

联合国贸易和发展会议

国际投资规则的制定： 评估、挑战与前景展望

贸发会议有关国际投资政策
促进发展的系列专论



联合国
纽约和日内瓦，2008年

说 明

贸发会议作为联合国系统投资和技术事务的协调中心，以在这些领域内三十年的经验为基础，通过下属的投资、技术和企业发展司(投技企司)，力求加深人们对一些关键问题，尤其是外国直接投资和技术转让等相关事务的了解。投技企司还协助发展中国家吸引外国直接投资并从中获益，建设自己的生产能力和国际竞争能力。本报告的重点是采用综合全面的政策办法处理投资、技术能力建设和企业发展问题。

本研究报告所用的“国家”一词，有时也酌情指领土和地区。本报告中所用的名称以及材料的编排方式，并不意味联合国秘书处对任何国家、领土、城市或地区或其主管当局的法律地位或者对其边界或疆界的划分表示任何意见。此外，国家类别名称的使用仅为便于统计或分析，未必表示对某一国家或地区在发展进程中所处的发展阶段作出判断。

图表中使用了下列符号：

两点(..)表示没有数据或无法得到单独数据。

表格中如果某行的任何一项均无数据则予删去；

破折号(—)表示该项数据等于零或可略去不计；

表格中的空白表示该项目不适用；

代表年份的数字之间的斜线(/)，如1994/95，表示财政年度；

在代表年份的数字之间使用连字号(—)，如1994-1995，指所涉的是整个时期，包括开始年份和结束年份；

除非另有说明，否则“元(\$)”系指美元；

除非另有说明，否则年增长率或变动率均指年复合率；

表内各分项数字和百分数由于四舍五入缘故，其合计数未必与总计数相等。

本报告所含材料尽可免费引用，但需恰当注明出处。

UNCTAD/ITE/IIT/2007/3

联合国出版物
出售品编号：E.08.II.D.1
ISBN E.978-92-1-112731-7
ISSN 1814-2001

Copyright © United Nations, 2008

All rights reserved

Printed in Switzerland

前 言

联合国贸易和发展会议（贸发会议）秘书处正在实施一项有关国际投资协议的工作方案，以期协助发展中国家尽可能切实有效地参与制订国际投资规则的工作。该方案开展政策研究和制订，包括撰写一系列问题专论；协助人力资源能力建设和体制建设，包括举办国家研讨会、区域专题讨论会和培训班；以及为建立政府间的共识提供支持。

本文是关于《国际投资政策促进发展的新系列专论》中的一篇，发展和拓宽了《贸发会议关于国际投资协议的系列专论》。同上一个系列专论一样，这一新系列专论面向政府官员、企业领导、非政府组织代表、国际机构官员和研究人员。

《系列专论》对于处理投资规则制订及其对发展的影响的各种国际方法所引起的问题提出均衡的分析，目的是帮助更好地了解不同的技术问题及其互动关系，以及有可能促进增强国际投资协议发展层面的创新设想。

《系列专论》由詹晓宁领导的一个小组撰写。小组成员包括贝克莱·阿马雷、安娜·茹班-布雷、哈密德·艾尔-卡迪、乔基姆·卡尔、玛丽·埃斯特勒·雷伊和约尔格·韦伯。编审委员会的成员有马克·坎托尔、约翰·克莱恩、彼得·穆欣林斯基、安东尼奥·巴尔拉、帕特里克·罗宾逊、卡尔·苏旺、皮埃尔·索韦、M. 索尔纳拉贾和肯尼思·范德菲尔德。

本文以肯尼思·范德菲尔德的原稿为基础，由约尔格·韦伯和彼得·穆欣林斯基编写。贸发会议于 2007 年 3 月在日内瓦召开了一次关于“国际投资规则的制定：趋势、新出现的问题和影响”问题的专项专家会议，并于 2007 年 6 月在日内瓦召开了一次关于“国际投资规则制定的发展意义”问题的贸发会议政府间专家会议，这两次会议上提出的评论意见对本文也有所助益。约翰·克莱恩、帕特里克·罗宾逊和克里斯托弗·施罗尔进一步提出了意见。哈密德·艾尔-卡迪、乔基姆·卡尔和约尔格·韦伯为本文定稿。

贸发会议秘书长

素帕猜·巴尼巴滴



2008 年 6 月，日内瓦

目 录

前 言	v
内容提要	1
导 言	5
第一章、当前国际投资协议体系的历史	7
A. 第一阶段：1945-1989 年	7
B. 第二阶段：1989 年至今	11
第二章、21 世纪伊始的国际投资协议体系	17
A. 国际投资协议体系的演变	17
1. 国际投资协议体系的持续扩大	17
a. 双边投资条约	19
b. 避免双重征税条约	21
c. 特惠贸易与投资协定	22
2. 国际投资协议体系日益扩大的范围、 日益增加的复杂程度、多样性以及相 互作用	23
a. 国际投资协议的范围	23
b. 国际投资协议的复杂性	25
c. 国际投资协议的多样性	26
d. 国际投资协议体系内部的相互 作用	27
3. 投资者与国家之间的争端	27
4. 发展中国家所发挥的更重大作用	30
5. 出现对国际投资协议强烈不满的迹 象了吗?	33
B. 当前国际投资协议体系的主要特征	35

第三章、现有国际投资协议体系管理面临的挑战	41
A. 能力挑战	41
B. 内容挑战	43
1. 增进政策的一致性	44
a. 不同层面的政策一致性	44
b. 适当的政策一致性	51
c. 可能的补救措施	54
2. 平衡公私利益与监管的灵活性	56
a. 现有条约用语的改变	58
b. 企业的社会责任	60
c. 影响	62
3. 扩大国际投资协议提供的发展空间	62
a. 目前国际投资协议实践中的发展 层面	62
b. 扩大未来国际投资协议发展层面 的选项	63
c. 不同类型的国际投资协议	65
d. 替代性争端解决方法	66
第四章、前景展望	71
A. 建立多边共识的问题	71
B. 建立多边共识的范围与目标	73
C. 可供未来建立多边共识之用的经验教训	76
1. 建立共识的问题	76
a. 投资保护	76
b. 投资自由化	77
c. 其他投资相关问题	77

d. 平衡私有和公共利益	78
e. 国际投资协议提供的发展空间	78
2. 寻求多边共识的程序	79
a. 普遍性	79
b. 透明度	79
c. 议程范围	79
d. 规范强度	81
e. 排 序	83
3. 多边政策论坛的重要性	83
结 论	87
REFERENCES	89

专 栏

专栏 1. 国际投资协议之间的不一致	47
--------------------------	----

图

图 1. 1960-2007 年，国际投资协议和外国直接投资存量的增长情况	18
图 2. 截至 2007 年年底的国际投资协议地区分布情况	18
图 3. 1960-2007 年，各个时期缔结的双边投资条约的数量	19
图 4. 截至 2007 年年底，“前十大经济体”所缔结的双边投资条约的数量	20

图 5. 1960-2007 年, 各个时期缔结的避免双重征税条约的数量	22
图 6. 1960-2007 年, 特惠贸易与投资协定数量的增长情况	23
图 7. 1989-2007 年, 已知投资条约仲裁的累计案例和新发案例	29

表

表 1. 截至 2007 年年底, 各个地区缔结的国际投资协议	31
---------------------------------------	----

缩 略 语

ADR	非诉讼纠纷解决方式
ASEAN	东南亚国家联盟(东盟)
BIT	双边投资条约
CIS	独立国家联合体(独联体)
CSR	企业社会责任
CEPA	更密切经济伙伴关系协定
DTT	避免双重征税条约
ECT	能源宪章条约
EFTA	欧洲自由贸易联盟
EPA	经济伙伴关系协定
EU	欧洲联盟(欧盟)
FDI	外国直接投资
FTA	自由贸易协定
FCN	友好通商航海条约
GATT	关税及贸易总协定
GATS	服务贸易总协定
ICC	国际商会
ICSID	解决投资争端国际中心
IMF	国际货币基金组织
ISDS	投资者国家之间争端解决机制
IIA	国际投资协议
LAFTA	拉丁美洲自由贸易协会
MAI	多边投资协议

MFN	最惠国
NAFTA	北美自由贸易协定
NGO	非政府组织
NIEO	国际经济新秩序
OECD	经济合作与发展组织
PTIA	特惠贸易与投资协定
SCC	斯德哥尔摩商会
TIFA	贸易与投资框架协议
TNC	跨国公司
TRIMs	与贸易有关的投资措施协定
TRIPS	与贸易有关的知识产权协定
UNCITRAL	联合国国际贸易法委员会(贸易法委员会)
UNCTAD	联合国贸易和发展会议(贸发会议)
WTO	世界贸易组织(世贸组织)

内容提要

本文件有三重目的。本文件首先回顾六十年来国际投资规则制定的发展历程，确认当前条约惯例的主要趋势，并且发现21世纪初期现有国际投资协议(IIA)体系的核心特征。在上述分析的基础上，本文件第二部分介绍目前的国际投资协议体系给政策制定者和国际投资协议谈判者带来的主要挑战，并就如何应对这些挑战提出若干建议。本文件的第三部分就国际投资协议体系的未来演变提出了一些思考意见。

国际投资规则制定的趋势

国际投资协议的全球性体系正在迅速扩大。在过去数年里，平均每个星期签订三项以上条约。十年以前，国际投资协议体系所含条约还不到3,400项，但截至2007年年底，国际投资协议体系所含条约的数目就超过了5,500项。近来的一个重要发展趋势是，订有投资条款、借此补充或者取代“正统”双边投资条约(BIT)的自由贸易协定或者其他经济合作条约大量涌现。

国际投资协议体系还变得越来越分散、复杂和多样化。国际投资协议体系由数千项协议构成，这些协议缺乏系统内部的协调一致。国际投资协议体系是多层次的，也就是说，它由双边、次级地区、地区、地区之间、部门、诸边和多边投资条约构成，不同层次的投资条约可能相互重叠。国际投资协议体系还是多方面的，这意味着它不仅包含投资事务本身，还可以涉及相关的事务，如贸易、服务、知识产权、产业政策、劳工问题、人员流动、环境保护以及其他事务。国际投资协议体系的核心体现出一致性，但是外缘的差异正在扩大，也就是说，尽管对于投资保护的关键要素已经达成相当程度的共识，但是在

涉及国际投资协议的其他事务方面依然存在重大分歧。最后，国际投资协议体系在实质性条约条款和争端解决这两方面都是动态和创新的(贸发会议，2007年a)。

国际投资协议体系的另外一项特征是**越来越多地采用投资仲裁解决争端的趋势**。2007年，已知投资者与国家争端解决条约案件的数量至少增加了35件，从而使已知条约案件的总数在2007年年底达到290件。尽管国际仲裁是加强法治和提高法律稳定性的重要手段，但是一些相互冲突的裁决也给核心投资条款的解释带来了新的不确定因素。这些问题导致多项双边投资条约范本被修订(贸发会议，2007年b)。

最后，**发展中国家在国际投资规则制定方面发挥的作用继续扩大**。一些发展中国家，如中国和埃及，已经跻身世界上签订双边投资条约最多的国家行列。国际投资协议方面的南南合作也不断发展，越来越多的发展中国家正在成为对外投资的发源地(贸发会议，2005年a)。发展中国家的这种新作用可能增强它们在未来国际投资协议谈判中的议价能力。

国际投资条约制定中的机遇与挑战

国际投资协议体系演变成越来越复杂和多样化的体系，这种局面所带来的既有机遇也有挑战。一方面，各个国家目前享有前所未有的选择余地，它们可以缔结最适合它们的发展目标的国际投资协议，草拟能够满足上述目标的各项条约条款。另一方面，各个国家，特别是发展中国家，在应对日趋复杂精细和不透明的国际投资协议体系方面遭遇更大的困难。

有三种挑战尤其令人瞩目：**第一种挑战是保持政策的一致性**。随着现有国际投资协议的数量越来越多，内容越来越复

杂，对于各个国家，特别是发展中国家来说，使它们的国际投资协议体系保持一致，至少避免出现严重抵触，也变得更具有挑战性。第二种挑战是，更密集的条约体系可能意味着更高的风险，也就是说，国家将无法灵活地管理外国投资，这就提出了**适当平衡国际投资协议中的公私利益**的新问题。为此，某些国家已经开始阐明各项国际投资协议条款的条约表述方式，并且在国际投资协议中订立更多例外条款，以解决关乎公共利益的问题，如国家安全、健康或者环境保护。这些国家还修改了争端解决程序。除此以外，在国际投资规则制定背景下的企业的社会责任问题也受到重视。第三种挑战是如何使不断演变的国际投资协议框架更加**适合发展的目的**。正在讨论的问题包括更加坚决地强调国际投资协议中的**投资促进作用**，哪一类国际投资协议有可能最适合推进发展目标，以及更为经常地借助调停与和解来替代投资仲裁。

由于上文提到的诸多挑战，那些没有能力充分参与不断演化的国际投资协议体系的发展中国家，有可能在今后的国际投资规则制定中被边缘化和甩在后面。因此必须进行更多的政策对话和能力建设。贸发会议利用它的政策研究与分析、它的技术援助和咨询服务以及它保存国际投资协议和投资者与国家争端解决资料的维护数据库，在政策对话和能力建设领域发挥着重要作用。这些丰富多彩的活动能够为逐步实现更加透明、协调和有利发展的国际投资协议体系做出宝贵的贡献。

前景展望

目前存在的挑战在很大程度上起因于国际投资协议体系所固有的**体系内部普遍存在的缺陷**。只要国际投资协议体系仍然是高度分散的，就不太可能实现更高程度的一致性、透明度以

及对于合法发展问题的认同。相反，尽管对于在国际投资协议中订立投资保护核心原则的做法已经取得相当大程度的共识，可是国际投资协议体系仍然有可能最终蜕变成由相互歧异的规则构成的越来越不透明的大杂烩，对于这些规则，各个国家，尤其是能力受到制约的发展中国家，将会感到越来越穷于应付。上述缺陷只能依靠国际投资协议体系自身的演变得到有效解决。

本文件接下来考查这种演变的多边方面，并且探讨可以采取哪些措施推进建设**国际投资协议相关事务的多边共识**。本文件介绍这种共同方法的范围和目标，并力求吸取以往的经验教训。本文件还研究未来多边共识建设可能发生的过程，关于各个国家即将采取的法律文书的各种选择，以及建立一个多边政策论坛的制度性选择。

这种共同努力能够显著促进现有的国际投资规则体系更有效和更高效地运转，并且使它对增长和发展起到更大的帮助，从而可以逐步增强投资关系的明确性和稳定性，提高各项规则的一致性，为各个层次的国际投资规则制定提供主要依据，而且确保所有国家，无论它们的发展水平如何，都能够平等地参与国际投资规则的制定进程。

导 言

国际投资协议体系的数量持续增多，复杂性不断提高。国际投资协议体系早已涵盖各个地区，如今，世界上几乎每一个国家均已签订和/或加入至少一项国际投资协议，绝大多数国家已经签订和/或加入若干项国际投资协议。截止于2007年年底，已知国际投资协议的数目超过了5,500项。其中，双边投资条约的数目达到2,600项以上，避免双重征税条约(DTT)的数目超过2,700项，自由贸易协定(FTA)及其他含有投资条款的经济合作协议(下文简称“特惠贸易与投资协议(PTIA)”)的数目已达254项(贸发会议，2008年a、2007年b、2006年a)。这种非同寻常的条约制定活动，反映出有关国家意图为外国投资提供更高层次的稳定性和透明度，而这种稳定性和透明度是它们的国内法律无法提供的。因此，这种条约制定活动将对世界上大多数国家持续发生的投资自由化的普遍趋势构成补充。

虽然国际投资协议的日趋多样化和复杂化，给各个国家带来了制定条约以及将国际投资协议作为工具，推进它们的发展目标的新机遇，但是上述趋势也给各个国家带来前所未有的挑战，它们必须商定“公正的”协议，必须妥善履行国际投资协议规定的义务，而且必须保证国际投资协议体系的连贯性和透明度。发展中国家由于欠缺关于国际投资协议事务的专门知识，加之政策朝令夕改、谈判实力薄弱，它们的国际投资规则非常容易发生不一致现象。此外，凭一己之力参与国际投资规则制定活动的发展中国家，可能发觉在国际投资协议中很难保证发展议题得到适当考虑，而且很难保证它们能够实现经济和社会发展目标而保持充分的管理灵活性。

本文件就是在这种背景下评估第二次世界大战结束以来——当时是国际社会首次尝试为国际投资规则的制定确立国际准则——国际投资规则制定的情况。本文件论述了当前国际投资协议体系给各个国家，特别是发展中国家，带来的各种机遇和挑战，并提出有可能应对上述挑战的办法，借此汲取以往的经验教训。

第一章、当前国际投资协议体系的历史

在过去的60年间，关于外国投资的国际规则制定活动分为两个阶段。第一个阶段始于第二次世界大战结束，直至1980年代末期，前苏联解体，一场旨在实现经济自由化的全球运动即将兴起。第一个阶段也于此时告终。第二个阶段始于1980年代末期，一直持续至今。了解当前国际投资协议体系的缘起和发展历程，对于估量这个体系给各个国家(特别是发展中国家)带来的种种挑战以及估量有效应对这些挑战的前景，具有极其重要的意义。

A. 第一阶段：1945-1989年

国际社会内部对于习惯国际法能够在多大程度上保障外国投资，使之免受东道国的不利待遇存在尖锐的分歧。这种局面决定了国际投资规则制定活动的第一个阶段。由于担心本国经济受到外国投资的操纵，发展中国家在某些情况下对外国投资予以征用，力图阻止外国投资参与本国的经济建设，并且采取进口替代政策，强调发展本国控制的企业。发达国家——特别是西欧和北美的发达国家——声称，习惯国际法为外国投资者确立了一种它们有权在东道国领土内享受的国际最低待遇标准。据称，这项标准特别规定，对于被征用的外国投资，必须按照其公平市场价值予以补偿。这项标准通常被称为“即时、适当和有效的”补偿。发展中国家和社会主义国家否认习惯国际法为外国投资者确立了一种国际最低待遇标准。它们认为，外国投资者有权享受的待遇，充其量不过是东道国政府为本国国民的投资所提供的待遇。

发展一种投资保护多边框架的初次尝试是就拟签订《1948年哈瓦那宪章》而举行的谈判。《哈瓦那宪章》意图建立一个国际贸易组织，虽然它的条文主要适用于贸易事务，但是美国建议它的条文为外国投资规定某些保障。由于上文提到的关于国际最低待遇标准的分歧，《哈瓦那宪章》的条文没有得到认可，从而使《哈瓦那宪章》失去了美国的支持，最终没有获得通过。《哈瓦那宪章》关于贸易事务的不少规定后来作为《关税及贸易总协定》(《关贸总协定》)的组成部分发生效力。

通过地区性文件或者诸边文件，位于同一地理区域或者处于相同经济发展水平的国家能够达成一致意见，由此取得了稍大一些的成绩。1957年成立的欧洲经济共同体是最圆满的一体化举措，欧洲经济共同体后来演变成欧洲联盟；此类文件的其他事例还有很多，包括：《1957年阿拉伯经济统一协议》，建立安第斯共同市场的《1969年卡塔赫纳协定》，还有《1973年创建加勒比共同市场协定》。在某些情况下，一些国家签订了自由化协议，这些协议起初并未涉及投资问题，不过它们后来开始着手解决此类问题。这样的事例包括欧洲自由贸易联盟(欧贸联)和拉丁美洲自由贸易协会(拉美自由贸协)，二者均始于1960年。

