有类型的投资都要归入某一个投资协定的范围，甚至也不是在此协定之下的所有资产在任何时期都需要遵循所有的条款。

(3) 因此，如果我们认为仅仅基于 FDI 的投资定义是不够的，那么问题在于投资的定义中还需要包含什么。最明显的是要包括与企业有关的投资，例如股权参与、债券或其他使投资者有权获取企业利润或部分清算价值的权益。

(4) 除了基于 FDI 和企业概念外，还有那些反应国际投资发生方式的定义。在这方面，一个更为广泛的定义将要考虑其他资产。广义的、基于资产的投资定义可能包括新型的投资，如并不要求传统所有权的战略联盟。

(5) 为了便于今后可能发生的潜在争端的解决，并明确界定协定的潜在范围，设定适用范围包括和不包括的详尽（封闭的）内容是可取的。

(6) NAFTA 方法内在的灵活性值得借鉴。

(7) 向一个并非投资者分支机构的企业贷款以及三年或三年以下的贷款并不包括在 NAFTA 的定义之内。

(8) 符合 NAFTA 投资定义的金融交易需要满足许多条件。

(9) 在投资定义中包括某些金融资产或其他资产，并非对与外国投资无关的、无约束的短期资本流动不予控制。

(10) 加拿大完全认可投资协定中的“灵活性”，无论这种灵活性是出于发展还是其他方面的原因。

(11) 尽管一个实际的“投资”定义应该与对投资协定范围的限制相一致，但“投资”的定义也需要足够的灵活性，以包含除传统的所有权和控制之外的新型投资。

2.2.4 台湾的观点

台湾于 2002 年 4 月 18 日向秘书处提案，其主要观点如下：

在未来 WTO 规则下，“投资”的定义应该在范围上加宽，以适应对投资者的足够保护。事实上，接受建立在资产基础上的“投资”定义，与已存在的 WTO 成员国中的双边投资协议是一致的。

如果采纳宽泛的“投资”定义，现存的法律和政策将不会给未来 WTO 规则在投资方面的实施带来巨大障碍，而且也能有效地为外国直接投资提供更高程度的保护，但以投机为目的的间接投资应该排除在“投资”的定义之外。

接受以资产为基础的定义，可能与其他现存的 WTO 规则重叠。例如，如果人力资本被包括在未来投资规则对“投资”的定义中，那么这种规则就不可避免地适用于 TRIPS 协议中的各种保护措施重叠。同样，也需要妥善解决与 GATS 和 GPA 条款重叠的问题。显然，如果不适当限制“投资”的定义与范围，GATS 中对服务贸易的第三种模式就会被未来的投资规则完全涵盖。所以，关于“投资”的定义问题应该与可能的重叠问题一起讨论，并加以解决。

台湾建议，首先要有一个建立在资产基础上的宽泛定义，然后通过承诺的时间表和附件，使用限制方案的方式，以解决相关部门产生的特定问题。但该建议实施的前提条件是，确保与现存的 WTO 协议相一致，避免在相同问题上的结构性差异。

未来任何投资协定，都应该提供某种灵活性，这对维护发展中国家的利益十分重要。但是，这种灵活性只是所尽义务的一些偏离。灵活性要求不应该影响接受一个宽泛的“投资”定义。

2.2.5 欧盟成员国的观点

欧盟认为，发展中国家为了更好地保护他们的利益而要求一个更狭窄的定义，而不是一个宽泛的“投资”定义，把问题简单化了。多边投资框架中保护东道国经济发展的目标，不应该仅仅通过限制投资的定义和范围得以加强，而应通过实体条款，允许所有国家尤其是发展中国家制定它们的发展政策。实现发展的政策目标需要与一个宽泛的投资定义相结合，投资协定所涉及的范围，最终可以通过实体义务和各方现有的承诺加以调整与限制。

2.2.6 美国的观点

美国于 2002 年 9 月 12 日向秘书处提案：“WTO 中包括 FDI 和证券投资的投资协定”，共 18 段。其主要观点如下：

1. 投资协定必须采用一种广泛的、开放性的定义以包括证券投资在内的各种类型的投资。
2. FDI 与证券投资的主要不同在于控制的程度。
3. 投资协定应该包括证券投资的原因：
 - ◇ 证券投资对经济增长和发展具有至关重要的作用；
 - ◇ 证券投资是深化金融市场的关键所在；
 - ◇ 证券投资的定义包含多种投资形式；
 - ◇ 相对于直接投资者，对证券投资者提供较少的保护会增加与证券投资有关的风险，提高外资的借款成本，从而对经济产生不利影响；
 - ◇ 要确定证券投资的组成有时是不可能的；
 - ◇ 证券投资与直接投资是互为补充的；
 - ◇ 对于资本贫乏国家，限制证券资本的流动从长期来看不能解决金融不稳定的问题；
 - ◇ 将证券投资排除在外，阻碍了国际投资协定目标的实现。

4. 结论

美国支持关于“投资”的宽泛定义，既包括直接投资，也包括证券投资。根据 40 多个双边协定、NAFTA、正在进行的 FTAA 和与智利及新加坡的 FTAs 谈判，美国的经验表明，一个宽泛的开放性的“投资”定义，有利于实现投资自由化和投资保护利益的最大化。美国认为，将证券投资包含进来，将会使得发展中国家和新兴市场国家对外资更具吸引力，并且有利于深化当地金融市场，推动全球经济一体化，从而会对本轮谈判的发展问题起到积极的作用。

以上 WTO 成员方对“投资”定义的提案，肯定了“投资”定义应该服从于多哈宣言的宗旨：建立长期、稳定和可以预期的投资环境，促进贸易增长，实现发展的目标。但成员方对“投资”的定义与范围各持不同态度，如上所述，日本主张采取狭义的直接投资定义，欧盟、台湾主张有限制的宽泛的投资定义，韩国没有明确的表态，美国坚持应该包括间接投资在内的宽泛的投资定义，多数成员方赞成有限性的宽泛定义。不同的立场反映了各自的利益追求。

2.3 “投资”定义与我国利益分析

立足于维护我国的经济利益，对投资的不同定义，思考的出发点应该是：（1）何种定义有利于我国长期、稳定、更多地吸引外国直接投资，增加外资对我国的贡献度；（2）有效地保护我国应该保护的产业；（3）降低我国的经济与金融风险；（4）以发展的眼光看，能够维护我国“走出去”企业的利益。

2.3.1 反对在“投资”定义中混淆直接投资与间接投资

外国直接投资对我国经济发展的贡献是巨大的，更多地吸引外资已经成为我国乃至世界各国制定外资政策的主要目标。因此，为外国直接投资提供高水平的保护是理所当然的。

就间接投资而言，其大幅度的波动特征，可对国民经济产生极大冲击，亚洲金融风暴就是惨重的教训，尤其是在我国资本市场尚未健全，还没有与国际完全接轨的情况下，将我国的短期资本市场管理置于多边投资框架的约束之下是极不明智的。

美国认为，证券投资对经济增长与发展具有重要的促进作用，将证券投资排除在外对于那些希望利用外国投资促进本国经济发展的国家将会造成负面影响。证券投资通常是直接投资的伴生物。国际直接投资的主要方式是并购，而任何一项并购事件的发生，都离不开证券市场的参与。另外，开放东道国的证券市场，有利于促进金融业的发展，而健全的金融体系又是东道国吸引外国直接投资的有利外部条件。

美国认为，证券投资和直接投资都可以带来经济利益，这两者结合在一起会加强这种利益。尽管两者之间存在差别，但区别对待他们是没有好处的。只要政策正确，两者都有利于经济的健康发展。

OECD 对其成员国 40 年来以何种方式和步骤消除汇率和资本控制、促进资本流动自由化进行了研究，结果表明，消除资本控制有利于促进成员国吸引 FDI。

从发展的趋势看，我们并不否定外国证券投资对东道国经济发展的贡献，但必须认识到我国资本市场的成熟性。

2.3.2 反对将宽泛的“投资”定义纳入准入前阶段

“投资”的定义与范围在准入前后所代表的意义有所不同。准入前强调的是投资自由化，准入后关注的是投资保护。

目前，针对我国的国情与经济发展水平，在参与多边投资框架的谈判时，应将投资市场准入时的“投资”定义与投资进入市场后的待遇方面与“投资”定义加以区别。根据我国法律，在投资市场准入以及投资自由化条款中使用 FDI 的概念，即狭义的定义，而在投资准入后对在东道国的外国投资的待遇方面，使用以资产为依据的宽泛定义。前者维护了我国及广大发展中国家对外资进入东道国投资市场的选择权和管理权，以确保吸收到长期稳定的直接投资，规避短期资本的投机行为，使外资的结构符合我国产业发展的总体目标。后者则是因为一方面投资进入国内市场后，技术上很难甚至不可能将直接投资与其它形式的外资资产区别对待；另一方面，我国的双边投资保护协定均已使用了宽泛定义。在投资准入后，受协定保护的范围与我国现存的双边投资协定相一致。

2.3.3 要求一定的政策灵活性和各种限制性措施

任何国际协定都是多方妥协的结果，现在大多数成员国倾向于赞成采用宽泛的“投资”定义，在多边投资框架谈判中，如果我国坚持使用最优的选择，可能会遇到较大的压力。适当的政策灵活性要求，以及多种必要限制性措施的使用是不能妥协的（具体措施见背景材料的第二部分）。享有各种形式的例外待遇，也是框架中有关发展条款的具体应用。

2.4 对“投资”定义条款的建议

对“投资”的定义是多边投资框架中的基本条款，不同的定义方式及范围，将会对我国经济产生重大影响。

“投资”的定义与范围在准入前后所代表的意义是不同的。准入前强调的是投资自由化，准入后关注的是投资保护。根据我国法律，在投资市场准入以及投资自由化条款中使用狭义定义，而在投资准入后的待遇方面，使用以资产为基础的宽泛定义。前者维护了我国对外资进入国内投资市场的选择权和管理权，以确保吸收到长期稳定的直接投资，规避短期资本的投机行为，使外资的结构符合我国产业发展的总体目标。后者则是一方面因为外资进入国内市场后，技术上很难甚至不可能将直接投资与其它形式的外资资产区别对待；另一方面，我国的双边投资保护协定均已使用了宽泛定义。在投资准入后，受协定保护的范围与我国现存的双边投资协定是一致的。

在“投资”的定义与范围方面，总的发展趋势是由狭义向广义过渡；由限制向开放过渡。在这一演变过程中，我国始终应该把握谨慎与逐步开放的立场，每一步的开放与自由化措施，应切实与我国吸引外资的水平、经济发展的阶段、国内产业的国际竞争力、对金融体系的监管、以及中国企业对外直接投资的情况结合在一起。

关于“投资”和“投资者”定义，总的趋势是首先倾向于采取比较谨慎和保守的方法，然后逐渐放开。鉴于上述分析，在多边投资框架谈判中，我们的原则立场是：

- ◆ 反对将宽泛的以资产为基础的投资定义无条件地纳入准入前阶段；
- ◆ 对于有条件使用广义定义，关键是什么条件。如果前提条件是受框架保护的“投资”必须满足于我国“接受”或“允许”的投资。这一条件实际上是将“投资”置于我国国内法规的约束之下。只有法律允许的、通过审查批准接受的“投资”，才受到框架的保护，我国近期签订的双边投资保护协定，显示出这种立场。如果前提条件是给予发展中国家各种限制性措施和灵活性安排，对之应持谨慎态度，因为，宽泛的定义和范围涉及众多不确定性因素，需要认真研究和甄别。
- ◆ 我们主张使用范围有限制的混合“投资”定义，将市场准入时的“投资”定义与进入后的“投资”定义加以区别。前者使用以企业为基础的狭义定义；后者使用宽泛的以资产为基础的投资定义，为准入后的外国投资提供高水平的保护。

3. 多边投资框架中的准入与开业问题

3.1 引言

对外国投资者的准入与开业权问题，是未来多边投资框架谈判的核心议题之一。世界各国对这一政策议题非常关注。

在世界经济趋于一体化的背景下，各国对 FDI 的准入和开业条件逐渐放宽，开放的领域不断增加，对以前受到控制的活动和行业，减少或取消对外国所有权和控制的限制，放宽或取消审查程序。但从各国法规来看，即使是经济最为开放的国家，仍然对准入和开业保持一定程度的控制权。在国际层面上，有关投资协定中市场准入的条款非常普遍，但没有统一规定为外国投资者提供完全不受限制或充分的准入和开业权。

东道国出于 FDI 对国内经济增长和社会发展的影响，特别是对国防、就业、技术转移、环境和文化的影响，对外国直接投资者的市场准入和开业实施某种程度的控制。控制的主要方式是：特定经营或行业禁入；特定经营或行业实施股权限制；特定投资项目实行审批制度。

3.1.1 控制准入和开业的具体措施

东道国管理外国投资者准入和开业的方式，是通过控制或限制外国投资者的准入和开业(表 2)，以及限制外国投资者的所有权和控制权(表 3)。

表 2. 与准入和开业有关的措施

准入控制	•绝对禁止一切形式的外国直接投资。 •出于经济、战略或其他公共政策原因，不对外国投资者开放某些部门、行业。 •出于经济、战略或其他公共政策原因，对允许进入特定部门、行业的外国公司予以数量限制。 •投资必须采取某些法律形式(如按照地方公司法的要求采取控股公司形式)。 •必须进行合资，或由国家参与，或由当地私人投资者参与。 •对所有投资实行审查/批准制度；对指定行业的投资进行审查；对外国所有权和地方公司的控制程度进行审查。 •针对不同类型的外国投资制定专门的管理制度，针对所涉及的行业特征确定具体条件(例如 BOT 形式)。 •对某些形式的进入加以限制(例如不允许并购，或必须满足额外要求)。 •不允许对该国的某些特定区位进行投资。 •对外国投资者参加私有化竞标加以限制或以作出额外保证为条件。 •外汇管制要求。
有条件准入	一般条件： 以投资能满足某些发展标准或其他标准(例如环境责任；有利于国民经济)为条件，根据审查结果予以准

	入。 要求投资者遵守国家安全、政策、海关、公共道德等要求并作为准入条件。 资本条件: •最低资本限额要求。 •追加投资或利润再投资要求。 •限制投资项目所需进口资本品(如机器、软件)，可能与当地采购要求相结合。 •投资者需交存一定保证金(例如金融机构)。 其他条件: •对非股权形式投资的特别要求(例如 BOT，对外国技术发放许可证)。 •投资者按照要求或产业具体规制要求获得许可证。 •交纳准入费(税)和公司注册费(税)。 •经营活动中的其它要求(如国产化程度、技术转移、就业人数、出口要求等)。
--	---

