

چالش‌های دیپلماسی سرمایه‌گذاری خارجی دولت‌ها

(تاریخ دریافت: ۹۵/۰۳/۰۲ - تاریخ تصویب: ۹۵/۱۲/۱۷)

عبدالنعیم شهریاری^۱

لیلا رئیسی^۲

چکیده

دولت‌ها در نظام بین‌الملل روابط گسترده‌ای با یکدیگر دارند و تا کنون توانسته‌اند از طریق یک دیپلماسی هوشمند در برخی زمینه‌ها مکانیزم‌ها و نظام واحدی را ایجاد نمایند. با وجود این، تاکنون نتوانسته‌اند در خصوص مسئله سرمایه‌گذاری خارجی یک چارچوب جهان شمولی را ایجاد نمایند. در این رابطه مهم‌ترین سوال‌هایی که می‌توان مطرح نمود آن است که آیا مذاکره می‌تواند راه دستیابی به یک توافق جهانی در رابطه با انعقاد معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی را میسر سازد؟ و دیگر آنکه چه چالش‌ها و موانعی در راه تحقق این هدف وجود دارد. به‌طور کلی می‌توان گفت، چنان‌چه بتوان مذاکراتی را به‌صورت سازمان‌یافته و هماهنگ و با تعریف چارچوب‌های مشخص از طریق تعیین مفاهیم بنیادین و جزئیات حساس سازمان‌دهی نمود، می‌توان به‌سمت هدف موردنظر گام برداشت. اما نباید از موانع و چالش‌های پیش‌رو غافل ماند، چرا که در این مسیر مسائلی مانند تفاوت فرهنگی و ایدئولوژیک،

۱. دانشجوی دکترای حقوق بین‌الملل عمومی دانشگاه آزاد اسلامی واحد اصفهان (خوراسگان) (نویسنده

مستول) (shahriari137@gmail.com)

۲. دانشیار حقوق بین‌الملل دانشگاه آزاد اسلامی واحد اصفهان (خوراسگان) (Leila.raisi@yahoo.com)

محیط مذاکرات، بوروکراسی و تفاوت واحد پولی می‌تواند چالش‌هایی را ایجاد نماید. اما با این حال، می‌توان با تعریف یک چارچوب کلی به‌نحوی که بتواند منافع متضاد دولت‌ها را با هم آشتی دهد به انعقاد معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی امید داشت. تحقق چنین امری نیازمند آن است که دولت‌ها بتوانند با ایجاد یک سازوکاری جهانی و منسجم فضایی را ایجاد نمایند تا از طریق آن بتوان دولت‌های با منافع متضاد را در یک مسیر مشخص به سمت یک هدف واحد سوق داد.

کلیدواژه‌ها: مذاکره، نظام بین‌الملل، سرمایه‌گذاری خارجی، معاهده جهانی

Archive of SID

نظام اقتصاد بین‌المللی به شدت تحت تأثیر مبادلات و روابط بین‌الملل می‌باشد. نظام بین‌الملل نیز در چند دهه اخیر شاهد تحولات بسیاری بوده است. این تغییرات به صورت بارزی اکثر ابعاد تجارت بین‌الملل به ویژه حوزه سرمایه‌گذاری را تحت تأثیر خود قرار داده به نحوی که در برخی موارد موجب تضاد شدید منافع کشورها شده و چالش‌های اساسی در نظام بین‌الملل ایجاد کرده است. در نظام بین‌الملل در مواردی که منافع دولت‌ها همسو باشد شاهد همکاری و مشارکت اکثریت جامعه بین‌المللی هستیم. همسویی منافع اقتصادی دولت‌ها را می‌توان در شکل‌گیری سازمان جهانی تجارت، انعقاد کنوانسیون ۱۹۶۹ وین درباره حقوق معاهدات بین‌المللی یا انعقاد کنوانسیون ۱۹۸۲ حقوق دریاهای و ... مشاهده نمود. اما در مواردی که مواضع دولت‌ها نسبت به مسئله‌ای در تضاد باشد دستیابی به یک توافق بسیار دشوار خواهد بود. وجود چنین تضادی را می‌توان در زمینه ایجاد معاهده جهانی در خصوص سرمایه‌گذاری خارجی و فقدان مکانیزم‌های لازم به منظور ایجاد تضمین‌های یکپارچه در نظام سرمایه‌گذاری خارجی مشاهده نمود. فقدان معاهده جهانی در زمینه سرمایه‌گذاری خارجی موجب شده کشورها، در زمینه سرمایه‌گذاری خارجی، به سمت انعقاد معاهدات دوجانبه سرمایه‌گذاری سوق پیدا کنند. در چنین مواردی باید از ابزارهای موجود در نظام بین‌الملل استفاده نمود تا از این طریق بتوان به هدفی مشترک دست یافت. دیپلماسی می‌تواند بهترین ابزار به منظور آشتی دادن منافع متضاد دولت‌ها نسبت به موضوعی خاص باشد. دولت‌ها اصولاً دیدگاه‌های خاص خود نسبت به جامعه بین‌المللی و مسائل آن را از کانال دیپلماسی ابراز می‌دارند. در واقع می‌توان گفت مواضع متضاد دولت‌ها نسبت به ایجاد معاهده جهانی در رابطه با سرمایه‌گذاری خارجی تنها از طریق مذاکرات پیوسته تحقق می‌یابد. به عبارت دیگر، معاهدات سرمایه‌گذاری بین-



المللی به‌طور ناگهانی و بدون مقدمه و یا به‌صورت خودبه‌خودی ایجاد نمی‌شود؛ بلکه آنها اغلب نتیجه مذاکرات فی‌مابین سرمایه‌گذاران خارجی و دیگر طرف‌های ذی‌نفع از جمله دولت‌ها هستند. بنابراین، می‌توان گفت تعاملات سرمایه‌گذاری نیازمند مذاکرات میان طرفینی است که علاقمند به امر سرمایه‌گذاری هستند. از این‌رو، هدف پژوهش حاضر تحلیل نقش مذاکره در دستیابی به یک توافق جهانی است تا از طریق آن بتوان یک نظام عام و مشترک بر سرمایه‌گذاری خارجی حاکم نمود و دیگر آنکه چالش‌ها و موانع موجود مورد تبیین قرار گیرد. در این راستا می‌توان ابتدا این سوال را مطرح نموده که آیا مذاکره می‌تواند منافع و مواضع متضاد دولت‌ها را به هم نزدیک نماید که منجر به ایجاد یک معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی گردد؟ در همین راستا، می‌توان سوال دیگری را مطرح نموده که مهم‌ترین چالش‌ها و موانع موجود در مسیر مذاکرات انعقاد معاهده سرمایه‌گذاری خارجی چیست؟

فرضیه نخست پژوهش پیش‌رو را می‌توان بر این مبنا نهاد که مذاکره می‌تواند منافع متضاد دولت‌ها را به‌نجوی به‌هم سازگار سازد تا از این طریق بتوان یک معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی منعقد نمود که تضمین‌کننده منافع کشورهای ذی‌نفع باشد. در واقع می‌توان گفت مذاکره فن و روشی است که می‌تواند منافع متضاد دولت‌ها را به‌هم آشتی دهد. از این‌رو، هر زمانی که دولت‌ها خواسته‌اند منطق و دیپلماسی بر سرنوشت آنها حاکم باشد به مذاکره پرداخته‌اند. تاریخ سیاسی جهان گویای آن است که گفت‌وگوهای بین‌المللی تا چه حد در حل مشکلات و ایجاد توافقات دولت‌ها موثر بوده است. با این حال، شیوه‌های مذاکره از دیرباز تا کنون تحولات مهمی نیز داشته اما پیوسته کارساز بوده است. البته به‌همان اندازه که منافع دولت‌ها و مسائل مورد بحث پیچیده‌تر شده، نتایج مذاکرات نیز گسترده‌تری یافته است. با وجود این مذاکره و تبادل نظر این امکان را فراهم آورده است که با ابتکار و خلق راه‌های جدید، دورنمایی از توسعه و همکاری میان دولت‌ها ترسیم گردد. توسعه دیپلماسی