就像上述事例表明的，着手解决投资问题的早期诸边协议往往是位于同一地区和处于相同经济发展水平的国家之间缔结的。倘若必须在位于不同地区或者处于不同经济发展水平的国家之间进行国际规则制定，此类规则极有可能是通过双边谈判制定出来的。举例来说，美国从1945年开始商谈一系列《友好通商航海条约》(FCN)，这些条约尽管主要应对贸易问题，但是它们也包含若干财产保护条款，例如保证公正和公平待遇，依照习惯国际法予以保护，以及即时、适当和有效的征用补

偿。这些条款的措辞是对财产普遍给予保护，而不是单单保护投资本身。在接下来的二十年，美国与发达国家和发展中国家均缔结了此类协议。

1959年，德国与巴基斯坦缔结了第一批专门处理投资保护问题的双边条约。德国继续商谈更多的此类双边投资条约，不久以后，其他欧洲国家纷纷效法。从1960年到1966年，比利时、丹麦、法国、意大利、卢森堡、荷兰、挪威、瑞典和瑞士均缔结了它们的首批双边投资条约。

这些双边投资条约具有多项共同特征。首先，就像它们的名称暗示的那样，它们只是两个国家之间缔结的条约。其次，这两个国家通常是一个发达国家和一个发展中国家。第三，这些双边投资条约专门处理促进和保护投资方面的问题，不过它们往往只是通过保护投资的方式来促进投资。也就是说，条款以促进投资而不是保护投资为目的的情况只是偶尔发生的。潜在的假设是，条约需要保护发展中国家领土内的发达国家投资，并且以这种方式吸引发达国家对发展中国家追加投资。

尽管从1959年到1969年之间所签订的双边投资条约仅有72项，但是这个时期具有重要的意义，它所确立的基本模式构成此后40年绝大多数双边投资条约的特征。该种基本模式包括保证投资的国民待遇和最惠国待遇(最惠国)；公正和公平待遇；符合习惯国际法的待遇；保证即时、适当和有效的征用补偿；投资款项自由转移的权利；以及关于投资者与国家之间和国家与国家之间的争端解决的规定。

发达国家还力图缔结地区性协议或者多边协议，以加强投资保护，不过其结果有成有败。1965年，世界银行将《关于解

决国家和他国国民之间投资争端公约》提交各国签字。这项公约创建了解决投资争端国际中心(ICSID)，以便为投资者与国家之间的争端提供仲裁，这种争端解决机制很快就在双边投资条约中成为普遍做法。1967年，经济合作与发展组织(经合发组织)编写了一份《保护外国人财产公约草案》。这份公约草案从未开放供各国签字，但它的确促使发达国家缔结的双边投资条约所保证的投资保护措施变得统一。

发展中国家还试图依靠在1974年通过联合国关于呼吁建立国际经济新秩序的决议，实现它们为投资者确立有约束力的义务以及确保国内管理自主性的目标。这包括仅依照本国法律征用外国投资的权利。这种事态发展，加上1970年代一波又一波的征用，促使更多发达国家着手制订双边投资条约措施。奥地利、日本、联合王国和美国均在1970年代中期开始推行双边投资条约计划。美国双边投资条约计划的出现具有特别重要的意义，这是因为这些双边投资条约除了含有欧洲双边投资条约向来具备的财产保护条款以外，还规定了关于确立投资的国民待遇和最惠国待遇权利，不过这些双边投资条约也在附件中针对上述权利规定若干项例外。

随着又一批国家缔结双边投资条约，双边投资条约谈判的步伐略微加快。1970年代，共有166项双边投资条约被缔结，或者说每个月缔结的双边投资条约在1.3项左右。换句话说，与此前十年的情况相比，缔结双边投资条约的速度大约翻了一番。到了1980年代，缔约速度仍在加快，这个时期缔结的双边投资条约共有386项，或者说每个月大约3项。然而，上述数字略有误导作用，这是因为上述条约中大多数是在1980年代末期缔结的，当时国际投资协议体系已经进入战后时代的第二个阶段。

1980年代初，为确立多边投资规则而进行了另外一次尝试。《联合国跨国公司行为守则草案》试图为跨国公司制定一些准则，以便促进作为跨国公司营业地的国家的发展目标和目的。这项行为守则草案还尝试促进各个国家和各个国家之间在跨国公司事务方面的合作，并且缓解跨国公司的国际属性以及这种属性产生的法律和文化差异所带来的种种困难。谈判以失败收场，这是因为各国对于外国投资者是否应当承担多边义务，应当在多大程度上承担多边义务，以及这些多边义务的性质是什么等问题无法达成共识。

B. 第二阶段：1989 年至今

1980年代末，一系列政治经济事件导致国际投资协议的谈判环境发生了重大变化，由此形成了国际投资协议体系战后演化的第二个阶段。

1980年代的主权国债务危机导致商业银行不愿向发展中国家贷款。发展中国家只能从国际金融机构和其他官方途径获得有限的援助，它们因此越来越真切地认识到能够满足它们发展需要的最切实可靠的资金来源就是外国投资。而且，外国直接投资使发展中国家有望获得技艺、培训、专有技术和市场准入机会，因此外国直接投资也是一种相对诱人的扩充资本方式。

此时，与很多撒哈拉沙漠以南非洲国家和拉丁美洲国家奉行的进口替代政策相比，若干东亚经济体由于推行出口带动增长政策，它们的经济快速发展，这种局面表明加入全球市场经济能够对经济发展发挥宝贵的作用。同时，1980年代末，东欧国家和前苏联的部分加盟共和国已经从社会主义体制向以市场为基础的经济体制过渡。

上述趋势的最终作用是，截至1980年代末，大批发展中国家开始允许在它们的经济体制中发展市场力量，并力求吸引外国投资。贸发会议对于1991年至1998年期间国家修订外国直接投资政策的895件案例进行了调查，结果发现94%的政策修订案例都是为了营造更有利(而不是更不利)的投资环境。发展中国家力求吸引外国投资的另一种方式是缔结国际投资协议，尤其是双边投资条约，以便在本国造就一种稳定和透明的投资环境；发展中国家上述举动的目的是希望这种方法能够增强投资者的信心，促进外国增加投资。这导致正在商谈的双边投资条约数量出现实质性增加。尽管从1959年到1989年这30年间所缔结的双边投资条约不到400项，但是在接下来的15年里签订的双边投资条约大约有2,000项。

在乌拉圭回合贸易谈判过程中缔结的涉及投资问题的三项多边协议也体现了新的共识。世贸组织《服务贸易总协定》确立了服务行业投资自由化机制。《与贸易有关的投资措施协定》禁止针对外国投资设定某些与《关贸总协定》的国民待遇或者数量限制义务不一致的业绩要求。《与贸易有关的知识产权协定》要求会员国采取某些保护措施，制止侵犯知识产权的行为。

乌拉圭回合协议标志着两项变化。第一项变化是贸易与投资之间的联系得到越来越多的承认。由于世界贸易的很大一部分是在关联企业之间进行的，贸易与投资不再被看作获取资源或者为市场提供服务的替代手段，而是被当作互为补充的手段。因此，那些着手解决并力图便利贸易和投资交易的双边协议、地区协议、地区间协议、地区内协议和诸边协议越来越多地将国际投资规则作为它们的组成部分。这些协议除了规定一

批多变化的放宽及促进贸易条款以外，还包含放宽、保护和/或促进缔约国之间投资流动的承诺。

就像上文指出的，第二项变化是，自由化作为一些国际投资协议的一个重要方面开始出现。加拿大和日本将在数年之内在它们的双边投资条约中补充自由化承诺，这些承诺与美国的双边投资条约中的自由化承诺是相似的。其他一些协议，例如，东盟于1998年订立的《东盟投资区的框架协议》，《巴拿马与新加坡自由贸易协定》(2006年)以及《新西兰与泰国经济伙伴关系协议》(2005年)，也规定了自由化义务。

加拿大、墨西哥和美国于1992年签订的《北美自由贸易协定》也反映出这两种趋势。《北美自由贸易协定》主要涉及贸易问题，不过它用一章篇幅广泛规定投资问题，这一章的投资自由化和投资保护条款与美国缔结的双边投资条约中的同类条款相似，只是内容更全面、更具体。

1980年代末期和1990年代初期，各国又缔结了一批诸边投资协议以及地区投资协议和部门投资协议。1987年，东盟国家通过了《促进和保护投资协定》。1994年，大约50个国家缔结了《能源宪章条约》，缔约国包括所有欧洲国家、前苏联、还有澳大利亚、日本和蒙古。¹《能源宪章条约》包含投资保护和投资自由化条款，不过它仅适用于能源行业的投资。

然而，1990年代的多边一级努力并非都取得了成功。1990年代中期，经合组织发起一项多边投资协议的谈判，这项协议将会包含投资自由化和投资保护条款(贸发会议，1999年a)。这项协议原本打算成为首先被经合组织国家通过的一项严格协议，不过后来它也接受发展中国家和经济转型国家的签字。谈

判彻底失败，原因是参加谈判的国家已经根据本国法律提供了足够高水准的保护和开放，再缔结一份协议不会取得多少收获，因此继续开展谈判已经没有意义。除此以外，这项多边投资协议最终遭到一些非政府组织的强烈抵制，因为它们担心这项协议将会使各国不能在劳动和环保问题上采取高标准。发展中国家担心这项协议成为“既成事实”，既然关于这项协议的谈判将它们排斥在外，它们也就不接受通过谈判达成多边投资协议的想法。发展中国家还不同意这项多边投资协议草案为投资保护和投资自由化所规定的高标准。

在1996年新加坡部长级会议的推动下，世贸组织开始对于国际贸易与投资之间的关系，以及这种关系对经济增长和发展有何影响进行分析和讨论。2001年的世贸组织多哈(卡塔尔)部长级会议约定，世贸组织第五届部长级会议将于2003年在坎昆(墨西哥)召开，这届会议将按照各国明确达成的共识，就一项投资协议的谈判方式做出决定。这届会议结束以后，各国应以上述决定为根据，举行关于此项投资协议的谈判。但是，由于各国在投资及其他领域的谈判中存在利益分歧，各国未能达成这种共识，因此世贸组织于2004年8月决定不再将这个问题列入多哈回合谈判的议程。

新世纪伊始，有几个国家开始商谈双边自由贸易协议，这些协议在三个重要方面与《北美自由贸易协定》相似。首先，这些协议利用一个章节对投资问题做出广泛规定，这个章节的条款与双边投资条约的条款是相似的。实际上，仿佛将一部双边投资条约纳入一项自由贸易协议。其次，这些协议的缔约国通常是一个发达国家和一个发展中国家。这些协议的缔约国通常不在同一地区，它们的涵盖范围超过《北美自由贸易协定》。再者，《北美自由贸易协定》所包含的一些条款，特别

是关于投资者与国家争端解决的条款，比通常在双边投资条约中看到的条款更详尽，在2000年以后的自由贸易协定中，特别是在美国缔结的那些自由贸易协定中，还可以找到这些更为详尽的条款。

这些协议催生了一种既包含贸易要件也包含投资要件的新型国际投资协议。除此以外，这些条约通常包含其他一些要素，下文将对这些要素予以说明。这些协议往往还含有更加具体、复杂而且精细的条款。它们的数目正与日俱增。

注 释

¹ 然而，《能源宪章条约》尚未得到澳大利亚、白俄罗斯、冰岛、挪威和俄罗斯联邦的批准。

第二章、21 世纪伊始的国际投资协议体系

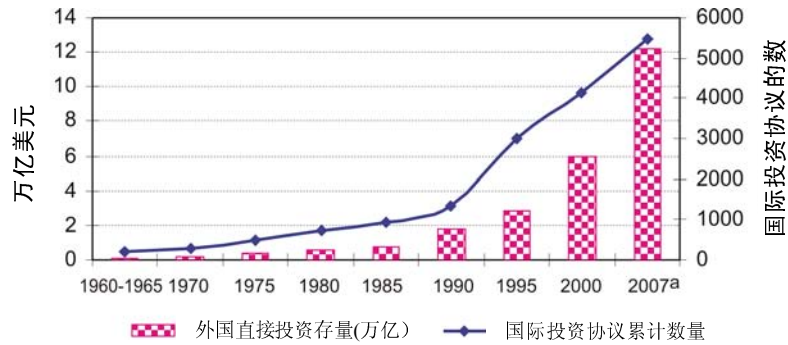
A. 国际投资协议体系的演变

1. 国际投资协议体系的持续扩大

近几十年来外国直接投资稳步增长的同时，国际投资协议体系的规模不断扩大，复杂程度也不断增加。虽然从 1959 年缔结首批双边投资条约到 1990 年代中期这段时期，条约数量的增加比较适度，不过自那以后国际投资协议体系迅速扩大。直到 1990 年代中期，各国缔结的国际投资协议大多采用双边投资条约的形式，但是最近几年各国已经更坚决地强调自由贸易协定和含有投资条款的其他经济合作条约(图 1)。

自一开始，发达国家就在国际投资协议体系中发挥主要作用(图 2)。不过，发展中国家最近所发挥的作用越来越大(见下文)。在发展中国家里，亚洲—太平洋地区是最活跃的集团，非洲、拉丁美洲和加勒比国家尾随其后。这种模式在所有国际投资协议中都很常见。

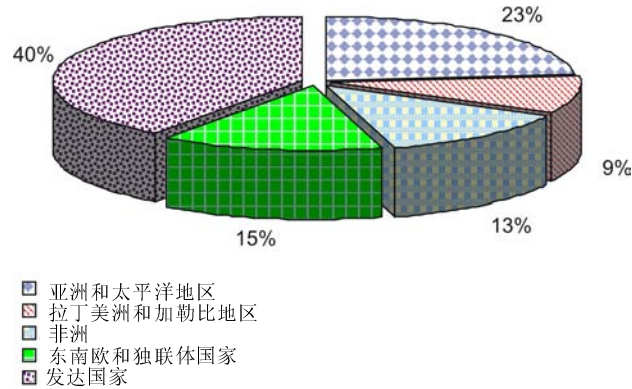
图 1. 1960-2007 年，国际投资协议和外国直接投资存量的增长情况



^a 外国直接投资存量的数字为 2006 年的数据。

资料来源：贸发会议。

图 2. 截至 2007 年年底的国际投资协议地区分布情况



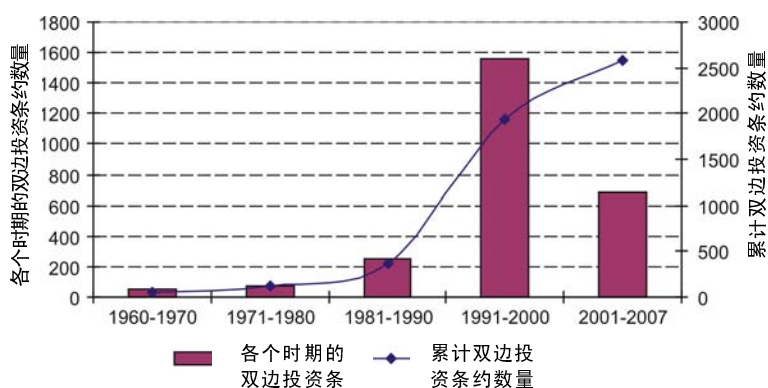
资料来源：贸发会议。

注：上图的数字反映复合相加之和(例如，亚洲国家与非洲国家之间缔结的双边投资条约，既计入亚洲地区，也计入非洲地区)。

a. 双边投资条约

截至 2007 年年底，双边投资条约的总数已经超过 2,600 项 (图 3)。虽然双边投资条约依然是最常见的国际投资协议形式 (构成所有已缔结国际投资协议的大约 47%)，不过每年缔结的双边投资条约的数量从 2001 年起开始下滑。在 1990 年代这十年间，双边投资条约的年度商定数量增长最为强劲，每年平均缔结 147 项条约。

图 3. 1960-2007 年，各个时期缔结的双边投资条约的数量



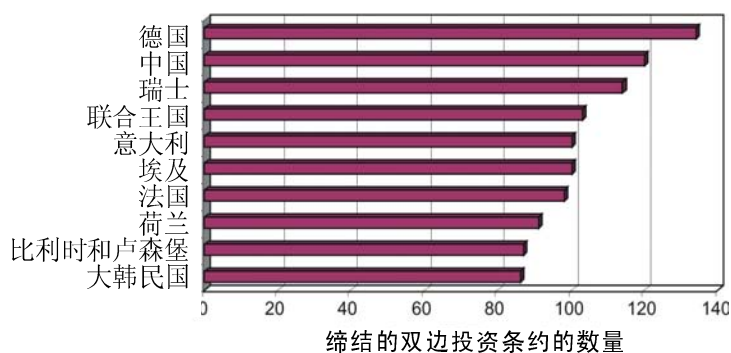
资料来源：贸发会议(www.unctad.org/iia)。

参与缔结双边投资条约最为积极的国家是德国，其次是中国和瑞士(图 4)。

发达国家在缔结双边投资条约方面起主导作用，它们缔结了全部双边投资条约中的 60%。不过，由于发展中国家和转型经济体积极参与双边投资条约的缔结，因而占据了优势，发达国家缔结的双边投资条约的比重不断下降。发展中国家和转型

经济体目前在双边投资条约体系中所占比重分别为 76%和 26%。在发展中国家里，截至 2007 年年底，亚洲和太平洋地区已经缔结超过 1,050 项双边投资条约，其次是非洲(超过 690 项)及拉丁美洲和加勒比地区(超过 485 项) (贸发会议，即将出版的专著 a)。

图 4. 截至 2007 年年底，“前十大经济体”所缔结的双边投资条约的数量



资料来源: 贸发会议(www.unctad.org/iia)。

双边投资条约的生效使它们能够实现作为具有法律拘束力的文书促进和保护外国投资的预期作用。根据贸发会议数据库(2006 年 4 月)中存储的信息，在全部双边投资条约中，约有 76%已经生效。协议生效的比率几乎总是随着协议缔结日期的久远而提高(贸发会议，2006 年 a)。

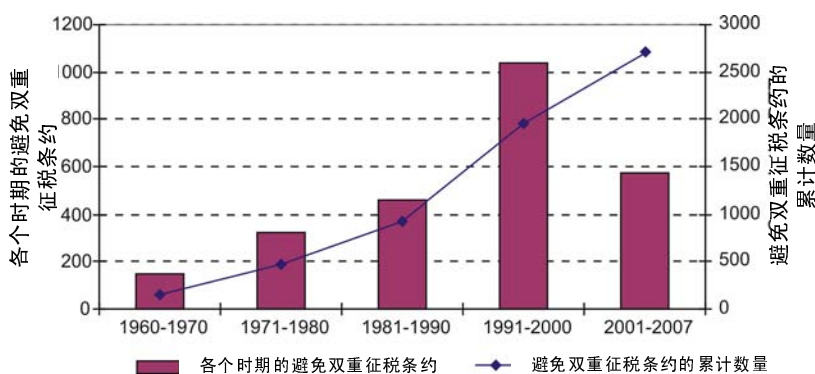
就现有的双边投资条约重新谈判是一种更新的发展趋势。截至 2007 年年底，各国已经重新商谈总共 120 项双边投资条约。各国重新谈判的一个重要原因是它们希望在“古老的”条