表 3. 与所有权和控制权有关的措施

类型	具体措施
所有权控制	•对外国所有权限制(例如不允许外国资本比例超过 50%)。 • 经过一段时间之后强制将所有权移交给当地企业(淡出要求)。 • 对公司所有权或其中股份的国籍限制。
股东权力控制	• 对外国投资者所持股票或债券类型的限制(如准予无表决权的股票)。 • 限制外国投资者自由转让公司股票或其他财产的权利(如股票未经许可不得转让)。 • 对外国股东权利的限制(如支付红利、清偿时退还资本、表决权、拒绝透露投资经营情况内幕)。
政府干预性控制	• 政府保留任命一名或一名以上董事的权利。 • 对董事国籍的限制或限制留居国外的高级管理人数。 • 政府保留否决某些决定或要求重要理事会决定需全体一致通过的权利。 • 由东道国政府掌握“黄金”股票，例如使其能在外国投资者在投资中的份额超过一定百分比之后有权进行干预。 • 在做出某些决策之前先同政府协商。
其他类型限制	• 对外国操纵的垄断企业或国有企业私有化实行管理限制。 • 对土地或其他不动产所有权转让的限制 • 对工业产权或知识产权所有权的限制或对不充分的所有权保护。 • 对使用长期(五年或五年以上)外国贷款(例如：债券)的限制。

资料来源：UNCTAD, 1996b, p. 177。

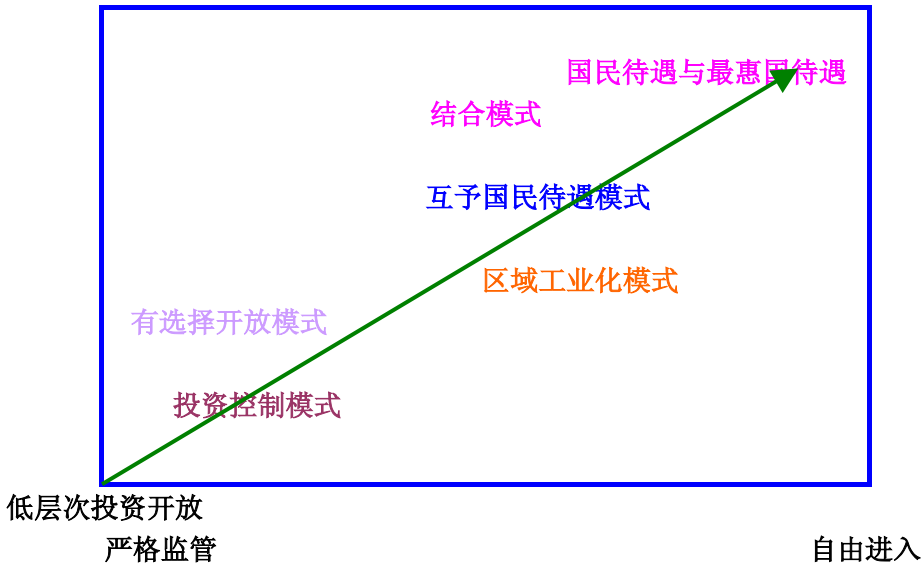
以上所列措施限制程度不尽相同，既可以绝对限制，也可以实行酌情批准、登记和报告制度。限制性最强的政策是整个经济部门禁止外国投资，目前实行这一限制性的政策为数不多。为了保护国内战略部门不受外国控制，对某些特定部门实行禁止外国投资。许多国家包括最为开放的发达国家，普遍采用这一做法。有的限制外资在当地公司的持股比例，或者要求与当地伙伴建立合资企业，并不禁止有关部门的外国直接投资，但对其参加程度加以限制。

3.1.2 东道国关于准入和开业的控制模式

东道国对 FDI 的控制分为五种模式，每一种模式都代表着某一个层次上的投资开放（图.3）。

图 3 投资准入模式与准入监管度

高层次投资开放



1. 投资控制模式

目前，各国普遍采用投资控制模式。该模式没有为外国投资者提供无条件的权利，承认东道国的法律和规章为吸收 FDI 规定的各种限制和控制。

在所签订的双边投资协定中，投资控制模式最为常见。这些协议不直接给予来自缔约方的投资者进入和开业的权利，明确保留东道国的酌处权，通过条款鼓励缔约方促进有利的投资环境，但将具体的进入和开业条件置于各方的法律和规定框架之下。这表明，绝大多数国家倾向于积极吸引外国直接投资，同时又要求在进入和开业问题上，外国投资者受到东道国政府的管制。

2. 有选择的开放模式（肯定列表方式）

这种模式实行有选择的开放政策，由东道国同意“准入”，将一些行业列入“准入”名单，外国投资者可享有进入和开业的权利，但协定允许东道国对这种权利实施一定的限制，例如《服务贸易总协定》。如果一国不希望全面开放，只希望实行有控制和对特定行业的开放，则可选择这种模式。

3. 区域工业化模式

这种模式是一些区域性组织对超国家的投资方案的探讨，力求通过区域性一体化企业和项目，鼓励跨国界投资。该方案为了鼓励多个成员国共同出资，建立区域内企业，规定由多个国家参与的国际性公司，在各个成员国享有投资准入和开业权利。

4. 互予国民待遇模式

这种模式产生于一些区域经济一体化组织，为设在成员国的投资者提供准入和开业的权利。目的是为成员国的投资者建立一套共同的准入和开业制度。对非成员国的投资者，一般不给予最惠国待遇。

5. 国民待遇和最惠国待遇的结合模式（否定列表方式）

该模式借鉴于美国的双边投资协定。美国的双边投资协定对投资进入前和进入后的各个阶段，既规定了国民待遇，也规定了最惠国待遇，以其中对来自缔约国的外国投资者更为有利的待遇为准。其目的是尽可能扩大进入和开业的权利，从而使来自缔约国的投资者能够获得与最惠第三国投资者同样的权利。在正常情况下，来自第三国的投资者并不能获得最惠国待遇。该模式允许例外情况，在协定附件中写出国别明细表，列出一个受保护的或行业禁止投资的名单。

典型的国民待遇和最惠国待遇结合模式是《北美自由贸易协定》：协定第 1102 条，在“与投资有关的开业、收购、扩张、管理、业务、经营、出售或以其他方式处置”方面规定，其他缔约方的投资者和投资享受国民待遇。第 1103 条将最惠国原则以第 1102 条同样的条件，适用于另一缔约国的投资者和投资。根据第 1104 条，另一缔约国的投资者和投资，有权享有国民待遇或最惠国待遇之较优惠者。

亚太经合组织 (APEC) 的“非约束性投资原则”与美国的双边投资协定文本十分相似，该原则主张在

最惠国原则和国民待遇原则基础上的开业权。但是，亚太经合组织的条款在法律上不具约束力，它规定只要求“尽最大努力”。

事实上，每种模式都是一种典型情况，在实践中常常通过谈判加以调整，以便在开放程度和需要控制的程度上，实现有关各方利益的平衡。

3.1.3 东道国对准入和开业的政策选择

东道国出于对自己战略利益的考虑，即使在对外开放的环境下，仍希望对投资者或投资保持一定控制。在现有的国际投资协定中，第一种模式应用最为广泛，最后一种模式也越来越受到东道国的青睐，采取不同的控制模式，就面临不同的政策选择。

1. 适宜性投资控制政策

适宜性投资控制政策的具体方式通常是对投资项目实施准入审核制度。不同行业，限制程度有所不同。东道国倾向于保护那些被视为尚无足够实力与外国公司竞争的幼稚工业。只有当具备了与外国投资者进行有效竞争的能力时，才撤销限制。例如，巴西信息产业放开了外国公司的准入条件，就属于此类情况。对于土地和自然资源，通常被视为东道国的自然财富，通过审核控制及所有权限制加以保护。与制造业相比，对某些服务业(如金融服务业)所有权和开业权的限制比较普遍，因为这些行业在国民经济中发挥重要作用，需要实行有效的严格监督。因此，服务业的自由化进程步伐比较缓慢。东道国为了公共利益，也限制外国公司控制基础设施的所有权。另外，出于保护东道国的文化遗产，对外国公司进入文化产业也进行限制。

对实行准入和开业自由化政策所带来的好处缺乏认识的国家，通常采取这种控制模式。理由基于：外国投资者在东道国所从事的商业活动，例如限制竞争的合并和收购，或限制性商业措施等，背离了东道国的经济利益。因此，在准入前需要实施一定程度的控制，以评估该投资给东道国经济带来的净经济效应。

2. 有选择的开放政策

这种政策的限制程度较低，能够有选择地放宽对特定活动或行业的准入和开业权。该政策的优点在于：使自由化承诺能较好地适应于东道国的区位优势，并使东道国在掌握自由化措施的谈判进程方面具有较大的灵活性。这种政策要求为实现自由化目标采取“渐进”方针，制订一项列明允许外国直接投资进入的行业正向清单。这种政策选择对于有些发展中国家，一方面担心提前全方位过度的自由化会带来负面后果；另一方面又希望在一些具有国际竞争力的领域能够与外国投资者开展竞争。对于积极实行开放政策的发展中国家，选择这种政策是一个比较适宜的选择。同时，在一些高技术部门，允许外国投资者进入，有利于增强国内的发展潜力。

在有些情况下，东道国愿意开放一些部门。因为，不同的行业或活动受到自由化政策的影响程度也不同。通常，制造业和服务业的自由化要比开放自然资源产业更容易一些，所以，东道国可以提前选择受自由化影响较小的部门，开放程度更高一些。《服务贸易总协定》中，序言和某些与发展中国家有关的规定就运用了这一政策选择。

3. 区域工业化政策

这是区域一体化集团所主张的实现经济一体化的一种方式。该政策旨在鼓励区域内投资，建立多国公司，加速区域内的经济融合。这种政策在区域经济一体化组织中比较典型。

4. 相互给予国民待遇政策

这种政策要求的自由化承诺更高，但这需要参与区域经济一体化组织的各国共同致力于这一进程。已经认识到区域一体化能够给成员国带来共同利益，但并不致力于推进全面多边自由化的各国，比较适宜推行这一放宽进程。

5. 给予国民待遇和最惠国待遇政策

支持自由化的国家倾向于这种政策选择，因为放宽可提供对进入市场、获得资源和利用机会的最佳可能。用这种方式可依据商业考虑确定投资决策，因为它可减少阻碍跨国界生产一体化的准入控制。

国民待遇与惠国待遇模式允许以否定清单列出排除在外的行业或活动。它清楚地表明，这种作法承

认某些战略行业可不列入自由化措施的范畴。这里需要强调的是，谈判和编撰例外清单比较困难，而且，结果有可能会像《北美自由贸易协定》一样，形成一份冗长的文本。

实行这一政策，需要注意：（1）保护幼稚工业；（2）防止自然资源的所有权落入外国手中；（3）谨防这类措施被用来保护那些无效益的国内垄断企业逃避竞争。

6. 混合模式政策

混合选择模式在经济上的作用是，提供与特定东道国的各种区位优势较匹配的、针对性较强的替代办法。

政策 1 + 政策 2，形成一项投资审核政策，适用于审核部门自由化。

政策 4 + 政策 2（3）结合，形成一项互予国民待遇政策，并附带针对某一经济一体化集团或区域工业发展方案之外的国家，实行逐步放宽的各项部门性“准入”政策。欧洲共同体市场一体化的历史即是这一方式的实例。

政策 5 + 政策 2，形成一种总体上的国民待遇与最惠国待遇的政策，同时附带一份否定清单，以后再以“准入”方式按部门放宽。这种作法适合于希望在国民待遇与最惠国待遇原则基础上实行自由化，但倾向于按具体活动逐步放宽的东道国。《北美自由贸易协定》就采用了这种方式。

政策 5 + 政策 1，例如南锥共同市场，对不属南锥共同市场的投资者适用政策 1，对总部在南锥共同市场的投资者则适用政策 5。

所有上述选择仅限于准入和开业问题；并不涉及国家随后在何种程度上出于扩大与外国直接投资有关的好处和最大限度减少任何消极影响等目的所采取相应政策。

3.2 各提案国的观点

3.2.1 欧盟的观点

欧盟认为，GATS 为多边投资框架制定开业前规则提供了一个有价值的模式。在这种模式下，各国政府可以决定做出市场准入承诺和国民待遇的具体部门，也使东道国具有一个透明度较高、政策预见性强的良好投资环境。这一方式为成员国的渐进性自由化提供了充分的自由度，适合不同发展水平的 WTO 成员国。

正如 GATS 一样，多边投资框架在初级产业部门（如农业、渔业、矿业）和第二产业（制造业）应普遍适用最惠国待遇义务，而市场准入和国民待遇的义务根据部门情况的不同，依照承诺减免表来执行。该表列举了各成员国对市场准入和国民待遇义务履行的局限性。

由于涉及服务部门的 FDI 数量占几乎世界全部 FDI 流量或存量的一半，GATS 方式的开业前承诺已经涉及了 FDI 问题，所以它可以作为制定多边投资协定第一和第二产业开业前承诺的理想模式。由于 WTO 成员国在制造业上的市场准入限制和歧视性弱于服务业，所以在制造业采用 GATS 方式的开业前承诺对于东道国来说困难不大。即使对于像农业、渔业这样控制严格、政治敏感的初级产业，GATS 的肯定列表方式也为照顾不同国家的国情提供了充分自由度。当然这种借鉴也不可能完全照搬，还要兼顾投资本身的特性。

3.2.2 加拿大的观点

非歧视性原则和基于 GATS 类型的肯定列表方式的开业前承诺应该受到重视。

多边投资框架应该完全和现行的 WTO 协定体系相融合，特别是与 GATS 和 TRIPs 相一致。为了政府、投资者和公众的利益，WTO 中的多边投资框架应该在允许协定中存在例外和豁免的情况下，尽量缩小货物贸易和服务贸易投资者的待遇差别，国内投资者和国外投资者的待遇差别，并且把投资方放在第一位。

有选择的开放模式（GATS 型）和 MFN/国民待遇相结合（否定列表）都包含了符合非歧视性原则开业前承诺。将开业前和开业后分开，可能会弱化非歧视性原则和市场准入原则。但是，有选择的开放模式和 MFN/国民待遇都对非歧视化原则具有一定限制，这要保留到 WTO 的投资协定原则中去。

一个 MFN/国民待遇相结合模式的协议以附加了某些条款的豁免或保留权力的普遍适用性为基础。它比只有对有选择的义务做出承诺更具透明度。

WTO 和国际投资协定中非歧视性原则的基础是 MFN/国民待遇。这两条应该继续保持并加强，在市场

准入不明确，透明度不高的环境下，投资者至少应和其他国家投资者获得同样的待遇（享受 MFN 待遇）；市场准入较为明朗，投资者追求和国民待遇更为重要。

当然，在 GATS 中 MFN 和国民待遇应区别对待。MFN 条款属一般性义务，除非有特别指定例外，适用于所有部门。GATS 中采用的是否定列表方式阐述这项义务。