بین‌المللی نشان می‌دهد که چگونه و تا چه حد نهادهای دولتی خود را هماهنگ با جهانی کرده‌اند که زنده و پویاست (فلسفی، ۱۳۹۱: ۱۹۴). با این وصف، می‌توان گفت مذاکره با هدف انعقاد یک معاهده جهانی در خصوص سرمایه‌گذاری خارجی نیز گویای همین واقعیت است. در راستای سوال دوم تحقیق، می‌توان فرضیه دوم را این‌گونه مطرح نمائیم که گاهی اوقات تفاوت‌های ایدئولوژیک، چالش‌های سازمانی و بروکراسی، چندگانگی واحد پولی، ناپایداری‌های سیاسی و تغییرات ناگهانی، محیط دیپلماسی و تفاوت‌های فرهنگی می‌توانند چالش‌های اساسی در راه دستیابی به توافقات بین‌المللی ایجاد نمایند. در همین راستا، در پژوهش حاضر، ابتدا به بررسی ماهیت مذاکره و مسائل مربوط به آن و همچنین مفهوم‌سازی در مذاکرات می‌پردازیم و سپس موانع و چالش‌های موجود در این خصوص را مورد تحلیل قرار خواهیم داد. در رابطه با سرمایه‌گذاری خارجی و مسائل مربوطه کتاب‌ها و مقالات زیادی به رشته تحریر درآمده که هر کدام برخی از مسائل آن‌را مورد بررسی قرار داده‌اند. بیشتر پژوهش‌های صورت گرفته بر مسائل حقوق مربوط به سرمایه‌گذاری تأکید داشته اما کمتر به مسائلی که می‌تواند ساختار نظام سرمایه‌گذاری را متحول سازد پرداخته‌اند. از این‌رو، تحقیق حاضر تلاش دارد تا با یک رویکردی جدید مسیر و ابزار اصلی ایجاد معاهده‌ی جهانی سرمایه‌گذاری خارجی را مورد بررسی قرار دهد و سپس مهم‌ترین چالش‌های موجود در راه تحقق این هدف را کشف و تحلیل نماید.

راهبر اصلی روش‌شناختی تحقیق حاضر مبتنی بر روش تلفیقی توصیفی-تحلیلی است؛ یعنی ابتدا مسائل موجود در نظام بین‌الملل را مورد توصیف قرار می‌دهیم و سپس کل داده‌ها را در چارچوب ساختار فعلی نظام بین‌الملل مورد تحلیل و مذاکره قرار می‌گیرد.

مبحث اول: نقش مذاکرات در فرآیند سرمایه‌گذاری

بدون شک معاهدات سرمایه‌گذاری بین‌المللی به‌طور ناگهانی و بدون مقدمه و



یا به صورت خودبه‌خودی ایجاد نمی‌گردند، بلکه آنها اغلب نتیجه مذاکرات فی-مابین سرمایه‌گذاران خارجی و دیگر طرف‌های ذی‌نفع از جمله دولت‌ها هستند. به‌عنوان مثال، برخی معاهدات سرمایه‌گذاری که به خرید سهام از بازار دولتی مربوط می‌شود به آسانی و با قیمت پایینی انجام می‌گیرد و برخی دیگر مانند معاهدات مربوط به پروژه‌های زیرساختی عظیم می‌تواند دارای مسائل پیچیده و مباحثات طولانی و یا هزینه‌هایی بین طرف‌های متعدد و بدون تضمین نهایی باشد که در این موارد دستیابی به تصویب چنین معاهداتی میان دولت‌های طرف معاهده مستلزم مذاکرات پیچیده و مستدام است (J. W. Salacuse, 2006, 39). از این‌رو، می‌توان گفت تعاملات سرمایه‌گذاری نیازمند مذاکرات میان طرفینی است که علاقمند به امر سرمایه‌گذاری هستند. در این مبحث به بررسی ماهیت فرآیند مذاکرات به‌منظور انعقاد معاهدات سرمایه‌گذاری و نقش دولت‌ها در این فرآیند می‌پردازیم.

گفتار اول: ماهیت فرآیند مذاکرات به‌منظور انعقاد معاهدات جهانی سرمایه‌گذاری

مذاکره، اصولاً فرآیندی ارتباطی است که از طریق آن دو یا چند طرف به‌دنبال دستیابی به منافع خود یا طرفین از طریق موافقت‌نامه‌ای در خصوص مجموعه اقدامات آتی مورد نظر می‌باشد. طرفین یک مذاکره به این دلیل وارد گفت‌وگو می‌شوند که، تقریباً، یکی از طرفین معتقد است که می‌توانند موقعیت خود را با دستیابی به توافق به انجام برخی اقدامات لازم از سوی طرفین بهبود دهند (فلسفی، ۱۳۹۱: ۱۹۰). به‌عنوان مثال می‌توان گفت، ایجاد اتحاد راهبردی برای تولید تلفن همراه در ایران با ایجاد نیروگاه‌های برق و مخابرات میان دولت ایران و سرمایه‌گذاران خارجی اشاره نمود. در مذاکرات سرمایه‌گذاری، منفعی که طرفین به‌دنبال گسترش آنها هستند الزاماً مزایایی اقتصادی هستند که از طریق سرمایه‌گذاری می‌تواند ایجاد گردد.

این سلسله گفت‌وگوها می‌تواند از طریق اسباب مختلفی مانند جلسات بین کارگزاران اجرایی در اتاق کنفرانس، تبادل ایمیل بین شرکت‌ها از هر نقطه از جهان یا گفت‌وگو با کارگزاران دولتی در دفاتر وارداتی انجام پذیرد. به عبارت دیگر می‌توان گفت تعاملات سرمایه‌گذاری نهایی می‌تواند نتیجه این گفت‌وگوها باشد. صرف‌نظر از هر مسئله‌ای، این گفت‌وگوها اغلب می‌تواند به نوعی معاهدات یا قراردادهای مکتوب منجر گردد.

این نوع مذاکراتی که می‌تواند منجر به انعقاد معاهدات سرمایه‌گذاری خارجی گردد دارای هر دو جنبه‌ی ماهوی و شکلی است. جنبه ماهوی مربوط به شرایط خاصی است که در معاهدات یا قراردادهای سرمایه‌گذاری وجود دارد؛ مانند میزان سرمایه‌ای است که باید به وسیله سرمایه‌گذار پرداخت شود، تعهدات و تضمینی که باید به وسیله بدهکار تضمین گردد و تاریخی که برخی اقدامات باید در آن موعد انجام شود. جنبه شکلی نیز مربوط به مسیری است که طرفین باید برای رسیدن به توافق طی نمایند (F. O. Hampson, 2005, 348). با توجه پیچیدگی‌هایی که در هر دو جنبه وجود دارد، می‌توان گفت، مذاکرات مؤثر نیازمند مهارت و فن خاصی است که بتواند هر دو جنبه را در بر گیرد.