约中加入“现代的”保护标准，例如涉及国民待遇和投资者与国家之间争端解决的保护标准，从而使条约体现最新的形势。但是，在有些情况下，缔约国的意图是澄清条约的条文和重新估量国际投资协议中公私利益的实际均衡情况。最积极地从事双边投资条约重新谈判的国家依次是德国(13项)、中国(12项)、摩洛哥(12项)、埃及(11项)、比利时和卢森堡(9项)。

b. 避免双重征税条约

截至 2007 年年底，避免双重征税条约的总数已经超过 2,700 项(图 5)。¹ 避免双重征税条约的地区分布(按照国家集团分类)显示，在全部避免双重征税条约中，38%是发展中国家与发达国家缔结的，只有 16%是两个发展中国家之间缔结的。发达国家之间缔结的避免双重征税条约的比重(24%)明显高于发达国家之间缔结的双边投资条约的比重，造成这种局面的原因可能是，在发达国家，双重征税构成的威胁超过政治风险。亚洲和太平洋地区的国家缔结避免双重征税条约的态度最为积极，截至 2007 年年底，它们缔结的此类条约已达 1013 项。其次是非洲国家(459 项)、拉丁美洲和加勒比国家(319 项)。签订避免双重征税条约最多的国家是美国(153 项)、联合王国(151 项)和法国(133 项)。在发展中国家里，截至 2007 年年底，签订此类条约最多的国家是中国(99 项)、大韩民国(81 项)和印度(79 项)。

图 5. 1960-2007 年，各个时期缔结的避免双重征税条约的数量



资料来源：贸发会议(www.unctad.org/iia)。

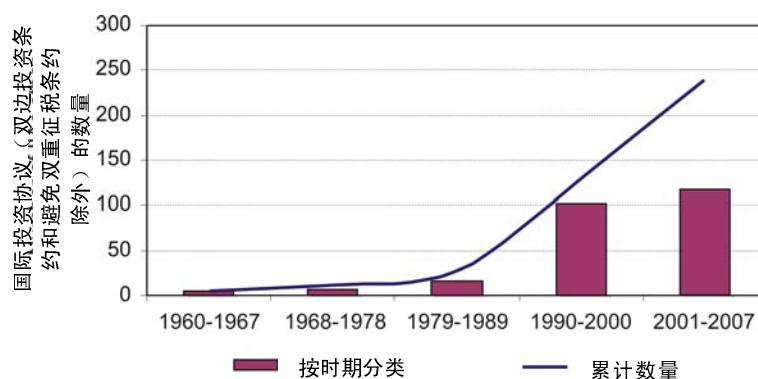
c. 特惠贸易与投资协定

近些年来，国际投资规则制定活动的一个重要的新趋势，就是确立作为特惠贸易与投资协定组成部分的投资规则。截至 2007 年年底，已经缔结的特惠贸易与投资协定达到 254 项，涉及 63 个国家(图 6)。² 虽然与双边投资条约的数量相比，特惠贸易与投资协定的总数依然很少(不到 10%)，但是特惠贸易与投资协定的数量在最近五年内已经翻了将近一番。除此以外，截至 2007 年年底，至少有涉及 110 个国家的 75 项协议正在谈判进程中。这表明此类条约的数量今后将会更加显著地增长。

特惠贸易与投资协定可以为缔约国设定接受和保护外国投资的约束性义务(贸发会议，2006 年 b)。特惠贸易与投资协定中的保护承诺范畴类似于双边投资条约中规定的保护义务范围。近期的事例包括日本与泰国缔结的《经济伙伴关系协定》

(2007年)和美国与大韩民国缔结的《自由贸易协定》(2007年)。但是,其他协议仅仅确立了缔约国之间的合作框架。此类合作往往采取制度性框架的形式,就投资问题采取后续行动,并为今后启动投资自由化和/或投资保护谈判确定时间期限。此类协议的一个近期事例是美国与东盟于2006年缔结的《贸易和投资框架协议》。

图6. 1960-2007年,特惠贸易与投资协定数量的增长情况



资料来源: 贸发会议。

2. 国际投资协议体系日益扩大的范围、日益增加的复杂程度、多样性以及相互作用

a. 国际投资协议的范围

从数量上看,强调保护外国投资的传统双边投资条约仍然是国际投资协议体系的主要部分。南南双边投资条约尤其是这样。然而,包含更详细的投资保护条款以及自由化承诺的双边投资条约越来越多(贸发会议,2007年c)。

除此以外，缔约国越来越经常地在涉及更多类型事务的协议中订立投资条款。这些协议不仅涉及货物及服务贸易，还涉及知识产权、竞争政策、政府采购、商务人员短期入境、透明度、环境保护以及劳工权益。各国越来越愿意在这种涉及面更广的协议背景下解决传统投资保护和较新的投资自由化问题。在这种涉及面更广的协议背景下，投资条款只是规模更大的经济一体化框架的一部分。虽然双边投资条约在数量上依然远远超过特惠贸易与投资协定，但是后者在国际投资协议体系中占据的地位比它们十年以前的地位更为突出。因此，国际投资协议体系已经变得越来越多方面而且更加复杂(见下文三.B.1段)。

澳大利亚、智利、日本、新加坡和美国等国近期缔结的特惠贸易与投资协定特别全面和详细。因此，国际投资协议谈判不再是投资专家们的禁脔，它还可能需要比从前更加全面的专门知识。这种局面可能给发展中国家提出艰巨的挑战，这是因为发展中国家能够为条约谈判和履行义务投入的资源是有限的(见下文三.A段)。

但是，近期缔结的国际投资协议并非全部遵循扩大协议范围的趋势。近期的其他一些协议所涉及的投资问题的范围依然比较狭窄。这些条约限于确立促进投资的合作框架。它们规定的合作目的通常是营造鼓励投资的有利环境，特别是通过交流信息的方式营造这种环境。此类协议还经常在缔约国之间设立顾问委员会(或者某种类似的制度安排)，以便就履行约定承诺采取后续行动，并且讨论和研究哪些因素有可能妨碍贸易和确定投资方面的市场准入。

b. 国际投资协议的复杂性

国际投资规则的内容变得越来越复杂。这种现象可能反映出，相比各国已经在其他协议中处理的问题，它们试图着手处理一项交易的更多方面。就像上文已经指出的，国际投资协议已经越来越变得多方面，而且不再局限于**投资问题本身**。

复杂程度提高的原因也可能是缔约国希望更加具体地界定某项义务并借此阐明该项义务的范围和适用情况。此类事例包括近来协议中阐明“公正和公平待遇”的含义和“间接征用”概念的条款，本文件将在下一章讨论这些条款。阐明条款的结果可能是缩小了这个条款原本可能适用的范围。因此，更复杂的条款可能是不严格的条款。另一方面，复杂程度提高的原因也可能是缔约国试图制定更加严格的义务。举例来说，由于各国试图扩大某些规定履约要求的条款的适用范围，以致这些条款变得更加复杂(贸发会议，2006年c)。

国际投资协议的程序性条款中也可能体现协议复杂程度提高的现象。举例来说，近期的一些国际投资协议对于它们的投资者与国家之间争端解决程序进行了重大改革，力求解决诸如听证是否必须向公众开放，争端双方的陈情是否应当公开，可否允许非争端方陈情，能否首先考虑初步问题，或者可否将相关权利请求提交一个裁判庭予以裁决等问题。倘若国际投资协议没有做出具体规定，这些问题将提交裁判庭予以裁决。缔约国在国际投资协议中处理这些问题的目的，是保证这些问题均是按照增进缔约国利益的方式解决的，如促进节省司法资源和争端解决程序被认为合法。而且，在国际投资协议中解决这些问题使争端双方能够提前知晓某些程序性问题将如何得到解决，从而提高透明度和可预见性。

国际投资协议已经变得越来越复杂和多样化，这一事实不仅为各个国家，尤其是发展中国家，提供了新的选择余地，也给它们带来了前所未有的挑战。条约之间的差异性变大，使各国有机会选择适当的方法，更好地体现处于不同经济发展水平和位于不同地区的国家的特殊情况，从而促进国际投资流动。同时，一项国际投资协议着手处理的问题越多，它在处理这些问题方面的规定越精细，它也就变得更复杂，它出现重叠和不一致现象的可能性也就越大(见下文三.B.1节)。

c. 国际投资协议的多样性

总的来说，国际投资协议的适用范围扩大、复杂程度提高，也增加了条约的多样性。结果是国际投资协议的结构变得更加多样化。

在战后时代的第一个阶段，国际投资协议主要是由位于同一地区和处于相同经济发展水平的国家之间缔结的多边自由化协议，以及一个发达国家与一个发展中国家签订的双边投资条约。时至今日，国际投资协议可能是多边协议、诸边协议、地区协议、地区间协议或者双边协议。而且无论各国在哪一个层次商谈国际投资协议，此类协议都可能含有放宽、保护、促进或者监管投资的规定。此类协议的缔约国可能是处于相同或者不同经济发展水平的国家。它们可能只着手处理少数问题，也可能规定全面经济一体化。它们可能很简单，也可能极其复杂。因此，已经很难以任何具有重要意义的方式谈论“典型的”国际投资协议。

d. 国际投资协议体系内部的相互作用

随着国际投资协议数量增多，不同协议为各个缔约国设定重叠义务的可能性也变大。同一个国家与同一个缔约伙伴缔结的双边条约、地区条约、部门条约或者多边条约所规定的投资条款都有可能使这个国家受到约束。举例来说，一个欧盟成员国有可能根据双边投资条约、《欧洲联盟条约》、《能源宪章条约》或者根据国际货币基金组织和世贸组织协定，对其他欧盟成员国承担与投资有关的义务。随着各国更加频繁地缔结含有投资条款的自由贸易协定，这些自由贸易协定将越来越多地与双边投资条约发生重叠。因此，将会发生这样的情况：对于涉及某种投资的某项交易，有可能适用多项国际投资协议。这就提出了重叠条约之间的一致性问题(见下文三.B.1 节)。

而且，几乎各种国际投资协议都包含的最惠国待遇条款也引起条约之间的相互作用。根据定义，最惠国待遇条款的作用是让其他国际投资协议的更加有利的条款，适用于含有最惠国待遇条款的协议(贸发会议，1999 年 b)。随着国际投资协议体系的扩大，这种相互作用的机会也增多。但是，鉴于近期做出的某些相互矛盾的仲裁裁决，查明这种相互作用对于最终适用的规则产生何种结果已经变得更加困难(见下文三.B.1 节)。

3. 投资者与国家之间的争端

另外一个重要趋势是近些年来投资者与国家之间的争端大量涌现。2007 年年底，已知基于条约的投资者与国家之间争端解决案例的数量达到 290 件(图 7)。³ 在总共 290 件案例中，182 件被提交解决投资争端国际中心。其他争端案例大多是根据联合国国际贸易法委员会仲裁规则(80 件)和斯德哥尔摩商会仲裁规则(14 件)启动的。

截至 1998 年 4 月，仅有 14 件案件被提交各国利用最频繁的双边投资条约仲裁机构——解决投资争端国际中心，而解决投资争端国际中心仅作出两项裁决和两项和解决定。但是，从 1990 年代末期以来，案件数量已经大幅增加，2005 年的案件数量达到最高值。

仲裁请求数量的增加可以归因于若干因素。首先，国际投资流量的增加导致发生争端的机会增多，而发生争端的机会增多，加上国际投资协议的数量更多，这种局面很有可能引发更多的案件。其次，由于已经缔结的国际投资协议的数量更加庞大，有可能发生更多指控违反条约条文的投资者与国家之间的争端。仲裁的透明度提高(例如在《北美自由贸易协定》范围内)也可能促使更多国家知晓这种解决争端的法律途径(贸发会议，2005 年 b)。

大部分已知案例(39%)牵涉到服务行业(包括电力输送、电信、债券、水务和废物处理)，24%的案例与采矿和油气开发活动有关，另有 31%的案例涉及制造行业。其余 6%的案例所涉及的行业尚不清楚。

图 7. 1989-2007 年，已知投资条约仲裁的
累计案例和新发案例



资料来源: 贸发会议(www.unctad.org/ia)。

至少有 73 个国家的政府——44 个发展中国家政府、15 个发达国家政府以及 14 个东南欧和独联体国家的政府——曾经遭遇投资条约仲裁，其中遭遇仲裁最多的国家是阿根廷(46 件仲裁请求)，其次是墨西哥(18 件)和捷克共和国(14 件) (贸发会议，2008 年 b)。

争端已经涉及投资活动的整个过程以及各种类型的投资，包括私有化合同和国家特许权。争端涉及诸如公正和公平待遇、反对歧视、征用、协议范围及“投资”定义等核心条款。

起因于国际投资协议的投资争端数量增多，这种局面可以被视为法治原则的体现，而且由此表明国际投资协议确实有助于在东道国营造一种有利的投资环境。在投资者与国家之间争端仲裁活动中发布的裁决，往往有助于明确特定条约条文的含

义，由此依据一批经过阐释的判例法提高国际投资协议体系的透明度。但是，也有一些不一致的裁决已经造成不确定性。有可能不菲的仲裁费用也引起各国——特别是经济实力有限的发展中国家——的忧虑。对于同一组事件有可能重复适用裁决程序，这也加剧了这种忧虑(贸发会议，2005年b；2003年a)。

投资者与国家之间争端解决程序在经济方面的影响可能是重大的。仲裁请求和仲裁裁决有时牵涉巨额资金，在有些案件中牵涉的资金达到数亿美元。针对仲裁请求进行成功抗辩的费用也可能相当不菲。

这些忧虑已经促使国际社会采取某些措施，改革解决投资争端国际中心系统并且修订多部双边投资条约范本(贸发会议，2007年a)。对于上述双边投资条约范本的修订，包括采取一些重大革新举措，以便提高争端裁决程序的可预见性、透明度和一致性。

4. 发展中国家所发挥的更重大作用

截至2007年年底，发展中国家已经签订和/或加入超过2,000项双边投资条约，超过1,600项避免双重征税条约和大约200项特惠贸易与投资协定。目前世界上签署双边投资条约最多的前10个国家中，有三个是发展中国家(中国、埃及和大韩民国)(图3)。但是也有例外：最不发达国家，虽然它们拥有不到1%的全球输入外国直接投资存量，可是它们已经缔结了超过400项双边投资条约，近200项避免双重征税条约，还有将近40项特惠贸易与投资协定(表1)。

除了以上一般趋势以外，发展中国家正在以至少两种重要方式在国际投资规则制定活动中发挥着它们的作用。

表 1. 截至 2007 年年底, 各个地区缔结的国际投资协议

地区	双边投资条约		避免双重征税条约		其他国际投资协议	
	2007 年	累计	2007 年	累计	2007 年	累计
亚洲和太平洋地区	23	1 068	23	1 013	6	104
拉丁美洲和加勒比地区	4	485	5	319	4	73
非洲	11	696	11	459	2	38
东南欧洲与独联体	11	581	28	618	-	37
发达国家	25	1 652	51	2 012	10	157
发展中国家	39	1 982	36	1 649	12	213
南南	13	692	8	442	3	94
最不发达国家	5	439	6	195	2	41 ^a

资料来源: 贸发会议。

备注: 上表数字所反映双边投资条约, 既列入亚洲地区, 也列入非洲地区)。每一类国际投资协议是复合相加之和(例如, 亚洲国家与非洲国家之间缔结的协议的净总和因此低于上表数字之和。

首先, 发展中国家之间缔结的国际投资协议的数量显著增加。举例来说, 截至 2007 年年底, 发展中国家之间已经缔结了超过 690 项双边投资条约, 占全部双边投资条约的 27%左右。截至 2007 年年底, 南南特惠贸易与投资协定超过 90 项。⁴ 来自南方国家的外国直接投资的增长态势, 意味着有一批发展中国家正在成为同时输入投资和输出投资的经济体。

其次, 有几个新兴经济体(例如, 巴西、中国、印度和南非)在最近几年内已经成为重要的投资输出国。这标志全球化进程的一个新阶段开始了, 在这个阶段, 越来越多的发展中国家已经逐步摆脱资本输入国身分, 而且已经在全球经济中发挥更有力的作用。这些发展中国家输出的很多投资最终流入其他发展中国家——通常是位于同一地区的其他发展中国家。这些国家不断演变的身分或许影响到它们缔结国际投资协议的谈判

地位。由于新兴市场变成更加重要的资金来源，它们有可能对国际规则制定活动给予更大支持，它们对于规则制定过程本身也可能发挥更大影响力。经济全球化正在使一度铁板一块、对国际投资法问题观点截然不同的发达国家阵营和发展中国家阵营出现分化。有些发展中国家曾经为了吸引外国投资而勉强接受国际投资准则，它们将会越来越希望看到它们自己的投资受到国际投资协议体系的保护。然而，文化和地区方面的差异有可能使各国在投资促进与保护协议应当包含哪些内容这个问题上出现更大分歧。

观点的更大分歧已经很明显。正是由于某些新兴经济体越来越将它们自己看作资本输出国和资本输入国，一些发达国家——尤其是加拿大和美国，由于缔结了《北美自由贸易协定》——已经开始将它们自己视为资本输入国兼资本输出国，而且已经试图更加细致地界定它们的国际投资协议义务的范围。

由于新兴经济体已经成为更加重要的输出投资来源地，它们需要评估它们作为资本输出国和资本输入国的双重身分可能对它们的谈判地位产生哪些影响。它们为了保护输出投资而寻求的国际投资协议承诺，有可能限制它们管理输入投资的裁量权。同时，诸如健康、安全、环境或者国家安全保障措施的例外情形等条约条文，虽然对于新兴经济体保持监管裁量权是合适的，但却可能缩小给予新兴经济体海外投资者的保护范围。

这种趋势有可能发生的一种后果是，由于新兴经济体越来越将它们自己看作资本输出国，并且争取保护它们的投资，新兴经济体与某些发达国家之间的观点将会渐趋一致。这种局面又有可能增进赞成投资保护核心原则的共识。不过，这种局面

同时也可能扩大发展中国家之间的分歧，它们将不再具有资本输入国那种铁板一块的利益格局。

5. 出现对国际投资协议强烈不满的迹象了吗？

国际投资协议体系的不断发展反映出这样的事实：大多数国家仍然认为外国直接投资对于本国经济发展具有举足轻重的作用，它们因此渴望营造并且保持一种有利的投资环境，使它们对外国投资者产生吸引力。另一方面，对于外国投资的态度近来在几个国家已经变得更加关键，这种局面有可能对未来的国际投资规则制定活动产生某种影响。

针对外国直接投资的批评可能在一定程度上反映政策制定过程中的一种自然动态。从1980年代末期到21世纪初是各国对于外国投资的价值达成坚定共识的时期。形成这种共识的时候，很多国家开始对中央管制经济体制和内向型经济政策感到大失所望，这促使它们争取更大程度地加入全球市场经济。就政策的变化来说，经过一段时间，应对该项政策取得的成绩进行评估，如果政策的实施没有达到预期效果，就应当重新审查——在某些情况下还需要修订——该项政策的基本前提。

在这样的背景下，一种经常被提出的批评意见是，国际投资协议不可能在吸引外国投资和确保外国投资者积极推进东道国经济发展方面发挥充分的作用。这种批评意见甚至已经促使少数国家完全终止缔结双边投资条约。另一方面，近来的一些实践经验研究已经指出，大体来说，国际投资协议确实对吸引外国投资具有积极作用。⁵ 不过，大多数国家认为，国际投资协议只是营造有利投资环境的一项因素，而且国际投资协议在某些发展中国家所起的作用可能超过它们在其他国家所起的作用。

其他一些因素也引起了针对外国直接投资和国际投资协议的更挑剔的态度。不断增多的投资争端已经表明，国际投资协议能够给东道国带来直接经济负担。在某些国家，对于国家安全的担忧也已经变得更加明显，这种担忧导致对于外国投资，尤其是对于通常具有强大经济实力的国有企业和主权财富基金进行的投资，产生新的怀疑。已经有人提出，由于某些国家可能利用它们的投资实现外交政策目的，这些国家有可能控制东道国本国经济的某些利害攸关的部门，因此应当严密审查这些国家的投资。在一些国家，有些人发觉现有的一些特许合同过于照顾外国投资者，已经有人呼吁重新审查这些合同。在某些情况下，有的国家已经不再与外国投资者商谈重新商定或者撤销合同，而是谋求征用外国投资。一些国家不仅对输入投资的效果表示忧虑，它们也对输出投资的效果表示了忧虑。这种忧虑体现在(例如)很多国家对于产品外购的反对态度中，反对意见起初来自制造行业，现在服务行业也出现了这种反对意见。