而国民待遇和市场准入在 GATS 中采取了肯定列表方式，这些约束只对做出的承诺起作用。然而，一个局部的否定列表形式可被采用。

关于开业后的非歧视性要求在现在的许多国际投资协定中都以否定列表的形式存在。

开业前的市场准入当然不可能应用于所有部门和所有条件，可在 MFN 和国民待遇中得到了体现，以说明灵活性的存在。MFN 和国民待遇中的灵活性，允许为了发展及其它一些原因，特定情况下差别待遇，也就是歧视的存在。这种歧视的权利应该存在。

无论 WTO 中采取什么样的方式，发达国家都应对发展中国家和最不发达国家制定承诺和豁免时提供技术帮助。

3.3 GATS 开业前承诺模式与我国策略选择

开业前承诺是多哈部长宣言 22 节所列的 7 个议题其中之一，它决定东道国政府是否可以外资进入该国市场，在哪些限制条件下可以在当地开业。

多边投资协定最为常见的采用三种方式来说明外资的开业前待遇：“投资控制”模式、“MFN/国民待遇模式”以及“有选择的开放模式”模式。

- 大多数国际投资协定特别是双边投资协定，采用投资控制模式，外国投资是否准入受东道国法律和规章的限制。没有为外国投资者提供无条件的权利，为东道国保留了充分的酌处权。
- 有的国际投资协定采取 MFN/国民待遇的结合方式。完全的 MFN/国民待遇结合方式使得外资可以进入一国的任意领域和行业。但是，采用这一模式，都允许有例外存在，有具体的国家例外，也有具体的部门和行业例外。所以该模式给予东道国政府一定的灵活性。
- 部分国际投资协定采用有选择的开放模式，开业前待遇的承诺以肯定列表方式，按照外资准许进入的部门，遵循某些政策原则，特别是国民待遇，由各国自己制订。GATS 是应用这一模式的代表。

3.3.1 在准入与开业问题上，我们应该选择何种模式

目前，在三种比较常见的控制模式中，与我国已经签订的双边投资协定基本采取了投资控制模式。也就是说，在外资进入的自由化方面，我国采用的是自由化程度较低、控制比较严格的模式。该模式比较适宜目前我国经济发展的水平与利用外资和对外投资的格局，也为我国提供了适应国际投资自由化总体趋势的渐进空间。估计，未来的多边投资框架采用投资控制模式的可能性非常低。所以，我们可以提议采用这种模式，但不一定最后坚持该模式。

3.3.2 如果选择基于 GATS 肯定列表方式的开业前模式，应该分析的关键问题在哪里？

基于 GATS 肯定方式的开业前模式几乎已经成为一个必然选择，在对待这一模式问题上，关键的问题是：

1. 开业前和开业后

国民待遇和自由化问题要分开开业前和开业后两个阶段考虑。在最近国际签订的双边和区域内投资协定中，国民待遇应用的范围已经扩展到“外资的建立和准入”，这就是将开放已经纳入到了开业前阶段。如何技术地划分开业前和开业后两个阶段非常关键。

在开业后阶段，外资享受国民待遇在许多国际投资规则已经存在。我国承诺开业后给予国民待遇困难不是太大。

但绝不能将国民待遇延伸至开业前阶段。相反，应仔细探讨的是，在投资开业前阶段制定什么样的规则？我国应该根据中长期国内经济发展规划和外资对国内经济的影响，做出适宜的外资准入承诺，需要清楚把握在多大程度上允许对本国行业有影响外国投资进入？国内法律法规如何作用于这些投资者？

2. 肯定列表方式和否定列表方式

现行的在开业前阶段包括国民待遇和自由化条款的投资协定中，通常将对实现协定义务的特殊保留和承诺作为协定的附件存在。保留和承诺的模式分为否定和肯定两种方式。在否定列表方式下，成员国原则上承认国民待遇的普遍作用，但注明个别情况下取消该待遇。在肯定列表方式下，承诺时间表上仅享受国民待遇和开放的领域。最近达成的一些投资协定，特别是双边协议和自由贸易协定，采用了否定列表方式（如日韩双边投资协定，日本-新加坡 EPA 中涉及日本的内容）。

两种方式的选择应该基于考虑我国的协定目标、协定义务等因素。GATS 采用了肯定列表方式，成员国只对其认可的领域给予国民待遇和自由化承诺，这对要兼顾本国发展政策的发展中国家来说是一个灵活的方式，它与我国已经接受的 GATS 相一致，我国能够接受这种肯定列表方式。

3. 询问和反馈模式

若我国接受给予肯定列表方式，承诺列表及逐步退出原则需要认真考虑。

在 GATS 谈判过程中，一国对另一国提出开放某个部门或经济活动，该国会进行调查并给予答复。这种询问和反馈模式在 GATS 谈判中已经采用。

在双边投资框架中，我国不易采纳询问与反馈模式，否则，会经常处于非常被动的局面。

4. 行业分类问题

如果框架采取肯定列表方式，就要考虑如何进行行业划分。

最近 BIT 采用了对豁免的否定列表方式，但它对特定行业的保留是基于双边国家的行业划分标准。但是，WTO 有众多的成员国，需要在成员国中有一个标准的行业划分系统，

在 GATS 下，服务行业的分类基于联合国的产品总分类（CPC），分为 155 种，成员国指明在哪些服务领域保证实现其承诺。作为成员国承诺基础的行业划分对承诺的透明度和效率具有重要影响。部门划分得过宽或过细都不利于成员国做出具体承诺。现在，需要为将来的投资框架而制定一个适用于非服务业（或制造业）的分类表。何种行业划分方式对我国有利？服务业的产品总分类值得我国借鉴吗？这是需要认真研究的问题。

3.3.3 在承诺模式上的具体建议

1. 最优模式选择：投资控制模式。但该模式接受的可能性比较小。

2. 可以接受有选择的开放模式（基于 GATS 的肯定列表模式），该模式很可能成为多边投资框架谈判的主导模式。但强调：（1）开业前国民待遇和自由化问题要分开开业前和开业后两个阶段考虑。支持准入前给予最惠国待遇，反对将国民待遇的范围延伸到开业前阶段。（2）认识肯定列表方式与否定列表方式的局限性。（3）反对使用咨询与反馈模式。（4）行业分类划分非常重要。

3. 拒绝最惠国待遇/国民待遇模式。

4. 多边投资框架：非歧视性问题研究

4.1 引言

非歧视原则是国际贸易和投资协议中政策制定的核心原则。这一原则可以推进世界经济一体化的进程，因为它将协议的所有各方紧密联系，保证任何一方参与者不会被排斥，也不会由于他们的国籍而受到不公平的待遇。非歧视原则有利于优化国际资源配置；还可以充当自由化利益扩散的催化剂，为所有参与者提供一个统一、基于规则的条约体系；增强投资行为的可预期性，减少交易和管理成本；为外国投资者提供一个更为透明、稳定、可预期的政策环境；增强外国投资者对东道国法律的信心。

在非歧视原则中使用最广泛的两条准则是最惠国待遇原则（MFN）和国民待遇原则（NT）。这两条原则最早起源和发展于贸易协定，如今在国际投资协议中也经常使用。许多投资协议还包含其他一些原则，比如“公平和平等原则”，这些原则在贸易协定中并不多见，但是它对非歧视原则的使用产生一定的影响。

GATT 和 GATS 将非歧视原则运用于边境和境内，包括了市场准入和在国内市场参与竞争的条件两个方面。一些国际投资协议也采用了这种形式，将非歧视原则应用于开业前（市场准入）阶段和开业后阶段。然而，大部分投资协议，特别是双边投资协议，都只将非歧视原则应用于东道国境内，而且是在投资活动被允许建立之后。在这些协议中，MFN 和 NT 并不适用于开业前阶段，而且也允许一国政府限制和

监管外国投资的进入。

在国际贸易和投资协议中，政府希望在运用非歧视原则与在某些时候为了特定目的灵活地使用一些歧视措施这两者之间寻找一个平衡点。因此，大部分的协议都包含一些非歧视原则的例外条款，还有一些经过仔细研究的限制条件。这些例外条款使政府能够给予国内的产品、生产者和投资者或一些特定的贸易伙伴一些优惠待遇，而且还可以在一些情况下采用一些歧视性的措施来实现国内的政策目标。

例外条款可以分为四类：系统例外——将特定的活动、部门或措施一同排除于非歧视原则之外；一般例外——允许在一定的情况下使用歧视待遇，比如说，当涉及国家利益或在区域一体化协议中；特定国家例外——允许一些特定的国家列出一些不适用非歧视原则的特定经济活动、产业部门和政策措施；特别例外——针对那些无法预期的情况。

不管是发达国家还是发展中国家，他们制定政策的首要目的都是尽力为本国的生产者和投资者提供一些保护。一般来讲，这一点与 MFN 原则是不冲突的，因为 MFN 原则并没有直接妨碍一国对本国生产者提供一些特殊的优惠待遇。在商品贸易中，由于有进口关税的保护，所以进口商品进入本国市场后就没有必要再给予其不平等的待遇，这样国民待遇原则也可以完全地、无条件地存在。但是在投资和服务贸易中，国民待遇原则的适用问题就变成了一个非常复杂的问题。

在外国投资和服务贸易中，边境措施在保护国内生产者和投资者时经常不能起到同样的作用。如果一个外国服务供应商或一个外国投资者在东道国从事服务供应或投资后，跨越边境的交易就不存在了，竞争就会直接在国内市场上发生。对于一国政府来说，为了避免外国竞争，给本国生产者和投资者提供保护的最基本的方式，就是在境内差别地运用本国的法律和规则。所以，投资协议中的国民待遇原则就有了多种多样的形式，有的根本就不包括，有的在投资建立前和建立后都使用了国民待遇原则。比如 GATS，和其他许多投资协议一样，国民待遇原则有一定的限制条件，对特定的国家也有例外，而且这些例外的范围可能会扩大。

确定特定国家的例外条款，对于国际投资协议的各方平衡非歧视原则所带来的利益和经济增长和国家利益所需的灵活性，具有重要意义。所以，在国际投资协定谈判中，各国都会面临一个挑战：在使用非歧视原则的利益和保留适当灵活性，以支持国内投资者和生产者并实现其它特定国内政策目标之间找到一种可行的平衡。

4.2 各成员方提案

关于非歧视原则问题，日本、印度、墨西哥和欧盟及其成员国表明会本国立场。

4.2.1 日本的观点

日本于 2002 年 6 月 27 日提交关于非歧视原则的提案，提案共 38 段。日本认为，非歧视原则是 WTO 协议的核心，它使各成员国都不得歧视其他成员国。因为非歧视原则给各国提供了一个公平竞争的环境，使得世界资源能够得到充分的利用，也提高了各成员国的福利水平，所以现在它不仅用于商品贸易领域，还逐渐地被用于服务贸易，知识产权，政府采购，以及与贸易有关的投资协议中。在非歧视原则问题上，日本的观点如下：

1. 最惠国待遇条款应该作为一个基本条款写入投资协议中，因为创造一个公平的竞争环境和一个稳定的自由贸易系统，还可以减少谈判和监督成本。
2. 一国可以选择一些特定的领域或措施作为最惠国待遇原则的例外。但是例外条款的制定要谨慎。而且东道国要尽力地消除这些例外，因为这对东道国的社会 and 经济发展是有好处的。
3. 要运用 GATS 中的术语及其他原则慎重地定义“国内投资者和投资活动”，因为这个定义将直接影响投资协议的权限。
4. GATS 中的国民待遇原则是靠成员国承诺哪些部门使用国民待遇原则来保障的，这种方法在灵活性上是有好处的。但是这种方法也有弊端：如果一个国家最近决定在某一部门实施开放，但是他们需要一定的时间去完成一些行政上的手续，这会给他们带来时间上的损失。当今的世界经

济，全球化进程加快，如果投资环境的发展滞后的话，一国很可能在吸引外国投资的竞争中落在其他国家之后。

5. 成员国可以给国内的生产商补贴。虽然在一定条件下，补贴会使贸易利益扭曲，但毕竟是促进发展的一个重要工具。但是补贴的范围要严格限制。

4.2.2 印度的观点

印度于 2002 年 10 月 2 日提交关于非歧视原则的提案，提案共 9 段。印度的主要观点如下：

1. 国际投资协议中的 MFN 和 NT 问题比贸易协议中的 MFN 和 NT 问题要复杂得多。由于投资的本质决定了它有许多投机的因素和短期的变化，所以一定的歧视在所难免，这就意味着投资协议中的非歧视原则要有许多严格的限制条件。
2. GATS 涉及的是服务本身的贸易，而不是投资本身的贸易，因此 GATS 中提到的投资强调的是服务的供给。与投资协议中的投资在概念上是有区别的。
3. 国民待遇原则与多边投资框架有特殊的相关性。按照惯例，一国都将控制投资进入和开业的权力看作是他们独立自主的权力。因此，即使在投资的进入和建立阶段使用国民待遇原则，它往往也是没有约束力，比如说 OECD 于 1984 年提到的资本流动自由化，APEC 提到的投资原则，都是这种情况。
4. 可以将 WTO 中的“服务”引入多边投资框架，但资本流动和投资的本质是复杂的，所以非歧视原则不可能自动地适用于现有的商品和服务中的投资，要进行一定的修订才能使用。

4.2.3 欧盟及其成员国的观点

欧盟于 2002 年 10 月 2 日提交关于非歧视原则的提案，提案共 24 段。具体观点如下：

1. 世界各国吸引 FDI 的竞争越来越激烈，非歧视原则是增加 FDI 的一个必要条件。吸引外国投资的一个前提就是政府能够提供一个可预期的，透明的和非歧视的政策框架。所以应该在投资协议中强化非歧视原则的使用。
2. 一般来讲，最惠国条款都应用于投资建立之后（美国，加拿大以及 NAFTA 在外国投资的进入阶段也有最惠国待遇），但是最惠国待遇经常与国民待遇相结合使用。
3. 考虑到“商业存在”，国民待遇原则应该应用于在每一个成员国的计划表中所提到的部门的投资的准入和建立阶段。
4. 在投资建立前的协议中也应该包括国民待遇和最惠国待遇原则的一般例外和特定活动、特定国家的例外。
5. 欧盟及其成员国认为，应该在多边投资框架中应用最惠国待遇和国民待遇原则。不仅在服务部门，在第一产业和第二产业的多边投资协议中也应该应用，具体如下：
 - 在所有的部门中（包括那些特殊部门），对外国投资都应该应用最惠国待遇原则。
 - 根据东道国的法律，对待外国投资者都应该应用国民待遇原则。
 - 在那些成员国的计划表中所列出的部门中，对外国投资的进入应该应用特定的国民待遇原则，但可以附加一些限制条件。
6. 现有的关于服务部门 FDI 的非歧视原则条款以及在双边和地区协定中的非歧视原则条款应该仔细加以研究。