همانند دیگر فرآیندها، مذاکرات نیز به چند مرحله تقسیم می‌شوند. یک مذاکره کننده فعال باید این مراحل را درک کرده و تشخیص دهد که هر کدام از این مراحل نیازمند مهارت و رویکردها و منابع خاصی است. اصولاً مذاکرات به منظور انعقاد معاهدات سرمایه‌گذاری نیازمند سه مرحله اساسی می‌باشند که عبارتند از:

الف) پیش مذاکره؛ ب) مفهوم سازی؛ ج) تنظیم جزئیات.

بند اول: پیش مذاکره

در نخستین مرحله که می‌توان آن را پیش مذاکره نامید، طرفین یک تبادل

احتمالی سرمایه را مشخص می‌کنند. این تبادلات احتمالی می‌تواند شامل این مسائل باشد که آیا مایل به مذاکره هستند یا خیر؛ در مورد چه مواردی مذاکره خواهند کرد؛ چگونه، چه زمانی و کجا این اقدامات انجام خواهد گرفت. هم سرمایه‌گذار و هم کشور میزبان می‌توانند مرحله پیش مذاکره مربوط به سرمایه‌گذاری احتمالی را آغاز نمایند. به‌عنوان مثال دولتی که به‌دنبال افزایش ظرفیت تولید برق خود است ممکن است به انتشار خواست خود نسبت به امر مذکور در یک نشریه بین‌المللی اقدام نماید و یا وب‌سایتی با اطلاعات تکمیلی در مورد ماهیت پروژه تولید برق و همچنین اطلاعاتی خاص در خصوص سرمایه‌گذار احتمالی را ایجاد نماید.

به‌جای سپردن روند مذاکرات به اراده یک نهاد دولتی، قوانین و مقررات ملی اغلب ایجاد فرآیندهای الزامی و رسمی به‌منظور حصول اطمینان از انتخاب بهترین سرمایه‌گذار خارجی طرف مذاکره، یعنی پیشرفته‌ترین و معتبرترین شرکت‌های خارجی از لحاظ فنی و مالی که بتوانند انجام پروژه مورد نظر را با اقتصادی‌ترین شرایط برای کشور برعهده گیرند، را مشخص نمایند (J. M. Kline & R. D. Ludema, 2007, 9). بنابراین، قانون‌گذار دولت میزبان می‌تواند حداقل شرایط شرکت‌کننده در مناقصه، روش‌های اعلان عمومی فرصت مناقصه، تعیین استانداردهای قابل اعمال در ارزیابی یا سند درخواست و نحوه ارزیابی روند مذاکره با شرکت برنده نهایی مناقصه را تعیین نماید. معمولاً، برای کنترل روند پیش مذاکره، دولت‌ها قواعد مناقصه را به‌گونه‌ای تعیین می‌نمایند که شامل جزئیات چگونگی ارائه درخواست مناقصه و اطلاعات الزامی موجود در آن باشد (J. M. Kline & R. D. Ludema, 2007, 12). پس از ارزیابی درخواست رسیده از سوی سرمایه‌گذاران، دولت میزبان تصمیم می‌گیرد که با کدام شرکت مذاکره نماید.

در حال حاضر، اکثر فرآیند پیش مذاکره، اغلب، به‌صورت نامه‌نگاری، تماس تلفنی و پیام الکترونیکی، حتی پیش از آنکه طرفین در مقابل یکدیگر قرار

گیرند، انجام می‌گیرد. اما این فرآیند می‌تواند طی جلسات متعدد و ماه‌ها پس از آن ادامه یابد. جمع‌آوری اطلاعات و تلاش‌ها به وسیله هر یک از طرفین جهت ارزیابی نسبت به دیگر خصوصیات، نیز از مراحل پیش مذاکره است. این مرحله زمانی پایان می‌یابد که هر دو طرف تصمیم به انجام مذاکره با یکدیگر بگیرند یا به صورت مستقیم یا غیر مستقیم، به طرف مقابل اطلاع دهند که دیگر تمایلی به ادامه مذاکره ندارند. چنان‌چه طرفین تصمیم به ورود به مذاکره بگیرند، ورود آنها به مرحله بعد را می‌توان از طریق اعلام برنامه برای مذاکرات و حتی امضای موافقت‌نامه محرمانه که در آن طرفین متعهد به عدم افشا یا استفاده از آن مزایای اطلاعاتی که در مذاکرات تبادل می‌شوند، شناخت (Braithwaite & P. Drahos, 2000, 459-462).

پیش‌زمینه‌ها و پشتوانه‌های فرهنگی و تجاری متفاوت می‌تواند بر مسیر انعقاد معاهدات سرمایه‌گذاری خارجی یا رفتارهای سرمایه‌گذاران یا مشاوران آنها در مرحله پیش مذاکره، تأثیر داشته باشد. به عنوان یک قاعده کلی، کارگزاران اجرایی برخی کشورها مانند ژاپن تلاش می‌کنند تا زمان و تلاش بیشتری را در مرحله پیش مذاکره نسبت به آمریکایی‌ها صرف کنند. از آنجایی که برخی دیگر از کشورها مانند آمریکایی‌ها اغلب مایل به مذاکره در مراحل ابتدایی هستند و ترجیح می‌دهند موضوع را بر سر میز، مذاکره نمایند. بسیاری از آسیایی‌ها به مرحله پیش مذاکره به عنوان مبنای هر رابطه تجاری نگاه می‌کنند و در نتیجه ضرورت انجام پیش مذاکره با دقت بالا، پیش از اخذ تصمیم برای مذاکره نهایی را لازم می‌دانند (F. O. Hampson, 2005, 340).

یکی از نتایج تفاوت رویکرد مذکور این است که ایجاد توازن و تعادل و همسانی موضع کشورها را به منظور انعقاد معاهدات جهانی سرمایه‌گذاری با چالش مواجه می‌سازد. مثلاً در همین خصوص آمریکایی‌ها اغلب فرض می‌کنند که طرف‌های آسیایی از مرحله پیش مذاکره گذشته و وارد مرحله مذاکره شده‌اند در حالی که این‌گونه نیست که این امر نه تنها مانعی بر انعقاد معاهده جهانی

در خصوص سرمایه‌گذاری خارجی است بلکه در خصوص معاهدات دوجانبه نیز چالش‌هایی را ایجاد کرده است (F. O. Hampson, 2005, 351).

ممکن است یک‌طرف نسبت به ورود به مذاکره با طرف دیگر بدون تبادل اطلاعات محرمانه مربوط به فن‌آوری‌های مربوطه، برنامه‌های تجاری، منابع مالی و دیگر موضوعات حساس تصمیم‌گیری نمایند. این روش می‌تواند برای هر دو طرف مشکلاتی به وجود بیاورد. از یکسو، اطلاعات افشا شده باید به اندازه‌ای روشن باشد که به طرف دیگر اجازه تصمیم‌گیری در مورد ورود به رابطه سرمایه‌گذاری را بدهد. از سوی دیگر، اطلاعات باید به اندازه‌ای ارزشمند باشد که به طرف دیگر منابع معتبری برای استفاده در دیگر زمینه‌ها را اعطا نماید یا در صورت شکست مذاکرات استفاده از اطلاعات مبادله شده باعث ایراد آسیب به طرف دیگر نشده و به محض مشخص شدن طرف مذاکره، ورود طرفین به موافقت‌نامه یا موافقت‌نامه محرمانه برای حفاظت از اطلاعاتی که می‌تواند در روند مذاکره مبادله شود، امری عادی محسوب می‌شود. این موافقت‌نامه‌ها هر یک از طرفین را موظف به حفظ اطلاعات تبادل شده در مذاکرات و عدم افشای آن بدون رضایت مکتوب طرف دیگر می‌نماید و طرف دریافت‌کننده را وادار می‌نماید تا در محدودسازی و انتخاب کارکنان مجاز به این اطلاعات محرمانه دقت نمایند.

