

ضرورت وضع قواعد جامع و جهانشمول در حوزه سرمایه‌گذاری

خارجی: واقعیت یا خیال؟

محمد آرین *

چکیده

اصولاً قانون‌مداری و ضابطه‌مندی به عنوان یکی از شاخصه‌های جوامع متمدن یاد می‌شود که در عصر کنونی و در پرتو روند رو به رشد جهانی شدن مرزهای ملی را درنور دیده و به عنوان ابزاری برای تنظیم روابط در بعد جهانی شناخته شده است. در همین راستا یکی از کانون‌های تمرکز صاحب‌نظران، حوزه سرمایه‌گذاری خارجی است که در سال‌های اخیر شاهد گسترش بی‌سابقه معاهدات دو جانبه بوده است. شایان ذکر است که در اثر پیچیده شدن روابط اقتصادی و گره خوردن منافع و دیدگاه‌ها در عصر جهانی شدن از یک سو، و بر جسته‌تر گردیدن تبعات منفی سرمایه‌گذاری خارجی در حوزه حقوق بشر و محیط زیست از سوی دیگر، این سؤال مطرح می‌گردد که آیا قواعد و ضوابط موجود در ارتباط با سرمایه‌گذاری خارجی (اعم از ملی، دوجانبه و منطقه‌ای) پاسخگوی نیازهای کنونی می‌باشد یا اینکه باید چهارچوب‌های موجود مورد بازنگری قرار گیرد و طرحی نو درانداخته شود که در آن نظام حاکم را مجموعه‌ای از قواعد و ضوابط جامع و جهانشمول تشکیل دهد؟

* کارشناس ارشد حقوق تجارت بین‌الملل، دانشگاه شهید بهشتی.

در این ارتباط باید گفت که وضع قواعد جامع در بعد جهانی واقعیتی است که برای تنظیم روابط پیچیده در فرایند سرمایه گذاری و کنترل شرکت های چند ملیتی در عصر کنونی ضروری به نظر می آید، قواعدی که با ماهیت و گستره فعالیت شرکت های مذکور سنخیت داشته باشد. معذک فرایند وضع قواعد مذکور نه تنها هزینه زا و زمان بر می باشد بلکه نیازمند همکاری همه جانبه و انعطاف پذیری تمام بازیگران حوزه سرمایه گذاری خارجی برای یافتن توازنی عادلانه میان منافع و دیدگاه های متعارض می باشد.

کلید واژگان

سرمایه گذاری خارجی، شرکت های چند ملیتی، قواعد جامع و جهان شمول، قواعد و ضوابط منعطف، جهانی شدن.

مقدمه

یکی از مهم‌ترین ارکان توسعه و شکوفایی اقتصادی سرمایه‌گذاری است که بیشتر به شکل سرمایه‌گذاری خارجی نمایان می‌گردد. پیدایش این نگرش حاصل فراز و نشیب‌هایی است که در ادوار گذشته حوزه سرمایه‌گذاری خارجی را همچون دریایی پر تلاطم، دچار نوسان ساخته است. در ادوار گذشته به‌ویژه بعد از افول عصر استعمارگرایی، سرمایه‌گذاری خارجی به عنوان ابزاری شیطانی در راستای استثمار اقتصادی کشورهای ضعیف نگریسته می‌شد. معذک بعد از فروپاشی شوروی سابق و ظهور مفاهیمی همچون جهانی شدن و خصوصی‌سازی نگرش سابق دستخوش تحول گردید به نحوی که امروزه کشورها به‌ویژه کشورهای در حال توسعه درگیر جنگ مخربی برای جذب سرمایه‌گذاری خارجی شده‌اند.

کشورهای مذکور به منظور فراهم نمودن محیطی مطمئن برای سرمایه‌گذاری، به شیوه‌های مختلفی از جمله تنظیم قوانین جذب و تشویق سرمایه‌گذاری خارجی، انعقاد معاهدات دو جانبه سرمایه‌گذاری و ترتیبات منطقه‌ای متوسل گردیده‌اند که به عنوان مثال باید به گسترش بی سابقه معاهدات دو جانبه سرمایه‌گذاری اشاره نمود که در حال حاضر بالغ بر ۲۲۰۰ معاهده دو جانبه بین کشورها اعم از توسعه‌یافته و در حال توسعه منعقد گردیده است. نکته حائز اهمیت این است که معاهدات دو جانبه مذکور حاوی مقررات نسبتاً مشابهی است به نحوی که حصول نوعی توافق ضمنی بین کشورها را در ارتباط با استانداردهای حقوقی رفتار با سرمایه‌گذاری خارجی به ذهن متبادر می‌سازد. حال سؤال کلیدی این است که چرا علی‌رغم وجود توافق مذکور، تمام تلاش‌ها و اقدامات گذشته برای وضع قواعد جامع و جهان‌شمول به منظور یکنواخت سازی قواعد حاکم بر سرمایه‌گذاری خارجی با شکست مواجه گردیده است؟ آیا اصولاً قواعد مذکور مورد نیاز می‌باشد یا اینکه چهارچوب‌های قانونی موجود (قوانین ملی، معاهدات دو جانبه و ترتیبات

منطقه‌ای) برای ضابطه‌مند ساختن نظام سرمایه‌گذاری خارجی به نحو مؤثر و کارا کفایت می‌کند؟

مضافاً در سال‌های اخیر یکی از چالش‌های عمده سرمایه‌گذاری خارجی آثار منفی زیست محیطی و حقوق بشری آن است زیرا، فعالیت بی‌پروای برخی از شرکت‌های چند ملیتی منجر به نقض حقوق بشر و آسیب‌های وسیع به محیط زیست می‌شود. این در حالی است که چالش‌های مذکور موضوع بحث معاهدات دو جانبه و حتی منطقه‌ای نیست زیرا، هدف اساسی و بنیادین معاهدات سرمایه‌گذاری خارجی حمایت از سرمایه‌گذار خارجی در کشورهای میزبان و رفع موانع حقوقی و آزاد سازی جریان انتقال سرمایه می‌باشد. همچنین پیچیده گردیدن روابط و درهم تنیدن منافع کشورها و گروه‌های مختلف در عصر حاضر، کارایی قواعد موجود حاکم بر سرمایه‌گذاری خارجی را تحت شعاع قرار داده به نحوی که اکثر سیاست‌گذاران و صاحب‌نظران در راستای پاسخ به نگرانی‌های فوق تنظیم قواعد جامع و جهان‌شمول را ضروری می‌دانند، جامع از این حیث که تنها به حمایت از سرمایه‌گذاران خارجی نپردازد بلکه آنها را نیز مکلف به رعایت حقوق بشر، اصول محیط زیست و حقوق کار نماید به عبارت دیگر، اتخاذ یک رویکرد چند محوری به جای رویکرد تک محوری سنگ بنیان آن را تشکیل دهد. همچنین جهان‌شمول از این حیث که دایره شمول آن به تعداد محدودی از کشورها ختم نشود زیرا، گسترش فرایند جهانی شدن و وابستگی بیش از پیش اقتصادهای ملی به یکدیگر مستلزم وجود قواعدی‌کنواخت و همسنگ با پیچیدگی‌های کنونی می‌باشد، قواعدی که بتواند به کنترل و مهار شرکت‌های چند ملیتی فارغ از مرزهای ملی بپردازد.

هدف اساسی این نوشتار پرداختن به مقوله فوق می‌باشد که در این راستا ابتدا و به عنوان بخش اول به بررسی یک تجربه تاریخی در ارتباط با ضابطه‌مند ساختن سرمایه‌گذاری خارجی در بعد جهانی می‌پردازد. در بخش دوم سعی می‌شود قواعد موجود در

حوزه سرمایه‌گذاری خارجی مورد نقد و ارزیابی قرار گیرد و به طور همزمان مبانی عملی و نظری ضرورت وضع قواعد جامع و جهان گستر در ارتباط با سرمایه‌گذاری خارجی توجیه شود.

سازمان توسعه و همکاری اقتصادی و سرمایه‌گذاری خارجی

قبل از پرداختن به مقوله اصلی، آشنایی اجمالی با سازمان توسعه و همکاری اقتصادی^۱ (OECD) می‌تواند در فهم بهتر مباحث آتی کارساز باشد. سازمان توسعه و همکاری اقتصادی سازمانی است که در سال ۱۹۴۸ و با عنوان متفاوت سازمان همکاری اقتصادی اروپایی^۲ (OEEC) و با هدف کمک به اجرای طرح مارشال برای بازسازی اروپا بعد از جنگ جهانی دوم ایجاد گردید. بعد از تأسیس و به مرور عضویت سازمان به کشورهای غیر اروپایی گسترش یافت به نحوی که در سال ۱۹۶۱ بر طبق کنوانسیون مؤسس آن، نام سازمان به نام فعلی تغییر یافت و در حال حاضر دارای ۳۰ عضو می‌باشد. سازمان مذکور مقری است که در آن دولت‌ها به مقایسه تجربیات یکدیگر، ارائه راه حل برای مشکلات مشترک، شناخت رویه‌های مؤثر و نهایتاً یکنواخت‌سازی سیاست‌های داخلی و بین‌المللی می‌پردازند. هر چند این سازمان به عنوان سازمانی با کارکرد اقتصادی شناخته می‌شود اما علاوه بر مسائل اقتصادی، مسائل اجتماعی و محیط زیستی نیز در حوزه کار سازمان قرار دارد. رویه سازمان به گونه‌ای است که یکنواخت سازی مقررات و سیاست‌ها در غالب حقوق منعطف^۳ (قوام نیافته) یا اسناد فاقد الزام به دولت‌ها توصیه و

1. Organization of Economic Cooperation and Development.
2. Organization of European Economic Cooperation.
3. Soft Law.

پیشنهاد می‌شود که بعضاً منجر به انعقاد معاهدات الزام‌آور می‌گردد.^۴

از آنجا که اکثر اعضای سازمان را کشورهای توسعه یافته صنعتی تشکیل می‌دهند سازمان به عنوان «باشگاه ثروتمندان»^۵ شناخته شده است. شایان ذکر است که بر طبق آمارها، حداقل دو سوم سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی در سرتاسر دنیا توسط و درون کشورهای عضو این سازمان صورت می‌گیرد.^۶ لذا دور از انتظار نیست که ضابطه‌مند ساختن سرمایه‌گذاری خارجی از اولویت‌های اساسی سازمان باشد. در راستای تحقق این هدف، اعضای سازمان در سال ۱۹۹۵ مذاکراتی را برای انعقاد یک موافقت‌نامه چند جانبه در ارتباط با سرمایه‌گذاری خارجی آغاز نمودند. اینگونه تصمیم گرفته شده بود که مذاکرات و انعقاد موافقت‌نامه بین اعضای سازمان صورت گیرد اما راه برای الحاق کشورهای غیر عضو مخصوصاً کشورهای در حال توسعه باز باشد.

مذاکرات تقریباً ۳ سال به طول انجامید که حاصل آن پیش‌نویسی بود که در آوریل سال ۱۹۹۸ منتشر گردید.^۷ به دلایل ماهوی و شکلی مختلف کشورهای در حال توسعه و

4. For more information see, http://www.oecd.org/pages/0,3417,en_36734052_36761863_1_1_1_1_1,00.html.

5. "Rich Man's Club".

6. Chen Huiping, 'OECD's Multilateral Agreement on Investment: A Chinese Perspective', The Hague, Kluwer Law International, 2002, p. 1; UNCTAD, 'World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy', New York and Geneva, United Nations Publications, 1997, pp. 4-11.

7. The MAI Negotiating text (1998) DAF/MAI/NM (98) rev. 1, available at <http://www.oecd.org/daf/investment/fdi/mai/maixtext.pdf>; Commentary on the MAI Negotiating Text (1998), available at <http://www.oecd.org/daf/investment/fdi/mai/>

سازمان‌های بین‌المللی غیر دولتی با پیش‌نویس مذکور به مخالفت برخاستند به نحوی که سازمان در دسامبر همان سال مجبور به توقف مذاکرات گردید. آنچه در زیر به آن پرداخته می‌شود بررسی دقیق و موشکافانه علل و عوامل عقیم ماندن مذاکرات در چارچوب سازمان مذکور می‌باشد و این‌طور به نظر می‌رسد که گرچه مذاکرات در سال ۱۹۹۸ با شکست مواجه شد اما تجربیات گران‌بهایی در طول مذاکرات و حتی بعد از آن حاصل گردید که می‌توانند به نحو مؤثری چراغ راهنمای مذاکرات در آینده باشند.

۱. دلایل اصلی شکست مذاکرات

همان‌طور که در مقدمه به آن اشاره شد سازمان توسعه و همکاری اقتصادی (OECD) از جایگاه عمده‌ای در سرمایه‌گذاری خارجی برخوردار می‌باشد و ابتکار شروع مذاکرات برای انعقاد یک موافقت‌نامه چند جانبه در راستای پاسخ به نیازهای سازمان مذکور انجام شد. آنچه در این بخش حائز اهمیت است پرداختن به علل و عوامل عمده شکست

←

[maicome.pdf](#); for analysis of principle provisions see, Steven J Canner, 'The Multilateral Agreement on Investment', Cornell International Law Journal, Vol. 31, 1998, p. 657; Frans Engering, 'The Multilateral Investment Agreement', Transnational Corporation, Vol. 5, No. 3, 1996, p. 147; Arghyious Fatouros, 'Towards an International Agreement on Foreign Direct Investment?', ICSID Review-Foreign Investment Law Journal, Vol. 10, 1995, p. 181; Sol Picciotto, 'A Critical Assessment of the MAI', in Sol Picciotto & Ruth Mayne, (eds.), Regulating International Business: Beyond Liberalization, 1999, p. 82; Sol Picciotto, 'Linkages in International Investment regulation: The Antinomies of the Draft Multilateral Agreement on Investment', U. Pa. J. Int'l Econ. L, Vol. 19, 1998, p. 731.

مذاکرات در چارچوب این سازمان است که در این نوشتار دلائل به دو دسته عمده دلائل شکلی و دلائل ماهوی تقسیم می‌شود.^۸

۱.۱. دلائل شکلی

تقسیم دلائل شکست مذاکرات به شکلی و ماهوی از این واقعیت نشأت می‌گیرد که مذاکرات تنها به دلیل اهداف و مقاصد مذاکره کنندگان (دلائل ماهوی) به بن بست نرسید بکله زمان و مکان انجام مذاکرات و نهایتاً شکل انجام مذاکرات بی تأثیر در عقیم ماندن آن نبود.

۱.۱.۱. مکان مذاکرات

یکی از واقعیت‌هایی که بعد از شکست مذاکرات بر مذاکره کنندگان و سایرین

8. For more information see: UNCTAD Series in issues in international investment agreements, 'Lessons from MAI', New York and Geneva, United Nations Publications, 1999; Peter T. Muchlinski, 'The Rise and Fall of the Multilateral Agreement on Investment: Where now?', *The International Lawyer*, Vol. 34, No. 3, 2000, pp. 1033-1054; Jurgen Kurtz, 'NGOs, the Internet and International Economic Policy Making: The Failure of the OECD Multilateral Agreement on Investment', *Melbourne Journal of International Law*, Vol. 3, 2002, pp. 213-246; Cynthia Day Wallace, 'The legal Framework for Regulating the Global Enterprise Going into the New WTO Trade Round-A Backward and Forward Glance', *Transnational Lawyer*, Vol. 16, 2002-2003, p. 150; M. W. Sikkel, 'How to Establish a Multilateral Framework for Investment', in E. C. Nieuwenhuys and M. M. T. A. Brus, (eds.), *Multilateral Regulation of Investment*, The Hague, Kluwer Law International, 2001, pp. 172-174.

آشکار گردید این بود که سازمان توسعه و همکاری اقتصادی مکان مناسبی برای مذاکرات نبود. گرچه دو سوم سرمایه‌گذاری خارجی توسط اعضای این سازمان و در درون کشورهای عضو این سازمان انجام می‌شود و یا به عبارت بهتر سازمان از جایگاه رفیعی در امر سرمایه‌گذاری خارجی برخوردار است اما صرف داشتن این مزیت سازمان را به مکان مناسبی برای انجام مذاکرات تبدیل نمی‌کرد. ملاک‌های دیگری می‌توانست در موفق بودن مذاکرات نقش اساسی داشته باشد که سازمان فاقد آنها بود.

همان‌طور که در ابتدای مبحث بیان گردید سازمان توسعه و همکاری اقتصادی به عنوان باشگاه ثروتمندان موسوم می‌باشد زیرا، گروهی از کشورهای صنعتی و توسعه‌یافته که دارای منافع و اهداف مشترکی هستند برای توسعه و همکاری اقتصادی گرد هم آمده‌اند. هدف سازمان از انعقاد یک موافقت‌نامه چند جانبه راجع به سرمایه‌گذاری خارجی این بود که مذاکرات به صورت درون سازمانی انجام شود و در صورت موفقیت راه برای الحاق کشورهای غیر عضو باز باشد. بدیهی و مبرهن است که انعقاد موافقت‌نامه مذکور نمی‌توانست متضمن اهداف و منافع سایر کشورها خصوصاً کشورهای در حال توسعه و سازمان‌های بین‌المللی غیر دولتی باشد این بود که بعد از انتشار پیش‌نویس، مذاکرات مذکور مورد اعتراض گسترده کشورها و گروه‌های مختلف قرار گرفت.

در این راستا اکثر نویسندگان اعتقاد دارند که سازمان جهانی تجارت (WTO) مکانی به مراتب مناسب‌تر برای انجام مذاکرات بود.^۹ برای اثبات این مدعا به دلائل زیر استناد می‌-

9. M. koulen, 'Foreign Investment in the WTO', in E. C. Nieuwenhuys and M. M. T. A. Brus, (eds.), Ibid, pp. 181-203; T. Brewer and S. Young, 'Investment Issues at the WTO: the Architecture of Rules and the Settlement of Disputes', Journal of International Economic Law, Vol. 1, No. 3, 1998, pp. 457-470; P. Sauve, 'Qs and As

کنند. اول: در عصر کنونی تجارت و سرمایه‌گذاری خارجی دیگر به عنوان دو سیاست اقتصادی جایگزین یکدیگر شناخته نمی‌شوند بلکه مکمل همدیگر محسوب می‌شوند به طوری که اتخاذ سیاست‌های منفی یا مثبت تجاری بر میزان و نرخ سرمایه‌گذاری خارجی تأثیر منفی یا مثبت خواهد داشت و بالعکس. سازمان تجارت جهانی سازمانی است که با هدف ضابطه‌مند نمودن تجارت جهانی در بعد گسترده تأسیس گردیده و این طور به نظرمی‌آید که با توجه به ارتباط نزدیک تجارت و سرمایه‌گذاری خارجی، انجام مذاکرات آتی برای انعقاد یک سند جامع و جهان‌شمول در چارچوب این سازمان بهتر می‌تواند به ضابطه‌مند ساختن سرمایه‌گذاری خارجی کمک نماید.