4.2.4 墨西哥的观点

墨西哥于 2002 年 7 月 3 日提交关于非歧视原则的提案，提案共 46 段。墨西哥认为，非歧视性原则是多边贸易体系的支柱，是所有国际贸易和投资协议的核心内容。这一原则要求一国不能差别地对待他所有的贸易伙伴，同时也不能差别地对待本国和外国的产品及服务。非歧视性原则主要体现在两个主要条款中：最惠国待遇条款和国民待遇条款。墨西哥在非歧视原则问题上的主要观点如下：

1. 非歧视性原则是多边贸易体系的支柱，是所有国际贸易和投资协议的核心内容，主要体现在两个主要条款中：最惠国待遇条款和国民待遇条款。
2. MFN 原则会产生一个“免费乘车”的问题。根据 MFN 原则，第三国可以要求它的贸易伙伴给予他

一些额外的利益，只要是他的贸易伙伴给予任何一个其他国家的额外利益即可，而不用承担额外的义务，既没有互惠。这种现象产生了不公平的收益不对称，而且变得越来越普遍。应该研究如何尽可能地避免这一现象。

3. 界定一个外国分支机构是否与他的母公司属于同一国籍变得越来越困难。而且，随着国际化进程的发展，界定母公司的国籍也变得越来越困难。这对国民待遇原则的使用会产生影响。
4. 国民待遇原则保证了外国投资者能够在东道国得到与当地投资者相当的待遇，但他是一个相对而不是绝对的标准。所以国民待遇原则是一个个体和环境相比较的原则，这就要考虑两者之间相对不同的特性。
5. 我们认为 NT 原则仅仅和外国投资者准入之后的协议相关。就像 GATS 协议中的混合模式那样：GATS 的国民待遇原则，并不是一个适用于服务贸易中所有部门和所有成员的一般的原则，而仅仅是适用于成员国的计划书中所列出的部门的特定原则。而且，每一个成员国都能够对计划书中的某一部门规定一些特殊限制条件，来决定国民待遇原则的适用情况。
6. 在运用非歧视原则的过程中，在规则与灵活性之间达到一定的平衡是必要的。在这方面，墨西哥认为 GATS 中一般原则所用的方法可以为满足这一要求提供一些启示，因为这样可以使政府能够控制进入本国的 FDI，而不会对投资者产生国别歧视。
7. 墨西哥代表认为，研究重点应该放在国别歧视的问题和非歧视环境下 NT 和 MFN 原则的标准问题上。

上述提案都强调了非歧视原则在 WTO 协议和投资协议的重要性，而且都认为非歧视原则是协议的核心原则，是保证公平良好的投资环境的一个重要条件。但是非歧视原则在投资协议中的应用是很复杂的，这与投资本身的性质有关，也与非歧视原则本身的性质有关。所以多边投资框架的非歧视问题是一个需要深入研究的问题。但这只是代表了一部分国家的意见，具有一定的合理性，但也有一些片面性，所以应该慎重地加以参考。

4.3 非歧视性条款与我国策略选择

非歧视性原则在我国的适用主要体现在双边投资保护协定上。到目前为止，中国已与其它国家签订了 105 个投资协定，所有协定都规定缔约双方彼此给予另一方投资者公平和公正的待遇。公平、公正待遇是我国签订双边投资保护协定的基本原则，在每个条约中都予以规定。该待遇的适用范围很广，包括管理、维持、使用、享有和处置投资在内的一切活动。公正、公平待遇包括了国民待遇和最惠国待遇。

最惠国待遇是我国签订的投资协定中规定的主要待遇制度，而且都附加了一些例外条件。这样在所有缔约国之间就会产生两个法律效果：(1) 我国在同一时期内将给予所有同类缔约国的投资者相同的待遇；(2) 我国一旦通过签订新的条约或制定新的国内法规，提高了对某一缔约国投资者的待遇，其他同类缔约国的投资者均自动地享有这种扩大或增加的权利。

由于我国存在全民、集体、个体三种所有制经济，三者在经济上的权利义务不同，依据的法律、政策也不同，对外国投资者实行“国民待遇”，在执行中将十分复杂。因此，我国在双边投资保护协定中一般不采纳国民待遇制度。但随着中国经济体制改革的深入，采用国际上通行的国民待遇制度的可能性已越来越大。可以在我国条件成熟的领域通过中、日协定中列举的方法规定国民待遇制度，逐渐接近国际上的通行做法，以增加外国投资者在我国投资的信心，改善我国投资环境，促进我国经济的发展。

值得注意的是，由于国民待遇和最惠国待遇条款往往并用，列入国民待遇条款的法律意义可能超出订有这一条款的协定本身。只要一国所签订的投资保护条约订有国民待遇条款，那么，所有与该国签订投资保护协定的国家都可以援引最惠国待遇条款，要求国民待遇，由此会使该国有关外国投资者待遇的制度发生巨大变化。

在多边投资框架中非歧视性条款上，我国应当关注的问题是：

4.3.1 “开业前”和“开业后”待遇

在给予外国投资者最惠国待遇和国民待遇时，将投资“开业前”和“开业后”待遇加以差别。建议最惠国待遇和国民待遇仅适用于已经进入我国和已在我国开业的投资。对进入前阶段，仅给予最惠国待遇。

4.3.2 非歧视性原则的例外条款

非歧视原则允许例外，这对决定最惠国待遇和国民待遇的适用范围非常重要。而且，针对国民待遇的例外多于针对最惠国待遇的例外。

非歧视性原则上，可以实行系统例外，将特定的投资活动、投资部门和投资措施排除在非歧视原则的适用之外。例如我国在管理公共卫生、秩序和道德等领域的公共利益而采取的措施可以要求例外，区域贸易和经济一体化协定也需保留例外。

另外，基于互惠的考虑，例如，所有处理税收问题的国际投资协定都没有规定最惠国待遇，以避免损害独立互惠的避免双重征税的双边协定的目标。独立互惠的安排优先于国际投资协定方面其它的例子有农业、渔业、海空陆路运输。

也可以对 GATT/WTO 中涉及的问题实行例外。

允许国际知识产权协定下的义务例外。

政府采购活动例外等。

协定可以考虑特定国家的例外。

4.3.3 “投资”或“投资者”

非歧视原则需要一个目标作为基础，国际投资协定在这个基础上适用非歧视原则，并明确什么会享有最惠国待遇和国民待遇。在 GATT 中，这个基础是产品，在 GATS 中则是服务和服务供应商。框架适宜以“投资”作为目标基础。

4.3.4 “同等”条件

由于最惠国和国民待遇是相对的待遇标准，它们是通过对比给予投资者的待遇进行衡量，可以考虑遵循 GATT 和 GATS 的做法，指明它们只适用于“同等”或“类似”条件的投资。这表明，不一定要对投资者同等对待而不考虑它们在我国的活动。如果投资者所处的客观环境不同，如在不同的产业部门经营，对它们进行差别对待是合理的。例如，可以规定对我国投资者的补贴仅限于高科技行业而不是其他行业，或设定雇佣劳动力的规模作为国内和国外投资者获得补贴的门槛，并不违背最惠国和国民待遇原则。只有当特定国籍的投资者，或外国投资者整体发现它们系统地排除在最惠国和国民待遇之外，或某一措施被发现是故意的保护主义，才有理由认为是实际的歧视。

引入“在同等条件下”的问题是，使用怎样相关的标准来决定哪种条件是“同等的”，哪种是不同的。这就不能确定对投资者所受待遇与外国投资者和本国投资者进行比较的范围。

在非歧视性原则上，我国需要在众多细节问题上加以认真研究。

5. 多边投资框架中的透明度问题

5.1 WTO 的现行规则

透明度是法治国家的基本法律原则，也是 WTO 的基本原则之一。在 WTO 的各个多边协定中都有关于透明度原则的规定，但各协定的规定不尽相同。概括起来，WTO 成员方的最基本的透明度义务包括：

1、与 WTO 协定有关部门的法律、法规和其他具有法律效力的规章措施的公布

成员方应及时公布影响 WTO 协定实施的、所有普遍适用的法律、案例及措施。一般需要在生效前的异端合理时间公布，以便利各国政府和企业研究、掌握。

2、通知义务

成员方应及时将影响 WTO 协定实施的、所有普遍适用的法律及措施通知 WTO 的相关机构，通知一般在上述法律和措施生效前作出。如果成员方新制定或修改相关法律和措施，也应及时作出通知。

3、咨询点义务

在服务贸易方面，根据 GATS 的规定，WTO 成员方应在 1996 年底以前设立各自的服务贸易咨询点，

以满足其他 WTO 成员方及企业就上述法律和措施索取信息的需要。发达成员方和具备条件的其他成员方还应设立联系点，以便发展中成员方的政府和服务提供者，可以获得有关的市场和技术资料，以及有关专业资格要求等方面的信息。

5.2 WTO 成员方在 MFI 议题中就透明度问题的提案

5.2.1 欧盟的观点

在欧盟的提案中，首先提出了关于透明度概念的问题，提案认为透明度原则意味着信息的自由化，使投资者得到相关的信息是对他们作出投资决定至关重要的，而且实体和程序方面的信息对投资者来说是同样重要的。透明度原则与公平、效率、法律安全等理论是紧密相连的。在国际贸易和投资领域，透明度原则意味着主权国家在其领域内提供包括相关法律和法规在内的“游戏规则”，并使之公开。

提案分析了透明度原则在 MFI 中之所以重要的原因，提案提出了以下几项原因：

1、通过减少投资者的风险，高透明度会鼓励 FDI 的大量流入；透明度原则可以为克服对 FDI 的障碍提供一个客观的基准点。

2、高透明度不仅对投资者和东道国有利，而且对包括第三国政府、雇主、股东等在内的其他利害关系人都有利。

3、在法律和规章方面缺少透明度是对于引进外资的最大障碍，因此，对各国，尤其是发展中国家，为了引进外资和先进的技术和管理模式，提高透明度是至关重要的。

欧盟的提案又列举了一些由于缺乏透明度而导致的问题，例如会导致外资流入的减少，投资环境的恶劣，外资申请的不确定性，进而影响东道国经济发展等等。

那么应该如何提高透明度呢？提案列举了当前存在于国际贸易和投资领域的 WTO 的一些透明度条款，其包括：

- 1、有关投资方面的规则和措施的公开；
- 2、投资限制的公开；
- 3、相关措施和规则向 WTO 秘书处进行通报；
- 4、建立咨询机构对投资者的询问要求进行回复；
- 5、处理与投资有关的行政程序对投资者公开；
- 6、一些不予公开的例外情况。

欧盟提案提出了对未来的多边投资协定中的透明度原则的建议：

1、透明度原则应适用于包括采矿业、制造业在内的所有领域的直接投资；多边投资协定应该确定透明度条款来适应各个领域的投资，但这并不需要 WTO 成员方增用任何行政工具和人力资源；

2、提案认为透明度原则是对主权国家的一系列要求，在未来的多边投资协定中，应该以一种积极的方式建立透明度条款。例如，通过便利国际投资领域信息的传播来增加潜在的投资者；

透明度条款应该至少包括以下几个方面：

1、公开 即东道国应该把所有影响投资协定实施的措施如外资的准入、扩展、撤回、运作等有关方面的措施和规则公开；

2、通报 即东道国应该将所有影响 FDI 的法律、规章和具体措施向 WTO 的有关机构通报；

3、时间限制 即东道国应该在时间限期内进行公开其所应该公开的信息；

4、咨询 即东道国应该设立咨询机构对投资者关于投资方面的咨询及时进行回答；

5、程序的透明性 即各成员方应该建立和维持相关的司法、仲裁和行政程序来快捷、公平地评议和进行救济那些影响 FDI 的行政决定；

6、为了保护商业机密、国家机密和公共利益应该规定一些例外，但必须明确规定这些例外的条件和理由，防止其被滥用。

最后，提案又提出了以可控制的代价来提高透明度的原则。这包括：一方面要重视新技术的作用，使用新的电子信息技术可以使透明度原则更简易、更廉价的被应用；另一方面是要对发展中国家予以帮助，协助他们提高透明度和改善投资环境，这主要是指对他们进行技术方面的帮助。

5.2.2 台湾的观点

在台湾的提案中，对于透明度原则提出了以下几项建议 “

1、规则的全面、切实的公开

提案认为仅仅规则公开已不能满足投资者了解东道国投资环境和有关规章和法律的愿望，东道国应该主动建立一个更良好的投资环境，保证投资者可以获得各方面有关投资的信息，出于这种考虑，东道国应该建立咨询机构，并统一国内各种不同的咨询部门；

2、通报

东道国应该将其国内有关投资的法律、法规、规章、机构设置等信息向 WTO 的有关机构进行通报，接受其监督；

3、行政程序的透明度

提案认为透明度不仅应该包括规章本身的透明，还应该包括为了实现和履行这些规章而使用的司法、行政程序的透明，这样才能确保一致性、公平性和合理性；

4、对发展中国家的优待

提案认为未来的多边投资协定应该就透明度原则问题为发展中国家规定一个宽限期，并对其进行技术、资源等方面的援助，来帮助其提高透明度，改善投资环境；

5、机密信息的保护

在未来的多边投资协定中仍应该对一些国家机密和公共利益方面的信息予以保护，使其在透明度原则所要求公开和通报的范围之外；

6、不受约束的行为

在当前 WTO 框架内，这部分行为是极少数的。为了保证一致性，在未来的多边投资协定中也不应该将其规定在内。

5.2.3 日本的观点

日本的提案涉及透明度的部分主要包括三方面：

1、透明度原则对投资环境的重要性

提案认为透明度原则是导致 FDI 增加的一个重要因素，缺少透明度也就意味着东道国将因此而缺少投资所带来的利益。提案附上了一个关于日本公司投资行为所受阻碍的调查表，其反映出的问题不仅仅是透明度本身的问题，而是东道国投资方面规章制度的不稳定性和不公正性。这些问题主要包括例如政府提供相当少的关于投资方面的法律和法规的信息而导致投资者的额外损失；与投资有关的法律和法规频繁或突然的变化；与投资有关的政府咨询机构没有清楚的设立；与投资有关的行政程序无规则化、执行的任意性和相关法律解释的主观武断；相关法律、法规采用地方语言文字给投资者带来额外的费用和负担；机密信息被泄漏给其他公司导致投资者的商业损失等。这些问题正是从反面体现了透明度原则的重要性，它是对投资者、东道国以及其他利害关系人都有利的一项必不可少的原则。

2、透明度条款的范围和标准

(1) 透明度的范围

透明度的范围十分广泛，它能够包括与投资有关的所有法律、法规和行政规章。那么什么是“与投资有关”呢？，它又可以包括外国投资法、公司企业设立和运行有关的法律、环境保护法、劳动雇用法、税法、竞争法等等。因此，提案中建议在未来的多边投资协定中附上一个列举性的清单来澄清透明度条款的范围。