无论出于何种原因，支持国际投资协议的势头似乎至少在某些情况下已经放缓。不利于外国直接投资的国家政策变化的比重，已经从1990年代末期占有所有管理措施的2-3%显著提高到2006年的20%(贸发会议，2007年d)。加之对于全球化的社会影响越来越忧虑，不能排除这样的可能性：这些影响外国直接投资的多方面紧张因素，最终演变成在更大范围内取消自由化，这种局面可能对未来的投资规则制定产生负面影响。贸发会议近期对于2007-2009年期间外国直接投资前景的全球调查已经证实了这种担忧。接受调查的跨国公司和国际投资专家们认为，保护主义是今后若干年内全球外国直接投资流动所面临的主要威胁(贸发会议，2007年e)。

上述趋势或许标志着战后国际投资规则制定历程的第三个阶段的到来。第一个阶段的特征是存在两个尖锐对立的国家集团，对于国际法在保护外国投资方面的作用，这两个集团的看法截然不同。第二个阶段的特征是各国达成了近乎普遍的共识，赞成为保护外国投资而发展一个国际投资协议体系。第三个阶段的特征或许是各国的观点更加多样化，它们有可能在某些关键问题上达成共识，但在其他一些方面则存在分歧。就像下文将要解释的那样，在最近几年里，由于一些国家一方面增订新的投资保护与自由化条款，一方面试图阐明传统投资保护条款的适用范围，国际投资协议的内容已经因此变得更加多样化。

B. 当前国际投资协议体系的主要特征

国际投资规则在过去数十年的演变已经形成了一个由数千项协议构成的复杂体系。尽管这个体系规模庞大、内容丰富，它还是可以看出一些特征的(贸发会议，2007年a)。

国际投资规则体系具有**普遍性**，几乎每一个国家均已签订了至少一项双边投资条约，大多数国家是数项(假如不是很多项)国际投资协议的成员。条约制定活动的这种非同寻常的水平，反映出有关国家希望提供它们的单边努力不能企及的更高层次的保护、稳定性、可预见性和透明度，从而起到吸引外国直接投资的作用。

国际投资协议的结构是**分散的**。也就是说，国际投资协议体系由数千项协议构成，这些协议缺乏系统内部的协调。倘若没有全球性投资规则，各国将会继续缔结投资条约，由此使得国际投资协议体系长期存在而且更加引人注目。

国际投资协议体系是**多层次的**。目前存在双边、地区、地区内部、地区之间、部门、诸边及多边等层次的国际投资协议，各个层次的国际投资协议有可能相互重叠。因此，两个国家有可能承担适用于同一项投资的不同层次的协议所创设的相互义务。

国际投资协议体系是**多方面的**。国际投资协议不仅包含专门处理投资事务的条文，还包括解决诸如货物贸易、服务贸易、知识产权、劳资问题或者环境保护等其他相关问题的规则。这些其他条文也可能影响到一项投资的确立或者运作。因此，东道国与投资有关的义务可能来源于一项国际投资协议的诸多方面，这些方面并不单纯涉及投资问题，而且设计这些方面的初衷也并非主要是投资政策。

国际投资协议实际体现了在主要内容上**相当程度的共识**。涉及投资待遇和投资保护的条款，例如给予已经确立的投资的国民待遇和最惠国待遇，公正和公平待遇，征用补偿，自由转让权，以及同意投资者与国家之间和国家与国家之间的争端解决，都可以在绝大部分协议中找到。但是，这些条款的实际措辞表现出巨大的——有时令人惊讶的——差异。然而，其他一些条文，例如保证确立投资权的国民待遇和最惠国待遇以及禁止业绩要求，仅出现在少数协议之中，有时不同条约之间在此类规定上也存在相当大的差异。

国际投资协议体系还是**动态的和创新的**。举例来说，少数国际投资协议规定修订各种实质性条约义务的表述，例如“公正和公平待遇”的含义以及“间接征用”的概念。不过，此类国际投资协议的数量正在不断增加。另一个新动向是，近期的某些双边投资条约借助例外条款更加坚决地强调与外国投资有

关的公共政策问题。这些问题包括，例如，国家安全与公共秩序，保护健康和环境，尊重核心劳动权利，文化多样性及审慎金融服务措施。有些国家的国际投资协议还对投资者与国家之间争端解决程序进行了重大改革，以便提高透明度，更好地节省司法资源，促成全面和一致的结果。

上述动向一方面表明国际投资规则制定能够灵活应对新的挑战，例如新近出现的与外国投资有关的公共问题。另一方面，在一个高度分散化的国际投资协议体系中，各个国家寻求解决上述问题的个别方案，这种做法对国际投资协议体系的整体一致性具有重大影响。这种情况也是不足为怪的。

再者，大部分国际投资协议通常只是间接起到促进作用。这意味着它们试图吸引投资的手段是给予投资保护，而不是本国和东道国的具体促进投资的措施。国际投资协议在某些情况下甚至有可能禁止东道国开展某些促进投资的活动，例如给予奖励。给予特定投资者奖励的做法可能违背最惠国待遇义务或者违背禁止对奖励措施提出业绩要求的规定。上述情况引起了这样的问题：能否采取更多办法强化国际投资协议促进投资的作用(见下文三.B.3.b节)。

类似地，国际投资协议主要是确立消极义务。这意味着缔约国做出的承诺在大多数情况下是不实施损害约定投资的特定行为。国际投资协议通常很少要求缔约国承担采取行动的义务。诸如金融和财政奖励或者积极促进技术转让等母国措施是一种例外情况。但是，国际投资协议很少包含此类条款(贸发会议，2001年)。

此外，国际投资协议**仅仅确立投资者权利**，而对投资者的义务则不作要求。这意味着东道国仍然依据本国法律管理外国投资，而不是在国际投资协议中直接规定外国投资者的义务，例如要求外国投资者承担企业的社会责任。发展中国家多年以来争取在国际投资协议中为外国投资者设定更重大的义务，但是它们未能如愿以偿。如何确保企业为东道国的发展适当出力，仍然是很多发展中国家需要解决的重大难题。

大多数国际投资协议**主要是保护性的**，不过它们只是**适度放宽对投资的管理**。也就是说，绝大多数义务的目的是限制东道国的监管裁量权，保护投资流动。在战后的大约最初半个世纪里，各国缔结的协议很少把投资自由化当作目标。即使有“典型的”投资协议(这种协议越来越不可能出现)，它仍然是效法率先于1960年代缔结的欧洲双边投资条约。然而随着《服务贸易总协定》、最近的一批自由贸易协定、《东盟投资区框架协议》以及加拿大、日本和美国近期缔结的双边投资条约生效，情况发生很大改观。

作为保护工具的大多数协议**仅仅使透明度略微提高**。很多国际投资协议只是在自身条款透明的情况下才推进透明度目标，它们并不要求东道国使国内法律变得透明。特惠贸易与投资协定却不是这样，它们越来越普遍地通过关于透明度问题的专门章节确立信息交流义务，甚至针对处理投资过程中的透明度问题确立普遍义务。

现有的大多数国际投资协议并不专门处理，或者仅仅以次要的方式处理**发展问题**。此类协议的名称就能说明问题：国际投资协议被称为促进和保护外国投资条约——而非经济发展条约。促进和保护外国投资条约优先于经济发展，也就是说，经

济发展目标是在不具有法律拘束力的序言中阐述的。这些条约的发展目标因此属于政治目标，其目的并非专门照顾作为发展中国家缔约伙伴，而是所有缔约国(无论它们处于何种状况)的经济发展。除了序言的表述以外，国际投资协议主要通过间接的方式，即通过保护东道国境内的外国投资，推进发展的目标。

注 释

¹ 本文件并不实际论述避免双重征税条约，这是因为税收问题超出促进和保护投资议题的范围。如欲进一步了解国际投资协议背景下的税收问题，见(贸发会议，2000年)。

² 此类协议的名称多种多样，例如自由贸易协定、更密切经济伙伴关系协议、区域经济一体化协议或者经济合作框架协议。

³ 这个数字不包括一方当事人已经表明提出仲裁请求的意图，但是尚未启动仲裁的案件(意图通知)；如果这些案件被提请仲裁，那么尚未审结的案件的数量将会增加。

⁴ 近期此类协议的事例包括东盟与中国(2002年)、印度(2003年)和大韩民国(2005年)关于建立自由贸易和投资区的协议；巴拿马与新加坡签订的自由贸易协定(2006年)；以及中国与巴基斯坦签订的自由贸易协定(2006年)。

⁵ 例如，见：邦加(2003年)；诺麦耶和史拜斯(2005年)；托宾和罗斯-阿克曼(2006年)。另见：加拉涅和伯奇(2006年)。

第三章、现有国际投资协议体系 管理面临的挑战

前一章确认了国际投资协议体系在过去几十年里的一些发展趋势，并且描述了其发展的主要特征。这一分析认为，当前的国际投资协议体系并非一个静态的协议结构，而是一个持续演变的动态框架。一方面，国际投资协议体系的发展与投资保护核心原则的统一，促进了投资环境的明晰和稳定。而且，国际投资协议在投资促进及投资保护特定方向的多样性和复杂性不断加深，在制定条约以及利用国际投资协议作为推进其发展政策的工具方面，给各国提供了前所未有的更多选择。另一方面，特别是对发展中国家而言，投资保护方面也提出了空前的挑战，涉及到“公正的”协议、正确履行国际投资协议的义务以及保持国际投资协议复杂体系的透明度和一致性。这些挑战可以归类为能力挑战和内容挑战。

A. 能力挑战

国际投资协议的快速缔结、协议不断增加的复杂性和多样性以及二者之间的相互作用、投资争端的增加，需要有相当可观的人力资源，以充分、有效地参与国际投资协议体系的进一步发展、实施和监测。虽然能力挑战对各国都有潜在的影响，但它对发展中国家尤为重要，原因有二(贸发会议，2007年f)：

第一，发展中国家在总体上比发达国家占有的资源更少，因而承受着更多的能力挑战。因此，许多发展中国家可能会发现，它们在国际投资协议体系演变中的参与，无论在数量和质量上均有不利的影响。举例来说，一个发展中国家可能认为自

已缺乏专业知识，不足以谈判它希望进行谈判的协议。换言之，它也可能选择启动谈判，但并不具备必要的经验，去取得本应获得的让步，或者并未完全理解协议的所有潜在后果，或者一旦达成协议，却没有能力去充分履行。

第二，由于能力挑战对发展中国家的影响比发达国家更为严重，对于应对挑战的必要性，后者可能更不敏感。最终，能力挑战将最大程度地落到那些在应对这些挑战方面引导国际投资协议体系能力最差的国家肩上。

能力问题因上述当前国际投资体系的趋势和特点而加剧。¹ 风险不在于发展中国家将无法参与国际投资协议体系，因为实际上它们早已参与进来。应当说风险在于，它们可能无法有效参与，而且它们努力参与国际投资协议体系的资源不足，有可能破坏政策的一致性目标、国际投资政策制定中公私利益的均衡目标、确保国际投资协议充分考虑发展层面的目标(见下文第三章B节)。

最后，某些国家的能力不足，有可能危及整个国际投资协议体系的效力。该体系假定，一个国家共同体熟知在其各自领土内形成的稳定、透明的投资框架所需承担的义务。如果这些国家因为协议内容复杂而不能对其正确理解和评估，则将会出现风险，这些国家将缔结它们还未准备好全面履行的协议，这反过来又将削弱协议的价值。

即使能力挑战并未削弱该体系的有效性，它也有可能扭曲其结构。例如，能力挑战有可能影响国际投资协议的内容。能力不足的国家有可能反对更复杂、更广泛的协议。这种动向是正面还是负面，取决于缔约各方给更复杂的协议所附加的价

值。不过，在这种个别评估之外，人们还可以将投资自由化概括为一个相当复杂的问题。因此，难以谈判复杂协议的国家会发现它们很难参与自由化进程。

能力挑战也可能危及国际投资规则制定的“合理性”。全面参与能力不足的国家，要冒被边缘化的风险，并在国际投资协议体系的进一步演变中落后。这是对21世纪国际社会原则基础的公然违背，还会造成国际投资协议体系的内在不稳定性。

应对能力挑战的一个重要方法，是对寻求更有效参与国际投资协议体系的发展中国家的资源和机构加以强化。诸如欧洲复兴开发银行(EBRD)、货币基金组织、贸发会议或世界银行等各类国际组织，负有帮助各国特别是发展中国家强化其国内能力的使命。²

虽然这些多种多样的政策研究和技术援助活动一直有助于发展中国家的国际投资规则制定，但问题却在于，可以预期通过何种额外努力，来改善国内能力，促进达成更多的国际投资协议相关事宜的多边共识(见下文第四章)。

B. 内容挑战

内容挑战的起因，是需要确保国际投资协议满足其目标，提供一个稳定、透明并一致的投资框架，同时为东道国保留一种充分的监管裁量权，以制订其经济发展政策。

如上所述，国际投资规则制定的要求已经变得更多，因为国际投资协议体系日益分散化、多层次和全方位，其表现为重叠协议的数量、广度和复杂性不断增加。管理内容挑战中有三项工作至为重要，一是增进政策的一致性，二是平衡国际投资

协议中的公私利益，三是扩大这些协议的发展层面。本章的其余部分将更为详细地逐个分析这些挑战。

1. 增进政策的一致性

a. 不同层面的政策一致性

人们可以区分不同层面的政策一致性(贸发会议，2007年a)：

国际投资协议与国家发展政策之间的一致性

首先，政策一致性系指一个国家的国际投资协议应当与其国内经济发展政策相一致。国际投资协议的承诺，应当增加该国实现经济发展目标的可能性。理想的情况是，国际投资协议的承诺不应明显过多——即它们超出了基本政策所需——或者明显过少——即它们未达到基本政策所需。

在这方面，最近的国际投资协议实践为谈判提供了更多选择，这一事实既可以是有利的，也可以是不利的。它为发展中国家提供了一个机会，去寻求各自发展所需的具体解决方案。不过，协议的复杂性日益增加，发展中国家在追求发展目标时对协议的最优利用会变得更具挑战性。举例来说，强化技术、技能和知识基础，日益成为许多国家发展努力的重心。这可能需要一个复杂的政策组合，涉及贸易、投资、劳工和知识产权问题。

中央政府有可能承担条约的义务，但是仍然不知道条约与某些地区或地方的法律不一致，而地区和地方政府则有可能在立法时未认识到，其传统上的监管裁量区域现在成了国际投资

协议的承诺主体。如下所述，在国际投资协议之间或内部不一致的情况下，这一问题得以加剧。

另一个潜在的困难源于这一事实：国家发展政策并不总是完全嵌入在国内法中。因此，不一致问题比具体法律义务之间的不一致范围更广。在国际投资协议与东道国推进其经济发展政策的未来决策裁量相冲突时，也会产生潜在的困难。这个意义上的一致性有一个时间跨度。它不仅与当前政策的一致性相关，还与现有协议和未来规则制定的一致性相关。

国家发展政策和国际投资协议义务之间的一致性，不仅需要在国际投资协议义务的承担阶段加以解决，还要在其实施阶段——实际上该阶段的持续时间和国际投资协议保持有效的时间一样长——加以解决。国际投资协议的实施，可能需要东道国法律的正式变更；它至少需要一个在国家、地区和地方层次上符合国际投资协议义务的持续的执行过程。因此，在实施阶段保持一致性，可以视为比承担义务阶段的实施需要更多的资源，对一个国家提出的挑战也更大。另一方面，实施阶段的问题可以减少到这样的程度，即在承担义务时，东道国有能力做出明智和深思熟虑的选择。

所有这些潜在不一致的资源，都有可能对寻求制定与其自身以及国家、地区和地方监管政策一致的国际投资协议方案的国家施加显著的负担。在国际投资协议数量增加以及协议变得更加复杂、多样、多层次和全方位时，该负担变得越发沉重。

个别国家国际投资协议体系的内部一致性

其次，个别国家在国际投资协议网络方面的政策一致性非常重要(专栏1)。谈判投资协议需要避免——尽最大可能——它们

国家国际投资协议网络的不一致。这并非总有可能，因为没有一个国家有这样强大的谈判能力，能将自己的条约条款强加给每一个谈判伙伴。国际投资规则制定的一些近期动态，使条约一致性问题变得更加突出，发展中国家尤其显著。例如，虽然大多数双边投资条约都载有一项公正和公平待遇的明确规定，一些较近期的协议对此条款的阐述更为详尽。这就引发了问题，即双方变更的实质性内容是否不同。

国际投资协议的任何规定，都有可能出现实质性的不一致。不一致最有可能源自投资规则制定中的一般性分歧——保护既定投资的国际投资协议和同时开放投资流向的国际投资协议之间的分歧。因此，根据国际投资协议谈判的条约类型，发展中国家最终有可能拼凑成各种存有分歧的协议，其中一些协议包括开放义务，另一些则不包括。而且建立一个不一致的国际投资协议网络的风险并未在此止步。如上所述，国际投资协议的条款虽然在其范畴和内容上是统一的，但在条约制定的个别方面则颇有不同。因此，在同一项国际投资协议核心条款的精确表达方面，各国尤其是发展中国家缔结互有差异的协议的现象非常普遍。

对贸发会议超过2000项双边投资条约的网上数据库的调查发现，就多数国家而言，不一致是规则而非例外。³ 在许多情况下，同一个国家就诸如设立前承诺、国民待遇及其例外、伞式条款的覆盖范围、业绩要求或者投资—国家争端解决的重大争端缔结了带有分歧的双边投资条约。略举数例：

专栏1. 国际投资协议之间的不一致

国际投资协议网络的扩大，已经在不同协议之间引发了各种情形的潜在不一致，例如：

- 虽然大多数双边投资条约将决定是否许可外国投资交由东道国裁量，但是自由贸易协定往往包括为外国投资者确立权利。
- 国际投资协议中不同类型的投资自由化有可能影响一致性。举例来说，区域经济一体化协定(如《北美自由贸易协定》)可以确立一种基于“自上而下”做法的先期自由化，而多边《服务贸易总协定》则规定了基于“自下而上”策略的渐进式的市场准入。因此，在同一个东道国，这两项协议所涵盖的某种经济活动可能仍不明晰。
- 《能源宪章条约》包括一项例外条款，涉及保护缔约各方的基本安全利益。许多双边投资条约不包括类似的规定。

一个国家所缔结的条约之间，也可能有“无意中一致”的情况。例如，最惠国待遇条款有可能违反某个缔约方的意图，将来自于其他国际投资协议的特定程序权利或实体权利纳入包含该条款的国际投资协议。近来，对仲裁庭所裁决的最惠国条款范围的某些解释相互矛盾，从而加剧了这一问题。^{a/}

另一个例子是所谓的“伞式”条款，在某项投资方面，它将国际投资协议的保护扩大到缔约各方的“任何其他义务”。因此，一个东道国不履行其他这样的义务(如源于外国投资者合同的某种义务)，则有可能违反国际投资协议，从而适用后者的争端解决机制——这可能是国际投资协议的缔约方不希望看到的结果。

专栏1(续)