دوم: گرچه سازمان تجارت جهانی حاوی سندی مجزا در ارتباط با سرمایه‌گذاری نیست اما برخی از اسناد ضمیمه سند تأسیس سازمان مذکور به طور مستقیم یا غیر مستقیم به مسائل و مقولات سرمایه‌گذاری خارجی پرداخته است. به عنوان نمونه بارز باید به موافقت نامه کلی تجارت در خدمات^{۱۰} (GATS) اشاره نمود. سند مذکور اساساً تأمین خدمات از طریق سرمایه‌گذاری خارجی را نوعی تجارت در خدمات تلقی نموده است به طوری که ماده یک سند به چهار شیوه ارائه خدمات اشاره می‌کند که یکی از آنها ارائه خدمات توسط اتباع یکی از دولت‌های عضو در قلمرو دولت دیگر از طریق حضور تجاری می‌باشد. اصطلاح حضور تجاری به یکی از دو صورت زیر تعریف شده است؛ الف) تأسیس، تحصیل یا اداره یک شخص حقوقی، ب) ایجاد یا اداره شعبه یا اداره نمایندگی در قلمرو کشور دیگر به منظور ارائه خدمات. لذا موافقت‌نامه شیوه‌هایی را در بر می‌گیرد که با

←

on Trade, Investment and the WTO', Journal of World Trade, Vol. 13, No. 4, 1997, pp. 55-79.

10. General Agreement on Trade in Services.

مفهوم سرمایه‌گذاری خارجی تطابق اساسی دارند. بر همین اساس اگر دو سند دیگر یعنی موافقت‌نامه راجع به برخی جنبه‌های حقوق مالکیت فکری^{۱۱} (TRIPs) و موافقت‌نامه راجع به اقدامات سرمایه‌گذاری مرتبط با تجارت^{۱۲} (TRIMs) مورد بررسی و مذاقه قرار گیرند می‌توان ارتباط مستقیم یا غیر مستقیم آنها را با مقوله سرمایه‌گذاری خارجی به دست آورد. بنابراین باید گفت با توجه به اسناد مذکور سازمان تجارت جهانی مکان مناسب‌تری برای انجام مذاکرات به نظر می‌آید.^{۱۳}

سوم: به عنوان مهم‌ترین و اصلی‌ترین ملاک باید به این نکته اشاره نمود که مذاکرات باید در مکانی انجام می‌شد که منعکس‌کننده منافع و اهداف تمام کشورها اعم از توسعه‌یافته یا در حال توسعه باشد سازمان توسعه و همکاری اقتصادی به دلیل دارا بودن این ویژگی که سازمانی متشکل از کشورهای صنعتی ثروتمند است ماهیتاً و اساساً نمی‌توانست منعکس‌کننده اهداف و منافع کشورهای در حال توسعه و همچنین کشورهایی با حداقل سطح توسعه یافتگی باشد. در حالی که سازمان تجارت جهانی سازمانی است که بیشترین اعضای آن را کشورهای در حال توسعه تشکیل می‌دهند و از این لحاظ می‌تواند تریبون برای انعکاس اهداف و منافع این قبیل کشورها باشد.^{۱۴}

11. Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights.

12. Agreement on Trade Related Investment Measures.

13. M. Sornarajah, 'The International Law on Foreign Investment', Cambridge, Cambridge University Press, 2nd ed., 2004, pp. 297-303.

14. Jurgen Kurtz, 'A General Investment Agreement in the WTO? Lessons from Chapter 11 of NAFTA and the OECD Multilateral Agreement on Investment', U. Pa. J. Int'l Econ. L., Vol. 23, 2002, p. 714.

۱.۱.۲. زمان انجام مذاکرات

شایان ذکر است که در دوره پس از استعمار، نگرش کشورها به ویژه کشورهای تازه استقلال یافته نسبت به سرمایه‌گذاری خارجی به این گونه بود که آن را ابزاری با ماهیت شیطانی^{۱۵} برای استثمار اقتصادی کشورهای ضعیف می‌دانستند. از این رو، و در راستای این نگرش وضع قوانین محدود کننده برای ورود سرمایه خارجی را سرلوحه کار خود قرار دادند. بعد از فروپاشی اتحاد جماهیر شوروی و رشد و توسعه مفاهیمی مانند جهانی شدن، خصوصی سازی و بهره‌وری بیشتر در پرتو آن جهان وارد عصر جدیدی شد که دستاوردهای آن قلمرو سرمایه‌گذاری خارجی را درنوردید و همگان را بر این امر واقف ساخت که سرمایه‌گذاری خارجی نقش کلیدی در توسعه اقتصادی بازی می‌کند.

مع‌ذک نکته‌ای که از دید اکثر مذاکره‌کنندگان پنهان ماند این بود که مذاکرات ۱۹۹۵-۱۹۹۸ در زمان مناسبی انجام نشد، زیرا پیش‌نویس تهیه شده به قدری آرمان‌گرایانه تنظیم شده بود که نه تنها در دهه ۱۹۹۰ بلکه تا چند دهه بعد هم نمی‌توانست انتظار پذیرفته شدن را داشته باشد به بیان بهتر پیش‌نویس با شرایط زمانی خود منطبق نبود زیرا، گرچه کشورهای در حال توسعه مبادرت به ترک سیاست خصومت نسبت به سرمایه‌گذاری خارجی نموده بودند اما هنوز آثاری از سیاست‌های پیشین به جای مانده بود و دولت مردان در این کشورها هنوز با احتیاط و نوعی سوء ظن اما نه به شکل سابق به سرمایه‌گذاری

15. R.Doak Bishop, James Crawford & W.Michael Reisman, 'Foreign Investment Disputes', Kluwer Law International, Hague, 2005, P.7; see also Alfred Escher, 'Foreign Direct Investment', in Daniel D. Bradlow & Alfred Escher (eds), *Legal Aspects of Foreign Direct investment*, Kluwer Law International, Hague, 1999, PP.8-10.

خارجی می‌نگریستند و چه بسا اگر مذاکرات در داخل سازمان توسعه و همکاری اقتصادی به نتیجه می‌رسید الحاق کشورهای در حال توسعه به سند مذکور نه تنها منطقی نبود بلکه انتظار آن نیز نمی‌رفت.

در این ارتباط بحران مالی شرق آسیا در سال ۱۹۹۷ بی‌تأثیر در شکست مذاکرات نبود.^{۱۶} با توجه به آثار و عواقب بحران مذکور کشورهای در حال توسعه دریافتند که دولت باید تا حدی بر ورود و خروج کوتاه مدت سرمایه به شکل خرید سهام یا اوراق بهادار کنترل داشته باشد. چنین نگرشی در پرتو این واقعیت ایجاد گردید که پیش‌نویس پیشنهادی مفهوم سرمایه‌گذاری خارجی را به گونه‌ای تعریف نموده بود که نه تنها سرمایه‌گذاری مستقیم خارجی بلکه سرمایه‌گذاری غیر مستقیم از طریق خرید اوراق بهادار و سهام را نیز در بر می‌گرفت. از سوی دیگر پیش‌نویس مذکور حاوی تعهداتی بود که قدرت تنظیم و کنترل سیاست‌های حاکم بر ورود و خروج کوتاه مدت سرمایه را تا حد زیادی از دولت‌ها سلب می‌نمود از این رو، بحران مذکور زنگ خطری بود برای کشورهای در حال توسعه مبنی بر اینکه در صورت الحاق به موافقت نامه مذکور بازارهای سرمایه آنها به شدت شکننده خواهد شد. بنابراین باید گفت که گرچه انعقاد یک سند چند جانبه مفید به نظر می‌رسید اما احتمال تحقق آن در دهه ۱۹۹۰ به علت واگرا بودن سیاست‌ها و منافع کشورها و گروه‌های مختلف بعید به نظر می‌آمد.

۱.۱.۳. شکل انجام مذاکرات

منشأ مذاکرات سازمان توسعه و همکاری اقتصادی را باید در ابتکار ایالات متحده

16. Chen Huiping, above note 1, p.16.

آمریکا به سال ۱۹۹۱ جستجو نمود که خواهان درگیر شدن سازمان مذکور برای تنظیم یک سند چند جانبه راجع به سرمایه‌گذاری خارجی بود.^{۱۷} علی‌رغم اینکه شروع مذاکرات در سال ۱۹۹۵ به اعلان عمومی رسید اما شکل و ترکیب مذاکره‌کنندگان موجب تقویت این سوء ظن از جانب کشورهای در حال توسعه و گروه‌های فعال مدنی گردید که مذاکرات با هدف نادیده گرفتن منافع و دیدگاه‌های آنها صورت خواهد گرفت و دستاورد آن هرچه باشد به مذاق آنها ناخوشایند خواهد بود.

لازم به ذکر است که مذاکرات بدون دعوت از نمایندگان کشورهای غیر عضو به استثنای اتحادیه اروپا در سپتامبر ۱۹۹۵ آغاز گردید و این اقدام اساساً عجیب و غیر منطقی به نظر آمد زیرا، یکی از دلایل عمده برای اتخاذ یک موافقت نامه چند جانبه راجع به سرمایه‌گذاری خارجی، بهبود شرایط دسترسی به بازارها و توسعه حمایت از سرمایه‌گذاری در کشورهای در حال توسعه بود حال آنکه هیچ یک از کشورهای مذکور برای شرکت در مذاکرات دعوت نشده بودند و این خود نوعی نقض غرض محسوب می‌شد.

دلیل عدم دعوت و حضور کشورهای غیر عضو سازمان توسعه و همکاری اقتصادی برای شرکت در مذاکرات به گفته رئیس گروه مذاکره‌کننده از قرار زیر بود: «شرکت‌کننده بیشتر روند کار کندتر»^{۱۸} اما واقعیت این بود که اتخاذ چنین سیاستی، استراتژی کشورهای توسعه یافته بود زیرا، آنها صرفاً به دنبال منافع و دیدگاه‌های مشترک خودشان

17. Elizabeth Smythe, 'Your place or mine? States, international organization and the negotiation of investment rules', Transnational Corporations, Vol. 7, No. 3, 1998, pp. 101-102.

18. F. Engering, 'The Multilateral Investment Agreement', Transnational Corporations, Vol.5, No.3, December 1996, p.160.

بودند لذا دعوت از کشورهای در حال توسعه و در نظر گرفتن منافع و دیدگاه‌های آنها، در تضاد با سیاست مذکور بود. علاوه بر کشورهای در حال توسعه، گروه‌های فعال مدنی از طریق اینترنت علیه مذاکرات به مبارزه برخاستند. این مبارزه هنگامی که متن ادغام شده مذاکرات در آگوست ۱۹۹۷ به بیرون درز نمود، شدت یافت. متن مذکور به عنوان یک سند داخلی و درون سازمانی طبقه‌بندی شده بود که این مسئله همراه با عدم شفاف سازی مذاکرات از طریق رسانه‌های جمعی منجر به بروز این نگرش گردید که منافع و دیدگاه‌های سازمان‌های غیر دولتی مورد بی‌اعتنایی واقع شده است. به واسطه حاکم بودن چنین جوی بر مذاکرات و اعتراض‌های گسترده مبنی بر اینکه متن مذکور سندی برای حمایت بیشتر از منافع شرکت‌های چند ملیتی کشورهای صنعتی است مذاکره‌کنندگان چاره‌ای جز توقف روند مذاکرات پیدا نکردند.

۱.۲. دلایل ماهوی

فارغ از دلایل شکلی مذکور اهداف و مقاصد مذاکره‌کنندگان و ماهیت پیش‌نویس تنظیمی راه را برای شکست مذاکرات هموارتر ساخت که در ادامه به کنکاش آنها پرداخته می‌شود.

۱.۲.۱. بروز اختلاف عمیق بین اعضای سازمان

به اعتقاد اکثر نویسندگان شکست مذاکرات در وهله اول در اثر بروز اختلاف و شکاف عمیق بین اعضای سازمان به ویژه ایالات متحده آمریکا و کشورهای اروپایی راجع به مسائلی از قبیل مسائل فرهنگی، مکانیزم حل اختلافات، مسائل محیط زیست و حقوق

کار حادث گردید.^{۱۹} اساس و بنیان اختلاف مذکور در این حقیقت نهفته بود که اعضای سازمان (با توجه به اینکه دارای اهداف و منافع مشترک بوده و از سطح توسعه یافتگی نسبتاً مشابه برخوردار بودند) نتوانستند حد توازنی را بین منافع و دیدگاه‌های خودشان در جریان مذاکرات پیدا کنند که مثال‌های زیر بیانگر گوشه‌ای از اختلافات مذکور می‌باشد و این نکته را گوشزد می‌کنند که وقتی کشورهای توسعه‌یافته با اهداف و منافع مشترک نتوانند به وحدت نظر برسند چگونه می‌توان از کشورهای در حال توسعه که دارای اهداف و منافی از جنس دیگر هستند انتظار داشت که با آنها هم داستان شوند.

شایان ذکر است که در جریان مذاکرات اتحادیه اروپا خواهان استثنا نمودن سازمان‌های اقتصادی منطقه‌ای^{۲۰} (REIO) از دایره شمول موافقت نامه احتمالی بود.^{۲۱} از جمله مواد پیش نویس تنظیمی شرط رفتار دول کامله الوداد^{۲۲} بود که در صورت استثنای سازمان‌های مذکور از شمول موافقت نامه، اعمال ماده مذکور در مورد آنها منتفی می‌گردید. دلیل چنین پیشنهادی واضح و مبرهن بود زیرا، اتحادیه اروپا خود بزرگ‌ترین سازمان اقتصادی منطقه‌ای است که در آن اعضا امتیازاتی را به یکدیگر اعطا می‌کنند که در صورت شمول موافقت نامه و برطبق شرط دول کامله الوداد امتیازات مذکور به کشورهای غیر عضو

19. C. Baumgartner, 'The Demise of the Multilateral Agreement on Investment', Colorado journal of International Environmental Law & Policy, Vol. 10, 1999, pp.40-47; M. Vallianatos, 'Update on MAI Negotiations', October 27, 1998, available at <http://www.flora.org/flora.mai-net/7582>.

20. Regional Economic Integration Organization.

21. Joachim Karl, 'Multilateral Investment Agreements and Regional Economic Integration', Transnational Corporation, Vol. 5, No. 2, 1996, pp. 19-50.

22. Most-Favored Nation Clause.

تسری می‌یافت که این امر مطلوب و مقصود آنها نبود لذا بر این اساس ایالات متحده آمریکا و ژاپن به شدت با پیشنهاد اتحادیه اروپا به مخالفت برخاستند.

مثال دوم به جدال اعضا درباره نهادهای فرهنگی از قبیل مطبوعات، رادیو و تلویزیون و صنعت فیلم می‌پردازد. بر طبق قوانین داخلی فرانسه، ایتالیا و کانادا سرمایه‌گذاران خارجی حق ورود به بخش‌های مرتبط با امور فرهنگی را ندارند. در جریان مذاکرات کشورهای مذکور کوشیدند تا بخش‌ها و نهادهای فرهنگی را از شمول موافقت‌نامه احتمالی خارج سازند اما از آنجا که صنعت فیلم آمریکا به ویژه هالیوود خواهان سرمایه‌گذاری گسترده خارج از ایالات متحده آمریکا بود کشور مذکور به مخالفت برخاسته و خواهان تسری دایره شمول موافقت‌نامه به نهادها و بخش‌های فرهنگی گردید.^{۲۳}

در ارتباط با مکانیزم حل اختلافات ذکر این مطلب بی‌فایده نیست که کشور کانادا در سال ۱۹۹۸ از مخالفان انعقاد موافقت‌نامه مذکور راجع به سرمایه‌گذاری خارجی گردید. دلیل این تغییر نگرش در این واقعیت نهفته بود که دولت کانادا طی سال‌های ۱۹۹۷-۱۹۹۸ توسط سه سرمایه‌گذار خارجی و بر طبق مکانیزم حل اختلاف نفتا^{۲۴} مورد پیگرد قرار گرفت.^{۲۵} از آنجا که پیش‌نویس تنظیمی دارای مکانیزم مشابهی نظیر موافقت‌نامه نفتا

23.Chen Huiping, above note 1, p.14; Peter M. Muchlinski, The Rise and Fall of the Multilateral Agreement on Investment: Where Now?, International Lawyer, Vol.34, No.3,2000, p.1048.

24. North American Free Trade Agreement (NAFTA).

۲۵. سه دعوی مذکور از قرار زیر می‌باشد:

1) Ethyl Corp. v. Canada, for more details, see "Ethyl Corporation vs. Government of Canada: Now Investors Can Use NAFTA to Challenge Environmental Safeguards", Available at <http://www.citizen.org/pctrade/cases/Ethylbri.htm>; 2) S. D. Myers Inc. v.

بود دعاوی مطروحه، دولت مردان کانادا را در مورد اتخاذ سند مذکور دچار شک و تردید ساخت که مبدا انعقاد آن منجر به افزایش دعاوی مطروحه علیه کانادا توسط سرمایه گذاران خارجی گردد.

۱.۲.۲. نقض اصل حاکمیت ملی کشورها

همان طور که می دانیم اصل حاکمیت ملی یکی از اصول اساسی و بنیادین نظام حقوق بین الملل است که در پرتو آن دولت ها باید به طور متقابل از مخدوش نمودن آن امتناع ورزند. به اعتقاد اکثر صاحب نظران متن پیشنهادی یا به عبارت بهتر منشور حقوق شرکت های چند ملیتی سندی بود که با هدف کم رنگ نمودن اصل مذکور تنظیم شده بود به نحوی که دولت فرانسه و آلمان به همراه تعدادی از کشورهای در حال توسعه بر این نکته اتفاق نظر داشتند که پیش نویس مذکور منجر به مخدوش شدن اصل حاکمیت ملی در ارتباط با مسائل اقتصادی خواهد شد.^{۲۶}

← Canada, for details, see "NAFTA Case Shows Risks, Secrecy" available at <http://www.canada-ans.org/release38.html>; "Canada Slapped with NAFTA Lawsuit against another Environmental Law", available at <http://www.citizen.org/pctrade/nafta/cases/canada.htm>; "US Company Seeks Compensation from Canada under NAFTA", available at <http://law-money.oyster.co.uk/public/news/hotnews/news9809/news980904.2.html>; 3) Sun Belt Water Inc. v. Canada, for details, see "U.S. Lawsuit on Canadian Fresh Water Exports pours More Cold Water on NAFTA, Says Council of Canadians", available at <http://www.canadians.org/release55.html>.