بند دوم: مفهوم‌سازی

پس از مرحله پیش مذاکره که مورد بررسی قرار گرفت، دومین مرحله این فرآیند، مرحله مفهوم‌سازی است. انعقاد هر معاهده و همچنین ایجاد زمینه‌های لازم به منظور اجرای آنها نیازمند زیرساخت‌هایی است که باید توسط طرفین فراهم گردد. برخی از زیرساخت‌ها مربوط به امکانات و تجهیزات مکانی و فنی می‌باشد. اما قبل از آنکه این ابزارها و تجهیزات ایجاد گردد تا موارد مورد توافق طرفین بر اساس آنها عملی گردد، نیازمند مسیری است که باید از قبل

توسط طرفین معاهده ریل‌گذاری گردد. به عبارت دیگر، می‌توان گفت انعقاد و اجرای معاهدات بین‌المللی نیازمند یکسری ابزارهای عینی و ذهنی می‌باشد. ابزارهای عینی توسط طرفین می‌تواند ایجاد شود، اما اجرای ابزارهای عینی نیازمند ابزارهای ذهنی است. ابزارهای ذهنی همان مفاهیمی است که باید ابتدا و قبل از هر امر دیگری ایجاد گردد تا بتواند اهداف اصلی معاهدات را بر اساس آنها پایه‌گذاری کرد. دستیابی به توافق نسبت به مفاهیم اساسی و بنیادین در معاهده، پیش‌شرط هر توافق جهانی، عام، چندجانبه یا دوجانبه می‌باشد. بنابراین، می‌تواند یکی از مراحل مهم دستیابی به معاهدات جهانی در خصوص سرمایه‌گذاری خارجی مفهوم‌سازی این معاهده باشد که تنها از طریق دیپلماسی صورت می‌گیرد.

مفهوم‌سازی، مرحله‌ای است که طرفین به دنبال توافق بر مفاهیم بنیادین یا دستیابی به اصولی پایه‌ای هستند که تبادل سرمایه آنها را ممکن سازد. به عنوان مثال در مذاکرات مربوط به پروژه‌های کشاورزی-صنعتی، سرمایه‌گذار خارجی و دولت میزبان نیازمند تصمیم‌گیری در مورد دلایل نیاز به سرمایه‌گذاری کامل به وسیله سرمایه‌گذار یا سرمایه‌گذاری مشترک هستند و این مسئله که آیا دولت باید در این برنامه مشترک مشارکت نماید یا خیر؟ علاوه بر این، حتی اگر طرفین بر ماهیت اساسی تبادل سرمایه خود به توافق برسند هنوز نیازمند یافتن یک فرمول قبول برای ساختار کاری خود هستند (J. P. Singh, 2000, 459). به عنوان مثال، در یک مورد مربوط به مذاکرات مجدد برای قراردادهای بلندمدت فروش برق با قیمت ثابت بین یک شرکت تولید برق دولتی در مصر و یک شرکت خصوصی ذوب آلومینیوم، طرفین که به دنبال یافتن بهای پایه مورد نظر بودند، طرفین تنها پس از موافقت بر این اصل که بهای برق بر اساس قرارداد باید مرتبط با بهای بین‌المللی انرژی باشد، وارد فرآیند مذاکره شدند. در مرحله مفهومی‌سازی مذاکرات به وسیله تعریف منافع طرفین، توسعه پیشنهاد و پاسخ به آن و یافتن گزینه‌ها، برجسته می‌شود. در این مرحله، خلاقیت‌ها و



توانایی‌های مذاکره‌کنندگان به منصفه ظهور می‌رسد (J. P. Singh, 2000,) 462). از آنجایی که طرفین به دنبال دستیابی به یک مفهوم پایه و یافتن مبانی تبادلاتی هستند که فضایی را مهیا سازد تا منافع طرفین را تامین نماید. به محض آنکه، طرفین به توافق دست یافتند یادداشت تفاهم یا سند مشابهی را برای ثبت توافقشان به امضا می‌رسانند. این یادداشت تفاهم یا هر سندی دیگری در این مرحله، هیچ‌کدام نمی‌توانند الزام حقوقی برای یک قرارداد سرمایه‌گذاری رسمی ایجاد نماید. این اسناد به‌طور معمول برای ثبت قصد طرفین و درک اساسی و چارچوبی کلی برای مذاکرات آتی به کار می‌رود. این اقدام می‌تواند باعث توانمندسازی هریک از مشارکت‌کنندگان احتمالی در سرمایه‌گذاری برای دستیابی به هماهنگی‌های داخلی یا کسب مجوزهای دولتی برای ادامه مرحله بعدی مذاکرات سرمایه‌گذاری گردد. از نظر روانی آنها فرصتی را برای فراهم سازی احساس تکمیل کار در مذاکره‌کنندگان می‌باشد. به صورت عادی آنها ساختار عادی مسیر موردنظر را فراهم می‌آورند و در هر صورت روشن می‌سازد که قصد ابراز شده یا مورد تفاهم چیزی بیش از مبنایی برای مذاکرات آتی نخواهد بود و در صورتی که طرفین به هر دلیلی به توافق نرسند، هیچ‌یک از طرفین مسئولیتی در مقابل دیگری نخواهند داشت (Braithwaite & P.) 428, 2000, Drahos). در برخی از موارد یادداشت تفاهم یا هر سند مربوطه می‌تواند درجه‌ای از مسئولیت را ایجاد نماید^۱ اما به شدت آن مسئولیت را محدود می‌کنند.

هنگامی که زمان بندی دارای اهمیت است یادداشت تفاهم می‌تواند ضرب‌الاجلی را برای تکمیل مذاکرات یا اقدامات متفاوت مورد نیاز برای آغاز اقدامات مشترک تعیین نمایند و در آخر موافقت‌نامه می‌تواند شامل یک «تبصره انحصاری» باشد که هیچ‌یک از آنها بدون اطلاع دیگری با طرف ثالث در

۱. مانند هزینه‌هایی که در مذاکرات به وجود می‌آید.

A. Landau, 2004,) نشوند وارد مذاکره نشوند (18).

همان‌گونه که بیان شد دستیابی به مفاهیم کلیدی و بنیادین به‌منظور انعقاد معاهده جهانی در خصوص سرمایه‌گذاری خارجی یکی از مراحل اساسی است. از این‌رو، به‌طریق اولی دستیابی به چنین مفاهیمی نیز می‌تواند یک چالش مهم در راه رسیدن به توافق جهانی نسبت به امر سرمایه‌گذاری باشد. بنابراین کشورهایی که علاقمند به انعقاد معاهده جهانی در رابطه با سرمایه‌گذاری خارجی هستند باید در مرحله مفهوم‌سازی تلاش نمایند تا با اغماض بیشتر و آشتی منافع خود، به مفهومی دست یابند که مورد توافق اکثریت جامعه بین‌المللی باشد تا از این طریق بتوان یکی از چالش‌های موجود در راه رسیدن به معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی رفع گردد.