对于缺乏经验和谈判能力的国家而言，不一致性的风险尤其高。特别是，它们可能必须基于讨价还价能力强大一方的分歧性协议进行协商。

^{21/} 例如可见下列案例：“Maffezini” (Emilio Agustin Maffezini 诉西班牙王国案，解决投资争议国际中心案例第ARB/ 97/7号，管辖权裁定，2000年1月25日；裁决书，2000年11月13日，裁决书纠正，2001年1月31日)；“Salini” (Salini Costruttori S.p.A.和Italstrade S.p.A.诉约旦案，解决投资争议国际中心案例第ARB/02/13号，管辖权裁定，2004年11月9日)；“西门子” (西门子诉阿根廷案，解决投资争议国际中心案例第ARB/02/8号，管辖权裁定，2004年8月3日)；及“Plama” (Plama国际财团有限公司诉保加利亚案，解决投资争议国际中心案例第ARB/03/24号，管辖权裁定，2005年2月8日)。

资料来源：贸发会议。

同一协议内部也可能发生不一致。包括货物贸易、服务贸易、投资和知识产权等各类经济安排章节在内的全方位的国际投资协议尤其如此。不仅国际投资协议的许多不同章节可能对统一交易规定不同的义务，而且不同章节的所谓义务违背也有可能置于不同争端解决机制的管辖之下。举例来说，投资条款的违背一般被提交给投资者-国家仲裁，而贸易条款——可能包括与贸易有关的投资措施协定条款——的违背一般被提交给一个国家—国家争端解决程序(贸发会议，2003年b)。因此，存在着多重程序和后果不一致的风险。

经验表明，协议之间的分歧甚至可以由无心的手段引起。行文讲究格式的特定用语，或者意在实现某一特定目的措辞，都有可能产生意料之外的后果。缔结国际投资协议时，一个看似不重要的细节，或者被认为仅在一个特定问题上才具有重要性的细节，在稍后被载入国际投资协议时，则有可能被视为一个尚未预见到的关键事项。认为其国际投资协议是相互一致的东道国，有可能会发现它们并非一致。

出自相同缔约方重叠协议的国际投资协议条款之间的相互作用，一致性也有可能受到威胁。在某些情况下，来自不同协议的多重规定可能适用于同一项交易，同时，复杂的相互作用产生出意想不到的或者不确定的后果。举例来说，缔约各方可以在事后达成一项双边投资条约，仅限于保护既有的投资，并达成一项自由贸易协定，纳入外国投资者的创业权。这两项协议的综合效果是，创业权涵盖的任何投资者都可以要求投资保护。然而，在签署双边投资条约时，缔约各方可能已经限制给其特权投资保护，以具体决定是否接受某个外国投资者。同样，重叠的国际投资协议有可能产生的后果是，多项争端解决条款适用于同一争端，造成争端解决手段的不确定性，或者有可能产生不一致的多重程序。

在某些情况下，两项条款的综合影响有可能将条约义务扩展，超越分别谈判任一条款时的预期情形。这样的结果最可能被纳入多数国际投资协议的最惠国待遇条款，这些条款允许受协议保护的投资者提出请求，由不同背景下协商的不同协议的条款提供保护。

不同协议的条款甚至有可能相互矛盾，导致某种权利或义务由于另一条款的原因，表面上似乎存在于某一具体的条约条

款中，或者并不存在，或者以不同于最初预期的方式适用。举例来说，虽然一项双边投资条约可以建立一项与投资相关的无条件转移支付担保，相同缔约方的另一项国际投资协议可以规定，在特定情形下，东道国有权施加临时性的转移限制。

不一致的另一个潜在来源，与仲裁庭针对同一国际投资协议条款给出的分歧性解释有关。国际投资协议的用语往往是概括性的，并且可能并不表明它在具体情形下的应用。面对这种争端的法庭，必须对其予以解决。在诸如投资的定义、国民待遇原则、最惠国待遇原则、公正和公平待遇原则、争端解决的范畴、所谓的“伞式条款”以及法规征收(Schreuer, 2006年)的国际投资协议核心条款方面，已经有了某些不一致的裁定。随着投资争端数量的上升，未来几年仍有可能造成更多的不一致裁定。

最后，不一致不仅有可能在实质性条款以及仲裁庭对其的解释方面存在，也有可能程序性规定中存在。现有的国际仲裁体系，如《解决投资争端国际中心公约》、《贸易法委员会仲裁规则》、《国际商会仲裁规则》和《斯德哥尔摩商会仲裁规则》，它们互有不同。虽然这些不同为争端各方提供了程序上的不同选项，但是风险同时存在，即争端各方没有充分认识争端解决的一切现有分歧及其含义。此外还有一种风险，即这样的不同导致裁定的不一致。这就引发了一个问题：为了减少这种风险，国际投资协议是否应当包括更为详细的仲裁程序条款(见下文C节)。

全球国际投资协议体系内部的一致性

政策一致性还有另外一个更广泛的层面。不一致不但存在于个别国家的国际投资协议网络内部，而且存在于整个国际投资协议体系。由于国际投资协议体系的分散化，各国延续着单独谈判协议的状况。因此，无怪乎它们的手段往往不同。尽管已经在投资保护的某些核心要素方面取得了相当程度的共识，风险却依然存在，该体系可能最终退化成一个由个别歧异性的条约规定构成的越来越不透明的大杂烩，对于这些规定，能力受限的发展中国家会感到越来越穷于应付。分歧性的条约拼凑，与应在国际投资关系中适用的明晰、稳定、透明的原则背道而驰。这就引发了一个如何做出努力，以便在国际投资协议问题上促进建立更多的多边共识的问题(见下文第四章)。

b. 适当的政策一致性

国际投资规则制定中的政策一致性何以成为一个问题？如果A国与B国缔结了一项国际投资协议，而该协议又不同于它与C国缔结的条约，这又为何成为问题？例如，如果A国给予来自B国的投资者国民待遇，而并未将该待遇给予C国投资者，则它要做的只是确保所有的B国投资者获得国民待遇，而无需担心C国投资者是否也能获得国民待遇。实际上，在存在某些不一致的国家投资条约网络里，同样的道理将适用于任何其他国际投资协议的条款。

然而，问题要比表面所见的更为复杂：

- 首先，存在着**认识**方面的问题。由于建立一个国际投资协议网络往往要需时多年，这些国家可能并不知道它们很久以前所缔结条约的具体内容，也不知道这些条约在多大程度上有别于较为近期的协议。他们的发现可能为

时已晚，也就是说，某项争端以及可能已经做出的不一致承诺已在此时出现。

- 第二，国家法律倾向于**平等对待外国投资者**，而不论其国籍。基于各种问题的国内法律，如公司法、房地产法或者环保法等，通常适用于全体投资者，因此对特定国籍投资者的国际投资协议承诺不加区分。换言之，体现在不同国际投资协议中的不同待遇，可能不会在基本的国内立法上反映。举例来说，如果国内法律仅允许一定条件下的投资资本转移，则该条款必须与该国国际投资协议的某些条款相符，但是并非符合所有条款。此外，在地方行政管理中使用这些国内法律的公务员，甚至可能并不明白，投资方面存在的国际承诺正在受到威胁。这一切有可能导致出现争端。
- 第三，一个不一致的国际投资协议网络有可能造成影响**国家发展政策**的问题(见上文)。例如，如果该国在投资事项方面基本奉行一项法规干预力度相当大的干预政策，则一项禁止该干预的国际投资协议的独立存在，可能足以危及该国在此领域的整体政策。
- 第四，**投资规则制定的最新发展**，已经进一步增加了条约不一致的可能性。投资规则制定在向更双边化、更地域化的方向演进——这与协调统一的手段相反。除了投资规则制定中业已存在的著名分歧——是否包含投资自由化——现在还能看出进一步分歧的产生，即它涉及个别条约条款的订明程度；将例外和保留条款纳入协议的感知需求；以及如何把投资和贸易问题纳入国际投资

协议。在这方面，还需要提及近几年一些仲裁裁定对特定的国际投资协议条款的不一致解释。

目前，所有国家都面临着管理一个日益复杂的国际投资协议体系这项任务。然而，发展中国家比其他国家面临的这一挑战更严峻，这有几个原因：

- 由于能力的局限和专业知识的不足，在确立连贯的经济发展政策并将其正确反映在其国际投资协议网络时，发展中国家可能会比发达国家遇到更多的困难。恰恰是因为缺乏能力，法律基础设施才总是欠发达。
- 此外，即使政策就绪，确保国家政策与国际投资协议义务之间的一致性，也需要协调不同的行政管理部门，有时还要在国家和区域或者地方政府之间协调。在法律和政策领域匮乏高度熟练的专家的发展中国家，其必要的协调能力可能不足。
- 政策频繁变化、谈判立场脆弱的发展中国家，也面临着达成不一致国际投资协议的巨大风险。与多数发达国家相反，它们往往没有一项示范协定，从而得以构成国际投资协议的谈判基础，并影响其最终结果。
- 在许多发展中国家迅速演进的国内规管架构，创造出了更多的机会，使这种法律或独立措施有可能符合该国的某些国际投资协议，但却与其他的国际投资协议相冲突。

c. 可能的补救措施

在国际投资政策制定中，可以做些什么来提高政策的一致性呢？理想的情况是，国家应当采取一种预防性战略，并设法避免最初的不一致。国际组织提供的技术援助方案，有助于发展中国家调整其国际投资协议网络结构，防止出现新的不一致，并处理现有的不一致。此外，进一步的政策研究，可以尝试弄清政策一致性问题在发展方面有着怎样的重大意义，以及它影响着哪些政策领域。不过，通过个别的国际投资协议谈判进行协调的过程有其局限性。正如先前所说，这种战略是否可行和成功，很大程度上取决于个别国家的谈判能力。因此，这不是一个“一劳永逸的”补救措施；对于许多发展中国家来说，它可能不是一个最具前景的战略。

不一致的影响有可能被最惠国条款减轻，而最惠国条款实际上几乎是所有国际投资协议的标准特征。这一条款防止东道国给予不同国籍投资者的投资行为以不同的待遇，并有可能用以将原本不一致的义务转变为互相一致的义务。因此，它可以发挥一种协调作用。不过，为了发挥其均衡的作用，必须有一个共识，即最惠国待遇条款在什么条件下适用，以及它有着怎样深远的影响。鉴于近来的某些矛盾裁定，这些问题远未得到澄清。⁴ 与此相反，有关投资协议这一核心原则的范畴，出现了更多的疑惑和问题。

提高目前国际投资协议体系一致性的努力，已经涵盖了对投资者—国家争端解决机制的修正。在双边层面上，一些国家已经在其双边投资条约和特惠贸易与投资协定中采用了新的措辞。其中的某些变更，旨在通过完善投资者—国家仲裁裁决的质量，来提高国家投资政策与国际投资协议解释之间的一致

性。举例来说，一些国际投资协议的某项最新修正，允许条约各方发布共同制定的、对投资者—国家仲裁庭有约束力的国际投资协议条款的解释。而另一种类型的规定，则允许国际投资协议各方将一项未决的争端提交给某个投资者—国家仲裁庭。通过纳入规定将相关联的主张合并为一个单一诉讼程序的条款，国际投资协议还可以寻求提高政策的一致性，从而减少不一致裁定的风险。一些国际投资协议甚至包含促进建立上诉机制的条款，该机制可以审查并解决它们之间的不一致(示例可见《美国—乌拉圭双边投资条约》(2005年)，附件E)。

对有关第三方提交仲裁的可行性以及第三方出席口头听证权利的解决投资争端国际中心程序，也已经做出了修正，或者正在讨论其他变更，包括讨论引入一个上诉机制的可行性。⁵此外，还在考虑如何创建一个咨询机构(类似于现有的世贸组织咨询中心)，在一项权利主张中协助各国的初步辩护甚至于全程辩护。⁶还有建议提出，仲裁庭在最后裁决之前发布一项初步裁决。根据这一程序，仲裁庭将向一个为此目的设立的司法机构提呈存有争议的法律观点(Schreuer, 2006年, 2007年)。因此，这项建议与欧洲法院的初步裁决程序有相似之处。还可以考虑设立一个常设的风格类似的司法上诉机构。⁷

就有关相同缔约方的重叠性国际投资协议的不一致而言，《维也纳条约法公约》第30(3)条规定以最近期协议所包含的条款为准。另一种解决方法，是国际投资协议原文中规定，在发生任何不一致时要以哪一条款为准。还有一种方法则是，赋予特定某一方权利，使其决定在发生不一致时应以哪一条款为准。在某些情况下，不一致的问题可以推迟至各方达成的未来协议解决。

上述解决方案仅仅可以将国际投资协议的不一致缓解到某种特定的程度。这是因为不一致构成了现有国际投资协议体系的一种内在的系统缺陷。只要它在继续高度分散，则无论是在整个国际投资协议体系内，还是在个别国家尤其是发展中国家的国际投资协议框架内，取得相当高程度的同质性就几乎没有希望。根据定义，只有通过系统本身的改变，才能有效修复这一缺陷。国际投资协议的相关问题越是有广泛的国际共识，一致性就越能大幅度提高。因此，寻求各种方法和途径增进这种共识，是提高更多政策一致性的关键(见下文第四章)。

2. 平衡公私利益与监管的灵活性

如何平衡外国投资者的权利和利益，以及另一方面，如何平衡外国投资者和东道国的权利和利益，是任何国际投资协议谈判的关键问题，也是有关国际投资规则未来发展的争论焦点(贸发会议，2007年a)。这毫不奇怪，因为事实上跨国公司和东道国具有潜在的利益冲突。跨国公司基本上都以利润为导向。相比之下，政府则主要担负着公共利益——它们的职责是确保工商企业有利于社会，或使其至少不危害社会。

在法律上，投资者权利与政府特权之间的潜在利益冲突，是根据国际投资协议和东道国国内立法的相互关系来处理的。虽然国际投资协议旨在保护外国投资者的合法利益，东道国的国内法律却是确保投资保持服从于后者的监管权力和控制。因此，倘若东道国尊重其源自国际投资协议的国际承诺，诸如不歧视原则、公正和公平待遇的标准以及征用情形下的补偿义务，则它们仍然可以自由要求在其领土内的跨国公司服从它们认为满足其国家发展目标所需的社会、财政、环保及其他法规。

所有有关国际投资协议的潜在益处和风险的讨论，都可以归结为一个根本问题，即国际条约保护与国内规章之间的相互作用，能否在投资者的权利与义务之间取得适当平衡。谈判者有关于任何国际投资协议的不同选项草案在手，使它们得以选择想在何种程度上保护外国投资者。举例来说，它们可以承认一个广义或者狭义的术语“投资者”和“投资”，选择全面或者有限地禁止歧视，包括取缔或不取缔特定的业绩要求，给予一个无限制的资金转移担保或使其受制于保留，或者提供全面或部分的国际仲裁机会。

近来，在应对投资者-国家争端数目的大量增长中，如何平衡国际投资协议的公私利益问题赢得了新的契机。随着越来越多的外国投资者诉诸仲裁，东道国对于国际投资协议可能产生的消极影响的关注愈加明显。特别是已有证明，某些国际投资协议的条款含糊不清，模棱两可，从而增加了仲裁庭可能对其进行广义解释的风险，还证明了国际投资协议不能有效保护公共利益。因此，有必要通过澄清某些国际投资协议条款的含义，来减少司法条约仲裁过于广义的风险。另一个应对外国投资公共关注的手段，是强调企业的责任。这两个方面都将在下文讨论。

平衡国际投资协议的公私利益，也是一个动态问题，这意味着这些利益可能随着时间而改变，从而需要在未来的国际投资协议中做进一步的调整。今天的特别公共关注事项——例如，国家安全方面的考虑——到明天可能并无特别的利害，而目前不成问题的事情，却有可能在未来造成不可预见的问题。因此对于这些挑战，并没有标准统一和“一劳永逸的”应对措施。对于什么是私人 and 公共关注事项之间的“公正”平衡，各国的看法可能不同，在其自身利益的保护方面，它们可能有着

不同的优先次序，而且，它们有可能采用不同的法律技术，将其纳入国际投资协议。

a. 现有条约用语的改变

迄今为止，只有少数几个国家发现，有必要通过修订其国际投资协议来回应这些关注事项。可以看到这些手段的共同点是，它们寻求保持东道国的监管灵活性，并以这种方式，使东道国得以使用其国内规章条例来维护公共利益。在这方面，有三项进展需要提及：

- 加拿大和美国已经修改了它们的双边投资条约模式，以便澄清个别双边投资条约的条款。为了应对在履行《北美自由贸易协定》投资章节时所面临的技术复杂性，并且应对这两个国家已经卷入其中的众多投资者—国家争端，这些条约更为详细地阐明了某些关键条款的内容，特别是公正和公平待遇原则及其与国际最低标准待遇的关系，以及间接征用的概念范畴。这些革新也可见于最近日本和大韩民国签署的双边投资条约。一些最新的国际投资协议，也通过声明最惠国条款并不普遍适用于投资待遇，而仅适用于待遇的某些方面，诸如与管理、经营或投资出售相关的方面，从而澄清了最惠国条款的范畴(贸发会议，2007年c)。
- 另一个重要的新发展是，一些最新的双边投资条约更加强调，**投资保护不得以损害其他合法公共利益的方式进行**。为此，条约的一般性例外载入了更多的追索权。除了多年来这种例外作为双边投资条约的一个共同特征所在的“传统”领域——即税收和区域经济一体化——

之外，现在有更多的协议也在豁免东道国的措施，涉及的不同领域有：基本安全和公共秩序，健康、安全与自然资源保护，文化多样性，以及全部或部分源自双边投资条约范畴的金融服务审慎措施。这些例外澄清了缔约各方政策制定中的价值标准，并将投资保护纳入了其他的关键政策目标(贸发会议，2007年c)。

一般性例外的扩散，并非是应对某一特定的区域格局。相反，国际投资协议中的条约一般性例外是一个**世界潮流**。然而，一些国家比起其他更重视保护特定的政策目标。举例来说，使用例外来保护文化的多样性，几乎完全受限于加拿大和法国协商的双边投资条约。

一些国际投资协议的条款还包括，呼吁东道国在吸引外资时不背离国际公认的劳工标准或环境标准，尽管这些条款通常并不强加具有约束力的义务。这种条约用语不同于一般例外，因为它们实际上是寻求限制规管的裁量权，虽然在名义上是保护环境保护和劳动权利等方面的公共利益(贸发会议，2007年c)。

- 很少几项最新的双边投资条约在**投资者—国家争端的解决方面引入了革新**，如由加拿大和美国缔结的那些条约。这包括更广泛、更重大的透明度，这种透明度存在于仲裁程序、公开听证会、相关法律文件的出版、代表民间社会向仲裁庭提交法庭之友辩护状的可能性之中。这种提交最有可能来自代表环保、劳工或其他利益的非政府组织，因此，有可能作有利于维护东道国监管灵活性的辩护。一个担忧问题是，公共参与条款可能经由律师和仲裁员的较高报酬来增加诉讼程序的费用，并

因此不能始终表达对发展中国家的纯真祝福。其他新的详细条款，规定了一种更加以法律为导向的、更可预见的、在投资者—国家争端解决过程的不同阶段更有序的行为，并展望了建立上诉机制以促进在仲裁裁决中更一致、更严谨地适用国际法的可行性。这些国际投资协议也采取了措施，以增进透明度。