26. A. Bohmer, 'The Struggle for a Multilateral Agreement on Investment-an Assessment of the Negotiation Process in the OECD', German Yearbook of International Law, Vol. 41, 1998, pp. 273-274; Lawrence J. Speer, International

لازم به ذکر است که بر طبق حقوق بین الملل عرفی تصمیم گیری راجع به ورود سرمایه گذار خارجی یک موضوع کاملاً مرتبط با حاکمیت ملی کشورها است و اسنادی که در صدد کم رنگ نمودن آن و آزادی ورود سرمایه گذار خارجی هستند به نحوی اصل مذکور را به چالش می کشند. کشورها به ویژه کشورهای در حال توسعه به منظور تنظیم و کنترل بازارهای داخلی نیازمند نظارت بر عملیات ورود و خروج سرمایه از طریق وضع قوانین نظارتی هستند تا از ورود سرمایه های مضر برای اقتصاد جلوگیری کنند و این حق است که از بطن حاکمیت ملی کشورها نشأت می گیرد از سوی دیگر سرمایه گذاری خارجی بر خلاف تجارت فعالیتی است که به طور کامل در قلمرو کشور میزبان انجام می شود لذا طبیعی است که نظارت بر عملیات ورود و خروج آن حایز اهمیت بیشتر باشد. آنچه شکست مذاکرات و نهایتاً پیش نویس مذکور را به دنبال داشت عدم توجه به این واقعیت بود که هر گونه آزادسازی موانع سرمایه گذاری خارجی باید همراه با استثنائاتی باشد به نحوی که کشورها فضای مورد نیاز را جهت اعمال نظارت های لازم به منظور تنظیم بازار داخلی به عبارت بهتر اعمال اصل حاکمیت ملی داشته باشند. لذا پیش نویس مذکور فاقد انعطاف لازم بود و همان طور که در ابتدا اشاره گردید کشورهای صنعتی نظیر آلمان و فرانسه سند مذکور را نوعی نقض حاکمیت ملی می دانستند.

لازم به ذکر است از آنجا که مذاکرات بین جمعی از کشورهای صنعتی انجام می شد عدم توجه به سطح توسعه یافتگی کشورها امری طبیعی بود به همین خاطر پیش نویس تنظیمی حاوی استانداردهای بالایی برای رفتار و حمایت از سرمایه گذاران خارجی بود به

←

Finance: Environmental Interests Claim Victory as Talks on OECD Investment Pact Founder, International Environment Daily (BNA), October 28, 1998, available in WESTLAW, BNA-IED database.

طوری که رعایت آنها منطبق با سطح توسعه یافتگی کشورهای در حال توسعه نبود برای مثال پیش نویس مقرر کرده بود که هر یک از طرفین موافقت‌نامه باید هم شرط رفتار ملی و هم شرط دول کامله الوداد را در مورد سرمایه‌گذاران خارجی اعمال نمایند و اعمال آن نه تنها باید مرحله بعد از پذیرفته شدن سرمایه‌گذار خارجی، بلکه باید مرحله قبل از آن یعنی مرحله امکان دسترسی به بازارها را نیز در بر گیرد.

در ارتباط با حمایت از سرمایه‌گذاری خارجی، پیش نویس مذکور یک استاندارد حداقل را برای رفتار با سرمایه‌گذار خارجی مقرر می‌کرد که به موجب آن هر یک از طرفین موافقت‌نامه باید رفتار منصفانه و برابر را در مورد تمام سرمایه‌گذاری‌ها اعمال می‌کرد و حمایت کامل و دائم به سرمایه‌گذار خارجی اعطا می‌نمود به گونه‌ای که رفتار مذکور نباید کمتر از استاندارد مقرر شده به موجب حقوق بین‌الملل باشد. دلیل وضع چنین استانداردهای بالا، حذف هرچه بیشتر موانع سرمایه‌گذاری خارجی و فراهم نمودن فضایی آزاد برای آن ذکر می‌شد واقعیتی که کشورهای در حال توسعه را در الحاق به موافقت‌نامه احتمالی دچار شک بنیادین نمود و اساس مذاکرات را زیر سؤال برد.

۱.۲.۳. عدم توازن و نابرابری بین حقوق سرمایه‌گذاران خارجی و

تعهدات کشورها

از دیگر دلایل ماهوی شکست مذاکرات عدم توازن فاحش بین حقوق اعطا شده به سرمایه‌گذاران خارجی از یکسو و مسئولیت‌ها و تکالیف تحمیل شده بر دولت‌ها از سوی دیگر بود. پیش نویس تنظیمی مجموعه حقوق و تکالیفی را مقرر می‌نمود که توازنی در آن دیده نمی‌شد زیرا، حقوق اعطا شده در آن تنها به سرمایه‌گذاران خارجی تعلق می‌گرفت در حالی که تکالیف جملگی مورد توجه دولت‌ها بود به همین جهت عده‌ای از منتقدان پیش نویس مذکور را منشور حقوق و مزایای شرکت‌های چندملیتی تلقی

می‌کردند نه معاهده‌ای به منظور تنظیم روابط کشورها در بعد سرمایه‌گذاری.^{۲۷} جهت برطرف نمودن چنین انتقادی مذاکره کنندگان توافق نمودند که اصول راهنمای سازمان راجع به شرکت‌های چند ملیتی^{۲۸} را به پیش نویس تنظیمی ضمیمه کنند اما اصول راهنمای مذکور به لحاظ قانونی الزام‌آور نبودند و چیزی فراتر از یک توصیه نامه تلقی نمی‌شدند. به عبارت دیگر انضمام کردن اصول راهنما به سند تنظیمی تنها ممکن بود موجب رضایتمندی سیاسی شود اما ماهیت غیر الزامی بودن آن را تحت تأثیر قرار نمی‌داد.^{۲۹}

از آنجا که سرمایه‌گذاران خارجی (شرکت‌های چند ملیتی) از تابعان حقوق بین‌الملل محسوب نمی‌شوند لذا نمی‌توانند طرف مستقیم معاهدات بین‌المللی قرار گرفته و اعمال هرگونه مسئولیت بین‌المللی به طور مستقیم بر آنها امکان‌پذیر نمی‌باشد. مع ذلک فعالیت اینگونه شرکت‌ها دارای آثار فراملی بوده و ناتوانی قوانین ملی در کنترل و مهار اینگونه

27. Bob White, 'What the MAI Means for Canadians', in Andrew Jackson and Matthew Sanger (eds.), *Dismantling Democracy: The Multilateral Agreement on Investment and Its Impacts*, Canada, co-published by Canadian centre for Policy alternatives and James Lorimer & company Ltd, 1998, p.1; The Preamble Center for Public policy, 'The Multilateral Agreement on Investment: A 'Bill of Rights' for International Investors?', available at <http://www.flora.org/librarymai/preamble.html>; Aid Watch, 'Corporate Bill of rights on the Ropes', available at <http://www.aidwatch.org.au/news/14/02.htm>.

28. OECD Declaration and Guidelines on International Investment and Multinational Enterprises, 21 June 1976, 15 ILM (1976) 967, as revised and adopted in the OECD Guidelines for MNEs of 27 June 2000.

29. R. Geiger, 'Towards a Multilateral Agreement on Investment', *Cornell International Law Journal*, Vol. 31, No.3, 1998, pp.472-473.

شرکت‌ها این بحث را به میان آورده که برای کنترل آنها باید به چه مکانیزمی متوسل شد؟ وضعیت شرکت‌های چند ملیتی در نظام بین‌الملل و حقوق و تکالیف آنها به موجب حقوق بین‌الملل به طور قابل ملاحظه‌ای در سال‌های اخیر مورد توجه قرار گرفته است. همان‌طور که می‌دانیم ساختار حقوق بین‌الملل متکی بر مجموعه‌ای از کشورها به عنوان بازیگران اصلی می‌باشد مع ذلک در حال حاضر کشورها به طور منحصر تنها تابعان حقوق بین‌الملل محسوب نمی‌شوند سازمان‌های بین‌المللی نیز از تابعان حقوق بین‌الملل بوده به طوری که می‌توانند با دیگر سازمان‌ها و حتی کشورها طرف معاهده قرار گیرند. مسئله پر تنش در این راستا وضعیت مبهم شرکت‌های چند ملیتی است که از جایگاه مشخصی در حقوق بین‌الملل برخوردار نمی‌باشند و گرچه شرکت‌های مذکور در حال حاضر حق دسترسی به دیوان‌های بین‌المللی از قبیل ICSID را دارند^{۳۰} اما هنوز راه زیادی برای تحمیل مسئولیت به طور مستقیم بر آنها باقی مانده است.^{۳۱}

شایان ذکر است که با گسترش روند جهانی شدن و کمرنگ‌تر شدن مفهوم حاکمیت کشورها شماری از نویسندگان بر این باورند که زمان بازنگری در بنیان‌های حقوق بین‌الملل به منظور بررسی نقاط تمرکز قدرت فرارسیده است و از آنجا که شرکت‌های

30. The Washington Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of Other States was adopted by resolution of the Executive Directors of the World Bank on 18 March 1965.

31. International Council on human Rights, 'Beyond Voluntarism', p. 58, available at <http://www.international-council.org>; w. Friedmann, 'Law in a Changing Society' London, Penguin Books, 2nd ed., 1971, p.6; L. Henkin, 'International law: policies and values', Dordrecht, Martinus Nijhoff, 1995; Rosalyn Higgins, 'Problems and process: International Law and how we use it', Oxford, Clarendon press, 1994, p. 49.

چندملیتی دارای چنان قدرت عظیمی هستند که در شکل‌گیری قواعد حاکم نقش مؤثر دارند لذا وضع مسئولیت‌های بین‌المللی در ابعاد مختلف جهت مهار نمودن اینگونه شرکت‌ها لازم و ضروری به نظر می‌رسد.^{۳۲} اما سؤال اساسی این است که برای کنترل شرکت‌های مذکور به چه شیوه‌هایی می‌توان متوسل شد؟ کنترل و مهار شرکت‌ها یا به عبارت دیگر تحمیل مسئولیت در ابعاد مختلف بر آنها به دو شیوه مستقیم و غیر مستقیم امکان‌پذیر می‌باشد.

الف) تحمیل مسئولیت به طور مستقیم

همان‌طور که ابتدائاً اشاره گردید به لحاظ آنکه شرکت‌های چند ملیتی از تابعان حقوق بین‌الملل به شمار نمی‌روند تحمیل مسئولیت به طور مستقیم از طریق معاهدات بین‌المللی امکان‌پذیر نمی‌باشد مع‌ذلک این طور به نظر می‌رسد که حقوق بین‌الملل در حال یک تحول تدریجی به سمت وضع قواعد الزام‌آوری می‌باشد که مستقیماً قابل اعمال بر شرکت‌ها باشد در این ارتباط برخی نویسندگان اعتقاد دارند در حالی که نظام حقوق بین‌الملل تأکید زیادی بر رعایت حقوق شرکت‌ها (از جمله پرداخت غرامت عادلانه در صورت مصادره) داشته است نگرانی اندکی برای کنترل این شرکت‌ها یا به عبارت دیگر

32. Janet Dine, 'Companies, International Trade and Human Rights', Cambridge, Cambridge University Press, 2005, p. 177; see also, in general, J. Woodroffe, 'Regulating Multinational corporations in a World of Nation States', in M. Addo (ed.), Human Rights Standards and the Responsibility of Transnational Corporations, The Hague, Kluwer, 1999.

مسئولیت‌پذیر کردن آنها نشان داده است.^{۳۳} به هر حال تحول حقوق بین‌الملل به سوی اعمال مستقیم مسئولیت بر شرکت‌های مذکور به مثابه نوزادی تازه متولد می‌باشد که در حال حاضر به شکل وضع قواعد غیرالزامی (حقوق منعطف) نمایان گردیده که به عنوان نمونه می‌توان به اصول راهنمای سازمان توسعه و همکاری اقتصادی راجع به شرکت‌های چندملیتی اشاره نمود.

ب) تحمیل غیر مستقیم مسئولیت

راهکار دیگر برای مسئولیت‌پذیر نمودن شرکت‌ها در سطح بین‌المللی، توسل به مکانیزم تحمیل مسئولیت‌ها به طور غیر مستقیم و از کانال کشورها می‌باشد. در راستای تحقق این هدف می‌توان گفت مسئولیت غیر مستقیم شرکت‌ها از طریق مسئول شناختن دولت‌های متبوع‌شان به خاطر رفتار آنها امکان‌پذیر می‌باشد مع‌ذلک تحمیل مسئولیت به این صورت باید از طریق نظارت قوانین ملی به دو شیوه تضمین شود اول: مسئولیت‌های مندرج در معاهدات بین‌المللی باید در قوانین ملی انعکاس یابد که این امر نیز مستلزم اطمینان از وجود یک مکانیزم کارا برای اجرای تعهدات می‌باشد. دوم: باید اطمینان حاصل شود که سیستم قانونی از کارکرد واقعی برخوردار می‌باشد یعنی اینکه راه برای سوء استفاده توسط شرکت‌ها و یا به عبارت گویاتر مفرهای قانونی جهت خنثی ساختن اثر قوانین مسدود باشد که البته این دیدگاه مستلزم بررسی همه جانبه قوانین ملی مرتبط با

33. N. Jagers, 'The Legal Status of Multinational Corporations under International Law', in M. Addo (ed.), *Human Rights Standards and the Responsibility of Transnational Corporations*, Kluwer, 1999.

شرکت‌ها می‌باشد.^{۳۴}

نهایتاً ذکر این نکته لازم است که گرچه پیش نویس تنظیمی قادر به وضع تعهدات مستقیم بر شرکت‌های چندملیتی نبود اما باید به گونه‌ای تنظیم می‌شد که به طور غیر مستقیم و از کانال کشورهای متبوع قواعدی را جهت کنترل رفتار و عملکرد شرکت‌ها مقرر می‌نمود تنها در این حالت نوعی توازن نسبی و رضایتمندی کلی حاصل می‌گردد و می‌توانست مذاکرات را از بن بست خارج نماید. بنابراین یک جانبه نگری مذاکره کنندگان در جهت تامین منافع و دیدگاه‌های خودشان، بدون پرداختن به بحث تعهدات سرمایه‌گذار خارجی در قبال کشورهای میزبان خط بطلانی بر روند مذاکرات و پیش‌نویس تنظیمی بود.

۱.۲.۴. عدم توجه به مسائل حساس و چالش‌زا مرتبط با مقوله سرمایه-

گذاری خارجی

همان‌طور که در مقدمه به آن اشاره گردید قسمت عظیمی از سرمایه‌گذاری خارجی در کشورهای در حال توسعه توسط شرکت‌های عظیم چندملیتی انجام می‌شود. مسئله نگران‌کننده این است که در دهه‌های اخیر عملیات اینگونه شرکت‌ها منجر به نقض اصول حقوق بشر و محیط زیست گردیده که برای نشان دادن عمق فاجعه، بیان چند نمونه لازم و ضروری به نظر می‌رسد. به عنوان یک نمونه اجلی اشاره به قضیه *Bhopal* در کشور هندوستان از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. در نیمه شب سوم دسامبر سال ۱۹۸۴، چهل تن گاز سمی از یک کارخانه آمریکایی (شرکت فرعی وابسته به *TNC-Union Carbide*) واقع در ایالت *Bhopal* هندوستان نشت نمود که در اثر آن بیش از ۵۰۰۰ نفر در یک شب

34. Janet Dine, above note 19, pp. 178-181.

کشته و نزدیک به ۵۰۰ هزار نفر دچار صدمات بدنی شدید شدند. علاوه بر تلفات انسانی مذکور خسارت‌های زیادی به محیط زیست و اکوسیستم منطقه وارد شد که تا سال‌ها بعد رشد و نمو گیاهان را در منطقه دچار اختلال نمود. لازم به ذکر است که شرکت آمریکایی مذکور از تکنولوژی قدیمی برای تأسیس کارخانه مذکور استفاده نموده بود.^{۳۵}

بعد از فاجعه مذکور یکسری دعاوی توسط قربانیان حادثه و سازمان‌های ذی‌ربط دولتی به خاطر خسارات انسانی و نقض اصول حاکم بر محیط زیست علیه شرکت مادر *TNC-Union Carbide* در آمریکا و هندوستان اقامه گردید که بررسی دقیق آنها گویای ناتوانی نظام‌های حقوقی ملی برای کنترل و مهار شرکت‌های چندملیتی می‌باشد زیرا، سیستم حقوقی هندوستان از استانداردها و مجازات‌های لازم برای احقاق حقوق بازماندگان و جبران خسارات وارده به محیط زیست منطقه برخوردار نبود از این رو، به استناد قاعده برداشتن حجاب قانونی^{۳۶} و مسئول شناختن شرکت مادر، اقامه دعاوی در ایالات متحده

35. M. R. Anderson, 'Litigation and Activism: The Bhopal case', *Third World Legal Studies*, 1993, p. 175; S. Puvimanasinghe, 'The Bhopal Case: A developing Country Perspective', *Sri Lanka Journal of International Law*, Vol. 6, 1994, p. 187; V. P. Nanda, 'Export of Hazardous waste and hazardous technology: A Challenge for International environmental Law', *Denver Journal of international Law and Policy*, 1988, pp. 155, 165-170; S. Shingavi, 'We Want Real Justice for Bhopal', available at <http://www.globalpolicy.org/tncs/2004/0625bhopal.htm>; 'Bhopal Gas Tragedy and its Effects on Process of Safety', International Conference on the 20th Anniversary of the Bhopal Gas Tragedy, December 1-3, 2004, Indian Institute of Technology, Kanpur, India, available at <http://www.iitk.ac.in/jpg/bhopal12.htm>.

36. Lifting the Corporate Veil.

آمریکا دنبال شد که به دلیل اعمال قاعده دادگاه نامناسب^{۳۷} توسط دادگاه‌های آمریکا به نتیجه نرسید.

در همین ارتباط و به عنوان مثال دوم، دعوی *Doe V. Unocal* نیز حائز اهمیت می‌باشد. در پرونده مذکور عده‌ای مردم بومی میانمار علیه دولت میانمار و شرکت *Unocal* به خاطر نقض فاحش حقوق بشر و آسیب زدن به محیط زیست در راستای تاسیس یک خط لوله انتقال گاز از میانمار به تایلند اقامه دعوا کردند که ادعاهای آنها طیف وسیعی از قبیل کشتن اهالی منطقه، تجاوز به زنان، نابودی اموال، شکنجه و کار اجباری را در بر می‌گرفت.^{۳۸} در این دعوا، دادگاهی در ایالات متحده آمریکا اعلام صلاحیت نمود و اظهار داشت دکرین اعمال اصل حاکمیت نباید به عنوان سرپناهی برای حمایت از متهمان در موارد نقض قاعده آمره استفاده شود. نهایتاً گرچه دولت میانمار به واسطه اعمال قاعده مصونیت دولت از معرکه به دور ماند اما شرکت *Unocal* به استناد مشارکت در اعمال مجرمانه محکوم گردید اما نه به خاطر قوانین داخلی میانمار بلکه به موجب قانون دعاوی مسئولیت مدنی بیگانگان^{۳۹} ایالات متحده آمریکا محکوم گردید. از این رو، می‌توان ناتوانی نظام‌های حقوق ملی در کنترل شرکت‌های مذکور از یک سو و عدم کارایی نظام حقوق بین‌الملل و فقدان مجموعه قواعدی منسجم برای کنترل رفتار آنها را به خوبی

37. Forum Non-Convenient.

38. Shyami F. Puvimanasinghe, 'Foreign Investment, Human Rights and the environment: A Perspective from South Asia on the Role of Public International Law for Development', Leiden, Martinus Nijhoff Publishers, 2007, p.3; M. Sornarajah, 'The Settlement of Foreign Investment Disputes, The Hague, Kluwer Law International, 2000, p. 365.