بند سوم: تنظیم جزئیات

مرحله پایانی روند مذاکرات، به کار بر روی جزئیات و اعمال مفاهیم مورد توافق اختصاص دارد. در این مرحله به‌دلیل آنکه طرفین به‌دنبال یافتن مشکلات اجرایی هستند، به‌شدت بر توانایی‌های فنی استوار است. در این مرحله مذاکره-کنندگان در جایی بسیار حساس و مهمی قرار دارند؛ به‌نحوی که مصداق این ضرب‌المثل که «شیاطین در جزئیات هستند»^۱ هستند. به‌عنوان مثال، برای تعیین بهای انرژی، باید نسبت به این که بهای انرژی باید با بهای بین‌المللی انرژی مرتبط باشد باید توافق صورت گیرد، اما یافتن فرمولی برای بهترین سیستم قیمت‌گذاری که بتواند به‌صورت کارآمد بر روند روزانه‌ی تبادل سرمایه اعمال شود، مسئله دیگری است (E. Smythe, 2008, 93). این مرحله اغلب با امضای یک قرارداد دقیق که به ثبت در کشور دو طرف از موضوعات



۱. The Devil is in the Details.

مختلف مربوط به سرمایه‌گذاری می‌پردازد، خاتمه می‌یابد. ذکر این نکته لازم به نظر می‌رسد که هیچ مذاکره‌ای به این سادگی به سه مرحله - ای که توضیح داده شد، تقسیم نخواهد شد. در اوج مذاکرات نمی‌توان مرزهای دقیقی بین مراحل مذاکره ایجاد نمود. برخی اوقات هنگامی که طرفین نتوانند مفهوم قابل قبولی ارائه نمایند ممکن است تلاش کنند تا برخی جزئیات را برای ایجاد اعتماد در طرف مقابل، خرید زمان یا بیان خواست‌هایشان، به نفع طرف مقابل قبول نمایند (J. M. Kline & R. D. Ludema, 2007, 38). در هر صورت مراحل تشریح شده در بالا در خصوص روند مذاکرات سرمایه‌گذاری ممکن است به عنوان نقشه راه دستیابی مذاکره‌کننده‌گان به مفهومی در روند معامله و منافع مورد نیاز آنها تبدیل شود.

مبحث دوم: چالش‌های دیپلماسی سرمایه‌گذاری بین‌المللی

مذاکره به منظور انعقاد معاهده سرمایه‌گذاری می‌تواند با چالش‌ها و موانعی مواجه شود که باعث توقف یا شکست مذاکرات گردد. یک طرف می‌تواند به مواضع قبلی خود بازگشته و از توجه به مواضع طرف دیگر خودداری نماید. مذاکره‌کننده‌گان با یکدیگر مشکل پیدا می‌کنند و اجازه می‌دهند تا احساسات شخصی بر مذاکرات تأثیر بگذارد. طرفی ممکن است بر این باور باشد که طرف دیگر اطلاعات را مخفی می‌کند یا دروغ می‌گوید یا گاهی اوقات مذاکره - کننده‌گان به بحث در مورد مسائلی بی‌ارزش می‌پردازند. معمولاً مذاکره کننده‌گان با این موانع در همه مذاکرات مواجه هستند، چه مذاکرات مربوط به ساخت یک کارخانه در کشور یکی از طرفین، یا چه مربوط به یک سرمایه‌گذاری مشترک برای صنایع چوب در آفریقا، یا حتی چه در خصوص انعقاد یک معاهده جهانی در خصوص امر سرمایه‌گذاری خارجی. اما هنگامی که مدیران اجرایی در مورد سرمایه‌گذاری بین‌المللی مذاکره می‌کنند با چالش‌ها و مشکلات دیگری نیز مواجه می‌شوند که معمولاً در تعاملات داخلی با آن مواجه

نمی‌شوند.

گفتار اول: چالش محیط دیپلماسی

مذاکرات در خلا انجام نمی‌شوند؛ آنها در محیط خاصی به وجود می‌آیند و اجزا این محیط مانند مکان، زمان، دوره زمانی، مذاکره کنندگان می‌توانند بر مذاکرات تأثیر داشته باشند. انعقاد معاهدات جهانی نیازمند شرایط محیطی خاصی می‌باشد؛ گاهی اوقات محیط مذاکره بر روند مذاکرات به منظور انعقاد معاهدات جهانی چنان اثر می‌گذارد که اراده شرکت‌کننده‌گان در تصمیم‌گیری نهایی را تحت تأثیر قرار می‌دهد. حتی گاهی اوقات در انعقاد معاهده جهانی محیط مذاکره می‌تواند موجب چند دستگی میان شرکت‌کننده‌گان باشد به نحوی که موجب بروز اختلاف گردد (P. B. Christy, 2009, 774). به عنوان مثال در ده هشتاد که کشورها به دنبال انعقاد معاهده جهانی در رابطه با حقوق دریاها بودند هر دور مذاکره در یک کشوری برگزار کردند. یکی از دوره‌های پایانی مذاکرات در شهر کاراکاس در ونزوئلا برگزار شد. مقامات کاراکاس به دلیل وجود فاصله و اختلافات فاحش اقتصادی میان کشورهای توسعه یافته و کشورهای در حال توسعه، محل برگزاری نشست را در یک آسمان خراشی برگزار نمودند که مشرف به زاغه‌نشینان بود. هدف مقامات ونزوئلا از این امر آن بود که کشورهای توسعه یافته را در معرض پدیده فقر موجود در کشورهای در حال توسعه قرار دهند و از این طریق آنها را آگاه نمایند و بر تصمیم آنها نسبت به مساعدت به کشورهای فقیر در دنیا کمک نمایند. اما این اقدام تأثیر برعکس داشت؛ مقامات کشورهای توسعه یافته با دیدن این صحنه به شدت عصبانی شدند و در همان جلسه به طور غیر مستقیم تصمیم گرفتند که از آن تاریخ به بعد نشست‌های مذکور را در کشورهای در حال توسعه برگزار نکنند. بنابراین می‌توان گفت در انعقاد معاهده جهانی در خصوص سرمایه‌گذاری

خارجی محیط مذاکرات می‌تواند بسیار مؤثر و هم‌چنین با موانع زیادی مواجه باشد زیرا ممکن است برای برخی از طرفین محیط کاملاً خارجی و ناشناخته باشد. فضای مذاکره نه تنها در معاهدات جهانی می‌تواند دارای اثر باشد؛ بلکه در انعقاد معاهدات و قراردادهای سرمایه‌گذاری خارجی دوجانبه نیز دارای اثر است.

علاوه بر این، محیط مذاکره تنها شامل فضای مکانی نیست بلکه عوامل دیگری را نیز شامل می‌شود مانند قوانین و مقررات و هم‌چنین چارچوب‌های حقوقی موجود در محل برگزاری معاهده یا قراردادهای بین‌المللی (P. B. Christy, 2009, 790). معمولاً در تصمیم‌گیری برای محل انجام مذاکرات چهارگزینه وجود دارد: ۱- سرزمین دولت میزبان؛ ۲- سرزمین طرف مقابل؛ ۳- سرزمین ثالث و ۴- با توجه به ارتباطات الکترونیکی در هیچ‌جا یعنی در دنیای مجازی. هر یک از این گزینه‌ها دارای مزایا و معایب خاص خود هستند. در انعقاد یک معاهده سرمایه‌گذاری خاص ممکن است هر چهار مورد فوق قابل اعمال باشد. همانند ورزشکارانی که به دنبال «مزایای میزبانی» هستند، اغلب افراد انتظارات زیادی از مذاکره در سرزمین خود دارند، نخست آنکه آنها از مزیت آشنایی با محیط مذاکره برخوردارند، عاملی که اغلب به آنها اعتماد به نفس بیشتری سر میز مذاکرات اعطا خواهد کرد. به عبارت دیگر، طرف مقابل آنها ممکن است دچار خطر ناآشنایی و حتی شک فرهنگی هنگام ورود شوند. مذاکره در خانه به مذاکره‌کننده‌گان این اجازه را می‌دهد که محیط را کنترل نمایند که شامل انتخاب و تنظیم سالن مذاکرات، نحوه‌ی نشستن و جایگاه مذاکره‌کننده‌گان بر سر میز مذاکره، ماهیت و زمان‌بندی پذیرایی و برنامه‌های اجتماعی می‌شود؛ در حالی که به آنها دسترسی آسان به توصیه‌های کارشناسی و مشاوران ارشد را فراهم می‌کند (B. Martin, 2009, 211-22). نهایتاً، مذاکره در خانه ارزان‌تر است، هزینه‌های سفر را از میان می‌برد و زمان را حفظ می‌کند. مذاکره در خانه هم‌چنین می‌تواند باعث از میان رفتن فشارهای ناشی از دوری از خانواده و

فعالیت‌های روزانه گردد، فشاری که باعث می‌شود مذاکره‌کننده‌گان، اگر احساس کنند مذاکره تا حدودی به ضرر آنها خواهد شد، با سرعت بیشتری آن را انجام دهند یا آنکه آن را سریعاً خاتمه دهند (A. Beviglia Zampetti & T. Frederiksson, 2003, 421).