(2) 透明度义务的标准

提案中认为由于透明度原则是对东道国和投资者“双赢”的原则，因此，其义务的最高标准应该在未来的多边投资协定中予以确定。对于透明度义务的标准的确定，应该先确定哪些义务属于透明度条款的范围。当前 WTO 体系中对此的规定在提案中附表以表明，它包括：相关的国内法律和制度的公开、信息的通报和提供，有关投资问题的回复，咨询机构的建立，国内的司法程序和行政程序的透明和公正。同时还应考虑的是上述条款是否能严格地得到履行。因此将来的多边投资协定所确定的透明度义务的标准至少不能低于当前 WTO 规定的标准。

3、确保透明度原则的实现和技术援助与能力建设

（1）确保透明度原则实现的具体方法

透明度原则确定后，一个重要问题就是怎样确保其实现。那么如何确保透明度原则的实现的具体方法则是下一步应该考虑的。提案中列举了日本在这方面的具体做法，其大致包括：为国内投资设立咨询机构、建立公正、迅捷、透明的行政程序法律、建立公众意见程序、建立信息披露法律、因特网等高新技术的使用以及建立解决投资争端的贸易和投资的官方特派员等。

（2）技术援助和能力建立

因为发展中国家需要引进外资和先进技术来稳定本国的国民经济，而透明度对引进外资又非常重要，因此发展中国家十分渴望提高透明度，但是它们又缺少必要的资源和技术能力，因此在未来的多边投资协定中应该规定一系列为发展中国家提供技术和资源援助的规则来帮助其提高透明度，改善投资环境。

5.3 我国关于透明度条款的立场

从上述提案可以看出，资本输出国希望 MFI 中的透明度原则体现 WTO 各协定对该原则的最高要求。我国正在建设社会主义法治国家，政府施政应该保障公众的知情权，提高法律实施的透明度是法治的必然要求，从这个意义上说，我国接受 MFI 中一个高标准的透明度原则，符合我国的基本国策和现实利益。我们理解学术界对透明度原则的肯定性评价。但也应该看到，透明度原则是对政府的要求，透明就会暴露施政水平等方面的问题，政府机关应该有充分的思想准备，因此，给予发展中国家适当的过渡期也许是必要的。

6. 多边投资框架中的例外条款及国际收支安全保障

6.1 例外条款及国际收支安全保障问题的背景

例外条款及国际收支安全保障虽然不是多哈议程的主要内容，却是多边投资框架七个需要讨论问题之一。因为 WTO 的 GATT、GATS 在例外条款及国际收支平衡的保障方面均有具体的规定，在 WTO 范围内谈投资，这一问题是不能回避的。

6.1.1 WTO 协议中的例外条款及国际收支安全保障

1. 例外条款。GATT 和 GATS 包括一般例外条款，安全例外条款和区域一体化例外条款。实施例外条款要严格符合条件，这些条款不能有歧视性或者变成变相的贸易壁垒。目的一是为了确保各国不滥用例外条款，二是保证例外条款不会损害在一般的 WTO 规则下各个成员的利益。

- 一般例外条款。用于调节公共利益，例如公众安全和健康保护、环境和文化保护等。GATT 中第 20 条和 GATS 中的第 16 条，都有关于其适用条件的说明。包括：黄金和白银的进出口，服刑人员生产的产品，对一国文化遗产的保护，对一国稀缺资源的保护以及政府间的商品协议。
- 安全例外条款。条款包括成员认为信息出于安全的考虑则需要进行保护。比如军事装备及其相关服务贸易等。进行这些活动首先必须遵守关于联合国维护世界安全与和平的规定。
- 区域一体化例外条款。主要针对最惠国待遇问题。区域一体化组织内成员之间必须在实质上所有（或理解为绝大多数，这一概念在内涵上有些模糊，也是 WTO 区域一体化工作组需要解决的问题）的贸易中消除贸易限制和贸易歧视；不能增加对非成员国的贸易壁垒。

2. 国际收支安全保障。GATT 的第 12 条（为保障国际收支而实施的措施）及第 18 条（政府对经济发展的援助）第 2 款规定成员在一定的条件下有限制进口以保证其出口财政地位和收支平衡的可能，这一点在 GATT1994 的收支平衡准则的马拉喀什理解中得到进一步阐述，强调在收支平衡规则下采取措施的必要性。GATS 中的第 12 条（对保障国际收支平衡而实施的限制）规定，“在国际收支发生严重困难和对外财政困难或受到威胁的情况下，一缔约方可在其已实施具体承担义务的服务贸易中实行或维持限制措施，包括与这类承担义务有关的支付与转移”。发展中成员可以使用贸易管制，维持完成本国经济发展计划所必须的财政储备的必要水平，这一条款也包括了处于过渡经济时期的国家。GATT 和 GATS 对这一条款订有比较相近的程序上的要求。已经制定的限制条款有五点，非歧视性、同 IMF 的协议相一致、避免对其他国家利益不必要的损害、限制具有合理的范围、限制的暂时性。一国在实行限制条款时在程序上需要通知总理事会及协商，并充分为发展中国家考虑。

6.1.2 投资协定中的例外条款及国际收支安全保障

1. 例外条款。一般例外和安全条款在双边投资协定中并不是显得很重要，因为大多数双边投资协定对于外国投资的进入都需要对方具有“与之相对应的法律法规”，实际上要求对外国投资的进入没有任何非歧视性的限制。当涉及公共利益或者是国家安全问题时，外国投资就必须遵守东道国所制定的所有的法律法规。

在区域投资协定中，一般例外有特殊的规定。东盟投资区框架协议规定，一般例外适用于国家安全、公众道德、生命或健康保护、安全、防止欺骗性做法和保护个人隐私等原因。NAFTA 第 11 章投资条款明确订有包含在 GATT 和 GATS 中的一般例外条款的处理方法，不得用任何借口来阻止一方提供劳务或履行功能，如法律制度、收入安全和保护措施、社会安全和保护措施、社会福利、公众教育、公共培训、健康以及儿童的抚养等与此章不相符的行为。NAFTA 规定有国民待遇和最惠国待遇的例外，在环境方面有特殊的规定。区域投资协定的例外条款最主要的目的是防止最惠国待遇可能给予成员的特殊利益，避免产生投资转移。

OECD 的多边投资协定（MAI）虽然最终没有谈成，但它是世界上第一个多边投资协定。MAI 存在许多的争议中，有几点是与例外有关的。一是文化条款的例外。由于 MAI 采取的是自上而下的方式（除非提出保留和例外，否则协定适用于所有领域），加拿大坚持文化事业排队在协议之外。法国顾虑到 MAI 对本国文化事业的影响，坚持 MAI 应允许文化例外；二是劳工和环境保护问题。在谈判的早期，有建议 MAI 订立“污染避风港”条款，使投资协定的成员承诺不要降低环境标准来鼓励外国直接投资。最后 MAI 有两个原则，各国不得降低环境及劳工标准吸引外国投资以及参考 OECD 多国企业指南有关劳工和环境保护规定。有的国家持反对意见，认为遵守核心劳工标准和可持续发展的基本原则就可以了，否则会增加 MAI 的复杂性；三是区域一体化组织的例外条款。有的成员认为区域一体化组织条款与 MAI 内实现非歧视性市场准入、进入后待遇相违背，区域一体化组织内部相互给予的待遇已经扩大到 MAI 非歧视条款没有涵盖的领域。

2. 国际收支安全保障。双边投资协定中仅有很小一部分特别考虑到暂时的国际收支不平衡。在处理双边投资协定的地区投资协定中，有很小一部分包含着国际收支保障条款规定。

墨西哥和危地马拉的自由贸易协定在为了收支平衡的目的所作的例外条款中提到当一国的国际收支平衡出现严重不平衡时，任何一个国家将能够实施外汇管制。东盟投资区框架协议规定，在发生严重的外部金融困难时，允许采取紧急保障措施和维护国际收支的措施（第 14 条和第 15 条）。欧盟和突尼斯之间的协议规定如任一方陷入国际收支失衡时，可以根据 GATT 和国际货币基金的条款对现金交易进行控制，需要有限制日期并且不能超过平衡国际收支状况所严格必须的情况。欧盟和墨西哥的经济合作、政治协调合作协定设计了国际收支恶化和货币或是汇率政策的更普遍的保障措施，在一方汇率控制或货币政策出现困难、国际收支恶化、或为与国内法律相一致、或第三国采取不适合的金融约束时，条款允许成员采取限制。美国和牙买加双边投资协定中国际收支例外条款允许这些资本不返回以避免突然的储备短缺。投资协定中保护国际收支平衡的条款多注重于控制跨国间资金的交易而不是贸易流动，这是因为一些国家面临着特殊的国际收支制约以及他们需要保持充足的外汇。

6.2 各成员方的提案

在 MFI 的在例外条款和国际收支安全保障方面，日本、韩国、台湾、加拿大和欧盟提出意见。

6.2.1 日本的观点

日本主要针对一般例外和安全例外。有三点，第一，例外条款的普遍性，例外条款不应该因为国家情况的不同而有所不同。第二，保持一般规定与例外条款之间的平衡性。第三，保持例外条款在投资规则与 WTO 规则中的平衡性。

日本建议将一般例外条款和安全例外条款加入目前的 WTO 规定之中，进一步考虑在投资中是否需要那些超出 GATT 和 GATS 规定范围的例外条款。也应该考虑目前投资中存在的例外条款是否合理。建议以 GATS 中的例外条款为基础对投资中的例外条款加以讨论。由于投资可以对货物贸易产生影响，应该对 GATT 中的例外条款作以详细的讨论。也可以将这些例外条款应用到投资协定中去。在安全例外条款上，日本认为目前没有进行修改的必要。如果需要的话，可以根据目前 GATT 和 GATS 的有关规定来引用安全

例外条款。

在国际收支安全保障上，日本认为投资的限制产生的影响不同于对货物和服务的限制所产生的影响。限制投资的流入可能会对东道国中长期的经济发展产生消极的影响；出于国际收支保护的目，可以采用多种方式来对投资者加以限制，应考虑到为了保护国际收支平衡而对国际转移支付所进行的限制；经常使用限制条款也会使投资的环境恶化，不利于资本的流入，理想的做法是不依赖国际收支保护条款来解决问题，应采取措施来调整国际收支的结构。

总之，日本认为在未来的投资框架中，例外条款与国际收支安全保障将会成为重要的内容。应该考虑新的措施来应对新的投资项目；在考虑制定例外条款时，必须注意不能使例外条款超出投资协议所允许的水平范围和范围；在投资框架中应该包括国际收支保证条款，可以参考目前的 WTO 规则来制定，应该把特殊领域的投资考虑进去；由于这些措施主要是为了应付紧急事件的，所以要严格限制实施这些措施的条件，充分考虑到发展中国家。

6.2.2 韩国的观点

韩国认为国际收支保证条款可以使成员国在某些情况下限制支付的自由转移，对东道国有积极也有消极影响。国际货币基金组织规定对现金交易的保护力度要比对资本交易的保护力度大一些。例外条款只能在特殊的情况（比如遭遇国际收支危机）下应用，并且有严格的条件限制。应该注意防止条款被滥用。韩国希望在多边投资框架中包含国际收支安全保障协议。

6.2.3 台湾、澎湖、金门和马祖的观点

认为一般例外条款运用法律和法规的形式对公共利益进行了保护，是非常必要和合理的。不过，当条件相同时，如果没有合理的原因，东道国不能对不同的投资者采取不同的对待方法；建议在考虑国际收支平衡问题时，应该对限制进口与限制投资两种情况加以区别对待；支持在投资体制中存在的区域一体化或是双边关系，但是双边协议和区域一体化协定应尽可能减少，也应尽量减少成员国之间的最惠国待遇。

6.2.4 加拿大的观点

加拿大认为在 WTO 协议中，国际收支安全保证条款是最重要的例外条款；在所有的 WTO 的协议中，例外条款都应该一致并且具有一定的灵活性；加拿大认为把例外条款同保留条款联系起来，在 WTO 的全面的投资协议中是十分必须的；例外条款的具体内容会根据不同的协议而略有变化；所有的 WTO 国际投资协议中的国际收支安全保证条款应该一致。把资本流动同国际资产投资联系在一起可以最大可能的保持资本流动的稳定性；例外条款将成为未来 WTO 投资协议中的一大特色，几乎所有的国家都需使用例外条款。

6.2.5 欧盟的观点

为了解决国际收支问题，一国政府采取限制现金的转移以及资本流动的政策会付出代价，在未来的 FDI 中应制定一种必要的、可在国际上被接受的安全保障条款；外国投资者通过收入和清算的转移可以对东道国产生重大影响；作为一般规则，所有成员国都应该允许投资中所有的资本和现金的自由转移；对于新的投资来说，所有的现金与资本的转移都应被列入长期项目；例外条款目的是保护遭受国际收支危机的国家，可以规定在特殊的情况下暂时限制现金的流出和资本的转移；允许一国特别是发展中国家在面临国际收支危机时使用限制投资的做法，应该对其适用的情况做出严格的定义，考虑非歧视性、与其他国际规定相适应、具有时间限制、限制条款时不能超出实际的需要、避免对其他国家不必要的损害、不能用来保护特殊的部门与工业。

总之，成员们认为例外条款和国际收支安全保障对于多边投资协定是必要的，应该成为多边投资协定的一部分。由于在例外条款和国际收支安全保障方面，成员的提案内容较少（主要表达一种原则性态度），交叉问题较少，目前没有出现多大的分歧。这方面主要是日本和欧盟的意见，值得注意的意见是，例外条款要符合 WTO 规则、不得超出实际需要、考虑发展中国家的需要。上述意见均是 WTO 协议中已有的内容。欧盟建议不要保护特殊部门（但是日本提出特殊部门的投资问题）。

6.3 例外条款与我国策略选择

从目前对例外和国际收支安全保障的讨论来看，成员目前主要关注一般例外和安全例外、国际收支安全保障是否有必要的问题。认为投资协定的例外条款是必要的，国际收支安全保障也是需要考虑，只

是提出了一般性的原则，未到具体的细节问题。随着这一问题的进一步细化，或者说考虑到已有的双边、区域及 MAI 例外条款的内容，在此问题上我们应该注意以下几点：

6.3.1 一般例外与安全例外

作为最大的发展中国家，中国需要例外条款。投资协定一般例外条款，由于在 WTO 框架下，会考虑 GATT 和 GATS 的规定。在安全例外上，有 GATS 及国际间有关的规定。例外条款是与其它的议题紧密相关的，如最惠国待遇、国民待遇。一些例外其实是述原则的例外规定。并且例外条款受投资的定义和范围约束，如果将间接投资纳入投资定义中，例外条款的内容会受到很大程度的约束。我国对外资的政策目前的做法既有鼓励也有限制，在国民待遇问题上，有次国民待遇（如投资领域的限制、外方比例的限制等）也有超国民待遇（如税收鼓励多于国内企业、对外资的补贴等），所以在例外条款上，我国需要对投资政策进行统一协调，消除对外商投资待遇中的一些矛盾及“灰色”区域。