39. Alien Tort Claims Act.

احساس نمود. محکومیت شرکت مذکور خود بحث دیگری است که از حوصله این نوشتار خارج می‌باشد.^{۴۰} در هر حال این قبیل فجایع از جمله چالش‌ها و آثار منفی سرمایه‌گذاری خارجی بوده که مستلزم وضع قواعد کارآمد در سطح بین‌المللی می‌باشد اما سوال این است که چرا عدم توجه به مسائل فوق توسط مذاکره کنندگان در روند شکست مذاکرات دخیل واقع شد؟

از نقطه نظر حقوقی باید متذکر گردید که اسناد بین‌المللی موجود راجع به سرمایه‌گذاری خارجی (معاهدات دو جانبه و منطقه‌ای) تنها به مقوله حمایت از سرمایه‌گذاری خارجی و حذف بیشتر موانع سرمایه‌گذاری خارجی پرداخته‌اند حال آنکه کوچک‌ترین توجهی به بحران‌های محیط زیستی و حقوق بشری ناشی از سرمایه‌گذاری خارجی ننموده‌اند.^{۴۱} از سوی دیگر با توجه به آثار مخرب فعالیت‌های برخی از شرکت‌های چند ملیتی ضرورت گنجاندن مسائل فوق در حوزه موافقت‌نامه احتمالی احساس می‌شد از این رو، اکثر سازمان‌های بین‌المللی غیر دولتی فعال در حوزه حقوق بشر و محیط زیست بر این

۴۰. مثال‌های دیگر از این قبیل مخصوصاً در آفریقا و آمریکای لاتین بسیار زیاد است که از جمله می‌توان به این موارد اشاره نمود: فعالیت‌های Freeport McMoran در اندونزی که منجر به نقض حقوق بشر و صدمات زیست محیطی گردید؛ همچنین اقدامات شرکت معروف نفتی رویال داج شل در منطقه Ogoniland واقع در نیجریه که منجر به کشتار جمعی و نابودی محیط زیست گردید و نهایتاً عملیات شرکت نفتی تگزاکو در منطقه Oriente واقع در اکوادور که نتایج مشابهی را به دنبال داشت.

41. Luke Eric Peterson and Kevin R. Gray, 'International Human Rights in Bilateral Investment Treaties and in Investment Treaty Arbitration', International Institute for Sustainable Development (IISD), April 2003, p.1; N. J. Schijver, 'A multilateral Investment Agreement from a North-South Perspective', in E. C. Nieuwenhuys and M.M.T.A. Brus (eds.), *Multilateral Regulation of Investment*, The Hague, Kluwer Law International, 2001, pp. 25-27.

عقیده بودند که در صورت توافق برای انعقاد موافقت نامه مذکور، درج چالش‌های فوق‌الذکر به منظور بر طرف نمودن خلأ قانونی از اهمیت ویژه‌ای برخوردار می‌باشد. در جریان مذاکرات بر همگان از جمله سازمان‌های مذکور آشکار گردید که پیش نویس تنظیمی نه تنها دغدغه‌ای برای حل بحران‌های مذکور ندارد بلکه صرفاً با هدف تأمین منافع و دیدگاه‌های کشورهای صنعتی و به تبع آن شرکت‌های چندملیتی تنظیم شده است از این رو، سازمان‌های مذکور از طریق اینترنت به مخالفت همه جانبه علیه مذاکرات برخاستند و نهایی شدن پیش نویس مذکور را نوعی نادیده گرفتن منافع بشر تلقی نمودند.

۲. مبانی ضرورت وضع قواعد جامع و جهان شمول راجع به سرمایه-

گذاری خارجی

در بخش قبلی به بررسی علل و عوامل عمده شکست مذاکرات در چارچوب سازمان توسعه و همکاری منطقه‌ای پرداخته شد و این نتیجه حاصل گردید که در عصر جدید به دلیل گره خوردن منافع و مصالح بازیگران بین‌المللی (کشورها و سازمان‌های بین‌المللی، شرکت‌های چندملیتی و سازمان‌های غیر دولتی) وضع هرگونه قواعد بین‌المللی منافع آنها را تحت تأثیر قرار می‌دهد به طوری که موفقیت هرگونه ابتکار مستلزم در نظر گرفتن منافع و دیدگاه‌های تمام بازیگران بین‌المللی می‌باشد. بخش حاضر به بررسی و تحلیل مبانی ضرورت وضع قواعد جامع و جهان‌شمول می‌پردازد. در این راستا ابتدا بررسی جایگاه بازیگران بین‌المللی و نقش آنها در تحول قواعد حاکم حائز اهمیت می‌باشد سپس منابع عمده ضابطه‌مندسازی سرمایه‌گذاری خارجی بررسی می‌شود در پایان نقد و ارزیابی منابع مذکور مورد توجه قرار خواهد گرفت.

۲.۱. بازیگران بین‌المللی و نقش آنها در تحول قواعد حاکم

از نظر تحول تاریخی ذکر این نکته حائز اهمیت است که سابقاً در تحلیل روابط

سرمایه‌گذاری خارجی تنها به نقش کشورها (کشور متبوع و کشور میزبان) به عنوان تنها بازیگران بین‌المللی توجه می‌شد مع‌ذلک چنین رویکردی در حال حاضر به دو دلیل عمده فاقد کارایی لازم می‌باشد. اولاً: دیدگاه مذکور منعکس‌کننده تمام سطوح و مدارهای ضابطه‌مندسازی نبوده زیرا، تنها فرایند ضابطه‌مندسازی در سطح دولت‌ها و آن هم به شکل قواعد الزام آور نقطه تمرکز آن بوده و از پرداختن به سایر سطوح مانند خود ضابطه-مندسازی شرکت‌های چندملیتی (مجموعه مقررات رفتاری) غافل مانده است. ثانیاً: رویکرد فوق‌الذکر، عوامل و بازیگرانی را که در تحول قواعد حاکم بر سرمایه‌گذاری خارجی نقش بسزایی دارند را منحصر به کشورها می‌داند حال آنکه در عصر جدید چنین دیدگاه تک‌محوری (مبتنی بر نقش کشورها) با توجه به ورود بازیگران جدید به عرصه بین‌الملل فاقد کارایی لازم می‌باشد.^{۴۲}

البته شایان ذکر است که در حال حاضر نیز کشورها به ویژه کشور میزبان در وضع قواعد حاکم بر سرمایه‌گذاری خارجی جایگاه اصلی و اولیه خود را حفظ کرده‌اند. مع‌ذلک ورود بازیگران جدید فضای قانونی حاکم بر سرمایه‌گذاری خارجی را از تک‌محوری به چند محوری سوق داده است به طوری که دیگر کشورها تنها بازیگران نمی-

42. Francis Snyder, 'Governing Economic Globalization: Global Legal Pluralism and EU Law' in Francis Snyder (ed.), *Regional and Global Regulation of International Trade*, Oxford, Hart Publishing, 2002, p.1; Francis Snyder, 'Global Economic Networks and Global Legal Pluralism', in George A. Bermann, Matthias Herdegen and Peter L. Lindseth (eds.), *Transatlantic Regulatory Co-operation: Legal Problems and Prospects*, Oxford, Oxford University Press, 2000, p.99; Peter T. Muchlinski, 'Globalization and Legal Research', *International Lawyer*, Vol.37, No.1, 2003, pp.236-237.

باشند. قبل از پرداختن به مبحث اصلی این بخش لازم است بازیگران بین‌المللی و نقش هر یک از آنها در فرایند ضابطه‌مندسازی مورد کنکاش قرار گیرد.

همان‌طور که در بالا اشاره شد قواعد حاکم بر نظام سرمایه‌گذاری خارجی از حالت تک‌محوری یعنی وضع قواعد توسط کشورها به سمت نظام چند محوری با رویکردی جهانی یعنی وضع قواعد توسط نهادهای مختلف روی آورده است. نظام حقوق بین‌الملل اساساً و ابتدائاً متکی بر محور کشورها به عنوان تابعان اصلی آن استوار بوده است. از این رو، به عنوان اولین بازیگردان باید نقش و کارکرد کشورها در وضع قواعد حاکم بر سرمایه‌گذاری خارجی مورد تجزیه و تحلیل قرار گیرد.

اساساً سرمایه‌گذاری خارجی به عنوان فرایندی تعریف می‌شود که به موجب آن سرمایه و نقدینگی از چرخه اقتصادی کشور به سمت اقتصاد کشور دیگر جریان می‌یابد. در این رابطه حداقل دو کشور درگیر می‌باشند که در ترمنولوژی حقوق سرمایه‌گذاری خارجی از آنها به عنوان کشور صادرکننده سرمایه (کشور متبوع) و کشور سرمایه‌پذیر (کشور میزبان) یاد می‌شود.^{۴۳} لذا منافع اقتصادی و سیاسی کشورهای مذکور ایجاب می‌-

۴۳. راجع به تعریف سرمایه‌گذاری خارجی نگاه کنید به:

Encyclopedia of Public International Law, vol. 8, p. 246; John H. Dunning and John R. Dilyard, 'Towards a general paradigm of foreign direct and foreign portfolio investment' *Transnational Corporations*, Vol. 8, No. 1, 1999, p. 1; Mira Wilkins, 'Two literatures, two story-lines: is a general paradigm of foreign portfolio and foreign direct investment feasible?', *Transnational Corporations*, Vol. 8, No. 1, 1999, p.53; UNCTAD, 'World Investment Report 1997', New York and Geneva: United Nations, 1997, chapter III, pp. 107-112; Canada, "The definition of investment in existing international investment instruments", Submission to WTO Working Group on the Relationship between Trade and Investment, Geneva: WTO, 1998.

کنند تا نقش بسیار مؤثری را در فرایند ضابطه‌مندسازی ایفا کنند. لازم به ذکر است سیاست هر کشور در راستای نظام‌مند نمودن سرمایه‌گذاری خارجی منحصر به فرد می‌باشد و عوامل گوناگونی از جمله سطح توسعه یافتگی و نوع نیازهای هر کشور در تعیین آن دخیل می‌باشند. امابه طور کلی می‌توان گفت سیاست‌گذاران در هر کشور باید در تنظیم سیاست‌های سرمایه‌گذاری خارجی به گونه‌ای عمل کنند که با توجه به نیازهای آن کشور حداکثر منافع از سرمایه‌گذاری‌های انجام شده توسط شرکت‌های چندملیتی عاید آنها گردد.

در ارتباط با کشور میزبان به طور کلی سیاست آن مبتنی بر جذب و تشویق سرمایه‌گذاری خارجی است به ویژه در حوزه‌هایی که تکنولوژی پیچیده‌ای مورد نیاز است یا شرکت‌های داخلی قادر به تولید نوع خاصی کالا یا خدمات نیستند از سوی دیگر کشورهای مذکور به منظور مقابله با آثار منفی سرمایه‌گذاری خارجی به طور یک جانبه و در سطح ملی اقدام به وضع یک سری شرایط برای ورود سرمایه خارجی می‌نمایند.^{۴۴} بنابراین چنانچه مقررات جامعی برای نظارت بر عملکرد سرمایه‌گذار خارجی (شرکت چندملیتی) وجود نداشته باشد آثار آن ممکن است به انحای مختلف از جمله بر هم خوردن توازن پرداخت‌ها، بروز فجایعی نظیر فاجعه Bhopal هندوستان و مداخله در امور داخلی کشور میزبان و حتی براندازی دولت وقت نمایان گردد. فارغ از قواعد و ضوابط ملی، کشور میزبان ممکن است برای جذب سرمایه بیشتر به ترتیبات دو جانبه و منطقه‌ای

44. see generally UNCTAD, 'World Investment Report 1999', New York and Geneva, United Nations, 1999, Part Two "Foreign Direct Investment and the Challenge of Development"; UNCTAD, 'World Investment Report 2003', New York and Geneva, United Nations, 2003, pp. 86-88.

متوسل گردد که در قسمت‌های بعدی نقش و اهمیت هر یک از آنها مورد بررسی قرار خواهد گرفت.

در ارتباط با کشور متبوع سرمایه‌گذار خارجی، نگرانی عمده این است که خروج سرمایه باید به گونه‌ای باشد که عواید اقتصادی زیادی را به ارمغان آورده و خلأ ناشی از خروج آن را جبران کند. لذا در راستای حمایت از این سیاست اقدام به وضع مقرراتی می‌نماید که خروج سرمایه از کشور را تابع شرایط ویژه‌ای می‌کنند.^{۴۵} از طرف دیگر به منظور حمایت بیشتر از سرمایه‌گذار متبوعش، دول میزبان را ترغیب و یا حتی وادار به انعقاد معاهدات دو جانبه و ترتیبات منطقه‌ای می‌کند.

سازمان‌های بین‌المللی دولتی (IGOs) نیز از دیگر بازیگران فعال در عرصه بین‌الملل می‌باشند. گرچه سازمان‌های مذکور به نوعی منادی اهداف و سیاست‌های کشورهای عضو می‌باشند اما در نهایت دارای هدف جمعی هستند که به نوبه خود در نحوه نگرش آنها نسبت به امر سیاست‌گذاری نقش به سزایی ایفا می‌کند.^{۴۶} اینگونه سازمان‌ها با توجه به رویکرد جدید حقوق بین‌الملل به ویژه بعد از جنگ جهانی دوم در تحول قواعد حاکم نقش برجسته‌ای داشته‌اند که می‌توان به عنوان مثال به سازمان‌های اقتصادی منطقه‌ای اشاره کرد. سازمان‌های مذکور با هدف توسعه روابط تجاری و اقتصادی و حفظ منافع اعضای سازمان مبادرت به وضع قواعد در سطح منطقه می‌نمایند و به این گونه در تحول قواعد

45. Geoffrey Jones, 'Multinationals and Global Capitalism: from the Nineteenth to the Twenty-first Century', Oxford, Oxford University Press, 2005, Chapter 9; Gardner, 'The Transnational Corporation and the Home Country', Colombia Journal of Transnational Law, Vol.15, 1976, p.369.

46. Phillipe Sands and Pierre Klein, 'Bowett's Law of International Institutions', London, Sweet & Maxwell, 5th ed., 2001, p.17.

حاکم بین‌المللی مؤثر واقع می‌شوند. به عنوان نمونه بارز می‌توان به اتحادیه اروپا و سازمان منطقه‌ای آسه آن اشاره نمود. به واسطه همین کارکرد برجسته و مؤثر سازمان‌های بین‌المللی دیگر تابعان حقوق بین‌الملل منحصر به کشورها نبوده و سازمان‌های مذکور نیز با توجه به نقش تأثیرگذار آنها در هماهنگ‌سازی سیاست‌ها و وضع چارچوب‌های حقوقی برای عملی نمودن سیاست‌های مذکور داخل در جرگه تابعان حقوق بین‌الملل گردیده‌اند.

در اثر رویکرد جدید به نظام بین‌الملل و پیدایش و گسترش مفاهیمی همچون جهانی شدن و خصوصی‌سازی، همین طور در پرتو کم‌رنگ شدن مفهوم حاکمیت ملی عده‌ای از محققان بر آنند که زمان یک بازنگری کلی به منظور یافتن نقاط تمرکز قدرت فرا رسیده است. یکی از مراکز تمرکز قدرت شرکت‌های چندملیتی است که در حال حاضر به عنوان یکی از بازیگران بین‌المللی نقش آنها در تحول قواعد قابل توجه می‌باشد. اغلب این‌طور گفته می‌شود که شرکت‌های چندملیتی بزرگ مانند شرکت‌های نفتی دارای گردش مالی حتی بیشتر از چند کشور بوده به گونه‌ای که از قدرت کافی جهت وضع قواعد دلخواه و نادیده گرفتن مقررات دولت‌های میزبان برخوردار هستند.^{۴۷} همچنین برای دستیابی به شرایط مورد نظر، در امور داخلی کشورهای میزبان مداخله می‌کنند و بعضاً این دخالت تا سر حد بر اندازی دولت میزبان نظیر سرنگونی دولت دموکراتیک سالوادور آلنده در سال ۱۹۷۳ پیش می‌رود.^{۴۸} توان اقتصادی همراه با شبکه گسترده‌ای از شرکت‌های

47. See generally R.S. Barnet and R.E. Muller, 'Global Reach: The Power of Multinational Corporations', New York, Simon and Schuster, 1974; David Korten, 'When Corporations Rule the World', West Hartford, Conn, Kumarian Press, 1995.

48. Anthony Sampson, 'The Sovereign State: The Secret History of ITT', London, Coronet, 1973, Ch.11; T. Moran, 'Multinational Corporations and the Politics of Dependence: Copper in Chile', Princeton University Press, 1977, pp.252-3.

فرعی در نقاط مختلف دنیا آنها را تبدیل به بازیگری نموده که نادیده گرفتن نقش آنها در تحول قواعد حاکم بر سرمایه‌گذاری خارجی نگران کننده می‌باشد به تعبیر برخی از نویسندگان شرکت‌های چندملیتی در قلب تحولات حقوقی حاکم بر سرمایه‌گذاری خارجی قرار دارند زیرا، هم خودشان در تحولات مذکور نقش دارند و هم اینکه نگرانی‌های ناشی از قدرت و فعالیت آنها دیگر بازیگران را مجبور به تحول قواعد و تنظیم نظم نوینی می‌نماید. بدون شک شرکت‌های مذکور از طریق نفوذ در دولت‌ها و سازمان‌های بین‌المللی تلاش می‌کنند که توسعه قواعد سازگار با فعالیت آنها باشد.^{۴۹} اما اینکه تا چه حد در رسیدن به این هدف موفق بوده‌اند امر دیگری است که نیاز به آسیب شناسی سیاسی و اقتصادی دارد که از حوصله این نوشتار خارج می‌باشد.

در این راستا به عنوان آخرین بازیگر نقش سازمان‌های بین‌المللی غیر دولتی (NGOs) شایان توجه می‌باشد. در واقع به واسطه جهانی شدن و برجسته‌تر گردیدن چالش‌های حقوق بشری و زیست محیطی، سازمان‌های مذکور رشد بی سابقه‌ای داشته‌اند. همان‌طور که سابقاً ذکر شد نگرانی سازمان‌های مذکور به خاطر فعالیت‌های بی پروای شرکت‌های چندملیتی و نادیده گرفتن اصول حقوق بشر و محیط زیست موجب گردیده تا آنها بیش از

49. Ian H. Rowlands, 'Transnational Corporations and Global Environmental Politics', in Daphne Josselin and William Wallace (eds.), *Non-State Actors in World Politics*, Basingstoke, Palgrave Publishers, 2001, p.133 and Andrew Walter "Unraveling the Faustian Bargain: Non-state Actors and the Multilateral Agreement on Investment" in *ibid*, p. 150; Dale D. Murphy, 'The Structure of Regulatory Competition: Corporations and Public Policies in a Global Economy', Oxford, Oxford University Press, 2004; Geoffrey Jones, 'Multinationals and Global Capitalism: from the Nineteenth to the Twenty-first Century', Oxford, Oxford University Press, 2005, pp.224-227.