با این حال، در نگاه اول به نظر می‌رسد مذاکره در سرزمین طرف مقابل فقط دارای معایب خواهد بود. اما برای شرکتی که به دنبال سرمایه‌گذاری در یک کشور خارجی است، چاره‌ای جز رفتن به آن سرزمین نخواهد داشت. این کار می‌تواند نشان‌دهنده قصد جدی و خواست واقعی سرمایه‌گذار برای انعقاد معاهده باشد، عاملی که می‌تواند در متقاعدسازی آنها به امضای معاهده بسیار با ارزش باشد. مهم‌ترین دلیل برای مذاکره در سرزمین طرف مقابل دادن فرصت «یادگیری» به سرمایه‌گذار است. هدف نهایی هر مذاکره اجازه دادن به دو طرف برای آموختن درباره یکدیگر، سازمان‌هایشان و شرایطی است که در آن باید به فعالیت بپردازند. پس در این رابطه، باید گفت که مذاکره در خانه در تمامی ابعاد دارای تمام امتیازات نمی‌باشد.

هنگامی که مذاکره ادامه دارد، ساختار و استمرار مذاکره مورد توجه قرار می‌گیرد. تغییر دوره‌ای محل مذاکرات بین قلمرو طرفین، به‌ویژه زمانی که مذاکرات به مدت طولانی ادامه می‌یابد و طرفین امیدوار به یک رابطه تجاری مانند شرکت سرمایه‌گذاری هستند، معقول به نظر می‌رسد.

انتخاب یک مکان بی‌طرف ثالث برای مذاکره می‌تواند باعث تأثیراتی چشم‌گیر شود زیرا موقعیت نمی‌تواند برای هیچ یک از طرفین مزیتی یا ایرادی ایجاد کند (H. Fridh & O. Jensen, 2002, 12). اما سرزمین بی‌طرف برای هر یک از طرفین می‌تواند گزینه‌ی نامناسبی باشد زیرا باعث محدودیت یادگیری بیشتر طرفین در مورد یکدیگر می‌شود.

هنگامی که مذاکره‌کنندگان از کشورهای متفاوت می‌آیند، اگر یادگیری بیشتر برای پیشرفت مذاکرات لازم نباشد و دیگر مزایا مانند کاهش هزینه و زمان

ایجاد شود، انتخاب کشور ثالث برای انجام مذاکرات می‌تواند مفید باشد، مذاکره در کشور ثالث باعث می‌شود تا اعضای طرفین در کارهای معمول روزانه خود دور شوند و در نتیجه تمرکز بیشتری بر موضوعات به‌دست بیاورند. بنابراین، اگر طرفین تلاش می‌کنند تا موضوع مورد اختلاف مهمی را حل و فصل نمایند مانند موردی که یک دولت حاکم با سرمایه‌گذار خارجی اختلاف پیدا می‌کند، انتخاب محل ثالث و به‌دور از حامیان هر دو طرف می‌تواند بهترین مکان برای برگزاری مذاکرات باشد.

با افزایش رفت‌وآمد، مذاکره کنندگان از ملاقات‌های رودررو خودداری می‌کنند و به‌جای آن به روش‌های ارتباطی جدید مانند ایمیل، ارتباط ماهواره‌ای و ویدئو کنفرانس که قیمت کمتری دارند و روش‌های مناسب‌تری برای انعقاد معاهده هستند، روی می‌آورند. برخی از مذاکره کنندگان که با گفت‌وگوهای ویژه‌ای درگیر هستند اقدام به ایجاد وبسایت‌های امنی می‌نمایند که بتوان اسناد و داده‌ها را به‌گونه‌ای که برای طرفین قابل دسترسی باشد، در آن ذخیره نمایند (H. Fridh & O. Jensen, 2002, 32). اگرچه فناوری‌های ارتباطی برای حمایت از مذاکرات با اهمیت است اما همیشه نمی‌توان به‌صورت قابل قبولی جایگزین ملاقات‌های مستقیم باشد. گاهی اوقات ممانعت طرفین از یادگیری بیشتر نسبت به موضوعات در میز مذاکرات حاصل می‌شود. ویدئو کنفرانس، ایمیل و تماس تلفنی اگر کاملاً غیر راهگشا نباشند، تا حدود زیادی این‌گونه هستند. علاوه بر این، شواهدی نیز وجود دارد که در هنگام استفاده انفرادی از هر یک از آنها می‌تواند باعث ترغیب به دروغ، ارائه اطلاعات نادرست و پیام‌های غیرمرتبط گردد (Culloch & R. Owen, 2008, 359). بنابراین ارتباط الکترونیکی نمی‌تواند اطلاعات ارزشمندی را در خصوص محیط کاری دیگر طرف‌ها ارائه نماید و فرصت‌های ایجاد خلاقیت‌های اجتماعی و ارتباط‌سازی به انعقاد معاهده موفق را از میان می‌برد. می‌توان گفت مذاکرات الکترونیکی در دو حوزه به‌خوبی عمل می‌نمایند. حوزه اول؛ تبادلات سرمایه‌ای

نسبتاً ساده مانند فروش محصولات استاندارد است که دو طرف می‌توانند داده‌های کافی را از طریق کامپیوتر، تلفن یا ویدئو را به‌دست بیاورند. حوزه دوم؛ مذاکراتی که طرفین به‌خوبی یکدیگر را می‌شناسند و بر روی مقررات مورد استفاده در معاملات الکترونیکی با یکدیگر توافق دارند.

از این‌رو، می‌توان گفت انتخاب فضای مذاکره و همچنین وسایل ارتباطی به‌منظور انعقاد معاهده جهانی به‌ویژه انعقاد معاهده جهانی در خصوص سرمایه‌گذاری خارجی دارای ارزش مهم و حتی سمبلیک می‌باشد. همین ارزش سمبلیک گاهی اوقات موجب می‌شود برخی کشورها که خواستار کسب پرستیژ بیشتری در جامعه بین‌المللی هستند تلاش کنند تا محل برگزاری نشست‌های بین‌المللی بیشتر در کشور آنها باشد. این تلاش در برخی موارد می‌تواند موجب رقابت‌های ناسالم میان برخی از این کشورها شود، این رقابت اگرچه گاهی اوقات می‌تواند به انعقاد معاهدات جهانی سرعت بخشد، اما چنانچه این رقابت به‌سمت کسب منفعت صرف پیش رود می‌تواند به مانعی بر سر راه انعقاد معاهده جهانی گردد. هم‌چنان که در زمان جنگ سرد همین رقابت میان کشورهای بلوک شرق و غرب مانع بزرگی بر سر راه همکاری‌ها و اتحاد بین‌المللی بود. همین امر موجب شد بیشتر کشورهای هر دو بلوک به‌سمت کشور سوئیس که در آن دوران یک کشور بی‌طرف بود سوق پیدا کنند و بسیاری از معاهدات جهانی در این کشور منعقد شده است. انعقاد معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی نیز می‌تواند تحت تأثیر این مسئله قرار گیرد. در این خصوص، این مسئله گاهی اوقات پر رنگ‌تر می‌گردد چرا که این مسئله تحت تأثیر موضوعات اقتصادی قرار دارد. بنابراین، در این زمینه نوع نگاه و رویکرد کشورها می‌تواند به رفع این مانع بر سر راه انعقاد معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی بسیار حائز اهمیت باشد.