6.3.2 区域一体化问题

对于由于在 WTO 框架下讨论投资协定，将来不可避免地要涉及到区域一体化问题。WTO 区域一体化是最惠国待遇的例外，估计将来谈判的 MFI 的内容以及开放程度不会超过区域投资协定，这主要考虑 MFI 的投资定义和范围会窄于区域方式（NAFTA 投资及投资者定义最宽泛）、最惠国待遇和国民待遇的例外（如 NAFTA 的范围较小）不会超过区域协定。我国正在与东盟谈判自由贸易协定，其中投资协定是重要的部分。WTO 的 MFI 对区域一体化的处理，也会影响到中国与东盟投资协定的影响，这一点需要关注。

6.3.3 特殊部门例外

MFI 不同于贸易协定，投资的影响是深远并且是长期的，对发展中的我国影响将十分巨大，投资会影响到社会、经济的每一个角落。考虑到我国加入 WTO 在一些部门及服务业上的承诺，一些领域会渐渐向外资开放，但是象服务业，开放集中在承诺的部门。MFI 如果谈判成功，在某种程度上会取代 GATS 的作用。在 MFI 的谈判方式上，如果将采取自上而下的方式，我们应该在一些部门上要求一些例外。其中在 MAI 中法国和加拿大提出的文化事业即是一例，这一点对中国也是一样。此外，在有关国计民生的部门的其它部门，如教育、卫生等领域的开放上需要慎重。

6.3.4 其它可能的例外

在可能出现的例外条款中，环境保护和劳工标准也是重要的内容。WTO 在贸易协定在处理环境和劳工上不同于投资协定。虽然 MFI 不会在环境标准和劳工标准上有具体的、约束性的规定，但如果在同样的投资自由化和投资保护条件下，环境和劳工标准会实际上成为影响投资区位选择的重要因素。现在没有成员提出来，很可能是未到时机。我国劳动力便宜是不争的事实，需要加强在投资相关问题上，这些标准的影响以及政策选择。此外，在发展问题上的例外，也是一个潜在问题。

虽然国际收支安全保障条款对吸引外资有一定的负面影响，直接投资的撤回成本问题也会阻碍投资者撤回，但是考虑到现金交易以及如果投资定义中包括间接投资，投资协定中包括国际收支安全保障条款对中国非常重要。资本帐户开放是一国经济市场化改革中的最后次序，目前中国的资本帐户还没有开放、比较严格的外汇管理，在某种程度上利于外资的进入而不便于外资的撤回。考虑到我国资本市场开放要求以及汇率制度和外汇管理体制的改革，会逐渐放松对资本流动的控制，国际收支平衡问题也是一个需要考虑的问题。考虑到目前中国实际情况、未来我国资本市场的改革以及我国发展中国家的地位，支持国际收支安全的保障是理解当然的。

6.3.5 具体建议

在 MFI 的谈判上，例外条款和国际收支安全保障是不可少的内容。例外条款的内容一定程度上会取决于 MFI 的其它因素，如谈判的方式、最惠国待遇规定等。由于投资的影响远大于货物贸易和服务贸易的影响，所以投资例外条款根据 MFI 谈判方式、投资的定义和范围等确定，必要时需要超出 GATT 和 GATS 的规定。在国际收支安全保障方面，由于国际货币基金有一定的发言权，我国在资本市场开放以及人民币可兑换上有一定的路要走，这一条款近期对我国的影响不大，建议支持这一内容。根据其它成员的意见以及这一问题与其它问题的关联性，建议目前我们应该表示例外条款对 MFI 是必要的，提出进一步研究 GATT 和 GATS 例外条款在投资问题上的适用性，在投资方面 GATT 和 GATS 例外条款可以有不同，超出 GATT 和 GATS 例外条款的可能性的问题。

7. 多边投资框架中的争端解决机制问题

7.1 国际投资争端解决机制的历史发展与现状

国际投资是外国投资者以赢利为目的在东道国进行投资的行为。对外国投资者而言，他们要依照东道国的法律规定进行交易或参与企业的经营管理，并需面对各种可能发生的法律争端，法律风险的大小对他们的投资信心具有很大的影响。

在实践中，因国际投资引起的法律争端一般发生在三个层次：外国投资者与东道国投资伙伴之间的争端；外国投资者与东道国政府之间的争端；资本输出国与输入国之间的争端。按照传统的国际法属地管辖权原则，三个层次的争端发生后，均应由东道国司法机关解决。因外国投资者在东道国没有公民资格，不能通过参政活动对东道国的法律行为施加影响，如果完全按照东道国的法律解决争端，外国投资者显然处于不利地位。

外国投资者对法律风险的担忧，影响着他对投资地点的选择，投资者总是倾向于把资金投在法律风险最小的国家或地区。在第二次世界大战之前，国际投资以宗主国对殖民地、半殖民地的投资为主。而在第二次世界大战之后，殖民地、半殖民地国家纷纷独立，发达国家不能再以宗主国的身份将自己的法律强加于后者，而新独立的国家大多法律不健全，国际投资的安全性问题凸显出来，国际投资的地理分布也发生了变化，法律较健全的发达国家之间的交叉投资成为国际投资的主流。1938年，全球国际直接投资累计余额 243.15 亿美元，其中发展中国家吸收的外资余额占 65.7%，到 1960 年，全球国际直接投资累计余额增长到 545 亿美元，但其中发展中国家吸收外资余额所占比重跌至 32.3%。¹到 1990 年，全球国际直接投资累计余额增长到 17168.50 亿美元，其中发展中国家吸收的外资余额所占比重下降到 19.9%。²

第二次世界大战之后，科技进步、国际贸易的自由化刺激了跨国公司的发展，跨国公司的全球经营战略决定了它们是积极的国际投资者，它们渴望到发展中国家进行直接投资，但那里的法律风险又让它们感到恐惧。对于发展中国家而言，它们也迫切需要跨国公司的投资以加快经济发展，但因自己的法律不健全，跨国公司顾虑很多，致使发展中国家很难吸引投资的能力很弱。如果能够解决在发展中国家投资的法律风险，对跨国公司和发展中国家都是有利的。最符合发展中国家利益的做法是他们自己完善国内立法，通过自己的国内法解决外来投资的法律风险。但是，发展中国家完善国内立法并非一件容易的事，真正做到可能要花上几十年的时间。为了适应化解国际投资法律风险的现实需要，排除东道国法律中可能存在的漏洞与不公，国际社会做了几个方面的尝试，使国际投资争端的解决逐渐形成了自己的体系。在现行国际投资争端解决体系中，三个层次的国际投资争端解决基本上是各自独立的：

外国投资者与东道国投资伙伴之间的争端，国际条约对其干涉较少，需根据国际私法的原则确定管辖的法院、仲裁机构和准据法。为了吸引外资，许多发展中国家通过专门的外资立法对外国投资者的利益加以保障，比如我国法律规定只有中级以上的人民法院才有资格受理与外资有关的法律争端，争端各方也可以自愿选择仲裁机构对争端进行仲裁。出于本国利益，一些国家扩大本国法院、仲裁机构和法律对该类争端的管辖权，使外国当事人处于相对不利地位。

投资者与东道国政府之间的争端，一般在东道国的国内法程序中解决，外国投资者经常处于不利地位。1965 年《解决国家与他国国民之间投资争端公约》规定此类争端可以诉诸国际调解或仲裁，并建立了一个常设的国际投资争端解决中心（简称 ICSID），截止 2003 年 1 月，ICSID 已解决此类争端 68 件，正在解决中案件 46 件。1985 年《多边投资担保机构公约》为投资者与东道国政府之间的争端解决开创了另一途径，它建立了一个多边投资担保机构（简称 MIGA），通过 MIGA 承保政治风险，在该机构向投资者赔偿后，就可取得代位求偿权，从而把投资者与东道国政府之间的争端转变为 MIGA 与东道国的争端，并按照《多边投资担保机构公约》规定的国际调解和仲裁方式解决。

资本输出国与输入国之间的争端，一般通过国际仲裁方式解决，双边投资保护协定普遍采纳这种方式。

国际投资争端解决体系的发展看似削弱了东道国对外资的管辖权，但因其为外资提供了更为可靠的法律保障，促进了跨国公司对发展中国家的投资，因此对发展中国家是有利的。20 世纪 70 年代许多发展中国家曾对外资实行大规模的国有化，随后又颁布对外资不利的法律，致使外资大量撤走，严重影响了这些国家的经济发展。认识到问题的严重性，20 世纪 80 年代起发展中国家纷纷出台对外资的优惠政策，并积极签订双边投资保护协定，参加保护投资的国际公约，吸引外资流入。到 1999 年，全球国际

直接投资累计余额 47719.81 亿美元，发展中国家吸收的国际直接投资在其中所占比重为 30.1%，比 1990 年上升了 10.2 个百分点。³

不过，目前的国际投资争端解决体系仍然存在一些问题，对保护国际投资不利。特别是在外国投资者与东道国投资伙伴之间的争端解决中，一些东道国出于本国利益扩大本国法院、仲裁机构和法律对该类争端的管辖权，使外国投资者处于相对不利地位；在投资者与东道国政府之间的争端解决中，ICSID 管辖投资者与东道国的争端时，需经争端国加入公约或明确承认公约的效力，在具体案件中还需经过争端双方达成书面协定，MIGA 对一项国际投资进行担保也需要东道国的明确同意，这些规则体现了对国家主权的尊重，却也可能给投资者利用这两个公约带来不便；在资本输出国与输入国之间的争端解决中，一般双边投资保护协定均采用临时仲裁庭仲裁的方式，但这种争端解决模式中仲裁员的资质、独立性和公正性均无充分保障，如此简单的争端解决模式能否实际有效地解决国际投资争端，甚可怀疑。

国际投资争端解决体系存在上述弱点，是与二战之后世界投资法律体系的相对滞后相联系的。在战后世界经济三驾马车的架构中，世界银行主要通过融资业务促进国际投资的发展，而并非象 GATT/WTO 那样作为规则主导者。随着经济全球化的发展，跨国公司在全球范围内配置资本投放的需要日益增强，客观上要求世界投资法律体系为跨国公司的活动提供更强的保护。从逻辑关系上说，在跨国公司利益的推动下，世界投资法律体系出现发展的动力，而世界投资法律体系的发展又必然带动国际投资争端解决体系的发展。

近年来发达国家为强化国际投资争端解决体系进行了一些尝试，并达成了个别区域性协定。1992 年 12 月美国、加拿大、墨西哥签署《北美自由贸易区协定》（简称 NAFTA），把贸易自由与投资保护挂钩，并把三个层次的投资争端解决联系在一起。NAFTA 不仅设专章规定投资保护，还规定东道国在与外国投资者的某些争端中有义务将案件提交国际仲裁；并要求成员方鼓励和便利国际性商事仲裁，扩大投资者对争端解决方式的自主选择权。继 NAFTA 之后，以发达国家为主的经济合作组织（简称 OECD）与 1995 年启动了一个投资自由化谈判，谈判所形成的《多边投资协定草案》（简称 MAI）的投资争端解决机制也对投资者与东道国之间的争端解决作出了强制性规定。

不过，NAFTA 和 OECD 均非全球性组织，特别是它们的发展中国家成员很少，对于改善发展中国家的投资环境和促进国际投资向发展中国家流动意义不大。要克服全球国际投资法律争端解决体系中存在的问题，还需要另外寻找一个合适的场所。

7.2 WTO “多边投资框架”谈判中关于争端解决问题的提案

2001 年 11 月 WTO 讨论启动新一轮多边谈判，“贸易与投资”为新议题之一，旨在制定一个“多边投资框架”。在该议题中，WTO 发达成员方提出以 WTO 争端解决机制处理国际投资争端，从而激起 WTO 争端解决机制与国际投资争端解决体系的碰撞，从积极的意义上来看，这种构想是克服先行国际投资争端解决体系的缺点的大胆尝试，值得我们认真研究。。目前，明确提出以 WTO 争端解决机制处理国际投资争端的 WTO 成员方主要是日本、欧盟和加拿大。

7.2.1 日本

日本的提案在 2002 年 9 月 11 日提交，共 18 段。提案用大量篇幅总结了现行国际投资争端的解决体系，并正面评价了 1995 年生效的 WTO《关于争端解决规则与程序的谅解》（简称 DSU），认为 DSU 是一个有利于保证 WTO 协定有效性、增加公平性和公正性，确保稳定性的争端解决机制，是确保所有 WTO 成员方可以寻找到一个客观、公平的争端解决方法的机制。提案原则上赞同使用 DSU 来解决”多边投资框架”的国际投资争端。其次，日本的提案中提出了以下几项新的可行性的建议：

1、提案认为有关服务贸易方面和制造业方面的外国直接投资领域的争端，只有在 WTO 的 DSU 机制下才能得到平衡的解决，而且 WTO 制度的政府间性质必须被保存下来。

2、提案认为将来的多边投资协定中的所有条款均应手 DSU 管辖，因为 DSU 已经可以涵盖所有的 WTO 协定，提案又认为 WTO 争端解决机制 DSU 中的协商解决程序应该保留，并且在可能的情况下予以加强。

3、提案认为 DSU 中包括涉及最不发达国家的争端解决特殊程序，这些程序对协助那些最不发达成员方有着非常重要的作用，因此在未来的多边投资协定中应予以保持和重视。

4、提案认为如何保证争端解决裁决的执行是一个值得探讨的问题，并提出起诉方暂停减让是一重

要的督促败诉成员方履行协定义务的措施，起诉方暂停减让的水平不应超过因败诉成员方违反协定义务所致“利益损害或丧失”的程度。但在未来的多边投资协定中，如何确定“利益损害或丧失”的程度则是一个难题。日本的提案又认为在 DSU 的第 22 条第 7 款对服务贸易中“利益损害或丧失”程度的确定作了规定。在未来的多边投资协定中该规定可发挥作用。

5、提案认为对投资进行保护并当外国投资者遭受征用时给予充分补偿是对于发展和改善一个良好的投资环境的一个重要因素。而 DSU 并不适合处理这种案件，这是因为 DSU 的目的是为了使成员方的各种措施与 WTO 协定相一致而并不是提供损害赔偿救济。最后，一些成员方可能提出“Forum-shopping”的建议，以解决对投资者的保护和损害赔偿问题，这会导致一些争端同时手”多边投资框架”和其他双边或区域投资协定的管辖。在未来多边投资协定的谈判中对这方面问题应进一步研究。