پیش افکار عمومی را تحت تأثیر قرار دهند و هرگونه اقدام ناقض حقوق بشر و اصول محیطزیست نظیر مذاکرات سازمان OECD را محکوم نمایند. سازمان‌های غیر دولتی فعال در حوزه سرمایه‌گذاری خارجی به عنوان گروه‌های جامعه مدنی شناخته می‌شوند^{۵۰} و گرچه قواعد و ضوابط تنظیمی آنها ماهیت حقوق منعطف و قوام نیافته را داشته اما تا حدودی خلأ موجود در نظام حاکم بر فعالیت شرکت‌های چندملیتی را پر می‌کند که در ادامه با تفصیل بیشتر بیان خواهد شد.

۲.۲. سطوح و منابع مختلف ضابطه‌مندسازی سرمایه‌گذاری خارجی

قبل از پرداختن به بحث اصلی ذکر نکاتی چند برای درک بهتر موضوع مفید به نظر می‌رسد. اساساً اکثر اسناد موجود در ارتباط با ضابطه‌مندی سرمایه‌گذاری خارجی در بعد جهانپاسنادی است که به لحاظ قانونی الزام‌آور نبوده و بیانگر نوعی حقوق منعطف می‌باشند به طوری که تنها مکانیزم اجرایی آن شرم ناشی از عدم اجرا می‌باشد. مع‌ذلک نباید چنین پنداشت که اسناد مذکور فاقد کارایی لازم می‌باشند زیرا، در سطح بین‌المللی حقوق منعطف یا به تعبیر بهتر قوام نیافته از این قابلیت برخوردارند که به مرحله حقوق سخت یا قواعد الزام‌آور ارتقا یابند مخصوصاً هنگامی که بیانگر ظهور و شکل‌گیری قاعده جدیدی در حقوق بین‌الملل عرفی باشند. به این صورت که در اثر تکرار

50. M.Walzer (ed.), 'Toward a Global Civil Society', providence, Rhode Island, Berghen Books, 2nd Ed, 1998, p.7; Daphne Josselin and William Wallace (eds.), 'Non-State Actors in World Politics', Basingstoke, Palgrave Publishers, 2001, p.20; On "international civil society" see Holly Curren and Karen Morrow, 'International Civil Society in International Law: The Growth of NGO Participation', 1 Non-State Actors and International Law, Vol.1, 2001, P.7.

رویه توسط کشورها و سازمان‌های بین‌المللی این توافق جمعی حاصل گردد که رویه مذکور که ابتدائاً بیانگر حقوق منعطف بود باید به صورت یک تعهد الزام‌آور شناخته شود. مضافاً در سطح بین‌المللی فرایند تحول ضوابط منعطف به سمت قواعد الزام‌آور نسبت به سابق، به مدت زمان کمتری نیازمند است.^{۵۱} لذا هرگونه تردید و انکار نسبت به کارکرد و اثر اسناد حاوی ضوابط منعطف دلیل بر عدم فهم صحیح فرایند شکل‌گیری قواعد الزام‌آور می‌باشد. زیرا، هر قاعده الزام‌آور اساساً و ابتدا به ساکن به صورت یک قاعده الزام‌آور پدیدار نمی‌شود بلکه به لحاظ جامعه‌شناسی حقوق بدو به عنوان یک قاعده عرفی در جامعه نهادینه می‌شود سپس قانون‌گذار به آن وجهه قانونی می‌بخشد به همین نحو مجموعه ضوابط رفتاری در سطح بین‌المللی می‌توانند زمینه و بستر لازم را برای ایجاد و توسعه قواعد الزام‌آور فراهم کنند.

به عنوان نکته آخر باید گفت از آنجا که گسترده فعالیت‌های شرکت‌های چندملیتی محدود به مرزهای یک کشور نبوده و در آن واحد آثار آن دامنگیر کشورهای مختلف می‌شود فرایند ضابطه‌مندسازی در سطوح مختلف مورد توجه سیاست‌گذاران قرار گرفته است که ضوابط وضع شده را می‌توان به دو دسته تقسیم نمود. اولاً: ضوابط غیر رسمی (غیر دولتی) که خود به ۲ شاخه، خود ضابطه‌مندسازی و ضابطه‌مندسازی توسط سازمان‌های غیر دولتی تقسیم می‌شود که نقطه اشتراک آنها در ماهیت غیر الزامی آنها می‌باشد. دوماً: ضوابط رسمی (دولتی) که به چهار دسته ضوابط ملی، دو جانبه، منطقه‌ای و بین‌المللی تقسیم می‌شوند که هریک از آنها به طور جداگانه مورد بررسی قرار می‌گیرد.

51. See O.A. Elias and C.L.Lim, 'The Paradox of Consensualism in International Law' The Hague, Kluwer Law International, 1998, pp.230-232.

۲.۲.۱. خود ضابطه‌مندسازی^{۵۲}

از آغاز دهه ۱۹۸۰ مفهوم خود ضابطه‌مندی شرکت‌ها در سطح ملی و بین‌المللی طرف‌داران زیادی پیدا کرده است و اغلب اینگونه استدلال می‌شود که عدم وجود یا فقدان کارایی قواعد الزام‌آور وضع شده توسط دولت‌ها نیازمند استفاده از جایگزین‌های دیگری می‌باشد که در این راستا خود ضابطه‌مندی شرکت‌ها می‌تواند به عنوان جایگزین، (مکمل) خلأهای موجود را پر کند که این فرایند در سطح کلان و بین‌المللی می‌تواند به شکل‌گیری مجموعه ضوابط منعطف مبتنی بر رویه شرکت‌های چندملیتی منجر گردد. از سوی دیگر با گسترش مفهوم توسعه پایدار در سال‌های اخیر فرایند خود ضابطه‌مندی بیش از پیش مورد توجه قرار گرفته است به نحوی که برخی از صاحب‌نظران تحقق مفهوم توسعه پایدار را مستلزم مسئولیت‌پذیری شرکت‌ها در ابعاد مختلف می‌دانند و بهترین شیوه برای تحقق آن را استفاده از یک ساختار ترکیبی می‌دانند که در آن قواعد الزام‌آور همگام و همراه با ضوابط رفتاری داوطلبانه گردد و درصد کارایی ضابطه‌مندی را افزایش دهد.^{۵۳} در همین راستا استدلال می‌شود که خسارات وارده به محیط زیست در اثر عملیات شرکت‌های بزرگ ناشی از عدم پاسخگویی تئوری خود محوری بازار می‌باشد که این خلأ را می‌توان

52. Self-regulation.

53. Peter Utting, 'Rethinking Business Regulation: From Self-Regulation to Social Control', Geneva, UNRISD Technology Business and Society Paper No.15, September 2005; Gunter Teubner, 'Global Bukowina: Legal Pluralism in the World Society', in Gunter Teubner (ed.), *Global Law without a State*, Aldershot, Dartmouth, 1997, p.3; Sol Picciotto, 'Networks in International Economic Integration: Fragmented States and the Dilemmas of Neo-Liberalism' *Northwestern Journal of International Law and Business*, Vol. 17, 1996-97, p. 1014.

با ارائه ترکیبی از خود ضابطه‌مندی و مقررات دولتی پر نمود به نحوی که منجر به سوق دادن شرکت‌ها به سمت استفاده از تکنولوژی سازگار با محیط زیست شود.

نکته کلیدی و مهم این است که این سطح جدید از ضوابط با ماهیت کاملاً متفاوت از قواعد دولتی مورد اقبال سیاستگذاران می‌باشد و ادعا می‌شود چنانچه شرکت‌ها بتوانند از اساس ضوابط رفتاری خاصی را حاکم بر فعالیت‌های خود نمایند زمینه رجوع به سطوح بالاتری از ضوابط و دخالت دولت کمتر می‌شود. اینکه تا چه حد این دیدگاه می‌تواند در حل چالش‌ها کار ساز باشد مسئله‌ای است که در قسمت بعدی به آن پرداخته می‌شود صرفاً ذکر این نکته لازم است که توسعه پدیده جهانی شدن و تنظیم روابط قانونی پسامدرن نیازمند رویکرد جدیدی است که نظام مبتنی بر قواعد دولتی به تنهایی کارساز نمی‌باشد لذا بسط و توسعه نظام ضوابط غیر دولتی به عنوان مکمل می‌تواند به فرایند ضابطه‌مندی در سطح کلان کمک شایانی کند.

به عنوان مثال شرکت نفتی بریتیش پترولیوم (BP) در راستای پاسخ به نگرانی‌های زیست محیطی در سال ۱۹۹۷ ائتلاف اقلیمی جهانی^{۵۴} (عمده‌ترین ائتلاف صنعتی مخالف کنترل گازهای گل‌خانه‌ای) را ترک نمود و تولید گازهای مضر را تا سال ۲۰۰۳ به میزان ۱۰٪ کاهش داد. و به طور قابل ملاحظه‌ای در صنعت استفاده از انرژی خورشیدی سرمایه‌گذاری کرده است. همچنین شرکت نفتی شل در راستای کاهش گازهای گل‌خانه‌ای و استفاده از انرژی خورشیدی به عنوان منبع جایگزین، طرح‌های مشابهی را تنظیم نموده است.^{۵۵} معذک بارزترین جریان در راستای فرایند خود ضابطه‌مندی، اتخاذ گسترده

54. global climate coalition.

55. David L. Levy, 'Business and the Evolution of the Climate Regime: The Dynamics of Corporate Strategies', in David L. Levy and Peter J. Newell (eds.), *The Business of*

استانداردهای زیست محیطی سازمان استانداردهای بین‌المللی مرسوم به ISO 14000 توسط شرکت‌های چندملیتی است.^{۵۶}

به هر حال روند رو به رشد خود ضابطه‌مندی شرکت‌های بدون شک باید تشویق شود زیرا، اولاً: شرکت‌ها بهتر از هر ارگان دیگر به خطرات ناشی از فعالیت‌شان واقف بوده و از سوی دیگر از دانش و منابع غنی‌تری برای مواجهه با خطرات مذکور برخوردار می‌باشند. ضمناً با توجه به اینکه شرکت‌های مذکور معمولاً دارای شبکه گسترده‌ای از شرکت‌های فرعی در نقاط مختلف دنیا هستند از توانایی بالایی بر انتقال استانداردهای سازگار با محیط زیست به دیگر نقاط دنیا برخوردار می‌باشند. از این رو، استفاده از قابلیت‌های فوق‌الذکر هنگامی که با فرایند رو به رشد خود ضابطه‌مندی همراه شود، می‌تواند نقش مؤثری در تحول قواعد حاکم داشته باشد.

۲.۲.۲. سازمان‌های بین‌المللی غیر دولتی و ضابطه‌مندسازی

در راستای همان رویکرد توسعه و بسط ضوابط غیر دولتی، پاره‌ای از سازمان‌های بین‌المللی غیر دولتی زیر عنوان ضابطه‌مندی مدنی اقدامات شایان توجهی با دو دیدگاه متفاوت همسنگرانه و منتقدانه انجام داده‌اند. که بر اساس دیدگاه اول سازمان‌های مذکور همراه و همگام با شرکت‌های بزرگ به نحو مشارکتی اقدام به بسط ضوابط مسئولیت-پذیری نموده حال آنکه بر اساس دیدگاه دوم سازمان‌های مذکور فعالیت‌ها و عملیات

←

Global Environmental Governance, Cambridge, Mass, The MIT Press, 2005, pp.73, 84-85.

56. See Jennifer Clapp, 'The Privatization of Global Environmental Governance: ISO 14000 and the Developing World' in Levy and Newell (eds.), above note 41, p. 223; UNCTAD, 'World Investment Report 1999', above note 30, pp.302-304. The ISO 14000 series standards are available at <http://www.iso.org>;

شرکت‌های چندملیتی را زیر زره بین انتقاد قرارداده و سعی می‌کنند با سوء رویه‌ها به مبارزه برخاسته و آنها را برای افکار عمومی برجسته‌تر سازند.^{۵۷} به عبارت بهتر طبق دیدگاه همسونگرانه شرکت‌ها و سازمان‌های مذکور برای پیشبرد یکسری استانداردها و ضوابط با یکدیگر همکاری می‌کنند که به عنوان بارزترین مثال باید به Forest steward Council اشاره نمود: شورای مذکور نمادی از همکاری نزدیک تعدادی از سازمان‌های غیر دولتی و شرکت‌های فعال در صنعت چوب می‌باشد که با هدف اطمینان از اینکه تنها الوارهای تولید شده بر اساس استانداردهای محیط زیست توسط اعضا فروخته می‌شود، ایجاد گردید.^{۵۸} همچنین ترتیبات مشارکتی در چارچوب خصوصی سازی صناعی که دارای آثار زیست محیط هستند مطرح گردیده است که به طور مثال در صنعت آب، سازمان‌های بین‌المللی غیر دولتی، شرکت‌های بزرگ، نهادهای نماینده سازمان ملل متحد و دولت‌ها ترتیبات مشارکتی بنیان نهاده‌اند. مثلاً شرکت فرانسوی (Generale des Vivendi Environment: Eaux) در راستای تحقق دسترسی به منابع آبی به‌ویژه در مناطق محروم کشورهای در حال توسعه با سازمان بین‌المللی غیر دولتی Water Aid و بانک جهانی همکاری می‌نماید.^{۵۹} معذک بر اساس دیدگاه منتقدانه سازمان‌های غیر دولتی به نقد سیاست‌ها و اقدامات

57. Peter Newell, 'Environmental NGOs, TNCs and the Question of Governance', in Dimitris Stevis and Valerie J. Assetto (eds.), *The International Political Economy of the Environment: Critical Perspectives*, Boulder, Lynne Reiner Publishers, 2001, p.85.

58. David F. Murphy and Jem Bendell, 'New Partnerships for Sustainable Development: The Changing Nature of Business-NGO Relations', in Peter Utting (ed.) *The Greening of Business in Developing Countries*, London, Zed Books/UNRISD, 2002, pp. 216-219.

59. Matthias Finger, 'The New Water Paradigm: The Privatization of Governance and the Instrumentalization of the State', in Levy and Newell (eds.), *The Business of Global Environmental Governance*, Cambridge, Mass, The MIT Press, 2005, p. 275.

شرکت‌های چندملیتی می‌پردازند که به عنوان مثال می‌توان به اقدامات برخی از سازمان‌های مذکور علیه فعالیت‌های شرکت نفتی شل در دلتای نیجریه (Niger Delta) و تأثیر آن بر مردم بومی آنجا اشاره نمود که تأثیر شایانی بر فرایند سیاست‌گذاری شرکت مزبور داشته اشاره نمود.^{۶۰} نهایتاً فرایند ضابطه‌مندسازی توسط سازمان‌های بین‌المللی غیر دولتی در بستر مسائل زیست محیطی از رنگ و بوی بیشتری برخوردار می‌باشد.

۲.۲.۳. ضوابط و مقررات ملی

علی‌رغم اینکه در سال‌های اخیر فرایند بسط و توسعه قواعد غیر دولتی گسترش یافته است هنوز هم مقررات و قواعد دولتی آن هم در سطح ملی مهم‌ترین منبع ضابطه‌مندی محسوب می‌شود.^{۶۱} همان‌طور که قبلاً اشاره گردید سیاست هر کشور در راستای ضابطه نمودن سرمایه‌گذاری خارجی منحصر به فرد محسوب می‌شود و سیاست‌گذاران ملی سعی می‌کنند قواعد و مقررات را به نحوی تنظیم نمایند که توأم با حداکثر منافع اقتصادی و اجتماعی ناشی از فعالیت شرکت‌های چندملیتی باشد، به عبارت دیگر از منظر اقتصادی اتخاذ رویکردهای یک جانبه در سطح ملی منجر به بروز سیاستی شده است که کشورها در

60. Jędrzej George Frynas, "Oil in Nigeria: Conflict and Litigation Between Oil Companies and Village Communities", London, LIT/Transaction, 2000; Christian Aid, Friends of the Earth, Platform and Stakeholder Democracy Network, 'Shell in Nigeria: Oil and Gas Reserves Crisis and Political Risks: shared concerns for investors and producer-communities', Lewes, June 2004, available at: www.stakeholderdemocracy.org.

61. Stephen J. Kobrin, 'Sovereignty at bay: Globalization, Multinational Enterprise and the International Political System', in M. Rugman and Thomas L. Brewer (eds.), *The Oxford Handbook of International Business*, Oxford, Oxford University Press, 2000, p.181.

راستای دنبال کردن منافع خودشان توجهی به تأثیر سیاست‌های اتخاذی‌شان بر اقتصاد سایر کشورها نمی‌کنند.^{۶۲}

از منظر تاریخی تقریباً تا قبل از فروپاشی شوروی، کشورها خصوصاً کشورهای در حال توسعه و تازه استقلال یافته سیاسی بسته را در ارتباط با سرمایه‌گذاری خارجی دنبال می‌کردند و بعضاً در پاره‌ای موارد از ورود سرمایه خارجی به قلمرو کشورشان خودداری می‌کردند یا اینکه ورود سرمایه را تنها در قالب ایجاد مشارکت با شرکت‌های داخلی می‌پذیرفتند اما بعد از فروپاشی شوروی و شکست دیدگاه‌های جوامع کمونیستی، دولت مردان به‌ویژه در کشورهای در حال توسعه بتدریج با این واقعیت اقتصادی روبه‌رو گردیدند که توسعه اقتصادی در گرو سرمایه‌گذاری‌های زیر بنایی می‌باشد لذا شروع به اصلاح قوانین ملی مرتبط با سرمایه‌گذاری خارجی نموده و تضمین‌های بیشتر به سرمایه‌گذار خارجی را سر لوحه کار خود قرار دادند.^{۶۳} مع‌ذلک اینکه قواعد و مقررات ملی تا چه حدود در مهار کردن شرکت‌های چندملیتی و ضابطه‌مند ساختن سرمایه‌گذاری خارجی موفق بوده‌اند موضوعی است که در قسمت بعدی به تحلیل و ارزیابی آن پرداخته می‌شود.

۲.۲.۴. ضوابط و مقررات دو جانبه (معاهدات دو جانبه سرمایه‌گذاری خارجی)

ضوابط ملی تنها چارچوب الزام‌آور برای ضابطه‌مندی سرمایه‌گذاری خارجی نیست

62. Neil Hood and Stephen Young, 'The Economics of Multinational Enterprise', London, Longman, 1979, p. 244.

63. Kenneth J. Vandeveld, 'A Brief History of international Investment Agreements', University of California, Davis Journal of International Law & Policy, Vol.12, 2005-2006, pp.161-175.