گفتار دوم: چالش حکومت‌ها و قوانین خارجی

چالش دیگری که مانع تدوین معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی شده است



مشکلات ویژه‌ای است که به‌وسیله قوانین ملی یا حکومت‌ها ایجاد می‌شوند. قوانین ملی مانع از آن شده تا نظام بین‌المللی قادر به انعقاد معاهده‌ای جهانی در خصوص سرمایه‌گذاری خارجی گردد تا از آن طریق بتوان قواعدی کلی تنظیم نموده به‌نحوی که قادر باشد سیستم هماهنگ و یکپارچه‌ای را به‌وجود آورد تا در پرتوی آن امر سرمایه‌گذاری در نظام بین‌الملل با تسهیلات بیشتری صورت گیرد. هر کشوری متناسب با سابقه تاریخی و وضعیت اقتصادی، مذهبی خاص خود حقوق ملی خود را دارد که آن‌را از سایر کشورها جدا می‌سازد. هرچند مشکلات انسانی در جوامع گوناگون به یکدیگر شباهت زیادی دارند، اما راه‌حل‌های اتخاذ شده در یک نظام حقوقی اصولاً مستقل و جدا از سایر نظام‌ها برقرار شده است. در چنین شرایطی راه‌حل‌های به‌دست آمده ممکن است مشابه نباشند (K. J. Vandeveld, 2006, 154-68). به‌عنوان مثال میزان تعهدات موجد و مستأجر در عقد اجاره از مسائل مشترک اکثر جوامع است، ولی این بدین معنا نیست که کلیه نظام‌های حقوقی، در رابطه این موضوع، به پاسخ یکسان رسیده‌اند. از طرف دیگر معمولاً قوانین و مقررات یک کشور در چارچوب مرزهای آن کشور اعمال می‌شود و به‌ندرت وضعیتی پیش می‌آید که نیاز باشد قوانین و مقررات خارجی اعمال شود (Orucu & Esin, 2000, 21). به‌عبارت دیگر، هر کشوری در خصوص مسائل ملی خود، مقررات خاص خود را وضع کرده و در نتیجه مطالعات و بررسی‌ها حقوق محدود به چارچوب نظام داخلی می‌شود. وضع مقررات ملی همراه با اوج‌گیری احساس مهین‌پرستانه و ملی‌گرایانه موجب شده تا کشورها نسبت به حقوق ملی خود احساس غرور کرده و نیاز به قواعد عام جهانی را احساس نکنند (Stephan & Paul, 2014).

4. تنظیم روابط انسانی در یک جامعه تحت تأثیر عوامل متعدد غیر حقوقی است و مقررات حقوقی فقط نقش فرعی و ثانوی را در تنظیم روابط ایفا می‌کند. در جوامع انسانی هنگامی که مقررات اخلاقی و سایر هنجارهای اجتماعی به‌درستی

نمی‌توانند روابط اجتماعی را تنظیم نمایند، مقررات حقوقی در پاسخ به این نیاز و تا حد موردنیاز وضع می‌شوند. بنابراین کارکرد حقوق در یک جامعه در مقایسه با سایر عوامل غیر حقوقی کنترل، همانند حاشیه‌ای بر متن است. انتقال قوانین و مقررات از نظام‌های ملی به نظام بین‌المللی یعنی انتقال حاشیه بدون متن آن است. بنابراین، نمی‌توان انتظار داشت همان کارکردی را که در کنار متن اصلی داشته در کنار یک سیاق متفاوت داشته باشد. علاوه بر این، این‌گونه وحدت حقوقی می‌تواند موجب آن شود که تفاوت‌ها را از بین ببرد و به سمت نظام واحد حرکت کرد (Schmithoff & Clive, 2001, 551).

از مصداق این موارد، مشکلاتی است که در خصوص امر سرمایه‌گذاری وجود دارد. بارزترین جنبه مشکل، قوانین کشورها در خصوص سرمایه‌گذاری خارجی، به‌ویژه قوانین محل سرمایه‌گذاری است که اغلب با مقررات دولت متبوع سرمایه‌گذاری ناسازگار است و سرمایه‌گذار را وادار می‌سازد تا زبان و هزینه‌ی زیادی را برای یادگیری مقرراتی که باید در سرمایه‌گذاری خود اعمال نماید، صرف نماید. در این سیاق، موانع قانونی و دولت خارجی دیگری نیز می‌توانند بر مذاکرات بین‌المللی به‌منظور انعقاد معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی تأثیرگذار باشند.

گاهی اوقات در خصوص یک موضوع، قانونی وجود ندارد و یا یافتن آن در خصوص یک موضوع خاص بسیار مشکل خواهد بود. به‌عنوان مثال، در میانه دهه‌ی ۱۹۹۰، لائوس برنامه‌ای برای خصوصی‌سازی شرکت‌های عمومی خود آغاز و نظر سرمایه‌گذاران خارجی را جلب کرد؛ در حالی که هیچ قانون مدونی در خصوص شرکت‌ها در آن کشور وجود نداشت (Dunning & S. Lundan, 2008, 97).

مشکل دیگر، بر این واقعیت استوار است که یک تبادل سرمایه ممکن است تحت تأثیر قوانین دو یا چند دولت قرارگیرد و یا توسط دو یا چند مقام از آن مالیات اخذ گردد. بنابراین تنوع قانونی اغلب باعث ایجاد یک تضاد بسیار

شدید میان مذاکرات نظام‌های حقوقی، مقام‌های دولتی یا صلاحیت‌های ملی می‌شود. تاکنون این تضاد به‌شدت بر روند مذاکراتی که به‌منظور تدوین مقررات و استانداردهای جهانی در خصوص امر سرمایه‌گذاری خارجی برگزار شده، اثر گذاشته است.

علاوه بر این، مأموران و کارگزارانی که در امر سرمایه‌گذاری خارجی فعال هستند و محل مأموریت آنها در یک نظام حقوقی خارجی است اصولاً نگران تبعیض‌های ناروا یعنی مشکلات موجود در رسیدگی‌های ملی بوده و تلاش می‌کنند تا سازوکارهایی مانند داوری بین‌المللی یا ارتباط با مقررات حمایتی معاهدات سرمایه‌گذاری‌های یک‌جانبه و موافقت‌نامه‌های تجاری را به‌گونه‌ای در تعاملاتشان به‌وجود بیاورند که بتوانند با این خطرات مقابله کنند (J. H. Dunning & S. Lundan, 2008, 100).