7.2.2 欧盟国家

欧盟的提案在 2002 年 9 月 11 日提交，共 15 段。同日本的提案一样，欧盟的提案用大量篇幅对现行的国际投资争端解决体系进行了总结，并对 DSU 的特点进行归纳。提案认为 DSU 是一个有利于争端公平解决的强有力的机制，未来的多边投资协定应该适用 WTO 的 DSU，并认为应该对 DSU 与双边或区域间投资协定中的政府间争端解决条款之间的关系进行进一步的研究。

7.2.3 加拿大

加拿大的提案在 2002 年 9 月 17 日提交，只有 4 段。认为 WTO 的 DSU 能够确保在不同的 WTO 协定中确立一种高度的和谐统一性，DSU 可以适用于任何类型的由 WTO 协定所引起的投资争端。因此加拿大提案中提出了以下建议：

1、DSU 应该在未来的多边投资协定中予以适用；

2、DSU 不应解决投资者与东道国之间的争端，否则将破坏 WTO 争端解决机制的一致性。因为 DSU 已经在根据现行的 TRIMS、TRIPS、GATS 解决“与投资有关的”争端，若在”多边投资框架”中加入非政府间争端解决机制，WTO 争端解决机制的统一性将被破坏。

加拿大的提案还建议，DSU 中关于对发展中国家和最不发达国家的特殊待遇条款和对发展中国家的技术协助条款应该在未来的多边投资协定中予以保存和进一步发挥其重要的作用。

总之，三者的提案具有很强的共性：（1）三份提案都肯定了 WTO 的争端解决机制 DSU 的积极作用；（2）三份提案都赞同使用 DSU 来解决“多边投资框架”下的投资争端；（3）三份提案都主张“多边投资框架”和 DSU 只管辖 WTO 成员方之间的争端，以保持 DSU 作为政府间争端解决机制的本质，并将 DSU 适用的法律限定在 WTO 协定的范围内；（4）三份提案都表明“多边投资框架”争端解决机制脱离 DSU 是不可行的；（5）日本和加拿大的提案都表明 DSU 对发展中成员方的照顾是可取的。

上述三份提案的共同点代表了多数发达国家的立场，也不会从实质上伤害发展中国家利益，具有一定的合理性，很有可能成为未来谈判的基础。但由于在 WTO 中影响最大的美国尚未就“多边投资框架”的争端解决问题提交方案，故不能完全排除其中的变数。

7.3 我国在 WTO “多边投资框架”争端解决机制谈判中的利益分析

总的来说，“多边投资框架”各个条款的内容是一个互相支持的整体，在这个整体中，争端解决机制的作用是确保其他条款内容的实施，以免整个”多边投资框架”成为一纸空文。只要”多边投资框架”的谈判向前推进，就不可避免地要包含争端解决机制，要求”多边投资框架”具有一个客观、公正、高效、便捷的争端解决机制，应为所有 WTO 成员方的共同利益所在，也是我国的利益所在。

从上述标准来看，以 DSU 管辖”多边投资框架”争端具有一定的合理性，因为在现行国际经济争端解决机制中，DSU 在客观、公正、高效、便捷等方面的成就是 WTO 成员方所公认的。

以 DSU 解决“多边投资框架”的争端还有一个重要理由，那就是保持 WTO 协定的统一性。”多边投资框架”谈判之所以在 WTO 中进行，就是为了与 WTO 现有协定相协调，这反映了经济全球化的客观要求。在 WTO 的 TRIMS、TRIPS、GATS 中已经包含许多投资问题，特别是 GATS 中的“商业存在”服务贸易方式已经涵盖了世界上 FDI 总量的一半。如果”多边投资框架”另搞一套争端解决机制，就等于把 WTO 中的各种投资争端放在两种不同的争端解决机制中，既是一种浪费，也将引发许多司法技术上的困难，裁决的一致性难以保证，而裁决的不一致本身就是一种不公正，并将对与投资有关的各个 WTO 协定造成破坏。

DSU 是一种 WTO 成员方政府之间的争端解决模式，私人和企业没有参与争端解决的权利，WTO 成员方政府也不得代表私人和企业进行诉讼。就我国的利益而言，如果“多边投资框架”中仅规定 DSU 这样一种争端解决机制，对我国是有利的。如此一来，DSU 既不管辖投资者与东道国之间的争端，也不干涉外国投资者在东道国商业纠纷的解决方式，这就是说，WTO “多边投资框架”将不沿着 NAFTA 和 MAI 的争端解决思路发展，现行国际投资争端解决体系也不至于发生根本结构性变化。符合我国改革开放需要一个有活力而又相对宽松的国际经济环境的需要。但是，日本的提案明确表示了 DSU 在保护投资者私人利益上的不足，并强调保护投资者私人利益的重要性。发达国家很可能最终建议“多边投资框架”在采用 DSU 的同时增加保护投资者私人利益的争端解决条款，从而部分地走上 NAFTA 和 MAI 的争端解决模式。

7. 4 我国应关注的问题

7. 4. 1 “多边投资框架”的性质与宗旨

国际投资与国际贸易的关键区别之一，在于国际投资并不是一笔交易，投资完成后，投资者和资本输出国的利益才刚刚开始，东道国必须长期保护投资者的利益。换言之，国际投资具有存量效应。因此，长期以来，投资保护成为国际投资法的核心，这一特点是国际贸易法所不具备的。关于“多边投资框架”的性质与宗旨，各国提案尚未澄清，但这一特性直接关系到“多边投资框架”的内容，而“多边投资框架”的内容又将决定其争端解决机制的构架。若“多边投资框架”的宗旨仅仅为推进投资自由化，则以 DSU 解决“多边投资框架”争端是足够的；若“多边投资框架”兼具投资保护性质，则仅以 DSU 解决“多边投资框架”争端是不够的，理由是：投资保护很难不涉及投资者的权利保障，而权利保障最终要依赖争端解决机制，因此在双边投资保护协定中，允许投资者与东道国就争端进行国际仲裁已经惯例，“多边投资框架”的投资保护机制也难脱窠臼。因此，一旦“多边投资框架”就投资保护问题有所规定，DSU 作为一个纯粹的政府间争端解决机制就很难承担。

7. 4. 2 “多边投资框架”争端解决机制与双边投资保护协定中政府间争端解决机制的关系

因双边投资保护协定一般都有关于政府间争端解决机制的条款，未来的“多边投资框架”争端解决机制是否排除双边投资保护协定中的政府间争端解决机制？笔者认为，“多边投资框架”争端解决机制应该明确排除 WTO 成员方之间在双边投资保护协定中的政府间争端解决机制，否则会发生 WTO 成员方利用双边投资保护协定中的政府间争端解决机制规避 DSU 的情况。⁴

7. 4. 3 “多边投资框架”的最惠国待遇条款是否适用于投资者与东道国之间争端解决的问题

中国从 1982 年起，先后与英国、德国、法国、日本、澳大利亚、韩国等国家签订了投资保护协定，截至 1999 年 12 月 31 日，同中国签订双边投资保护协定的国家和地区有 93 个。到 2002 年底，同中国签订双边投资保护协定的国家和地区达到 104 个。但是，截至 1999 年 12 月 31 日我国尚未同美国、加拿大、墨西哥、巴西、爱尔兰等国签订双边投资保护协定。

“多边投资框架”必然包含最惠国待遇条款，从而使没有签订双边投资保护协定的国家之间产生间接适用某些双边投资保护协定的效果，“多边投资框架”的最惠国待遇条款是否适用于争端解决，特别是投资者与东道国之间的争端解决，需要澄清。

笔者认为，“多边投资框架”的最惠国待遇条款不宜适用于投资者与东道国之间的争端解决，争端解决的规定属于程序性权利，因其具有将国内争端国际化的特殊性，对法制不健全的发展中国家不利，我国应主张明确排除“多边投资框架”最惠国待遇条款适用于投资者与东道国之间的争端解决。

7. 4. 4 “多边投资框架”争端解决中的“利益损害与丧失”程度估算问题

日本的提案已经关注到国际投资与贸易的不同特点，在“多边投资框架”争端解决中，YI 案 WTO 成员违反“多边投资框架”造成另一 WTO 成员“利益损害与丧失”，这种定性是无可置疑的，但在定量分析上，“利益损害与丧失”程度以何种数据指标进行评估和表示，却存在疑问，日本的提案也注意到服务贸易领域“利益损害与丧失”程度的估算也存在同样困难，建议 WTO 贸易与投资议题工作组对该问题进行研究。笔者认为，如果我们可以将“多边投资框架”的性质定义为一个投资自由化协定，而非一个投资保护协定，则“多边投资框架”争端解决中对“利益损害与丧失”程度的评估将应仅限于一个 WTO 成员所遭受的投资机会的损失，而不涉及投资者利益的损失。

7.4.5 “多边投资框架”争端解决中的授权报复方式问题

DSU 的争端解决,是以授权胜诉国对败诉国进行贸易报复为最终武器的。贸易包袱的手段是提高关税和配额限制。”多边投资框架”的争端解决中的授权投资报复的方式应该如何设计?尚未见各国提出明确提案。笔者认为,投资报复一般采用限制投资准入的方式,应无异议,但是否允许跨部门包袱,以及在何种情况下可授权进行跨部门报复,应该在”多边投资框架”中明确。

7.4.6 “多边投资框架”中是否规定商务投资争端解决方式的问题

商务投资争端是指外国投资者与其商业合作伙伴之间的争端,NAFTA 中涉及商务投资争端的解决方式,要求成员方鼓励和便利国际仲裁。MAI 对此未作规定。

未来美国主张商务投资争端鼓励和便利国际仲裁的可能性是存在的,在”多边投资框架”中写入这样的条款也不存在技术上的困难。我国是世界上吸引外资最多的发展中国家,外资立法对涉外投资争端的管辖和法律适用均有限制,因此谈判中需要注意其他国家在这一问题上的态度。

7.5 我国在谈判中的策略选择

综上所述,WTO “多边投资框架”谈判代表了全球范围内对国际投资保护的最新趋势,争端解决问题是谈判中最重要、最复杂和最困难的部分之一。目前在这一问题上提案的 WTO 成员方较少,且仅有的几份提案都是粗线条的、初步的,许多问题尚未澄清,需要进一步研究。在这种情况下,我国政府和学界应该积极开展相关研究工作。建议我国采取以下谈判策略:

1、沉着观察,充分准备,蓄势待发

虽然“多边投资框架”谈判工作组希望各成员方积极提案,但在 WTO 中具有领头地位的美国一直没有提案,仅凭已有提案还无法确定谈判的具体内容,只有谈判的具体内容确定后,才能更详细地分析我国在其中的利弊得失,然后确定我国的具体谈判策略。我国作为 WTO 的新成员,在 WTO 中的影响力有限,对于这一点要有清醒的认识,虽然一些发展中成员对我国表现出积极拉拢的姿态,但只不过是拉我国附和他们的提案,我国随声附和,只能壮人之威,并非他们要听我国的意见。在这种错综复杂的谈判形势面前,目前我国进行全面表态的时机尚不成熟。我国可以建议其他 WTO 成员方在我国关注的问题上发表观点,以便于我国进一步研究。目前阶段,我国即使在一些问题上表态,也应象其他提案国那样说明我国对这些问题尚处于研究阶段,所表明观点仅是初步的,并不意味着任何具体的或最终的意见,这样就可以在未来的谈判中掌握主动权。

2、支持“多边投资框架”争端解决的政府间性质,反对私人和企业参与“多边投资框架”中参与争端解决事项,反对“多边投资框架”规定商务投资争端解决方式

国际投资的主体是私人和企业,现行国际投资保护体制的重要特点之一就是为投资者与东道国之间的争端设立争端解决程序。“多边投资框架”谈判的目标是在全球范围内制定统一的投资保护规则,它不可能回避投资保护中投资者与东道国之间争端的解决程序问题。但是,如果“多边投资框架”在现行投资者与东道国争端解决程序之外另搞一套,不仅会发生二者之间的冲突,而且很有可能强化私人投资者在争端解决中的地位,对东道国不利。我国是世界上吸引外资最多的发展中国家,私人投资者在争端解决程序中地位的提高对我国影响尤大,因此我国应该支持“多边投资框架”争端解决的政府间性质,反对私人和企业参与“多边投资框架”中参与争端解决事项。建议“多边投资框架”在其争端解决机制中明确规定投资者与东道国之间的争端仍然通过现行的争端解决程序解决,“多边投资框架”对商务投资争端解决事项则没有必要作出规定。

3、坚持“多边投资框架”争端解决中的授权报复方式的单一性,反对扩大报复范围

我国是一个贸易出口大国,同时是一个资本输入大国,如果我国违反“多边投资框架”而其他国家要求 WTO 授权对我国进行报复,无论选择在哪个部门报复,对我国经济都会造成负面影响。但比较而言,因我国贸易出口的优势大于资本输出,所以贸易报复对我国的伤害也就大于投资报复。基于两害相权取其轻的考虑,我国应坚持“多边投资框架”争端解决中的授权报复方式采取“投资对投资”的模式,反对在贸易和投资之间进行跨部门报复,并建议以限制投资准入作为“多边投资框架”争端解决机制中的报复手段。

8. 多边投资框架中的发展问题

8.1 发展议题的背景

WTO《多哈宣言》的第22段声明：“任何协定都应当平衡地反映母国和东道国的利益，充分地考虑东道国的以发展为目标所制订和实施的政策，尊重他们调整公共利益的权利。发展中国家和最不发达国家特殊的发展、贸易和财政需要，应当作为协定整体的组成部分加以考虑，该协定应当使得成员国承担与他们自身需要和国情相称的义务和承诺”⁵。

对发展中国家来说，促进发展一直是最为重要的目标。参与国际投资协定促使政府建立一个稳定、可预测并且透明的外资政策框架；同时，政府又要保留必要的、最低限度的制定政策的自由空间，通过直接或间接的政策，影响它们所吸引的FDI数量和类型，规范跨国公司的行为，避免其可能产生的负面影响。

概括起来，发展中国家在制订国际投资协定时比较关心发展问题是：

8.1.1 更多地吸引外资

通过提供与其经济发展目标相一致的适度自由化、投资保护和促进措施，使国际投资协定在某种程度上能够促进东道国吸引外资。

8.1.2 实现外资所带来的最大发展利益

国际投资协定能够在多大程度上有利于吸引发展中国家所需的投资项目，如何鼓励跨国公司转移和传播适宜技术，提升当地企业的技术水平和管理能力，增强当地企业参与国际生产体系的竞争力。

8.1.3 减少外资可能带来的负面效应

外资也有潜在缺陷；特定类型的外资比如短期外国证券投资和FDI通过兼并的投资对发展中国家经济的负面影响；外资对东道国国际收支的不确定影响；对国内投资者的挤出效应以及向发展中国家转移技术的限制。跨国公司实行的限制性政策，例如限制技术在母公司和子公司之间的转移或限制从发展中国家的出口等。国际投资协定在何种程度上，采用何种方式能够有助于避免外国投资在东道国从事有害的投资活动，以及滥用市场寡占地位排挤当地企业等。