بلکه دولت‌ها یا را فراتر نهاده و در سطح دو جانبه به تنظیم روابط اقتصادی و تجاری خود می‌پردازند. معاهدات دو جانبه برای تنظیم طیف وسیعی از مسائل از قبیل مالیات، حمل و نقل، سرمایه‌گذاری خارجی و غیره مورد استفاده قرار می‌گیرند. اما سؤال اساسی در این رابطه این است که چرا دولت‌ها فارغ از قواعد ملی از رویکرد دو جانبه برای تنظیم روابط اقتصادی خود استفاده می‌کنند به عبارت دیگر چه عاملی آنها را به سوی نگرش فراملی در ارتباط با سرمایه‌گذاری خارجی سوق می‌دهد؟

پاسخ دادن به سؤال فوق خود مستلزم نوشتاری جداگانه در این باره می‌باشد اما به طور مختصر می‌توان گفت ضوابط ملی به تنهایی نمی‌توانند پاسخگوی مسائل پیچیده مرتبط با سرمایه‌گذاری خارجی باشد مخصوصاً اینکه سرمایه‌گذاری خارجی فرایندی است که حداقل دو کشور در آن درگیر می‌باشند لذا دارای ابعاد و آثار فراملی بوده از این رو، کشورها در راستای ضابطه‌مند سازی بهتر، رویکرد دو جانبه را اتخاذ می‌کنند. مضافاً از منظر تاریخی بعد از فروپاشی دوران استعمار گرایی و گسترش روند مصادره سرمایه خارجیان توسط دول میزبان تازه استقلال یافته، کشورهای صادر کننده سرمایه در پاسخ به روند مذکور انعقاد معاهدات دو جانبه سرمایه‌گذاری را راه چاره یافتند که به عنوان مثال آلمان اولین کشوری بود که بعد از جنگ جهانی دوم اقدام به انعقاد معاهدات مذکور نمود در واقع از دست دادن بخش وسیعی از سرمایه‌گذاری خارجی، دولتمردان این کشور را حساس نموده بود به طوری که در سال ۱۹۵۹ آلمان اقدام به انعقاد دو معاهده دو جانبه سرمایه‌گذاری یکی با پاکستان و دیگری با جمهوری دومینیک نمود.

شایان ذکر است که در دهه ۱۹۹۰ انعقاد معاهدات دو جانبه با استقبال بی نظیری مواجه شد تحول مذکور ریشه در دو علت عمده داشت. اول اینکه غلبه تئوری اقتصادی بازار آزاد، فروپاشی شوروی سابق و موفقیت تعدادی از کشورهای آسیایی در امر توسعه اقتصادی که توأم با نرخ بالای سرمایه‌گذاری بخش خصوصی بود این واقعیت را نمایان

ساخت که سرمایه‌گذاری خارجی نقش کلیدی در توسعه اقتصادی بازی می‌کند.^{۶۴} علت دوم به این واقعیت تاریخی بر می‌گردد که بحران بدهی دهه ۱۹۸۰ منجر به کاهش رام‌های بخش خصوصی به کشورهای در حال توسعه و از بین رفته جایگزین‌های سرمایه‌گذاری خارجی به عنوان منبع تأمین نیازهای مالی گردید و کشورهای مذکور را به سمت استفاده از گزینه سرمایه‌گذاری خارجی سوق داد.^{۶۵} بنابراین با توجه به تحولات فوق اشتیاق کشورها برای استفاده از سرمایه خارجی افزایش یافت که تأثیر آن در بعد ملی به صورت اصلاح قوانین داخلی در راستای تشویق سرمایه‌گذاری خارجی و در بعد فراملی به صورت گسترش شمار معاهدات دو جانبه سرمایه‌گذاری خارجی نمایان گردید.

در هر حال جهش نظام قانونی حاکم بر سرمایه‌گذاری خارجی به سوی معاهدات دو جانبه گامی مؤثر در راستای ضابطه‌مند نمودن آن محسوب می‌شود اما رسیدن به مطلوب نهایی یعنی ظهور یک نظام جامع و جهان شمول سال‌ها است که دغدغه سیاست‌گذاران حوزه سرمایه‌گذاری خارجی بوده که در ادامه به آن پرداخته می‌شود.

۲.۲.۵. ضوابط و مقررات منطقه‌ای

تجربه نشان داده است که وضع قواعد به صورت آنی و یک دفعه اگر هم ممکن

64. World Bank, 'The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy', 1993, pp. 40-42; Alex E. Fernandez Jilberto & Andre Mommen, 'Setting the Neoliberal Development Agenda', in Alex E. Fernandez Jilberto & Andre Mommen (eds.), *Liberalization in the Developing World*, 1996, pp. 1-4.

65. Jahangier Amuzegar, 'Dealing with Debt', *Foreign Policy*, Vol. 68, 1987, pp. 140-42; Samuel Brittain, 'A Very Painful World Adjustment', *Foreign Affairs*, Vol. 61, 1983, pp. 541-48; Pedro-Pablo Kuczynski, 'Latin American Debt', *Foreign Affairs*, Vol. 61, 1983, pp. 344-51.

باشد نتیجه مطلوب را به دنبال نخواهد داشت. زیرا، آنچه از اهمیت ویژه برخوردار است فراهم شدن بستر و زمینه وضع قاعده است به تعبیر جامعه شناختی محیط پیرامونی قاعده می باشد لذا اگر قاعده ای چه در سطح ملی و چه در سطح بین المللی بدون توجه به محیط پیرامونی آن وضع گردد (البته اگر قابل وضع باشد) پس از مدتی به دلیل عدم تطابق با محیط پیرامونی اش متروک شده و بنیان نظری آن زیر سؤال می رود.

وضع قواعد در سطح منطقه ای نیز از این قاعده مستثنی نمی باشد و مستلزم آن است که محیط پیرامونی یعنی کشورهای منطقه خواهان وضع قاعده باشند در هر حال تحول یا جهش قواعد از سطح دو جانبه به سطح منطقه ای خود بیانگر این واقعیت است که هر چه قواعد موجود به سمت یکنواخت سازی سوق داده شود میزان کارایی آنها بالاتر رفته از دوباره کاری پرهیز می شود. مخصوصاً از آنجا که شرکت های چندملیتی دارای شبکه گسترده ای از شرکت های فرعی وابسته به خود می باشند هر چه قواعد حاکم بر آنها بتواند یکنواخت تر، جامع تر و جهان شمول تر باشد آثار سوء رفتار آنها به حداقل ممکن کاهش خواهد یافت.

اصولاً در یک منطقه جغرافیایی گروهی از کشورها که دارای منافع اقتصادی مشترک هستند مبادرت به ایجاد یک سازمان اقتصادی مشترک به منظور یکنواخت سازی سیاست هایشان در سطح منطقه می کند که ممکن است به شکل منطقه آزاد تجاریا به صورت بازار مشترک نمود پیدا کند از گروه اول یعنی منطقه آزاد تجاری باید به عنوان یک نمونه بارز به موافقتنامه نفتا اشاره نمود که در سال ۱۹۹۴ بین ۳ کشور منطقه آمریکای شمالی یعنی آمریکا، کانادا و مکزیک منعقد گردید. لازم به ذکر است که فصل یازدهم موافقتنامه مذکور حاوی مقرراتی راجع به سرمایه گذاری خارجی است که در سال های اخیر بحث داغ محافل دانشگاهی بوده که پرداختن به آن از حوزه بحث این نوشتار خارج می باشد. در ارتباط با مقوله بازار مشترک می توان به اتحادیه اروپا اشاره نمود که ابتدائاً به

صورت بازاری مشترک و با اهداف اقتصادی نمایان گردید اما به تدریج رنگ و لعاب اتحادیه‌ای را به خود گرفت که نه تنها مسائل اقتصادی بلکه مسائل سیاسی نیز دغدغه آن گردید. از آنجا که سرمایه‌گذاری خارجی از ارکان مهم اقتصادی محسوب می‌شود نظام وضع قواعد در سطح اتحادیه می‌تواند به ضابطه‌مند ساختن سرمایه‌گذاری خارجی در چارچوب اتحادیه و حل بحران عدم کارآیی نظام‌های حقوق ملی کمک شایانی نماید. در همین راستا به عنوان یکی از ویژگی‌های مثبت وضع قواعد در سطح منطقه‌ای باید اشاره نمود که رویکرد منطقه‌ای می‌تواند منجر به افزایش قدرت هریک از دولت‌های منطقه از کانال اقدام جمعی گردیده و مشکل عدم مطابقت و سنخیت قواعد ملی با ماهیت و گسترده عملیات شرکت‌های چندملیتی را تا حدودی کم رنگ‌تر نماید.^{۶۶}

۲.۲.۶. ضوابط و مقررات جهانی

گام نهایی در فرایند تحول نظام قانونی حاکم بر سرمایه‌گذاری خارجی رسیدن به قواعد الزامی است که دایره شمول آن جهان گستر باشد. بر اساس تحلیل اقتصاددانان نئوکلاسیک^{۶۷} کارآمدترین راهکار برای کنترل شرکت‌های چندملیتی وضع قواعد در بعد جهانی است زیرا، گسترده عملیات شرکت‌های مذکور جهانی بوده لذا تنها وضع قواعد متناسب و سازگار با ماهیت و گسترده عملیات آنها می‌تواند سیاست‌گذاران را در نیل به مطلوب نهایی یعنی کنترل شرکت‌های مذکور در راستای بهره‌وری اقتصادی کمک کند.

66. Peter M. Muchlindki, 'Multinational Enterprises and the Law', Oxford, Oxford University Press, 2nd ed., 2007, p. 118.

67. Neil Hood and Stephen Young, 'The Economics of Multinational Enterprise', London, Longman, 1979, pp. 238-39.

تاکنون تلاش‌های زیادی توسط سازمان‌های و نهادهای مختلف بین‌المللی در راستای برقراری یک نظام جامع و کارآمد حاکم بر سرمایه‌گذاری خارجی صورت گرفته است که از منظر تاریخی و شاید به عنوان اولین اقدام جدی می‌توان به منشور هاوانا اشاره نمود که به دلایل مختلف هرگز لازم الاجرا نگردید.^{۶۸} مع‌ذلک تقریباً نیم قرن بعد یعنی در دهه ۱۹۹۰ میلادی به واسطه رشد مفاهیمی مانند جهانی شدن و خصوصی سازی از یک طرف و کاهش خصوصیت کشورهای در حال توسعه نسبت به سرمایه‌گذاری خارجی بار دیگر تلاش‌ها برای وضع قواعد در بعد جهانی رونق گرفت. این بار سازمان توسعه و همکاری اقتصادی مبتکر مذاکرات بود که به دلایل مذکور در بخش اول این نوشتار ثمری در بر نداشت. بعد از آن نگاه‌ها همه به سمت سازمان تجارت جهانی (WTO) دوخته شد زیرا، سازمان مذکور در کنفرانس وزیران در سنگاپور در سال ۱۹۹۶ مبادرت به تأسیس یک گروه کاری برای بررسی ارتباط میان تجارت و سرمایه‌گذاری خارجی نمود. مع‌ذلک تلاش‌ها در چارچوب این سازمان نیز به دلایلی که پرداختن به آنها نیازمند نوشتار جداگانه است بعد از کنفرانس وزیران در مکزیک (۲۰۰۳) به یأس تبدیل گردید.^{۶۹}

حال سؤال این است که آیا واقعاً وضع قواعد الزامی در بعد جهانی مورد نیاز است یا اینکه اسناد و قواعد موجود (دو جانبه و منطقه‌ای) کفایت می‌کند؟ در صورت نیاز مبانی

68. Charles Lipson, 'Standing Guard: Protecting Foreign Capital in the Nineteenth and Twentieth Centuries', University of California Press, 1985, pp. 86-87.

69. Jurgen Kurtz, 'Developing Countries and Their Engagement in the World Trade Organization: A Assessment of the Cancun Ministerial', Melbourne Journal of International Law, Vol. 5, 2004, p. 280; Robert E. Baldwin, 'Failure of the Ministerial Conference at Cancun: Reasons and remedies', The World Economy, Vol. 29, No. 6, June 2006, pp. 677-696.

نظری و عملی ضرورت وجود چنین قواعد چیست؟ نهایتاً چرا تلاش‌ها در راستای وضع قواعد مذکور تاکنون عقیم مانده و مقصود تلاشگران حاصل نگردیده است؟

۳. ارزیابی و نقد سطوح و منابع مختلف ضابطه‌مندی

در راستای بیان مبانی ضرورت وضع قواعد جامع و جهان شمول، ارزیابی سطوح مختلف ضابطه‌مندی خود می‌تواند کلید حل معما باشد به عبارت دیگر دلیل امر را باید در نقصان قواعد موجود جستجو کرد.

همان‌طور که سابقاً اشاره گردید در حال حاضر جریان توسعه ضوابط منعطف (قوام نیافته) در قالب خود ضابطه‌مندی و ضابطه‌مندی توسط سازمان‌های بین‌المللی غیر دولتی رو به رشد است، به طوری که برخی از نویسندگان ادعا می‌کنند ضوابط مذکور می‌توانند خلاء موجود در نظام قانونی حاکم بر سرمایه خارجی را پر کرده، سمت و سوی جدید به آن ببخشند. مع‌ذلک ذکر این نکته حائز اهمیت است که گرچه پیدایش ضوابط منعطف (قوام نیافته) گامی مؤثر در تحول قواعد حاکم محسوب می‌شود اما ضوابط مذکور زمانی می‌توانند خلأ موجود در نظام حاکم بر سرمایه‌گذاری خارجی را پر کنند که به مرز قوام یافتگی رسیده باشند، یا عبارت دیگر از ویژگی اصلی یک قاعده حقوقی یعنی الزام‌آور بودن برخوردار شوند. بنابراین ضوابط مذکور ماهیتاً برای کنترل سوء رفتارهای شرکت‌های چندملیتی در جریان سرمایه‌گذاری کافی نمی‌باشند. مضافاً سازمان‌های بین‌المللی غیر دولتی و شرکت‌های چندملیتی در اتخاذ ضوابط مذکور گزینشی عمل می‌کنند. یعنی ضوابط مذکور در راستای تحقق اهداف و دیدگاه‌های آنها گزینش می‌شوند لذا از کارآیی لازم برخوردار نمی‌باشند.^{۷۰}

70. Peter M. Muchlindki, above note 52, p.114.

در ارتباط با ضوابط و قواعد ملی شایان ذکر است اگر چه قواعد مذکور الزام آور بوده و از ضمانت اجرا کافی برخوردارند اما با چالش‌ها و نواقصی همراه هستند که عدم کارایی آنها را در فرایند ضابطه‌مند سازی سرمایه‌گذاری خارجی برجسته و نمایان می‌سازد. اساسی‌ترین نقصان نظام قواعد ملی این است که قواعد مذکور در محدوده مرزهای ملی دارای ضمانت اجرا قانونی هستند از سوی دیگر انتظار می‌رود که این قواعد شرکت‌هایی را مهار کنند که قلمرو عملیات آنها فراتر از مرزهای ملی بوده و آثار آن بعضاً دامنگیر کشورهای مختلف می‌شوند بنابراین عدم تطابق و سنخیت قواعد مذکور با ماهیت و گستره عملیات شرکت‌های چندملیتی باعث می‌شود که قواعد مذکور حتی در درون مرزهای ملی فاقد کارایی لازم باشند.^{۷۱} مضافاً تنوع و اختلاف قواعد در سطح ملی فضای متعارضی را فراهم می‌کند به نحوی که شرکت‌ها می‌توانند نهایت استفاده را برای پیشبرد اهداف‌شان نموده و تأثیر قواعد ملی را خنثی سازند مثلاً دولت متبوع یک شرکت چندملیتی ممکن است به دلایل مالیاتی شرکت مادر را به موجب قانون ملزم به دادن پاره‌ای اطلاعات کند که شرکت خواهان افشای آنها نیست در این حالت ممکن است شرکت مذکور اقدام به قراردادن اطلاعات مذکور در قالب تأسیس یک شرکت فرعی در قلمرو دولتی نماید، که نه تنها ارائه اطلاعات مذکور را لازم نمی‌داند بلکه از محرمانه بودن اطلاعات تجاری نیز حمایت می‌کند و به این ترتیب اثر قواعد ملی را خنثی سازد.

در همین راستا به منظور خنثی ساختن عمل شرکت‌ها، برخی دولت‌ها اقدام به اعمال فراسرزمینی قواعد ملی می‌کنند که به نوبه خود منجر به بروز مشکلات سیاسی و حقوقی می‌شود. از جمله، اعمال فراسرزمینی قواعد ملی منجر به نقض اصل حاکمیت ملی و بروز

71. Louis Wells, 'The Multinational Business Enterprise: What Kind of International Organization?', Robert O. Keohane and Joseph S. Nye (eds.), *Transnational Relations and World Politics*, Cambridge, Mass, Harvard University Press, 1972, p.97.

تعارضات دیپلماتیک و عمل متقابل می‌گردد.^{۷۲} البته استفاده از مکانیزم فوق بیشتر رویه کشورهای قدرتمند است که با اتکا به قدرت سیاسی و اقتصادی خود خواهان اعمال فراسرزمینی قواعد ملی هستند و سابقه آن را می‌توان در اقدامات آمریکا بعد از جنگ جهانی دوم مشاهده نمود^{۷۳}، والا کشورهای ضعیف نه تنها از قدرت کافی بر این کار برخوردار نیستند بلکه به دلیل نیاز مبرم به جذب سرمایه خارجی حتی ممکن است اعمال قواعد دیگر کشورها را در قلمروشان پذیرا شوند. علاوه بر مشکلات فوق، وقتی به طور عمیق‌تری به زوایای موضوع نگریسته شود این واقعیت نمایان می‌گردد که تلاش کشورها در جهت جذب بیشتر سرمایه خارجی منجر به یک رقابت مخرب بین آنها در راستای اعطای امتیازات بیشتر به سرمایه‌گذاران خارجی در قوانین ملی گردیده که به نوبه خود باعث می‌شود کشورهای ضعیف‌تر همیشه در معادله سرمایه‌گذاری خارجی سردرگم باشند و بدون کسب منفعت قابل توجهی صرفاً زمینه را برای بهره‌برداری بیشتر توسط شرکت‌های چندملیتی فراهم کنند فرایندی که نه تنها توسعه اقتصادی را به دنبال نداشته بلکه منابع مالی زیادی را جهت انجام برنامه‌های فوق به هدر می‌دهد.^{۷۴}

حال اگر از زاویه دید کشور متبوع سرمایه‌گذار خارجی به موضوع قواعد در سطح ملی نگریسته شود مشکل به شکل دیگری نمایانگر می‌شود. از منظر کشورهای صادرکننده

72. I. A. Litvak and C. J. Maule, 'Conflict Resolution and Extraterritoriality', Journal of Conflict Resolution, Vol. 13, 1969, p. 305.

73. D. Rosenthal and W. knighton, 'National Laws and International Commerce: The Problem of Extraterritoriality', London, Chatham House Papers No. 17 RIIA/RKP, 1982.