国际投资协议的未来发展能否导致不同模式的逐渐集中，这仍然有待观察。在很大程度上，这将取决于投资争端的进一步演变。国际投资协议最近引入的诸多变化，反映出了仲裁的经验。如果有更多的国家成为投资争端的被告，并且如果它们认为仲裁庭在解释国际投资协议条款时拥有太多的裁量权，则它们有可能希望遵循此法。不过同样可能的是，仲裁裁定大幅度增加，将导致判例法的统一，使得未来的仲裁结果更可预期——虽然仲裁庭并不一定必然遵循这方面的任何判例法。这种可能的统一，将减少修订国际投资协议的必要性。

b. 企业的社会责任

有另一个经常被提出讨论的问题，它涉及如何平衡外国投资者与东道国的利益——该问题即，国际投资协议是否应当包含外国投资者的义务，作为对其赋予权利的一种平衡。这种义务可以只是被动的，即它们可以承担一项形式上的义务，从而避免某种类型的行为，如：侵犯人权或者劳动权的行为，破坏环境的行为，或者构成贪污的行为。不过，这种义务也可以是主动性质的，比如某项做出发展贡献的义务。一项对投资者施加义务的文书，也能够赋予东道国对同一仲裁机制的追索权，目前，仅投资者可以行使该权利。

最近一次确立这种义务的尝试，是在1980年代进行的，涉及对《联合国跨国公司行为守则》的协商。自那时以来的主要趋势，是在针对外国投资者的自愿准则情形下处理该问题，例如《经济合作与发展组织跨国企业准则》。在国际投资协议中，这些准则并不对投资者施加国际义务，不过，外国投资者有望以某种方式行事。然后就出现了这样做是否有用的问题，例如，制定有关企业经济发展促进具体应对经济发展关注问题的准则。鉴于公私伙伴关系的扩大使用成了投资发展中国家并在其中经营重大项目的一种手段，这一问题变得越发重要。在这种情况下，私人投资者将直接参与提供公共服务和基础设施。

这方面的另一个有趣问题是，未来是否应进行参照现有投资者责任国际文书的国际投资协议谈判。第三，在国际投资协议中确立外国投资者的有约束力的义务，这方面有着持续的要求。这将是一项重大挑战，尤其是因为就其现状而言，自愿准则的阐述方式过于空泛，不能使其成为一项具有法律约束力的文书。

此外，对投资者施加明确的国际义务，有可能被东道国视为与促进外来投资流动的政策不一致。举例来说，发展贡献的要求，可以削弱东道国通过税收优惠吸引外国投资的努力。发展中国家往往不愿意弃用代价高昂的激励，认为相对于继续提供激励的发展中国家尤其是同一地区的发展中国家来说，弃用激励将使其自身处于竞争劣势。类似的担忧可以出现在投资者义务上。一个发展中国家可能认为，它不能强加这些义务，除非与它竞争投资的其他发展中国家也那样做。因此，投资者的义务问题，可能在多边层面上才能得到最好的解决。

c. 影 响

这些发展状况的一个重要后果，是愈加需要政策研究与分析以及能力建设，或者有助于发展中国家评估不同政策选项的影响，以平衡国际投资协议中的公私利益，并保持监管的灵活性。这符合所有国家的利益，因为一个失衡的国际投资协议体系长远而言是不可持续的。一些问题值得特别注意，其中包括：国际投资协议现在规定的“灵活性”机制(如例外、豁免、过渡期、保障措施)是否足以使发展中的东道国实现其发展战略，并从外国投资中获得最大收益？此外，是否需要在国际投资协议中进一步加强相对于私人利益的公共利益？如果是的话，哪些领域——国际投资协议的实质性规定、争端的解决——是适当的？以及国际投资协议怎样增进外国投资者对经济和社会发展的贡献？

3. 扩大国际投资协议提供的发展空间

最后一个重要问题，是如何最佳地将一个发展层面纳入国际投资协议。目前的国际投资协议机制，旨在解决发展关注事项，包括保留、例外、暂时例外、过渡安排以及制度化的监测和谘询程序。问题是，国际投资协议是否可以做得更多，以帮助发展中国家实现其发展目标。⁸

a. 目前国际投资协议实践中的发展层面

绝大部分的国际投资协议并没有明确处理发展问题，或仅作边缘化处理，或仅有提及。这些条约的发展目的，主要是一项政治目标。

相当数量的国际投资协议都有规定考虑到特定部门对条约义务的分割，或者包含一般性例外，该例外关系到保护国家安全、公共卫生、安全或环境——仅提及最重要的几个。这些例外规定和保留条款，可能适用于所有实质性条款，也可能用于发展目的；不过，它们并未明确为此目的而设计(贸发会议，2006年g)。任何国家，无论其发展水平如何，都有权使用。因此，每一项条约规定都可能潜在地反映出发展关注事项，都可以针对参与各方的需要而特别制定，尤其是，都可以反映不同发展水平国家之间现有的不均衡性。

发展层面也可以反映在协议的适用模式上。举例来说，可能存在履行条约义务的过渡期。尽管是一项有利于发展的文书，它也始终难以纳入国际投资协议。⁹ 当国际投资协议的投资保护方面被谨记于心时，这是可以理解的——人们越是考虑到过渡期及其他类型的灵活性，国际投资协议就越是难以促进法律的稳定性，并实现其吸引外国投资的目的。

概括而言，可以说发展层面在目前的国际投资规则制定日程中占据着重要位置。就其被应对的程度而言，它已经以一种间接方式和一个基本被动的模式获得了解决。这意味着采取例外、保留和类似行为的手段，是旨在永久性或暂时性地庇护缔约各方，使其不承担在国际投资协议项下的全部责任。人们可以发问，这一保护手段是否足以用于发展目的。

b. 扩大未来国际投资协议发展层面的选项

扩大发展层面，有可能需要增加不常见于国际投资协议的规定。正如已经指出的，过去的国际投资协议通常只是通过保护来间接寻求促进投资。由此产生的问题是，国际投资协议是

否应当通过更直接的方式来促进投资，包括母国措施(贸发会议，2001年)。举例来说，这样的方式可以包括：投资相关信息的更多透明和交流、促进外国投资者与国内公司之间的联系、能力建设和技术援助、给予投资保险、鼓励技术转让、缓解非正式的投资障碍，或者建立一个制度化的机制，以协调投资促进行为。未来的国际投资协议可以包括一项缔约国采取这种行动的共同承诺，而不是将这些措施留给各国自由裁量。这些类型的措施，可以成为重要的附加工具，用于扩大国际投资协议提供的发展空间。

将具体的投资促进条款纳入国际投资协议，并非一个全新的想法。一些现有的国际投资协议已经包含了上述类型的例子。不过，这一组协议在现有全部数量的国际投资协议中仍然只占少数(贸发会议，即将出版 b)。

投资促进条款在国际投资协议中更频繁地使用，可以有若干优点。第一，并有可能最为重要的是，相比有关投资保护的更为被动的国际投资协议义务，投资促进条款可以确立一项缔约方承诺，以**积极行动鼓励外国投资**。因此，有可能觉得它们的促进作用更为迅速、强大。第二，投资促进条款可用于旨在将外国投资引入特定领域、机构或地区的发展中国家战略性投资政策方面。

如果要加强国际投资协议中的投资促进，重要的是要避免这样一种情况，即促进承诺被作为口头协议纳入该事宜，而一旦协议达成，缔约各方并不十分重视该规定。只要促进承诺并不伴随某种形式的跟进机制，用以调查、监测所达成的具体促进措施的实施，并评估其成功与否，就存在着这种风险。因此，关键问题不仅在于国际投资协议是否应当包括更多的投资促进条款，而且还在于需要做些什么，来使这些条款有效。

c. 不同类型的国际投资协议

如上所述，国际投资协议体系变得日益全方位，即它包含有相当多不同的条约类型，诸如双边投资条约，自由贸易协定，经济合作协议，区域性协定，领域、诸边或多边条约。在实现不断提高的发展目标时，一种条约类型是否优于其他类型？是否有可能得出某些公认的意见？或者，答案是否完全取决于每个国家的个别情况？在此背景下值得回顾的是，一方面，越来越多的双边和区域性自由贸易协定业已缔结，而在另一方面，每年缔结的双边投资条约数量在过去几年间一直在减少或者停滞。在投资规则制定的发展形势下，这意味着什么？这种趋势是好是坏，或者根本无关紧要？

对于什么样的国际投资协议最能推动发展目标这个问题，各国的回答方式可能不同。举例来说，一个国家可以选择达成一项重视投资保护并带有设立前承诺的传统性双边投资条约，或者达成一项规定全面自由化并涵盖投资之外诸如服务、劳工流动、竞争或知识产权等问题的特惠贸易与投资协定，或者达成一项经由增加透明度等措施而仅仅为未来的规则制定奠定基础的经济合作协议。不过，一些国家尤其是发展中国家有可能根本别无选择，因为潜在的条约伙伴认为，这些条约对于任何形式的更为先进的经济合作而言，并无足够的吸引力。

确定最能推动一个国家发展目标的国际投资协议类型，还取决于解决国际投资协议的预期影响这一棘手问题。实证研究已经得出了有些不一致的结果，涉及国际投资协议的达成是否与外国直接投资的某种增长相关这个问题(见上文第二章A.5节)。

此外，国际投资协议在创造一个有利投资环境中的作用有可能很复杂。举例来说，国际投资协议可能有助于步入那些本

身非常吸引外国投资的国内改革。努力履行一项国际投资协议，也有可能触发进一步的实质性或程序性的国内改革，而且随着时间的推移，这种改革可能有助于为外国及国内投资创造一个更加有利的环境。国际投资协议也有可能产生无意的后果，例如，一个解释国际投资协议的仲裁裁决，会保证针对东道国监管行为的某种形式的保护，这种行为是国际投资协议在无意中提供的。不同的国际投资协议规定也有可能产生不同的影响，取决于某个特定国家的经济状况。发展中国家必须做出自己的评估：哪些类型的国际投资协议有可能——总体而言——最有助于其实现发展目标。

总之，发展层面是在选择文书类型进行谈判以及起草协议各项条款时产生的一种考虑。因此，发展层面不仅应当在国际投资协议特定的、单独的条款中反映，还应在整项文书中反映。

d. 替代性争端解决方法

国际投资协议提供的发展空间还有其另外一面——与解决争端有关。解决那些不能通过争端各方的谈判来解决的投资者—国家争端，其惯用手段是国际仲裁。虽然这种争端解决方法是一个重要工具，可以促进法治并增加投资者的信心，它也可能有重大弊端。可能的不便有，仲裁有可能耗费时日，并引起双方高额的直接和间接费用，还包括双方之间重要经济关系的破裂风险。从东道国的角度来看，另一个不便可能来自一个事实，即具有约束力的仲裁裁决在远远超出个案限制的企业规管方面，对国家施加限制。此外，仲裁有可能消极影响国家的投资环境和对外国投资的公共支持。换言之，仲裁并不十分有利于发展——即使发展中的东道国最终在仲裁中胜出。

近年来，投资者与国家间争端的增多已经加剧了这些问题。越来越多的国家都面临着投资者与国家间争端，其中包括众多发展中国家(见上文第二章A.3节)。

可以努力完善投资者—国家争端解决体系。近来已经在这个方向采取了一些步骤(见上文第三章B.1c节)。另一个可能的选项，是在未来的国际投资协议中更多地使用替代性争端解决方法。其中一种这样的替代方法，是使用无约束力的第三方争端解决方法程序，如调解或和解。在这些程序中，通常借助争端协议选定的一个第三方，来帮助缔约方谈判解决其冲突。这就是为什么替代性争端解决方法有时也被称为“便利谈判”。举例来说，解决投资争端国际中心为调解主张提供了便利。联合国国际贸易法委员会已经制定了调解规则(1980年)和一项有关国际商业调解的示范法(2002年)。¹⁰ 如获成功，比起正式的仲裁，这种无约束力的第三方争端解决方法程序可以更经济、更快速、更能保护外国投资者和东道国之间的关系。

目前，只有极少数国际投资协议规定了无约束力的第三方争端解决方法程序(例如可见《波兰与美国双边投资条约》(1990年)以及2004年《美国双边投资条约范本》)。此外，虽然有国际投资协议包含了有关这种程序的规定，投资者通常反而宁愿诉诸有约束力的仲裁。这可能反映出，投资者更喜欢的是能够在特定时间段内做出终裁的争端解决方法程序。往往是在谈判失败之后，才会诉诸仲裁。在这方面，投资者可能不相信进一步的谈判会有效果，即使有第三方相助。因此，为了产生效力，无约束力的程序可能需要在争端早期引入。

鉴于替代性争端解决方法机制的潜在优势，如无约束力、第三方争端解决方法程序等，各国可能有意在未来的条约制定

中赋予它们更加重要的作用(贸发会议,即将出版 c)。然而,就东道国而言,这些机制的成功,将取决于在争端早期尚未到达不再可能谈判的阶段就将其引入的政策承诺。这反过来又可能需要国内政策的改革,以允许东道国政府在没有对东道国约束性裁决的情况下,授权赔付某项索赔主张。这一问题强调了国际投资协议与国家政策之间的相互关系。

注 释

¹ 这些尤其包括,国际投资协议的数量越来越多,国际投资协议的广度、复杂性和多样性不断增加,以及提交投资者-国家仲裁的争端数量在加速。

² 在国际投资协议问题中,贸发会议针对发展中国家和转型经济体能力建设的技术援助工作计划特别注重国际投资协议的谈判,以及投资者-国家争端的解决管理。

³ 贸发会议的国际投资工具网上数据库,可见 www.unctad.org/iaa。

⁴ 见专栏 1 上方引文。

⁵ 解决投资争端国际中心秘书处讨论文件,解决投资争端国际中心仲裁框架的可能性改进,2004 年 10 月 22 日。

⁶ 这一问题业已在“投资者-国家争端解决:拉美国家和投资者面对的新问题、新挑战”会议上讨论,该会议于 2007 年 10 月 11 至 12 日在华盛顿举行,会议共同组织者有美洲开发银行、联合国贸易与发展会议(贸发会议)和哥伦比亚国际投资项目,会议合作方有美洲国家组织和 SETIC/Academia de Centroamérica。

⁷ 这已经由国际法院法官 Patrick Robinson 在评论本文件时提出。

⁸ 这项挑战与其他两项挑战——政策一致性和公私利益的平衡——有关联，因为后者也有一个发展角度。

⁹ 一个例外是世贸组织 - 《与贸易有关的投资措施协议》，它包含针对发展中国家的过渡期。

¹⁰ 可见：[http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/arbitration. Html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/arbitration.Html)。

第四章、前景展望

A. 建立多边共识的问题

前一章提出了 21 世纪之初国家，特别是发展中国家，在国际投资规则的制定方面面临的主要挑战。主要挑战包括能力制约和在内容上如何维持国际投资协议体系的政策一致性，适当平衡国际投资协议的私有和公共利益，以及确保充分考虑到发展层面。

本文件阐述了处理这些挑战过程中出现的主要问题，并就如何妥善应对它们提出了一些建议。这些建议包括对国际投资协议相关问题进行更多的政策研究和分析，为发展中国家的条约制定和执行提供更多的技术援助，并在个体的国际投资协议方面提供一些具体的想法。

所有这些考虑的共同点是，它们都涉及到国家关于其各自的国际投资协议计划和战略。它考虑到了国际投资协议体系高度分散化的事实，在这种情况下，国家别无选择，只能在他们的条约制定工作中寻求个体的解决方案。尽管这种强调个体独特型的方式在一定程度上能够有助于解决国际投资规则制定中的当前挑战，但它具有局限性，因为它不能解决现有国际投资协议领域体系本身的缺陷。

当前体系的高度分散化——正如 2007 年底超过 2800 项双边投资条约和特惠贸易和投资协议所显示的——造成了无法从内部有效解决的问题。这意味着国家必须在国际投资协议谈判中独自捍卫他们的利益。这使得大多数发展中国家处于不利地位，因为他们讨价还价的能力有限。他们可能觉得很难——如

果不是不可能的话——在他们的国际投资协议网络中建立一致性；在国际投资协议规则的制定中实现私有和公共利益的适当平衡；以及确保充分考虑到发展问题。只要国际投资协议领域继续保持高度分散，就很难实现更大程度的同一性、透明度和重视合理的发展。根据定义，只有通过国际投资协议体系自身发展才能有效地解决这些缺陷。

同样，在当前的国际投资协议体系下，最多只能减轻能力挑战，而不能真正地解决这个问题。协议的数量和复杂性不断增长，投资纠纷同样如此。在这样一种形势下，发展中国家仅仅是保持同步发展都有被压倒的风险，更不要说影响它们了。此外，签署越来越多包括投资条款在内的自由贸易协议，这种日益增长的趋势可能会损害许多发展中国家，因为对这类协议来说发展中国家可能不具备足够的吸引力，因此，可能在国际规则制定过程中被抛在后面。

在不进行任何体系范围内的协调的情况下，各国继续基于个体的基础签署投资条约，从而延续并强化现有的国际投资协议大杂烩——有时被称作“意大利面条碗”（贸发会议，2006年c）。因此，国际投资规则的制定朝着双边互惠主义和区域主义前进——与促进国际投资关系的清晰度、稳定性和透明度，让发展中国家能够有效地参与该体系所需要的协调和集体的方式正好相反。

长期以来，跨国公司一直表示支持建立关于国际投资协议的多边共识。国际投资协议领域日益增加的复杂性也使得他们很难评估哪些国际规则适用，他们的投资在多大程度上受到东道国的保护。多边规则的制定将增加法律可预测性和稳定性，这两者对于做出投资决定而言都是至关重要的。另一个赞成多

边方案的论据是新兴经济体作为资本输出国的新作用。由于这些国家有越来越多的公司投资于国外，为他们提供充分法律保护的需求可能会变得更强。

另一方面，也有一些因素可能会削弱对国际投资协议事务中寻求多边共识的支持。一些国家已经重新评估他们的外国直接投资政策，对外国投资者实施新的限制。一些国家还出现对外国国有公司或主权财富基金对内投资的关注，担心它们经常拥有的巨大财力可能被用于外国政策目的，造成“不公平”竞争。这种态度可能对新的多边倡议产生消极影响，特别是如果其中包括投资自由化的问题。但是，这些事态发展也可能启动多边环境下的讨论。

总之，能够做些什么来使现有国际投资规则体系以更加有效、高效和有益于增长与发展的方式运行，这仍然是一个问题。本章探讨了采取更加协调的集体方式制定国际投资规则的前景和选择方案，它将有助于增加投资关系的清晰度和稳定性，改善规则的一致性，确保所有国家，无论其发展程度如何，都能够平等地参与这一进程。

B. 建立多边共识的范围与目标

尽管在国际投资协议事务中采取多边方式更多地寻求共识能够解决上文概述的许多挑战，但也没有必要消除现有的国际投资协议体系。但是，多边共识能够对体系产生渐进的协调效果(贸发会议，2007年g)。而且，应当强调的是，共识并不是一个以牺牲其他一切为代价来追求的目标。相反，国际投资协议的多样性反映了各国根据他们独特的发展政策来特别制定协议的事实，因此，它表明各国在寻找不同方式在国际投资协议

计划的框架内保留适当的管理灵活性。但是，与此同时，协议之间的一致性——在可能的情况下——也促进了国际投资协议体系的清晰度、稳定性和透明度。因此，如果共识的建立可能在情况下与各国的合理发展目标一致，是非常值得称赞的。

同样，应当强调的是，寻求在国际投资协议问题上达成多边共识，并不一定意味着建立约束性投资规则。在过去 60 年里，建立法律约束性多边投资体制的难度已经得到明确证明；始于 1940 年代末试图达成《哈瓦那宪章》的努力以失败告终。其他例子包括 1980 年代制定《联合国跨国公司行为守则》的失败尝试，1990 年代流产的经合组织多边投资协议谈判，以及世贸组织多哈回合谈判中对投资问题的放弃。这一长系列的错失良机表明，启动新的努力来建立外国投资多边框架会面临多大的挑战，如果该框架还具备法律约束力的话则更是如此。