8.1.4 应付多边投资框架的能力

许多发展中国家缺乏谈判和执行国际投资协定的必要技能和经验。对发展中国家来说，在这一领域确实需要大量的技术援助和能力建设。

像大多数国际协定一样，国际投资协定在一定程度上会限制东道国政府管理外资的余地及实现国家发展目标可以利用的政策选择空间。因此，在国际投资协定中，发展问题不应当被看作是“辅助性”问题，而应该构成协定不可缺少的重要组成部分。

8.2 国际投资协定中的发展条款

现有的国际投资协定，一般通过总体原则和具体条款将发展条款纳入协定之中。

8.2.1 总则

在国际投资协定中，强调促进发展是国际投资协定的主要目标，这反映了协定的精神，它并不产生具有法律约束力的权力和义务，但它可以为协定条款是否与协定目标相一致提供一个法律解释。

8.2.2 主要的发展条款

在国际投资协定中，可以包括广泛的针对发展中国家和最不发达国家具有深刻意义的发展条款。可反映在各个方面：

1. 总体结构和参与方式

从总体结构上，首先把发展中国家作为一个整体而非个体予以考虑，这样便于在享有和履行协定所规定的具体权利和义务时与其他成员国区分开来。

参与方式上，针对发展问题可以使用“灵活性”概念，这一概念基于发展中国家和发达国家之间经济发展水平不对称的现实，强调发展中国家履行国际投资协议的能力有限，以及履行协议时所需要考虑的成员国的特殊条件。确定了发展中国家可以使用的特殊和例外条款。例如：

(1) 加入协定条件的灵活性。不论是否达到条件，可以通过团体或联合的方

式加入协定。团体的地位可以使发展中国家不履行全部的义务而享有协定的权利。

(2) 履行协定一般义务的灵活性。所有的国际投资协定都包含一般义务的例外；有些是适用于所有成员的，有些适用于所有成员但对发展中国家更具灵活性；有些只适用于发展中国家。这些例外因具体的国家不同而不同，一般来说，可以分为两类。

第一类是作为协定大部分条款的例外——“逃避条款”。它通常只适用于特定环境并取决于具体条件。为发展中国家提供暂时的例外，以防出现意料之外的影响履行协定义务的情况。如协定中关于国际收支的例外。

第二类是允许成员国选取具体的行业使它们能够免于履行协定的某些特定的义务。这一规定大量地存在于包括准入前和准入后阶段的协定条款中，并适用于所有义务。如 NAFTA 中就有关于最惠国待遇和国民待遇的例外条款。

(3) 发展中国家根据自己的需要承担具体限制的灵活性。这包括市场准入限制和协定主要原则中的国民待遇限制。GATS 就存在这种情况。

(4) 发展中国家履行义务时间的灵活性。过渡期就是允许发展中国家有足够的时间为履行义务做好准备。它并没有降低义务的水平，也不是一个永久的权力。它使发展中国家有时间去进行诸如改革投资政策方面的调整，以便于其履行协定的义务。

鉴于国际贸易协定的实践，国际投资协定还为发展中国家提出了其他更有帮助的条款：

- 首先是把发展条款包括在协定的主要条款之中。
- 其次是考虑发展中国家作为外资东道国的利益，提出了发达国家作为投资母国可以采取的行动。
- 第三是包括了在市场准入谈判中的非互惠原则。

8.3 成员方关于发展问题的提案

2001 年 11 月 WTO 新一轮多边谈判在多哈进行，WTO 成员国就多边投资框架的各项议题展开了激烈讨论。相对而言，对发展问题的分歧较小，各国提案的内容基本上互为补充。发达国家支持发展中国家实现自身发展目标的同时，也要求其开放投资领域、增加透明度和保持政策稳定性。目前向 WTO 秘书处提交发展问题议案的国家和地区有：加拿大、欧盟成员国、台湾、瑞士和印度。

8.3.1 加拿大的观点

1. 框架应当反映东道国利益和母国利益的平衡，并适当考虑东道国的发展目标和政策。
2. 多边投资框架应为发展提供适当的灵活性。
3. 考虑到 GATT 和 GATS 中的一些例外规定，可以在多边投资框架中加入例外条款。当然，这些例外必须是透明的和非歧视的。
4. 发展中国家和最不发达国家的特殊的发展、贸易和金融需求应当作为框架一个不可分割的部分。成员国根据自身条件承担不同的义务和限制。
5. 必须考虑其他相关的 WTO 条款，必须保证投资协定中的发展条款与 WTO 中已签署其他条款相一致。
6. 发达国家应非常积极的参与技术协助。因为技术协助对发展中国家的发展是最有帮助的。

8.3.2 欧盟的观点

1. 多边投资协定应当考虑发展中国家成员的具体要求。
2. 发展中国家为了发展本国的经济，应该对投资开放。同时，政府也应当保持对公共利益的管理能力。
3. 发展中国家国内的政策必须与多边投资框架相一致。
4. 多边投资框架不仅可以与发展中国家国内的发展政策和目标相一致，而且可以促进它。
5. 在投资框架的谈判中，考虑灵活性是十分重要的。不过，不能将灵活性理解为政府歧视外资的权力。
6. 灵活性的目的在于弥补发展中国家金融和人力资源的不足。它可能包括：更低水平的限制、不对称的履行时间表、某些方面义务的例外以及应用原则的灵活性等。
7. GATS 不采用传统意义上的对所有发展中国家都一样的特殊和差别条款，它注重成员国具体的需要并给予其适当的灵活性。这种灵活性反映在不同的条款中，每一个限制都要视具体的情况不同而进行谈

判。完全同意将 GATS 式的规定应用于多边投资框架中，发展中国家充分地使用这一规定，将受到更少的限制。

8. 无论是谈判前、谈判中还是谈判后的协定履行阶段，都应当考虑到对发展中国家的技术协助的要求。

9. 多边投资框架应该包括一个关键的目标：促进发展中国家的发展和吸引外资能力的增长并使其成为外资的来源。

10. 应当承认成员国为了达到国内的发展目标而进行管理的权力，应当确认成员国因公共利益而发生的例外和保护国际收支平衡的权力

11. 应当考虑投资者的行为和他们东道国的责任。

8.3.3 台湾的观点

1. 多边投资协定的一个重要目的在于为外资提供稳定和可预期的环境。另外，大力支持发展中成员在未来的投资框架中可以得到合理的发展条件。

2. 没有理由不在投资协定中应用灵活性政策机制，但是，灵活性条款都应当有具体的条件。

3. 发达国家和发展中国家在对投资开放的过程中不必采取相同的步骤。

4. 虽然使用灵活性政策可以帮助发展中国家成员发展经济，但适用该政策也不能没有限制：

- 相对于准入后条款，可以给准入前条款更大的灵活性，因为它与发展中成员的发展联系更为直接。

- 与国民待遇相比，可以给最惠国待遇更大的灵活性，因为它是仅仅以投资的来源来区别外资的，与发展中成员的发展联系不很密切。

- 投资法律和规则的公布不应有过大的灵活性，它与发展和吸引外资有更紧密的联系。

5. 不赞同发展中国家成员有对外资实行行为限制的权力，即使有这一条款，也不应当永久性的。

8.3.4 瑞士的观点

1. 要注意投资政策和贸易政策之间的相互作用。东道国的贸易制度对外国投资者是十分重要的。

2. 考虑到在 WTO 和 GATT 中，都包含有特殊和差别待遇的条款。多边投资协定中也应包括这样的条款。

3. 为了使发展中国家在履行条约义务之前有更多的时间进行调整，可以享有过渡期安排。

4. 根据成员国发展阶段的不同，在 GATT、GATS、TRIPS 和 WTO 的其他协定中也包括发展的灵活性条款。多边投资协定也必须包括发展条款，允许发展中国家根据自己的政策目标和发展水平采取措施。

5. 考虑到今天 FDI 的实际情况，应当在 1) 适用共同基本原则和 2) 成员国寻求各自的管理政策之间取得平衡。

8.3.5 印度的观点

1. 发展中国家需要一定的政策空间使他们能够决定自己经济发展的进程。这个政策空间包括决定管理外资的方式。

2. 正如多哈宣言指出的：应当关注投资引致的贸易增长，发展中国家需要政策的灵活性。

3. 讨论东道国义务的同时，母国和投资者也应当承担一定的责任和义务。因此，东道国可以用国内的法律对外资进行约束是十分重要的。

4. 对跨国公司行为限制应有新的认识。进行限制是十分重要的，它可以保证外资为东道国的发展做出贡献。GATS 并没有禁止使用行为限制。

5. 协定的目标在于促进资本更自由的流动，同时也应使劳动，尤其是专业技术人员的流动更加便利。

6. WTO 是贸易谈判论坛，WTO 促进发展最好的办法是将注意力转到贸易上来。

8.4 我国在发展议题上的利益及原则

8.4.1 利益分析

在投资方面，目前，大部分发展中国家与最不发达国家是外资的输入者而不是输出者，所以，对于国内的投资者来说，获得境外市场的准入并不是一个刻不容缓的事情。因此，国际投资协定中的发展条款，主要关注的是发展中国家与最不发达国家作为东道国的需求。目标是允许这些国家在他们对外开放

的限制和保护外国投资二者之间采用更灵活的政策，以支持国内的生产者和投资者，并保证其它发展目标。所以，在发展条款的谈判中，立足于我国作为外资的东道国角色。

鉴于外资在促进我国经济发展中的积极作用，吸引外资仍然是我国外资政策的主要目标，应将发展条款看作是一个为外资提供透明、稳定和可预期的投资环境的补充协定，而不是一个替代性协定。

在国际投资协定中，东道国实现发展的目标主要通过以下两种措施加以实现：（1）在对外资进入和外国投资者行为的控制；（2）采用能使外资对本国经济和社会发展目标发挥更大作用的政策。

主要的灵活性政策范围包括：对不同种类外资（FDI 和证券投资）进入的控制；国民待遇原则的应用；采用支持国内战略发展目标的政策，包括工业化、技术进步、国际收支管理和竞争政策；在某种程度上的市场准入。

在发展条款上，注意防止协定主要是通过义务而不是范围来限制协定所适用的范围。也就是首先让发展中国家承担普遍的义务，然后，出于发展的要求和能力的限制，允许发展中国家列出具体的例外行业。事实上，许多发展中国家并不清楚自己比较优势的规模和情况，很难列出一个有利于发展目标的豁免清单。

8.4.2 原则建议

发展条款应当是任何一个投资协定及其内容的不可分割的一个部分。发展的条款不仅贯彻于各个议题之中，而且要作为独立议题，具备具体的、实质性的、和具有法律约束型条款特征；

发展的条款应同国内的外资政策结合起来。对发展条款的要求，不应使我国吸引外资带来严重的负面影响。而是致力于使外资的积极影响最大化，消极影响最小化。

对任何一项灵活性的要求，都应该建立在科学和实证分析的基础上。防止一些利益集团，出于对本部门利益的维护，滥用灵活性安排；

强调跨国公司对东道国发展的责任和义务，将跨国公司 FDI 的利润收益同其对发展中东道国应承担的社会责任结合起来；

鉴于我国积极实施“走出去”战略，我国正日益成为跨国公司对外直接投资的母国，因此，对灵活性的要求，考虑对我国跨国公司的潜在影响。

参考文献

- 【1】 詹晓宁、葛顺奇，“国际投资协定中的非歧视原则问题”，《国际经济合作》，2003．3。
- 【2】 詹晓宁、葛顺奇，“跨国公司国际直接投资：回顾与展望”，《世界经济》，2003．3。
- 【3】 詹晓宁、葛顺奇，“国际投资协定：投资与投资者的范围与定义”，《国际经济合作》，2003．1。葛顺奇、詹晓宁，“WTO 未来多边投资框架与东道国经济发展问题”，《世界经济与政治》2002．8。
- 【4】 詹晓宁、葛顺奇，“多边投资框架与我国战略利益”，《国际经济评论》，2002．7。
- 【5】 詹晓宁、葛顺奇，“国际投资框架：趋势与评价”，《国际经济合作》，2002．6。
- 【6】 葛顺奇、詹晓宁，“多边投资框架：准入与开业的控制模式与政策选择”，《国际经济合作》2002．9。
- 【7】 国家统计局 (2001),中国统计年鉴，2001 年，北京。
- 【8】 APEC (1998), Guide To the Investment Regimes of the APEC Member Economies: People's Republic of China, on <http://tyr.apecsec.org.sg/loadall.htm?http://tyr.apecsec.org.sg/GuideBook>.
- 【9】 DSE & UNCTAD (2000), International Investment Policies: Which Strategies for Developing Countries? Summary report of the Pre-UNCTAD X seminar, 11-12 January 2000, Berlin, Germany;
- 【10】 Oman, Charles (2000), "Policy Competition for Foreign Direct Investment: A Study of Competition among Governments to Attract FDI", OECD Development Centre, Paris.
- 【11】 UNCTAD (1996), World Investment Report.
- 【12】 UNCTAD (1999), Trends in International Investment Agreements: An Overview.
- 【13】 UNCTAD (2000a), International Investment Agreements: Flexibility for Development. New York and Geneva.
- 【14】 UNCTAD (2000 b), Bilateral Investment Treaties, 1959-1999, Internet Edition.

- 【15】 UNCTAD (2001), World Investment Report.
- 【16】 UNCTAD (2002a) World Investment Report.
- 【17】 UNCTAD (2002b), Experiences with Bilateral and regional approaches to multilateral cooperation in the area of long-term cross-border investment, particularly foreign direct investment, TD/B/COM.2/EM.11/2.
- 【18】 UNCTAD FDI/TNC databases.
- 【19】 WTO Doha Ministerial Declaration, WT/MIN(01)DEC/W/14 , November 2001.
- 【20】 World Bank (1997), China in 2020.

Multilateral Framework on Investment and China's Strategic Choices

XIAN Guo-ming GE Shun-qi

(Center for transnational corporation's Study, Nankai University, Tianjin 300071, China)

Abstract: By analyzing of existing and possible impacts of MFI on economy of china, the article attempts to put forward the principle our country will adhere to when we deal with MFI. And it offers the strategy in negotiation of 7 terms covered in MFI. It concludes with the choice of strategies in the process of MFI negotiation.

Keyword: MFI WTO FDI

¹ 滕维藻、陈荫枋主编《跨国公司概论》，人民出版社 1991 年版，第 38 页。

² 资料来源：联合国贸发会《1990 年世界投资报告》。

³ 资料来源：联合国贸发会《1999 年世界投资报告》。

⁴ 欧盟的提案认为应该对 DSU 与双边或区域投资协定中的政府间争端解决条款之间的关系进行进一步的研究。

⁵ 资料来源：WTO. Ministerial Declaration, WT/MIN(01)/DEC/W/1, 14 November 2001.