74. Avi Nov, 'The Bidding War to attract Foreign Direct Investment: The need for a Global solution', Virginia Tax Review, Vol. 25, 2005-2006, p. 835.

سرمایه قوانین ملی ابزار یاست در دست دولت‌های میزبان که به راحتی می‌توانند از آن برای تغییر شرایط حاکم بر رابطه استفاده نمایند از این رو، حاکم نمودن آن در رابطه سرمایه-گذاری فاقد منطق و کارآیی لازم است و باعث می‌شد که امنیت سرمایه‌گذاری بر مبنایی سست استوار گردد. کشورهای صادرکننده سرمایه جهت مهار نمودن اختیارات مطلق دولت‌های میزبان و تضمین امنیت سرمایه‌گذاری، کلید حل معما را در تغییر نظام حاکم از سطح ملی به سطح دو جانبه (معاهدات دو جانبه) یافته‌اند. مع‌ذلک رویکرد دو جانبه گرچه تا حدودی به حل معضل کشورهای مذکور یعنی تضمین امنیت سرمایه‌گذاری کمک می‌نماید اما هنوز از بعد کلان دارای کاستی‌هایی است که می‌توان به موارد زیر اشاره نمود.

اولاً: به اعتقاد برخی از نویسندگان مکانیزم حقوقی دو جانبه تنها در صورتی مؤثر واقع می‌شود که در رابطه کشورهایی با سطح توسعه یافتگی نسبتاً مشابه مورد استفاده قرار گیرد در غیر این صورت مفهوم تقابل و برابری حقوق که اساس و بنیان معاهده بر آن استوار است بی معنا می‌گردد. لذا در چنین شرایطی معاهده رژیم را تحمیل می‌کند که استانداردهای آن توسط کشورهای صادرکننده سرمایه و منطبق با منافع و دیدگاه‌های آنها طراحی می‌شود.^{۷۵}

ثانیاً: همان طور که قبلاً مطرح گردید هدف اساسی و بنیادین معاهدات دوجانبه سرمایه‌گذاری خارجی حمایت از فرایند سرمایه‌گذاری خارجی در کشورهای میزبان می‌باشد. از سوی دیگر در سال‌های اخیر یکی از چالش‌های عمده سرمایه‌گذاری خارجی آثار زیست محیطی و حقوق بشری آن است زیرا، فعالیت‌های شرکت‌های چندملیتی بعضاً منجر به نقض حقوق بشر و آسیب‌های وسیع به محیط زیست می‌شود که در بخش قبلی به آن

75. Siqueiros, 'The Juridical Regulation of Transnational Enterprises', in *New Directions in International Trade Law Volume I*, UNIDROIT, 1978. p.288.

پرداخته شد اما مسئله حائز اهمیت این است که چالش‌های مذکور اصلاً موضوع بحث معاهدات دو جانبه نیست لذا از منظر کلان و باتوجه به گره خوردن منافع و دیدگاه‌های مختلف در روند سرمایه‌گذاری خارجی، معاهدات مذکور پاسخگوی نیازهای جدید نمی‌باشند.

ثالثاً: اگر قرار باشد معاهدات دو جانبه به عنوان چارچوب اصلی برای ضابطه‌مند ساختن سرمایه‌گذاری خارجی مورد استفاده قرار گیرد مستلزم این امر است که بیش از ۱۸۰ کشور با یکدیگر به طور دو جانبه معاهده منعقد نمایند که به تخمین نویسنده‌ای شمار معاهدات دو جانبه بالغ بر ۲۰۰۰۰ خواهد شد.^{۷۶} فرایند فوق اولاً: زمان بر و پرهزینه خواهد بود ثانیاً: با توجه به تفاوت‌های محتوایی که معاهدات دو جانبه می‌توانند با یکدیگر داشته باشند، روند رو به رشد آنها منجر به پیچیدگی بیشتر خواهد شد. ثالثاً: فرایند فوق کشورها را درگیر دور بی فایده‌ای می‌کند که نتیجه آن انجام کاری به کرات می‌باشد در حالی که از طریق تنظیم یک سند جامع و جهان شمول می‌توان به دور مذکور خاتمه داد.

در ارتباط با معاهدات منطقه‌ای باید گفت که گرچه معاهدات مذکور گامی به جلو برای نیل به مقصود نهایی محسوب می‌شوند اما از آنجا که معاهدات مذکور می‌توانند نظام‌های خاص و متفاوتی را در ارتباط با سرمایه‌گذاری خارجی به وجود آورند هنوز زمینه برای تعارض در روابط اقتصادی کشورها فراهم است مضافاً اینکه نمی‌توانند کارایی و انسجام قواعد متحدالشکلی را که یک نظام واحد و جهان مشمول به وجود می‌آورد، داشته باشند. نهایتاً معاهدات مذکور به حل بحران اصلی یعنی یافتن توازونی عادلانه میان منافع و دیدگاه‌های بازیگران عرصه سرمایه‌گذاری خارجی (جمع منافع متعارض) کمک شایانی

76. Chen Huiping, above note 1, p.7.

نمی‌کند زیرا، معمولاً کشورهایی که دارای اشتراک منافع و اهداف هستند اقدام به انعقاد معاهدات مذکور می‌کنند.

۴. مبانی ضرورت وضع قواعد جامع و جهان شمول

کاستی‌های قواعد موجود حاکم بر سرمایه‌گذاری خارجی در سال‌های اخیر این سؤال کلیدی را در اذهان سیاست‌گذاران مطرح ساخته است که آیا وضع قواعد در سطح جهانی می‌تواند به حل بحران‌ها و چالش‌های ناشی از سرمایه‌گذاری خارجی کمک کند؟ این‌طور ادعا می‌شود که دغدغه سیاست‌گذاران در حوزه سرمایه‌گذاری خارجی تنها تضمین سرمایه‌گذاری خارجی نیست بلکه در حال حاضر مسائل دیگر از قبیل مسائل زیست محیطی، حقوق بشر و حقوق کار چنان با مقوله سرمایه‌گذاری خارجی گره خورده است که نادیده گرفتن آنها منجر به عدم کارایی سیاست‌های اتخاذی می‌شود. بنابراین می‌توان گفت که کاستی‌های قواعد موجود در سطح ملی، دو جانبه و منطقه‌ای منجر به بروز شکاف‌هایی گردیده که پر کردن آنها مستلزم وضع قواعد در بعد جهانی است و در این راستا ذکر دلایل زیر حائز اهمیت می‌باشند.

به عنوان اولین دلیل باید به مقوله جهانی شدن و نقش و کارکرد آن در تحول قواعد حاکم اشاره کرد.^{۷۷} به واسطه رویکرد جدید در نظام اقتصاد بین‌الملل تنظیم روابط مستلزم وضع قواعدی متناسب و همگون با ساختار نظام اقتصاد بین‌الملل در عصر جهانی شدن است، به عبارت دیگر قواعد موجود با رویکرد ملی، دو جانبه یا حتی منطقه‌ای پاسخگوی

77. M. Sornarajah, 'The Impact of Globalization on the International Law of Foreign Investment', Simon Reisman Lecture, 2002, Ottawa, published in *Canadian ForeignPolicy*, Vol.12, 2002, p.1.

روابط پیچیده در عصر جهانی شدن نیست بلکه باید طرحی نو در انداخت که در آن منافع تمام کشورها و گروه‌های ذی‌نفع به نحوی تضمین شود.

از طرف دیگر این نکته شایان ذکر است که در سال‌های اخیر مفهوم توسعه پایدار مرکز توجه سیاست‌گذاران واقع شده است. گرچه مفهوم توسعه پایدار ریشه در حقوق بین‌الملل محیط زیست دارد مع‌ذلک به عنوان مفهومی با سه بعد توسعه اقتصادی، حفظ محیط زیست و رعایت حقوق بشر گسترش یافته است.^{۷۸} در بعد توسعه اقتصادی سرمایه‌گذاری خارجی نقش کلیدی و بر جسته‌ای را بازی می‌کند که ضابطه ساختن آن حائز اهمیت ویژه می‌باشد زیرا، تحقق توسعه پایدار در بعد کلان مستلزم ضابطه‌مند ساختن سرمایه‌گذاری خارجی به نحو کارا می‌باشد. قواعد موجود در سطح ملی، دو جانبه و منطقه‌ای به دلیل داشتن رویکرد تک محوری (صرفاً تشویق و حمایت از سرمایه‌گذاری خارجی) فاقد قابلیت لازم برای تحقق مفهوم توسعه پایدار در بعد کلان هستند بنابراین باید در فکر تنظیم قواعدی جامع و جهان شمول بارویکردی چند محوری (حمایت از سرمایه‌گذاری، محیط زیست، حقوق بشر ...) بود. قواعدی که بتوانند به جمع منافع متعارض در

78. Aaron Cosbey, et. al, 'Investment and Sustainable Development: A Guide to the use and potential of International Investment Agreements', International Institute for Sustainable Development, 2004; Elaine Johnson, "The Interface between Trade, Investment and Sustainable Development: Implications for India", Macquarie J. Int'l & Comp. Envtl. L, Vol. 2, 2005, pp. 37-66; Donald Kaniaru & C. O. Okidi, "Sustainable development and Investment in Africa", Business law International, Vol. 3, 2001, pp. 316-329. Lyuba Zarsky, "Balancing Rights and Rewards in Investment Rules", in L. Zarsky, (ed.), *International Investment for Sustainable Development: Balancing Rights and Rewards*, London, Earthscan, 2005, pp. 1-3.

عصر جهانی شدن پردازد.

همچنین قواعد و ضوابط جامع و جهان شمول بستر حقوقی مناسب‌تری برای سرمایه‌گذاری خارجی فراهم می‌نماید زیرا، از طریق فرایند یکنواخت سازی اولاً: در صد شفافیت و قابلیت پیش بینی قواعد حاکم بر سرمایه‌گذاری‌های آتی را بالا برده که این امر به نوبه خود منجر به افزایش میزان سرمایه‌گذاری و بالا رفتن ضریب امنیت آن در برابر خطرات سیاسی می‌شود و ثانیاً: با کم رنگ کردن قواعد موجود در سطوح مختلف (ملی، دوجانبه ...) زمینه تعارض و اختلاف قواعد حاکم را از بین می‌برد زیرا، در این حالت قواعد حاکم، یکدسته قواعد جهان شمولی است که سرمایه‌گذار خارجی را از رویارویی با نظام‌های حقوقی مختلف نجات می‌دهد. نهایتاً اینکه، نظام‌های قواعد ملی به دلیل عدم تطابق و سنخیت با فعالیت و عملکرد شرکت‌های چندملیتی فاقد کارایی لازم می‌باشند به نحوی که در عصر حاضر تمایل به ضابطه‌مند سازی در بعد جهانی در حوزه‌های مختلف از جمله سرمایه‌گذاری خارجی رونق بی سابقه‌ای پیدا کرده است.

مع‌ذلک سؤال اساسی این است که چرا علی‌رغم ضرورت وضع قواعد جامع و جهان شمول در حوزه سرمایه‌گذاری خارجی موفقیت چشمگیری در این ارتباط حاصل نگردیده است به طوری که حتی بعد از شکست مذاکرات در چارچوب سازمان توسعه و همکاری اقتصادی، روند مذاکرات در چارچوب سازمان تجارت جهانی نیز بعد از کنفرانس وزیران (مکزیک: ۲۰۰۳) به بن بست رسید؟ چرا موفقیت مذکور در حوزه تجارت خارجی و زیر لوای سازمان تجارت جهانی حاصل گردید اما در حوزه سرمایه‌گذاری خارجی کشمکش‌ها هنوز ادامه دارد؟

در ارتباط با موفقیت در حوزه تجارت خارجی باید گفت که موفقیت مذکور به دو دلیل عمده می‌باشد اولاً: وضع استانداردها و قواعد جهانی در چارچوب سازمان تجارت جهانی مسبوق به یک سابقه کشمکش طولانی می‌باشد. بعد از تأسیس گات به سال ۱۹۴۷

کشورها و سازمان‌های ذی‌نفع طی هشت دور مذاکره به ارزیابی دیدگاه‌ها و منافع متعارض در حوزه تجارت خارجی پرداخته و نهایتاً حدود نیم قرن بعد یعنی در سال ۱۹۹۴ توانستند به توافقی مورد توافق یا به عبارت بهتر جمع منافع تعارض دست یابند. در حوزه سرمایه‌گذاری خارجی بعد از شکست منشور هاوانا، سابقه‌ای از جنس گات ایجاد نگردید و عدم وجود سابقه مذکور حصول توافق در حوزه سرمایه‌گذاری خارجی را دشوارتر ساخته است.

ثانیاً: تنش و حساسیت در حوزه سرمایه‌گذاری خارجی به مراتب بیشتر از حوزه تجارت خارجی می‌باشد. حساسیت مذکور از این واقعیت نشأت می‌گیرد که تأثیر سرمایه‌گذاری خارجی بر کارکرد اقتصادهای ملی به مراتب بیشتر از تجارت خارجی است زیرا، برخلاف تجارت، سرمایه‌گذاری خارجی فرایندی است که کاملاً در قلمرو کشور میزبان انجام می‌شود به همین دلیل از دو منظر حساسیت‌زا می‌گردد اولاً: از منظر سرمایه‌گذار خارجی، به واسطه خروج سرمایه از قلمرو دولت متبوعش، امنیت آن دچار خطرات عدیده‌ای می‌گردد. ثانیاً: از منظر کشور میزبان، حضور دائمی سرمایه‌گذار خارجی نه تنها ممکن است معادلات اقتصاد ملی را دچار اختلال کند بلکه ممکن است در دراز مدت منجر به مخدوش شدن حاکمیت ملی و مداخله در امور سیاسی دولت میزبان گردد. بنابراین به نظر می‌رسد حصول توافق در حوزه سرمایه‌گذاری خارجی به مراتب سخت‌تر باشد.

علاوه بر دلایل فوق باید به افزایش شمار بازیگران حوزه سرمایه‌گذاری خارجی و منافع متعارض آنها اشاره نمود همان‌طور که قبلاً اشاره گردید در عصر کنونی وضع قواعد جامع و جهان شمول اولاً: مستلزم در نظر گرفتن منافع و دیدگاه‌های متعارض کشورها (دولت متبوع، دولت میزبان)، شرکت‌های چندملیتی (سرمایه‌گذاران خارجی)، سازمان‌های بین‌المللی دولتی و غیر دولتی است. ثانیاً: نیازمند یافتن نقاط اصلی تعارض است فرایندی که به نوبه خود مستلزم تجربه سال‌ها مذاکره می‌باشد. ثالثاً: یافتن حد توازن میان

منافع و دیدگاه‌های فوق اساسی‌ترین مرحله جهش است توازنی که بتواند رضایتمندی نسبی تمام بازیگران را به همراه داشته باشد.

رسیدن به مقصود فوق نه تنها نیازمند همکاری همه جانبه و انعطاف‌پذیری بازیگران عرضه سرمایه‌گذاری خارجی است بلکه هزینه زاو زمان بر خواهد بود. نهایتاً ذکر این نکته لازم است که گرچه اصل حاکمیت ملی در پرتو مفاهیمی مانند جهانی شدن کم رنگ شده است اما اتخاذ هر گونه قواعد جامع و جهان شمول باید همراه با انعطاف‌پذیری لازم باشد به این معنا که اختیارات کافی و لازم به کشورها برای اعمال حاکمیت ملی در ارتباط با مسائل اقتصادی داده شود به نحوی که بتوانند قواعد جهانی را با در نظر گرفتن شرایط داخلی و منحصر به فردشان اعمال کنند.^{۷۹} موضوعی که در مذاکرات سازمان توسعه و همکاری اقتصادی کاملاً، و سازمان تجارت جهانی تا حدود زیادی نادیده گرفته شد. بنابراین وضع قواعد با رویکرد جهانی بدون در نظر گرفتن نکته فوق محکوم به شکست خواهد بود.

79. Right to Regulate. For more information see M. Sornarajah, above note 5, pp. 311-313.

نتیجه گیری

آنچه در مذاکرات سال‌های ۹۵-۱۹۹۴ روی داد تلاشی بی ثمر بود، بی ثمر از این حیث که مذاکره کنندگان در رسیدن به هدف نهایی خود ناکام ماندند. اما وقتی مذاکرات با دقت عمل بیشتری بررسی شود این واقعیت عریان می‌گردد که روند مذاکرات منجر به روشن گردیدن تعارضات منافع و دیدگاه‌های کشورهای مختلف، گروه‌ها و سازمان‌های بین‌المللی گردید. همچنین منجر به حصول تجربیاتی گردید که می‌توانند چراغ راهنمای دور جدیدی از مذاکرات در مکان مناسب‌تری گردند و از سوی دیگر این واقعیت را به همگان گوشزد نمود که بالا رفتن از نردبان جهانی شدن و آزادسازی نظام‌های حقوقی مستلزم درک متقابل و همکاری‌های گسترده از جانب تمام بازیگران بین‌المللی است فرایندی که به هیچ وجه با آرمان‌های مذاکره‌کنندگان در چارچوب سازمان توسعه و همکاری منطقه‌ای مطابقت نداشت.

به واقع روند جهانی شدن در سال‌های اخیر منجر به افزایش نگرانی در حوزه‌های مختلف از جمله سرمایه‌گذاری خارجی گردیده به نحوی که پیامدهای آن نظام‌های حقوقی حاکم بر سرمایه‌گذاری را تحت تأثیر قرار داده است. از سوی دیگر پیروی از سیاست‌های بازار محوری که در بردارنده الگوهای آزادی سازی، خصوصی سازی و کاستن از ضوابط می‌باشند شکافی ایجاد نموده که نظام قواعد در سطح ملی، دو جانبه و منطقه‌ای قادر به پر نمودن آن نیست در این راستا و به منظور پاسخ به نگرانی‌های مذکور، تنظیم قواعد متناسب با ساختار نظام اقتصاد بین‌الملل یا به تعبیر بهتر متناسب به ماهیت و گستره عملیات شرکت‌های چندملیتی در دستور کار سیاست‌گذاران قرار گرفته است. تاکنون تمام تلاش‌های صورت گرفته به نوعی محکوم به شکست بوده به طوری که حتی بعد از شکست مذاکرات در چهارچوب سازمان توسعه و همکاری منطقه‌ای، دور جدیدی از اقدامات در چارچوب سازمان تجارت جهانی شروع گردید که متأسفانه بعد از کنفرانس

وزیران در مکزیك (۲۰۰۳) به بن بست رسید. ناکامی‌های فوق بنیاد فکری وضع قواعد جامع و جهان شمول را به نحوی زیر سؤال می‌برد که آیا وضع اینگونه قواعد ضرورتی دارد یا اینکه قواعد موجود پاسخگوی نیازهای عصر جهانی شدن می‌باشد؟

در این راستا باید گفت که وضع قواعد جامع در بعد جهانی واقعیتی است که برای کنترل شرکت‌های چندملیتی در عصر کنونی ضروری به نظر می‌آید قواعدی که با ماهیت و گسترده عملیات آنها سنخیت داشته باشد مع‌ذلک فرایند وضع قواعد مذکور نه تنها هزینه‌زا و زمان‌بر می‌باشد بلکه نیازمند همکاری همه جانبه و انعطاف‌پذیری تمام بازیگران حوزه سرمایه‌گذاری خارجی می‌باشد. از سوی دیگر جهش نظام قانونی حاکم بر سرمایه‌گذاری خارجی به سمت قواعد مذکور نیازمند شروع دور جدیدی از مذاکرات است که نه تنها باید تمام بازیگران در آن شرکت داشته باشند بلکه باید با رویکردی پیش رود که در نهایت منافع و دیدگاه‌های متعارض در حوزه سرمایه‌گذاری خارجی را (همانند حوزه تجارت خارجی) آشتی دهد.