另一方面，我们也不应当忽视过去的种种成功经历。其中最显著的是世贸组织和它的《服务贸易总协定》、《与贸易有关的投资措施》和《与贸易有关的知识产权协议》——所有这些都包含与投资相关的规则。另一个值得一提的是《能源宪章条约》，它本质上是一份投资协议，涵盖 50 多个国家。另外还签订了无数的区域投资协议，其中最显著的是《北美自由贸易协定》。

现有的区域、部门和诸边投资协议为双边一级以上国际规则的制定树立了先例，并且证明取得成功并不是不可能的。而且，许多国家——如果不是大多数国家的话——都认识到了达成国际投资原则的广泛多边共识是有利的。受到质疑的并不是多边主义这样的理念，而是如何在这一问题上向前发展的具体方

式和方法，以及这种规则的内容。同时，当前的多面和多层投资规则大杂烩也造成了复杂性，并且有可能造成不一致性，成为简化体制的动力。

重要的是，在法律约束性规则的界限以下，有其他方案可以推动达成国际投资协议相关问题的多边共识。各国过去已经发现建立共识的活动非常有益。例如，经合组织于 1960 年代中期起草的《保护外国人财产公约草案》有助于发达国家在国际投资协议的可取要素方面达成共识。尽管 30 年后经合组织的多边投资协议谈判可能被引证为具有相似意向的国家之间的讨论只会破坏共识的例子，但是，这种讨论加深了成员国和非政府组织对国际投资协议的认识。最终，参与各国决定，他们对协议的渴望并不足以克服达成协议障碍，一旦出现这种情况，就没有理由继续进行谈判。但是，如果这项活动得到开展，就像在能力和共识建设中一样，它很可能会获得成功。它还可能确定达成广泛共识的领域和意见不一致的领域，但是，即使是意见不一致领域的确定也能够推动讨论朝着解决这种意见不一致的方向发展。至少，澄清国际投资协议领域的共识程度有利于增加透明度。

为避免与国际投资协议体系更加分离并确保发展中国家的更好融入，可以想象，建立多边共识的核心是以下问题：确认和巩固已经存在的共识，在尚未存在这种共识的领域探索和寻求更加协调的方式，以及解决与发展相关的具体关注问题。

本章剩余部分将探讨以一种更加协调的方式在投资规则的制定方面达成多边共识的前景和方案。它寻求从过去的经验中吸取教训，分成两个部分。第一部分尝试确定在国际投资协议

相关问题上已经存在的“共同基础”，以及目前缺乏这种共识的领域。第二部分讨论了未来可能达成多边共识的程序。

C. 可供未来建立多边共识之用的经验教训

1. 建立共识的问题

就国际投资协议相关问题建立多边共识不能凭空开始。以上分析表明过去几十年里国际投资规则的制定已经促使一些政策领域达成相当多的共同基础，在涉及到投资保护的核心要素时尤其如此。在其他领域，如投资自由化或核心以外的投资保护，这种共同性的程度要低得多。在如何平衡国际投资协议里的私有和公共利益，如何最有效地促进发展等问题方面，同样如此。在这些领域，寻求达成多边共识仍然是一项重大挑战。

a. 投资保护

以上分析表明，过去几十年里国际投资规则的制定已经促使投资保护的核心原则形成相当大程度的共同基础。国民待遇保证、最惠国待遇、公平与合理的待遇、禁止无补偿的征地和禁止限制货币流通，以及涵盖国家与国家之间纠纷解决和投资者与国家之间纠纷解决的纠纷解决条款，都是出现在大多数国际投资协议中的核心规则的一部分。尽管起草细节方面存在着——有时很重要的——分歧，但这些核心原则在很大程度上获得认可这一事实，对于确认它们在多边层次获得认可的努力来说是一个鼓舞人心的信号。

因此，这一活动所包括的任务是双重的。它包括确认起草细节的共同基础和分歧。问题在于这些分歧是否有着重要影

响。如果有重要影响，这一活动的一个重要额外成果是确认未来国际投资规则制定的不同方法。

b. 投资自由化

关于国际投资协议是否包括自由化承诺这一问题，共同基础较少。自由化可能是国际投资协议推动的或者由国内管理改革产生的。自由贸易协议和其他经济合作协议的出现，强调了朝着基于条约的投资自由化发展的趋势。但是，目前还远远不清楚这种趋势是否已经足够强大，以至可以反映正在形成关于需要把投资自由化纳入未来国际投资协议的多边共识。类似地，关于实现自由化的方法也没有达成共识，特别是应当通过采取赞成它的一般规则来进行，在特定情况下例外(“自上而下”的方式)，还是应当作为一个渐进过程，只有在进程结束时才达成自由化的一般规则(“自下而上”的方式)。

c. 其他投资相关问题

从“投资”的定义开始，在许多其他问题上，也存在着不同的观点。尽管许多国际投资协议涵盖东道国投资者“任何种类的资产”，其他一些协议则利用基于企业的定义描述投资的一般特征，或者把特定的具体资产排除在涵盖范围之外。同样，业绩要求、劳动力流动、透明度、知识产权或所谓“保护伞条款”的使用等条款，在国际投资协议里得到了重要但有限的认可。仅以非常有限的方式涉及到了诸如竞争政策或技术转让等旨在促进投资或投资管理的条款。

而且，朝着更加全面的经济合作协议方向转变的想法，扩大了提议纳入国际投资协议里的问题的范围。随着经济一体化

加深并影响到国家经济政策的更多方面，问题的多样性很可能进一步增长。

在所有这些领域，与寻求多边共识相关的主要挑战首先是确认处理这些问题的现有主要方式。在这一方面，已经进行了许多工作。这可以是在制订未来国际投资规则方面朝着达成更广泛共识而做出努力的一个起点。

d. 平衡私有和公共利益

作为授予外国投资者特定权利的交换，所有国际投资协议——暗含地或明确地——都确认东道国在他们的领土范围内管理外国投资的主权，包括改变投资条件的权利。但是，在国际投资协议里，私有和公共利益的“适当”平衡在哪里，以及如何从技术的角度实现它，这仍然是一个重要的讨论问题。

e. 国际投资协议提供的发展空间

如上文所述，大多数现有的国际投资协议并没有明确涉及到外国投资的发展。相反，它们通过签定协议概括地表示双方寻求推动经济发展。因此，国际投资协议并没有特别关注发展中国家的形势，以及为使外国投资有益于他们的发展需求可以向他们提供哪些援助。但是，对于建立多边共识来说，适当考虑到发展，获得发展中国家的支持至关重要。

因此，未来的讨论应当更多地关注国际投资协议里的投资促进问题。这包括在国际投资协议里就具体的投资促进措施达成一致意见是否可行，为更好地有利于投资促进目的，国际投资协议应当采取什么形式，以及更多地求助于其他纠纷解决方法是否会起到帮助作用等问题(贸发会议即将出版 b, 即将出版 c)。

2. 寻求多边共识的程序

过去寻求多边共识的一些尝试表明，普遍性、透明度、范围、规范强度和程序等问题是这一程序获得认可和取得进展的重要因素。

a. 普遍性

应当确保所有国家都有可能参与建立共识。这一部分是因为共识的性质本身要求广泛参与。正如我们一开始所指出的，国际投资协议体系现在是一个普遍性的体系，实际上每个国家都在参与。从实际情况看，在国际投资协议体系参与者中间形成共识需要一个本质上允许普遍参与的程序。这对于确立规则制定程序的合法性也是至关重要的。被视为主要代表资本输出国家或资本输入国家、或特定地区国家利益的工具，不可能具备帮助形成共识的合法性和尊重。由于这些原因，选择通过什么论坛来寻求集体努力是一个非常重要的问题。

b. 透明度

寻求多边共识的程序必须是透明的。正是因为国际规则的制定已经变得如此普遍和影响到如此多的不同利益攸关者，任何限制参与的程序都会因为被指责为缺乏透明度而受损。这又反过来有助于广泛包容的寻求多边共识的程序。尽管更加包容性的程序从定义上看更加复杂和困难，它在效率方面的损失正是它在合法性方面的收获(贸发会议，2004年)。

c. 议程范围

一个至关重要的问题是建立多边共识的议程范围。一方

面，议程越广泛，就越有可能反映全体投资相关利益和关注问题，实现相互满意的折衷方案的几率越大。另一方面，广泛的议程也增加了复杂性，使得最终陷入僵局的风险增加。从过去的经验中吸取到的一个教训是，随着谈判议程变得更加复杂，投资谈判的成功可能性减少。

在这一环境下，另一个重要的考虑点是投资和贸易问题正在变得日益交织在一起。尽管《哈瓦那宪章》的失败最初保证了将主要在多边一级解决贸易问题，而投资将通过双边或者是地区协议来解决，在全球化的力量下，这一模式正在瓦解。贸易和投资经常是互补的，这一认识再加上一些国家越来越强调寻求广泛自由化承诺，促使多边、地区和双边层次的贸易协议里出现与投资相关的承诺。因此，贸易与投资问题之间先前的严格分离已经变得越来越模糊。贸易协议可能越来越经常地插入投资相关条款，而诸如限制业绩要求等与涉贸投资条款也可能成为投资相关规则制定的重点。更大的复杂性可能增加达成共识的技术难度。

但是，广泛的议程并不总是被认为是阻碍达成多边协议的因素。议程上有更多的问题有助于达成折衷方案，能够让所有参与者在寻求共识过程中有机会通过谈判获益。例如，发展中国家为进入市场，可以向发达国家提供投资保护。因此，投资和诸如贸易等其他问题之间的联系可以使更多相关方来到谈判桌，使协商变得更加可能，尽管它增加了程序的技术复杂度。同样地，即使在纯粹的投资相关问题领域里，把议程范围扩大到投资保护之外，把投资自由化、促进或管理都包括进来，也能够扩大寻求共识程序的吸引力。

但是，与投资谈判平行的贸易谈判里各问题之间的折衷方案历史并不怎么鼓舞人心。在贸易谈判中，折衷方案一般出现在个别分离性产品类别之间(例如，农业对金融服务)。当问题彼此相关时，要达成这类折衷方案会困难得多，而大多数投资问题都是彼此相关的。

总之，通过增加获益的可能性，更广泛的议程可以吸引更多的相关方参与讨论，但它也可能会增加陷入僵局的风险。讨论大量问题、但是缩小解决的问题组的渐进式共识建立程序可以是一个中间方式，既避免了议程过于狭窄不能吸引广泛的利益，也避免了议程过于宽泛不能取得成功结果。

d. 规范强度

多边共识建立程序可能出现的法律框架，可能是适度地通过一系列自愿指导方针，也可能是模糊地达成与国际投资相关的全面多边协议。它可能仅仅需要在现有的或新成立的机构进行协议谈判或加入协议。过去的经验表明，与自愿指导方针或其他形式的最佳做法相比，达成法律约束性的投资规则更加困难。

特别是，为追求这种协调的和集体的方式，可以设想五种选择方案：

- 国际投资协议谈判者核对清单

在这一方式下，共识的建立将仅限于以一种全面的方式确认谈判者在谈判国际投资协议时应当考虑的政策问题。

- 国际投资协议规则制定的最佳做法

这一方法将基于各国如何利用国际投资规则的制定来寻求国家发展目标的个体案例研究。它将尝试提取各国与投资条约制定相关的积极和消极经验的精华。这种分析能够为未来的国际投资协议谈判提供有用的经验教训。

- 国际投资协议的发展指导方针

这一方案旨在为国际投资协议谈判者制定指导方针，从而寻求在不同经济发展层次上实现国家之间的差异化。例如，根据国家主要是资本输出国还是资本输入国，它基本上是奉行自由投资政策还是更多地奉行干涉主义，应当加以区分。其他可能对国际投资协议谈判产生重要影响的方面包括如何确保企业责任、如何加强东道国企业的国际竞争力、如何确保发展利益、如何避免投资市场扭曲，以及如何处理国内产业保护相关的合理关注问题等。

- 一系列多边协议的原则

在这一方式下，各国将寻求与国际投资协议相关问题的非约束性原则。这些原则涵盖投资保护和自由化，并扩大到相关领域，如业绩要求或人员雇用。一个例子是联合国《多边协议的一套管制限制性商业惯例的公平原则和规则》，它采取了涉及成员国和公司以及国际组织的建议形式。

在这一环境下，另一个——更加适度的——方式是仅基于国际投资协议相关方面制定示范条款，例如，不歧视原则或外国投资者法规。

- 具有法律约束性的投资协议

这是最具雄心的计划。它意味着谈判全面的法律约束性投资条约。它的范围可以仅限于投资保护，但也可以包括更广泛的投资相关问题，如，流产的经合组织多边投资协议谈判。我们还可以设想一系列各自解决一个问题的多边协议。一个例子是世贸组织及其关于服务贸易、涉贸投资措施或涉贸知识产权的各种协议。

e. 排 序

由于共识和能力建设应当先于全面谈判的启动，对程序的适当排序是一个重要问题。渐进式方式同样重要，各国将首先把注意力集中在就已经形成相当多共同基础的投资保护和促进核心原则达成共识上面。各国可能尝试从现有的国际投资协议做法中提取关键内容，寻求正式达成这些原则的多边共识。随后，根据这一工作的成功程度，可以设想更加雄心勃勃的方式。

3. 多边政策论坛的重要性

无论未来国际投资协议多边共识的建立采取什么形式，与国际投资协议体系相关的问题以及如何处理它们都要求发展中国家拥有一个进行国际讨论和交流的论坛。自从多哈回合谈判放弃投资问题以来，世贸组织目前并没有提供一个这样的论坛。贸发会议每年重新召开一次投资委员会年度会议，并组织国际投资协议相关问题的专家会议。鉴于上述国际投资规则制定方面的遇到的挑战，可以强化这一对话。

《阿克拉协议》和第十二届贸发会议成果文件最近重新肯定和加强了贸发会议在这一领域的授权。该协议申明贸发会议“应继续协助发展中国家参加国际投资协议的辩论。贸发会议

应注重国际投资协议提供的发展空间，审查目前国际投资协议的影响以及考虑未来国际投资协议战略的所有备选办法。贸发会议这一领域的工作应包括对目前和未来双边及区域投资协议，管理投资者与国家之间的争端，其他的争端解决手段，投资促进办法及国际投资协议的影响等方面开展政策分析和能力建设。”(第 151 段)¹

该论坛的任务包括评估快速增长的国际投资协议领域的趋势和明显特征，分析对发展至关重要的新兴问题；为确认最佳做法交流经验；为发展中国家分析国际投资协议领域发现的内在问题的影响，包括它的系统不一致性，并探索以一种有利于发展的方式解决它们的方式和方法；探索促进国际投资协议里各种不同问题的发展层面，评估国际投资协议对发展的影响。

该政策论坛还应当有助于发展中国家的能力建设。它还可以通过一种重要的方式促进透明度。而且，如上所述，随着各国进入全球化新阶段，制度化的政策对话是寻求确保合作精神、而不是对抗精神能够占据主导的战略的关键组成部分。

该政策论坛的任务不一定必须仅限于国际投资协议问题。它还可以扩大到如何发展和维护健康的投资环境，鼓励开放外国投资，让发展中国家能够更多地受益于外国发展并实现外国投资的可持续性，促进企业和其他形式的社会责任等更广泛的问题。2007年6月，在海利根达姆峰会上，八国也强调有必要讨论这些问题，呼吁发展“有利于为增加外国投资和可持续发展建设制度环境的最佳做法”。²

注 释

¹ 联合国贸易和发展会议第十二届大会(阿克拉协议 TD/L.414), 加纳, 阿克拉, 2008年4月20-25日。

² 《2007年海利根达姆八国首脑会议宣言》, 第20段。

结 论

以上分析表明，21 世纪初国际投资规则的制定是一个普遍性和动态的进程，促使国际投资协议领域日益复杂。该体系已经从有限数量的比较简单和统一的双边投资条约，扩展成一个庞大的包含几千项协议的大杂烩，其性质的复杂性、多面性和多层性程度也大得多。

本文在第一和第二部分里寻求对现有国际投资协议体系进行估计，确认它的发展为条约制定者带来的机会与挑战。从根本上说，国际投资协议领域正面临能力和内容方面的挑战压力。一方面，在过去几十年里，国际投资规则的制定，特别是在双边、地区和部门层次上，已经促使在核心投资保护问题方面相当大程度地趋同。另一方面，协议的多样性在增加，不断添加新的领域和层面。对于国际投资协议谈判者来说，最具压力的挑战是保持国际投资协议网络的一致性，适当平衡国际投资协议里的私有和公共利益，以保持充分的管理自主权，确保充分考虑到发展问题。

尽管本研究确认了当前体系对这些挑战做出反应或者能够做出反应的一些方式，但它倡导通过新的努力在国际投资协议方面更多地建立多边共识。只要国际投资协议保持高度分散化，该体系就有可能最终退化成越来越不透明的分散规则的大杂烩，能力有限的发展中国家会觉得越来越难以应对。大多数单独行动的发展中国家很少有机会确保它的条约网络的一致性，签订最符合其发展需求的协议。在日益增长的越来越复杂和多面性的协议趋势下，他们还有可能被排除在外。如果它们能够通过共同努力集中立场，其谈判地位会大幅上升。

鉴于过去的经验，促进国际投资协议相关问题的多边讨论是一项主要挑战。但是，也存在着除了约束性多边投资协议以外的其他选择方案，这能够极大地提高进步的机会。对投资保护和其他可能的投资相关问题达成广泛的多边共识，能够极大地有助于使现有国际投资规则体系以一种更加高效和有利于增长与发展的方式运行。

REFERENCES

- Banga, Rashmi (2003) "Impact of Government Policies and Investment Agreements on FDI Inflows", Indian Council for Research on International Economic Relations, New Delhi.
- Gallagher, Kevin and Melissa Birch (2006), "Do Investment Agreements Attract Investment? Evidence from Latin America", *The Journal of World Investment & Trade*, Volume 7, (December), pp. 961-973.
- Neumayer, Eric and Laura Spess (2005) "Do bilateral investment treaties increase foreign direct investment to developing countries?" (May), available online at ([http://eprints.lse.ac.uk/627/01/World_Dev_\(BITs\).pdf](http://eprints.lse.ac.uk/627/01/World_Dev_(BITs).pdf)).
- Schreuer, Christoph (2006). "Diversity and Harmonization of Treaty Interpretation in Investment Arbitration", *Transnational Dispute Management*, Volume 3, Issue Number 2.
- _____ (2007). "*Preliminary rulings in investment arbitration*", in Karl Sauvant (ed.), *Coherence and Consistency in International Investment Law* (Oxford: Oxford University Press) (forthcoming).
- Tobin, Jennifer and Susan Rose-Ackerman (2006), "Bilateral Investment Treaties: Do They Stimulate Foreign Direct Investment?", available online at: (www.upf.es/dret/civil/clef/sra.pdf).
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) (1999a). *Lessons from the MAI. UNCTAD Series on issues in international investment agreements*. (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.99.II.D.26.

-
- _____ (1999b). *Most-Favoured-Nation Treatment. UNCTAD Series of Issues in International Investment Agreements* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.99.II.D.11.
- _____ (2000). *Taxation. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.00.II.D.5.
- _____ (2001). *Home Country Measures. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.01.II.D.19.
- _____ (2003a). *Dispute Settlement: Investor-State. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.03.II.D.5.
- _____ (2003b). *Dispute Settlement: State-State. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.03.II.D.6.
- _____ (2004). *Transparency. UNCTAD Series on Issues in International Investment Agreements* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.04.II.D.7.
- _____ (2005a). *South-South Cooperation in International Investment Arrangements. UNCTAD Series on International Investment Policies for Development* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.05.II.D.5.

_____ (2005b). *Investor–State Disputes Arising from Investment Treaties: A Review*. UNCTAD Series on International Investment Policies for Development (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.06.II.D.1.

_____ (2006a). "The Entry into Force of Bilateral Investment Treaties (BITs)", *IIA Monitor*, No.3 (UNCTAD/WEB/ITE/IIA/2006/9)

_____ (2006b). *Investment Provisions in Economic Integration Agreements* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, UNCTAD/ITE/IIT/2005/10.

_____ (2006c). "Systemic Issues in International Investment Agreements (IIAs)", *IIA Monitor*, No. 1 (UNCTAD/WEB/ITE/IIA/2006/2).

_____ (2007a). *International Investment Rule-making* (New York and Geneva: United Nations), Note by the UNCTAD Secretariat, Expert Meeting on Development Implications of International Investment Rule-making, Geneva, 28–29 June 2007, TD/B/COM.2/EM.21/2.

_____ (2007b). *Investor-State Dispute Settlement and Impact on Investment Rulemaking* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.07.II.D.10.

_____ (2007c). *World Investment Report 2007. FDI in Extractive Industries* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.07.II..D.9.

_____ (2007d). *Bilateral Investment Treaties 1995-2006: Trends in Investment Rule-making* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication, Sales No. E.06.II.D.16.

_____ (2007e). *World Investment Prospects Survey 2007-2009* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication.

_____ (2007f) "Development implications of international investment agreements", *IIA Monitor* No. 2 (UNCTAD/WEB/ITE/IIA/2007/2)

_____ (2007g). *International Investment Rule-setting: Trends, Emerging Issues and Implications* (New York and Geneva: United Nations), Note by the UNCTAD Secretariat, Commission on Investment, Technology and Related Financial Issues, Geneva, 8-14 March 2007, TD/B/COM.2/73

_____ (2008a). "Recent developments in international investment agreements (IIAs) in 2006", *IIA Monitor* No. 3, 2007.

_____ (2008b). "Latest developments in investor-State dispute settlement", *IIA Monitor* No. 1, 2008.

_____ (forthcoming a). "Recent developments in international investment agreements (IIAs) in 2007", *IIA Monitor* No. 3, 2008.

_____ (forthcoming b). *Investment Promotion Provisions in International Investment Agreements* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication.

_____ (forthcoming c). *Alternative Methods of Treaty-Based Investor-State Dispute Resolution* (New York and Geneva: United Nations), United Nations publication.

SELECTED UNCTAD PUBLICATIONS ON TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND FOREIGN DIRECT INVESTMENT

(For more information, please visit www.unctad.org/en/pub)

A. SERIAL PUBLICATIONS

World Investment Reports

(For more information visit www.unctad.org/wir)

World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. Sales No. E.07.II.D.9. \$75.
http://www.unctad.org/en/docs/wir2007_en.pdf.

World Investment Report 2007. Transnational Corporations, Extractive Industries and Development. An Overview. 50 p. http://www.unctad.org/en/docs/wir2007overview_en.pdf.

World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. Sales No. E.06.II.D.11. \$75.
http://www.unctad.org/en/docs/wir2006_en.pdf.

World Investment Report 2006. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development. An Overview. 50 p.
http://www.unctad.org/en/docs/wir2006overview_en.pdf.

World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. Sales No. E.05.II.D.10. \$75.
http://www.unctad.org/en/docs/wir2005_en.pdf.

World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. An Overview. 50 p. http://www.unctad.org/en/docs/wir2005overview_en.pdf.

World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. Sales No. E.04.II.D.36. \$75. http://www.unctad.org/en/docs/wir2004_en.pdf.

World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. An Overview. 62 p. http://www.unctad.org/en/docs/wir2004overview_en.pdf.

World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. Sales No. E.03.II.D.8. \$49. http://www.unctad.org/en/docs/wir2003_en.pdf.

World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. An Overview. 66 p. http://www.unctad.org/en/docs/wir2003overview_en.pdf.

World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. 352 p. Sales No. E.02.II.D.4. \$49. http://www.unctad.org/en/docs/wir2002_en.pdf.

World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. An Overview. 66 p. http://www.unctad.org/en/docs/wir2002overview_en.pdf.

World Investment Report 2001: Promoting Linkages. 356 p. Sales No. E.01.II.D.12 \$49. <http://www.unctad.org/wir/contents/wir01content.en.htm>.

World Investment Report 2001: Promoting Linkages. An Overview. 67 p. <http://www.unctad.org/wir/contents/wir01content.en.htm>.

Ten Years of World Investment Reports: The Challenges Ahead. Proceedings of an UNCTAD special event on future challenges in the area of FDI. UNCTAD/ITE/Misc.45. <http://www.unctad.org/wir>.

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. 368 p. Sales No. E.99.II.D.20. \$49. <http://www.unctad.org/wir/contents/wir00content.en.htm>.

World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. An Overview. 75 p. <http://www.unctad.org/wir/contents/wir00content.en.htm>.

World Investment Directories

(For more information visit

http://r0.unctad.org/en/subsites/dite/fdistats_files/WID2.htm)

World Investment Directory 2004: Latin America and the Caribbean. Volume IX. 599 p. Sales No. E.03.II.D.12. \$25.

World Investment Directory 2003: Central and Eastern Europe. Vol. VIII. 397 p. Sales No. E.03.II.D.24. \$80.

Investment Policy Reviews(For more information visit <http://www.unctad.org/pr>)

Investment Policy Review – Rwanda. 130 p..Sales No. E.06.II.D.15.\$25

Investment Policy Review – Colombia 73 p..Sales No. E06.II.D.4 \$25

Investment Policy Review – Kenya. 126 p. Sales No. E.05.II.D.21. \$25.

Investment Policy Review – Benin. 147 p. Sales No. F.04.II.D.43. \$25.

Investment Policy Review – Sri Lanka. 89 p. No. E.04.II.D.19 \$25

Investment Policy Review – Algeria. 110 p. Sales No. F04.II.D.30. \$25.

Investment Policy Review – Nepal. 89 p. Sales No. E.03.II.D.17. \$20.

Investment Policy Review – Lesotho. 105 p. Sales No. E.03.II.D.18. \$15/18.

Investment Policy Review – Ghana. 103 p. Sales No. E.02.II.D.20. \$20.

Investment Policy Review – Tanzania. 109 p. Sales No. E.02.II.D.6 \$20.

Investment Policy Review – Botswana. 107 p. Sales No. E.01.II.D.I. \$22.

Investment Policy Review – Ecuador. 136 p. Sales No. E.01.II D.31. \$25.

Investment and Innovation Policy Review – Ethiopia. 130 p. UNCTAD/ITE/ IPC/Misc.4.

Investment Policy Review – Mauritius. 92 p. Sales No. E.01.II.D.11. \$22.

Investment Policy Review – Peru. 109 p. Sales No. E.00.II.D.7. \$22.

Investment Policy Review – Egypt. 119 p. Sales No. E.99.II.D.20. \$19.

Investment Policy Review – Uganda. 71 p. Sales No. E.99.II.D.24. \$15.

Investment Policy Review – Uzbekistan. 65 p. UNCTAD/ITE/ IIP/Misc. 13.

International Investment Instruments

(For more information visit <http://www.unctad.org/ia>)

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. XIV. Sales No. E.05.II.D.8. 326 p. \$60.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. XIII. Sales No. E.05.II.D.7. 358 p. \$60.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. XII. Sales No. E.04.II.D.10. 364 p. \$60.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. XI. 345 p. Sales No. E.04.II.D.9. \$60. http://www.unctad.org/en/docs/dite4volxi_en.pdf.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. X. 353 p. Sales No. E.02.II.D.21. \$60. <http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v9.en.pdf>.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. IX. 353 p. Sales No. E.02.II.D.16. \$60. <http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v9.en.pdf>.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VIII. 335 p. Sales No. E.02.II.D.15. \$60. <http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v8.en.pdf>.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VII. 339 p. Sales No. E.02.II.D.14. \$60. <http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v7.en.pdf>.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VI. 568 p. Sales No. E.01.II.D.34. \$60. http://www.unctad.org/en/docs/ps1dited2v6_p1.en.pdf (part one).

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. V. 505 p. Sales No. E.00.II.D.14. \$55.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. IV. 319 p. Sales No. E.00.II.D.13. \$55.

UNCTAD Investment Guides

(For more information visit

<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=2705&lang=14>)

An Investment Guide to Rwanda: Opportunities and Conditions. 79 p. UNCTAD/ITE/IIA/2006/3

An Investment Guide to Mali: Opportunities and Conditions. 68 p. UNCTAD/ITE/IIA/2006/2.

An Investment Guide to Kenya: Opportunities and Conditions. 92 p. UNCTAD/ITE/IIA/2005/2.

An Investment Guide to Tanzania: Opportunities and Conditions. 82 p. UNCTAD/ITE/IIA/2005/3.

An Investment Guide to the East African Community: Opportunities and Conditions. 109 p. UNCTAD/ITE/IIA2005/4.

An Investment Guide to Mauritania: Opportunities and Conditions. 80 p. UNCTAD/ITE/IIA/2004/4.

Guide de l'investissement au Mali: Opportunités et Conditions. 76 p. UNCTAD/ITE/IIA/2004/1.

An Investment Guide to Cambodia: Opportunities and Conditions. 89 p. UNCTAD/ITE/IIA/2003/6. http://www.unctad.org/en/docs/iteiia20036_en.pdf.

An Investment Guide to Nepal: Opportunities and Conditions. 97 p. UNCTAD/ITE/IIA/2003/2. http://www.unctad.org/en/docs/iteiia20032_en.pdf.

An Investment Guide to Mozambique: Opportunities and Conditions. 109 p. UNCTAD/ITE/IIA/4. <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiia4.en.pdf>.

An Investment Guide to Uganda: Opportunities and Conditions. 89 p. UNCTAD/ITE/IIA/2004/3.

An Investment Guide to Bangladesh: Opportunities and Conditions. 66 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.29. <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm29.en.pdf>.

An Investment Guide to Ethiopia: Opportunities and Conditions. 90 p. UNCTAD/ITE/IIA/2004/2.

International Investment Policies for Development

(For more information visit <http://www.unctad.org/iiia>)

Preserving Flexibility in IIAs: The Use of Reservations. 104 p. Sales no.: E.06.II.D.14. \$15.

International Investment Arrangements: Trends and Emerging Issues. 110 p. Sales No. E.06.II.D.03. \$15.

Investor-State Disputes Arising from Investment Treaties: A Review. 106 p. Sales No. E.06.II.D.1 \$15

South-South Cooperation in Investment Arrangements. 108 p. Sales No. E.05.II.D.26 \$15.

International Investment Agreements in Services. 119 p. Sales No. E.05.II.D.15. \$15.

The REIO Exception in MFN Treatment Clauses. 92 p. Sales No. E.05.II.D.1. \$15.

Issues in International Investment Agreements

(For more information visit <http://www.unctad.org/ia>)

International Investment Agreements: Key Issues, Volumes I, II and III. Sales no.: E.05.II.D.6. \$65.

State Contracts. 84 p. Sales No. E.05.II.D.5. \$15.

Competition. 112 p. E.04.II.D.44. \$ 15.

Key Terms and Concepts in IIAs: a Glossary. 232 p. Sales No. E.04.II.D.31. \$15.

Incentives. 108 p. Sales No. E.04.II.D.6. \$15.

Transparency. 118 p. Sales No. E.04.II.D.7. \$15.

Dispute Settlement: State-State. 101 p. Sales No. E.03.II.D.6. \$15.

Dispute Settlement: Investor-State. 125 p. Sales No. E.03.II.D.5. \$15.

Transfer of Technology. 138 p. Sales No. E.01.II.D.33. \$18.

Illicit Payments. 108 p. Sales No. E.01.II.D.20. \$13.

Home Country Measures. 96 p. Sales No. E.01.II.D.19. \$12.

Host Country Operational Measures. 109 p. Sales No. E.01.II.D.18. \$15.

- Social Responsibility*. 91 p. Sales No. E.01.II.D.4. \$15.
- Environment*. 105 p. Sales No. E.01.II.D.3. \$15.
- Transfer of Funds*. 68 p. Sales No. E.00.II.D.27. \$12.
- Flexibility for Development*. 185 p. Sales No. E.00.II.D.6. \$15.
- Employment*. 69 p. Sales No. E.00.II.D.15. \$12.
- Taxation*. 111 p. Sales No. E.00.II.D.5. \$12.
- Taking of Property*. 83 p. Sales No. E.00.II.D.4. \$12.
- National Treatment*. 94 p. Sales No. E.99.II.D.16. \$12.
- Admission and Establishment*. 69 p. Sales No. E.99.II.D.10. \$12.
- Trends in International Investment Agreements: An Overview*. 133 p. Sales No. E.99.II.D.23. \$12.
- Lessons from the MAI*. 52 p. Sales No. E.99.II.D.26. \$10.
- Fair and Equitable Treatment*. 85 p. Sales No. E.99.II.D.15. \$12.
- Transfer Pricing*. 71 p. Sales No. E.99.II.D.8. \$12.
- Scope and Definition*. 93 p. Sales No. E.99.II.D.9. \$12.
- Most-Favoured Nation Treatment*. 57 p. Sales No. E.99.II.D.11. \$12.
- Investment-Related Trade Measures*. 57 p. Sales No. E.99.II.D.12. \$12.
- Foreign Direct Investment and Development*. 74 p. Sales No. E.98.II.D.15. \$12.

B. INVESTMENT ADVISORY SERVICES

Series A. No. 1. *Aftercare: A Core Function In Investment Promotion*. UNCTAD/ITE/IPC/2007/1 (October 2007).

Series A. No. 2. *Shaping the Investment Climate: The IPA as Policy Advocate* (forthcoming)

No. 18. *A Survey of Support by Investment Promotion Agencies to Linkages*. UNCTAD/ITE/IPC/2005/12. ISSN: 1819-5938

C. INDIVIDUAL STUDIES

Investor-State Dispute Settlement and Impact on Investment Rulemaking. 110 p. Sales No. E.07.II.D.10. \$30.

Bilateral Investment Treaties 1995—2006: Trends in Investment Rulemaking. 172 p. Sales No. E.06.II.D.16. \$30.

Investment Provisions in Economic Integration Agreements. 174 p. UNCTAD/ITE/IIT/2005/10.

Globalization of R&D and Developing Countries. 242 p. Sales No. E.06.II.D.2. \$35.

Prospects for Foreign Direct Investment and the Strategies of Transnational Corporations, 2005-2008. 74 p. Sales No. E.05.II.D.32. \$18.

World Economic Situation and Prospects 2005. 136 p. Sales No. E. 05.II.C.2. \$15. (Joint publication with the United Nations Department of Economic and Social Affairs.)

Foreign Direct Investment and Performance Requirements: New Evidence from Selected Countries. 318 p. Sales No. E.03.II.D.32. \$35. http://www.unctad.org/en/docs/iteiia20037_en.pdf

FDI in Land-Locked Developing Countries at a Glance. 112 p. UNCTAD/ITE/IIA/2003/5.

FDI in Least Developed Countries at a Glance: 2002. 136 p. UNCTAD/ITE/IIA/6. http://www.unctad.org/en/docs/iteia6_en.pdf.

Foreign Direct Investment in Africa: Performance and Potential. 89 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.15. Free of charge. Also available from <http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm15.pdf>.

TNC-SME Linkages for Development: Issues–Experiences–Best Practices. Proceedings of the Special Round Table on TNCs, SMEs and Development, UNCTAD X, 15 February 2000, Bangkok, Thailand. 113 p. UNCTAD/ITE/TEB1. Free of charge.

Measures of the Transnationalization of Economic Activity. 93 p. Sales No. E.01.II.D.2. \$20.

The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries. 283p. Sales No. E.00.II.D.35. \$42.

FDI Determinants and TNC Strategies: The Case of Brazil. 195 p. Sales No. E.00.II.D.2. \$35. Summary available from <http://www.unctad.org/en/pub/psiteiitd14.en.htm>.

Studies on FDI and Development

TNCs and the Removal of Textiles and Clothing Quotas. 78 p. Sales No. E.05.II.D.20.

Measuring Restrictions on FDI in Services and Transition Economies, 56 p. Sales No. 06.II.D.13.

D. JOURNALS

Transnational Corporations Journal (formerly *The CTC Reporter*). Published three times a year. Annual subscription price: \$45; individual issues \$20. http://www.unctad.org/en/subsites/dite/1_itncs/1_tncs.htm.

United Nations publications may be obtained from bookstores and distributors throughout the world. Please consult your bookstore or write:

For Africa, Asia and Europe to:

Sales Section
United Nations Office at Geneva
Palais des Nations
CH-1211 Geneva 10
Switzerland
Tel: (41-22) 917-1234
Fax: (41-22) 917-0123
E-mail: unpubli@unog.ch

For Asia and the Pacific, the Caribbean, Latin America and North America to:

Sales Section
Room DC2-0853
United Nations Secretariat
New York, NY 10017
United States
Tel: (1-212) 963-8302 or (800) 253-9646
Fax: (1-212) 963-3489
E-mail: publications@un.org

All prices are quoted in United States dollars.

For further information on the work of the Division on Investment, Technology and Enterprise Development, UNCTAD, please address inquiries to:

United Nations Conference on Trade and Development
Division on Investment, Technology and Enterprise Development
Palais des Nations, Room E-10054
CH-1211 Geneva 10, Switzerland
Telephone: (41-22) 907-5651
Telefax: (41-22) 907-0498
<http://www.unctad.org>

QUESTIONNAIRE

INTERNATIONAL INVESTMENT RULE-MAKING: STOCKTAKING, CHALLENGES AND THE WAY FORWARD

Sales No. E.08.II.D.1

In order to improve the quality and relevance of the work of the UNCTAD Division on Investment, Technology and Enterprise Development, it would be useful to receive the views of readers on this publication. It would therefore be greatly appreciated if you could complete the following questionnaire and return it to:

Readership Survey
UNCTAD Division on Investment, Technology and Enterprise
Development
United Nations Office in Geneva
Palais des Nations, Room E-9123
CH-1211 Geneva 10, Switzerland
Fax: 41-22-917-0194

1. Name and address of respondent (optional):

2. Which of the following best describes your area of work?

Government	<input type="checkbox"/>	Public
enterprise	<input type="checkbox"/>	

- | | | | |
|-----------------------------|--------------------------|-----------------|--------------------------|
| Private enterprise | <input type="checkbox"/> | Academic or | |
| research Institution | <input type="checkbox"/> | | |
| International organisation | <input type="checkbox"/> | Media | <input type="checkbox"/> |
| Not-for-profit organisation | <input type="checkbox"/> | Other (specify) | |

3. In which country do you work?

4. What is your assessment of the contents of this publication?

- | | | | |
|-----------|--------------------------|----------|--------------------------|
| Excellent | <input type="checkbox"/> | Adequate | <input type="checkbox"/> |
| Good | <input type="checkbox"/> | Poor | <input type="checkbox"/> |

5. How useful is this publication to your work?

- | | | |
|-------------|--------------------------|-----------------|
| Very useful | <input type="checkbox"/> | Somewhat useful |
| | <input type="checkbox"/> | Irrelevant |
| | <input type="checkbox"/> | |

6. Please indicate the three things you liked best about this publication:

7. Please indicate the three things you liked least about this publication:

8. If you have read other publications of the UNCTD Division on Investment, Enterprise Development and Technology, what is your overall assessment of them?

Consistently good Usually good,
but with some exceptions
Generally mediocre Poor

9. On the average, how useful are those publications to you in your work?

Very useful Somewhat useful
Irrelevant

10. Are you a regular recipient of Transnational Corporations (formerly The CTC Reporter), UNCTAD-DITE's tri-annual refereed journal?

Yes No

If not, please check here if you would like to receive a sample copy sent to the name and address you have given above