فهرست منابع

A) Books

1. Anderson M. R., "Litigation and Activism: The Bhopal case", Third World Legal Studies, 1993.
2. Barnett R. S. and R. E. Muller, "Global Reach: The Power of Multinational Corporations", New York, Simon and Schuster, 1974.
3. Bishop R. Doak, James Crawford & W. Michael Reisman, "Foreign Investment Disputes", Kluwer Law International, Hague, 2005.
4. Clapp Jennifer, "The Privatization of Global Environmental Governance: ISO 14000 and the Developing World", in David L. Levy and Peter J. Newell (eds.), *The Business of Global Environmental Governance*, Cambridge, Mass, The MIT Press, 2005
5. Dine Janet, "Companies, International Trade and Human Rights", Cambridge, Cambridge University Press, 2005.
6. Elias O. A. and C. L. Lim, "The Paradox of Consensualism in International Law", The Hague, Kluwer Law International, 1998.
7. *Encyclopedia of Public International Law*, vol. 8.
8. Escher Alfred, "Foreign Direct Investment", in Daniel D. Bradlow & Alfred Escher (eds.), *Legal Aspects of Foreign Direct investment*, Kluwer Law International, Hague, 1999.
9. Finger Matthias, "The New Water Paradigm: The Privatization of Governance and the Instrumentalization of the State", in Levy and Newell (eds.), *The*

- Business of Global Environmental Governance*, Cambridge, Mass, The MIT Press, 2005.
10. Friedmann w., "Law in a Changing Society", London, Penguin Books, 2nd ed., 1971.
 11. Frynas Jędrzej George, "Oil in Nigeria: Conflict and Litigation Between Oil Companies and Village Communities", London, LIT/Transaction, 2000.
 12. Henkin L., "International law: policies and values", Dordrecht, Martinus Nijhoff, 1995.
 13. Higgins Rosalyn, "Problems and process: International Law and how we use It", Oxford, Clarendon press, 1994.
 14. Hood Neil and Stephen Young, "The Economics of Multinational Enterprise", London, Longman, 1979.
 15. Huiping Chen, "OECD's Multilateral Agreement on Investment 1997: A Chinese Perspective", The Hague, Kluwer Law International, 2002.
 16. Jagers N., "The Legal Status of Multinational Corporations under International Law", in M. Addo (ed.), *Human Rights Standards and the Responsibility of Transnational Corporations*, Kluwer, 1999.
 17. Jilberto Alex E. Fernandez & Andre Mommen, "Setting the Neoliberal Development Agenda", in Alex E. Fernandez Jilberto & Andre Mommen (eds.), *Liberalization in the Developing World*, 1996.
 18. Jones Geoffrey, "Multinationals and Global Capitalism: from the Nineteenth to the Twenty-first Century", Oxford, Oxford University Press, 2005.

19. Josselin Daphne and William Wallace (eds.), "Non-State Actors in World Politics", Basingstoke, Palgrave Publishers, 2001.
20. Kobrin Stephen J., "Sovereignty at bay: Globalization, Multinational Enterprise and the International Political System", in M. Rugman and Thomas L. Brewer (eds.), *The Oxford Handbook of International Business*, Oxford, Oxford University Press, 2000.
21. Korten David, "When Corporations Rule the World", West Hartford, Conn, Kumarian Press, 1995.
22. koulen M., "Foreign Investment in the WTO", in E. C. Nieuwenhuys and M. M. T. A. Brus, (eds.), *Multilateral Regulation of Investment*, The Hague, Kluwer Law International, 2001.
23. Levy David L., "Business and the Evolution of the Climate Regime: The Dynamics of Corporate Strategies", in David L. Levy and Peter J. Newell (eds.), *The Business of Global Environmental Governance*, Cambridge, Mass, The MIT Press, 2005.
24. Lipson Charles, "Standing Guard: Protecting Foreign Capital in the Nineteenth and Twentieth Centuries", University of California Press, 1985.
25. Moran T., "Multinational Corporations and the Politics of Dependence: Copper in Chile", Princeton University Press, 1977.
26. Muchlindki Peter M., "Multinational Enterprises and the Law", Oxford, Oxford University Press, 2nd ed., 2007.

27. Murphy Dale D., "The Structure of Regulatory Competition: Corporations and Public Policies in a Global Economy", Oxford, Oxford University Press, 2004.
28. Murphy David F. and Jem Bendell, "New Partnerships for Sustainable Development: The Changing Nature of Business-NGO Relations", in Peter Utting (ed.) *The Greening of Business in Developing Countries*, London, Zed Books/UNRISD, 2002.
29. Newell Peter, "Environmental NGOs, TNCs and the Question of Governance", in Dimitris Stevis and Valerie J. Assetto (eds.), *The International Political Economy of the Environment: Critical Perspectives*, Boulder, Lynne Reiner Publishers, 2001.
30. Picciotto Sol, "A Critical Assessment of the MAI", in Sol Picciotto & Ruth Mayne, (eds.), *Regulating International Business: Beyond Liberalization*, Palgrave Macmillan, 1999.
31. PuvimanasingheShyami F., "Foreign Investment, Human Rights and the environment: A Perspective from South Asia on the Role of Public International Law for Development", Leiden, Martinus Nijhoff Publishers, 2007.
32. Rowlands Ian H., "Transnational Corporations and Global Environmental Politics", in Daphne Josselin and William Wallace (eds.), *Non-State Actors in World Politics*, Basingstoke, Palgrave Publishers, 2001.
33. Sands Phillipe and Pierre Klein, "Bowett's Law of International Institutions", London, Sweet & Maxwell, 5th ed., 2001.

34. Sampson Anthony, "The Sovereign State: The Secret History of ITT", London, Coronet, 1973.
35. Schijver N. J., "A multilateral Investment Agreement from a North-South Perspective", in E. C. Nieuwenhuys and M.M.T.A. Brus (eds.), *Multilateral Regulation of Investment*, The Hague, Kluwer Law International, 2001.
36. Sikkel M. W., "How to Establish a Multilateral Framework for Investment", in E. C. Nieuwenhuys and M. M. T. A. Brus, (eds.), *Multilateral Regulation of Investment*, The Hague, Kluwer Law International, 2001.
37. Siqueiros, "The Juridical Regulation of Transnational Enterprises", in New Directions in International Trade Law Volume I, UNIDROIT, 1978.
38. Snyder Francis, "Global Economic Networks and Global Legal Pluralism", in George A. Bermann, Matthias Herdegen and Peter L. Lindseth (eds.), *Transatlantic Regulatory Co-operation: Legal Problems and Prospects*, Oxford, Oxford University Press, 2000.
39. Snyder Francis, "Governing Economic Globalization: Global Legal Pluralism and EU Law", in Francis Snyder (ed.), *Regional and Global Regulation of International Trade*, Oxford, Hart Publishing, 2002.
40. Sornarajah M., "The International Law on Foreign Investment", Cambridge, Cambridge University Press, 2nd ed., 2004.
41. Sornarajah M., "The Settlement of Foreign Investment Disputes", The Hague, Kluwer Law International, 2000.

42. Teubner Gunter, "Global Bukowina: Legal Pluralism in the World Society", in Gunter Teubner (ed.), *Global Law without a State*, Aldershot, Dartmouth, 1997.
43. UNCTAD Series in issues in international investment agreements, 'Lessons from MAI', New York and Geneva, United Nations Publications, 1999.
44. UNCTAD, 'World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy', New York and Geneva, United Nations Publications, 1997.
45. UNCTAD, 'World Investment Report 1999', New York and Geneva, United Nations, 1999.
46. UNCTAD, 'World Investment Report 2003', New York and Geneva, United Nations, 2003.
47. Walter Andrew, "Unraveling the Faustian Bargain: Non-state Actors and the Multilateral Agreement on Investment", in Daphne Josselin and William Wallace (eds.), *Non-State Actors in World Politics*, Basingstoke, Palgrave Publishers, 2001.
48. Walzer M. (ed.), "Toward a Global Civil Society", providence, Rhode Island, Berghan Books, 2nd Ed, 1998.
49. Wells Louis, "The Multinational Business Enterprise: What Kind of International Organization?", in Robert O. Keohane and Joseph S. Nye (eds.), *Transnational Relations and World Politics*, Cambridge, Mass, Harvard University Press, 1972.

50. White Bob, "What the MAI Means for Canadians", in Andrew Jackson and Matthew Sanger (eds.), *Dismantling Democracy: The Multilateral Agreement on Investment and Its Impacts*, Canada, co-published by Canadian centre for Policy alternatives and James Lorimer & company Ltd, 1998.
51. World Bank, 'The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy', 1993.
52. Woodroffe J., "Regulating Multinational corporations in a World of Nation States", in M. Addo (ed.), *Human Rights Standards and the Responsibility of Transnational Corporations*, The Hague, Kluwer, 1999.
53. Zarsky Lyuba, "Balancing Rights and Rewards in Investment Rules", in L. Zarsky, (ed.), *International Investment for Sustainable Development: Balancing Rights and Rewards*, London, Earthscan, 2005.

B) Articles

54. Amuzegar Jahangier, "Dealing with Debt", *Foreign Policy*, Vol. 68, 1987.
55. Baumgartner C., "The Demise of the Multilateral Agreement on Investment", *Colorado journal of International Environmental Law & Policy*, Vol. 10, 1999.
56. Baldwin Robert E., "Failure of the Ministerial Conference at Cancun: Reasons and remedies", *The World Economy*, Vol. 29, No. 6, June 2006.
57. Bohmer A., "The Struggle for a Multilateral Agreement on Investment-an Assessment of the Negotiation Process in the OECD", *German Yearbook of International Law*, Vol. 41, 1998.

58. Brewer T. and S. Young, "Investment Issues at the WTO: the Architecture of Rules and the Settlement of Disputes", Journal of International Economic Law, Vol. 1, No. 3, 1998.
59. Britain Samuel, "A Very Painful World Adjustment", Foreign Affairs, Vol. 61, 1983.
60. Canada, "The definition of investment in existing international investment instruments", Submission to WTO Working Group on the Relationship between Trade and Investment, Geneva: WTO, 1998.
61. Canner Steven J, "The Multilateral Agreement on Investment", Cornell International Law Journal, Vol. 31, 1998.
62. Cosbey Aaron, et. al, "Investment and Sustainable Development: A Guide to the use and potential of International Investment Agreements", International Institute for Sustainable Development, 2004.
63. Curren Holly and Karen Morrow, "International Civil Society in International Law: The Growth of NGO Participation", Non-State Actors and International Law, Vol.1, 2001.
64. Dunning John H. and John R. Dilyard, "Towards a general paradigm of foreign direct and foreign portfolio investment", Transnational Corporations, Vol. 8, No. 1, 1999.
65. Engering Frans, "The Multilateral Investment Agreement", Transnational Corporation, Vol. 5, No. 3, 1996.

66. Fatouros Arghyriou, "Towards an International Agreement on Foreign Direct Investment?", ICSID Review-Foreign Investment Law Journal, Vol. 10, 1995.
67. Gardner, 'The Transnational Corporation and the Home Country', Colombia Journal of Transnational Law, Vol.15, 1976.
68. Geiger R., "Towards a Multilateral Agreement on Investment", Cornell international Law Journal Vol. 31, No.3, 1998.
69. Johnson Elaine, "The Interface between Trade, Investment and Sustainable Development: Implications for India", Macquarie J. Int'l & Comp. Envtl. L., Vol. 2, 2005.
70. Kaniaru Donald & C. O. Okidi, "Sustainable development and Investment in Africa", Business law International, Vol. 3, 2001.
71. Karl Joachim, "Multilateral Investment Agreements and Regional Economic Integration", Transnational Corporation, Vol. 5, No. 2, 1996.
72. Kucynski Pedro-Pablo, "Latin American Debt", Foreign Affairs, Vol. 61, 1983.
73. Kurtz Jurgen, "A General Investment Agreement in the WTO? Lessons from Chapter 11 of NAFTA and the OECD Multilateral Agreement on Investment", U. Pa. J. Int'l Econ. L., Vol. 23, 2002.
74. Kurtz Jurgen, "Developing Countries and Their Engagement in the World Trade Organization: A Assessment of the Cancun Ministerial", Melbourne Journal of International Law, Vol. 5, 2004.

75. Kurtz Jurgen, "NGOs, the Internet and International Economic Policy Making: The Failure of the OECD Multilateral Agreement on Investment", Melbourne Journal of International Law, Vol. 3, 2002.
76. Litvak I. A. and C. J. Maule, "Conflict Resolution and Extraterritoriality", Journal of Conflict Resolution, Vol. 13, 1969.
77. Muchlinski Peter T., "Globalization and Legal Research", International Lawyer, Vol. 37, No. 1, 2003.
78. Muchlinski Peter T., "The Rise and Fall of the Multilateral Agreement on Investment: Where now?", The International Lawyer, Vol. 34, No. 3, 2000.
79. Nanda V. P., "Export of Hazardous waste and hazardous technology: A Challenge for International environmental Law", Denver Journal of international Law and Policy, 1988, pp. 155.
80. Nov Avi, "The Bidding War to attract Foreign Direct Investment: The need for a Global solution", Virginia Tax Review, Vol. 25, 2005-2006.
81. Peterson Luke Eric and Kevin R. Gray, "International Human Rights in Bilateral Investment Treaties and in Investment Treaty Arbitration", International Institute for Sustainable Development (IISD), April 2003.
82. Picciotto Sol, "Networks in International Economic Integration: Fragmented States and the Dilemmas of Neo-Liberalism", Northwestern Journal of International Law and Business, Vol. 17, 1996-97.

83. Picciotto Sol, "Linkages in International Investment regulation: The Antinomies of the Draft Multilateral Agreement on Investment", U. Pa. J. Int'l Econ. L., Vol. 19, 1998.
84. Puvimanasinghe S., "The Bhopal Case: A developing Country Perspective", Sir Lanka Journal of International Law, Vol. 6, 1994.
85. Rosenthal D. and W. knighton, "National Laws and International Commerce: The Problem of Extraterritoriality", London, Chatham House Papers No. 17 RIIA/RKP, 1982.
86. Sauve P., "Qs and As on Trade, Investment and the WTO", Journal of World Trade, Vol. 13, No. 4, 1997.
87. Smythe Elizabeth, "Your place or mine? States, international organization and the negotiation of investment rules", Transnational Corporations, Vol. 7, No. 3, 1998.
88. Sornarajah M., "The Impact of Globalization on the International Law of Foreign Investment", Simon Reisman Lecture, 2002, Ottawa, published in *Canadian Foreign Policy*, Vol.12, 2002.
89. Utting Peter, "Rethinking Business Regulation: From Self-Regulation to Social Control", Geneva, UNRISD Technology Business and Society Paper No.15, September 2005.
90. Vallianatos M., "Update on MAI Negotiations", October 27, 1998, available at <http://www.flora.org/flora.mai-net/7582>

91. Vandevelde Kenneth J., "A Brief History of international Investment Agreements", University of California, Davis Journal of International Law & Policy, Vol. 12, 2005-2006.
92. Wallace Cynthia Day, "The legal Framework for Regulating the Global Enterprise Going into the New WTO Trade Round-A Backward and Forward Glance", Transnational Lawyer, Vol. 16, 2002-2003.
93. Wilkins Mira, "Two literatures, two story-lines: is a general paradigm of foreign portfolio and foreign direct investment feasible?", Transnational Corporations, Vol. 8, No. 1, 1999.

C) Websites

94. Aid Watch, "Corporate Bill of rights on the Ropes", available at <http://www.aidwatch.org.au/news/14/02.htm>;
95. 'Bhopal Gas Tragedy and its Effects on Process of Safety', International Conference on the 20th Anniversary of the Bhopal Gas Tragedy, December 1-3, 2004, Indian Institute of Technology, Kanpur, India, available at <http://www.iitk.ac.in/jpg/bhopal12.htm>.
96. Christian Aid, Friends of the Earth, Platform and Stakeholder Democracy Network, 'Shell in Nigeria: Oil and Gas Reserves Crisis and Political Risks: shared concerns for investors and producer-communities', Lewes, June 2004, available at: www.stakeholderdemocracy.org.

97. International Council on human Rights, "Beyond Voluntarism", available at <http://www.international-council.org>;
98. The MAI Negotiating text (1998) DAFFE/MAI/NM (98) rev. 1, available at <http://www.oecd.org/daf/investment/fdi/mai/maitemtext.pdf>; Commentary on the MAI Negotiating Text (1998), available at <http://www.oecd.org/daf/investment/fdi/mai/maicome.pdf>;
99. The Preamble Center for Public policy, 'The Multilateral Agreement on Investment: A 'Bill of Rights' for International Investors?', available at <http://www.flora.org/librarymai/preamble.html>;

D) Cases

100. Re Union Carbide Gas Plant Disaster at Bhopal India 634 F.Supp.842 (SDNY 1986), 25 ILM 771 (1986); affirmed as modified 809 F.2d 195 (2d Cir 1987), 26 ILM 1008 (1987); For more details see, Shingavi S., "We Want Real Justice for Bhopal", available at <http://www.globalpolicy.org/tncs/2004/0625bhopal.htm>
101. Doe v. Unocal, 963 F Supp 880 (CD Cal., 1997).
102. Ethyl v. Canada (1999) 38 ILM 708. For more details, see "Ethyl Corporation vs. Government of Canada: Now Investors Can Use NAFTA to Challenge Environmental Safeguards", Available at <http://www.citizen.org/pctrade/cases/Ethylbri.htm>
103. S. D. Myers v. Canada (2001) 4 ILM 1408. For more details see "NAFTA Case Shows Risks, Secrecy" available at <http://www.canada-ans.org/release38.html>;

"Canada Slapped with NAFTA Lawsuit against another Environmental Law", available at <http://www.citizen.org/pctrade/nafta/cases/canada.htm>; "US Company Seeks Compensation from Canada under NAFTA", available at <http://law-money.oyster.co.uk/public/news/hotnews/news9809/news980904.2.html>

104. Sun Belt Water Inc. v. Canada, for details, see "U.S. Lawsuit on Canadian Fresh Water Exports pours More Cold Water on NAFTA, Says Council of Canadians", available at <http://www.canadians.org/release55.html>. For the Case see, <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/assets/pdfs/Sunbelt.pdf>.