به‌رغم این مشکلات که ناشی از تعصباتی است که در نظام‌های داخلی در خصوص امر سرمایه‌گذاری خارجی وجود دارد. نظام ملی هنوز نتوانسته به اندازه کافی اغماض لازم بروز دهد تا بتوان به‌سمت انعقاد معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی حرکت کرد. کشورها همواره با مسئله تبعیض در نظام‌های داخلی مواجه بوده‌اند، در موارد متعددی شاهد رفتار تبعیض‌آمیز نظام‌های داخلی با سرمایه‌گذاران خارجی بوده و خسارات بسیاری نیز متحمل شده‌اند. این امر تا حدودی کشورها را به‌سوی تدوین مقررات جهانی سوق داده، اما وجود موانع قانونی و دولتی در نظام داخلی چالش بزرگی در حرکت به‌سمت تدوین معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی ایجاد کرده است.

گفتار سوم: چالش تفاوت‌های ایدئولوژیک

مذاکره‌کنندگان آگاهانه یا ناآگاهانه ایدئولوژی خود را به پای میز مذاکره می‌آورند و تفاوت‌های ایدئولوژیک بین مذاکره‌کنندگان می‌تواند مانع دیگری در روند انعقاد معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی به‌وجود آورند. ایدئولوژی مجموعه‌ای نظام‌مند از باورهاست که چگونگی کارکرد جامعه و برنامه‌های

اجرائی آینده را تشریح می‌کند. بنابراین ایدئولوژی با فرهنگ به‌عنوان آنچه فرد را در طول زمان به‌عنوان عضوی از یک اجتماع تعریف می‌کند متفاوت است و بیشتر به مجموعه‌ای از باورها و ایده‌آل‌های سیاسی که به‌صورت آگاهانه آموخته می‌شوند مربوط می‌گردد. از این روست که یک چینی ساکن هنگ‌کنگ و یک چینی ساکن در سرزمین اصلی جمهوری خلق چین با آنکه هر دو از یک فرهنگ برخوردارند، احتمالاً دارای ایدئولوژی‌های بسیار متفاوتی هستند. در حقیقت چینی‌های ساکن در آن سوی آب اغلب از تحسین تأثیر ایدئولوژی کمونیستی بر روند تجاری در سرزمین اصلی خودداری می‌کنند (B. Spector & I. W. Zartman, 2003, 138-43). با این حال، ایدئولوژی می‌تواند نقش ویژه‌ای در تبادلات سرمایه داشته باشد؛ زیرا گاهی اوقات سرمایه‌گذاری خارجی برای بسیاری از افراد دارای معانی بسیار مشخص سیاسی و ایدئولوژیک است.

اگرچه برخی مواقع ادعا می‌شود که پایان جنگ سرد به اختلافات بین‌المللی ایدئولوژیک پایان داده است؛ اما ایدئولوژی امروز هم‌چنان به حیات خود ادامه می‌دهد. ایدئولوژی ملی‌گرایی، بنیادگرایی اسلامی و سرمایه‌داری دولتی هنوز با قدرت به حیات خود ادامه می‌دهند و می‌توانند به روش‌های گوناگونی باعث پیچیدگی مذاکرات گردند. نخست آنکه ایدئولوژی می‌تواند حالت خصمانه‌ای را به مذاکرات القا نماید. ایدئولوژی‌ها قهرمانان و ضد قهرمانان، دوستان و دشمنان و انسان‌های خوب و بد خود را دارند. این نوع نگرش گاهی اوقات مذاکرات در جامعه بین‌المللی به‌منظور انعقاد معاهده جهانی سرمایه‌گذاری را دچار مشکل اساسی کرده است. در مذاکراتی که تاکنون به‌صورت مستقیم یا غیر مستقیم در این خصوص صورت گرفته، بارها تضاد ایدئولوژیکی میان کشورهای توسعه یافته و در حال توسعه بر روند مذاکرات سایه افکنده و چالش‌های بزرگی را ایجاد کرده است. کشورهای توسعه یافته در برخی موارد به کشورهای در حال توسعه پیشنهادهای سرمایه‌گذاری می‌دهند و به‌همراه آن

مشوق‌ها یا راه‌حلهایی را برای بهبود وضعیت اقتصادی آنها ارائه می‌دهند. اما در مقابل کشورهای در حال توسعه، در برخی موارد، چنین پیشنهادهایی را خدعه قلمداد نموده و در مقابل آن واکنش نشان می‌دهند. کشورهای در حال توسعه در چند دهه گذشته آن‌چنان به ایدئولوژی‌های خود به‌صورت متعصبانه پایبند بودند که امر سرمایه‌گذاری خارجی در کشور خود را یک نوع استعمار جدید تعبیر می‌کردند و حتی در مقابل استانداردهای سرمایه‌گذاری خارجی و رعایت اصول محیط زیست و حقوق بشر که از سوی حقوقدان‌های جهان ارائه شده بود به‌شدت ایستادگی می‌کردند و آنها را مانع پیشرفت و هم‌چنین مداخله در امور داخلی خود می‌دانستند. زمانی که کشورهای جهان با این تفکر بر سر میز مذاکره حاضر می‌شوند تا در خصوص انعقاد معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی باهم مذاکره کنند با چالش‌هایی مواجه می‌شوند که باعث می‌شود مذاکره‌کنندگان به جای انجام وظیفه در راستای مذاکره در خصوص معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی خود را در حالت جنگ ببینند. دوم، ایدئولوژی‌ها، اغلب مذاکره بین مذاکره‌کنندگان را پیچیده می‌سازند. کلماتی مانند سود، حقوق بشر، تجارت آزاد و حتی دولت می‌تواند با توجه به ایدئولوژی مذاکره‌کنندگان تأثیراتی بسیار مثبت یا منفی بر آنها بگذارد. علاوه بر این، ایدئولوژی‌ها می‌توانند طرفین را به سمت تصمیم‌گیری‌های سخت و سریع سوق داده و از انعطاف‌پذیری و مطالعه در مورد مزایای یک معاهده جهانی بر سر میز مذاکره بازدارند (B. Spector & I. W. Zartman, 2003, 150). وجود تضاد ایدئولوژی همواره در جامعه بین‌المللی وجود داشته، اما در گذر زمان نوع آنها تغییر کرده است. متأسفانه این نوع ایدئولوژی‌ها در بحث سرمایه‌گذاری گاهی اوقات بسیار حاد می‌شود؛ چرا که این مسئله مربوط به اقتصاد کشورها است و کشورها نسبت به سیستم اقتصادی خود بسیار حساس هستند و تمام تلاش خود را می‌کنند تا از موضع خود دفاع کنند. کشورهای جهان باید بتوانند از ایدئولوژی‌های متعصبانه خود دست برداشته و تنها به این مسئله فکر کنند که

تنها راه رسیدن به معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی تعامل و همکاری با یکدیگر است. چرا که در دنیای امروز تنها از طریق همکاری و انسجام می‌توان در امر سرمایه‌گذاری خارجی موفق بود. با این حال، در دهه‌های اخیر روزه‌های امید در جهان معاصر به وجود آمده و بسیاری از کشورها را به سمت همکاری و تعامل بیشتر سوق داده است که این امر می‌تواند در امر سرمایه‌گذاری خارجی و مسائل مربوط به آن بسیار راهگشا باشد.

گفتار چهارم: چالش‌های سازمانی و بوروکراسی خارجی

هر نظام حقوقی دارای ارکان و نهادهایی است که صلاحیت‌ها و اختیارات آن بر اساس قانون تعیین و تعریف شده است. برخی از این نهادها در امور داخلی به فعالیت می‌پردازند و برخی دیگر مشغول به فعالیت‌های خارجی و بین‌المللی هستند. اصولاً در خصوص انعقاد معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی، نهادهای مربوط به امور خارجه کشورها مسئول انجام اقدامات لازم هستند. نهادهای امور خارجه با افکار و تحولات نظام بین‌الملل آگاه هستند و معمولاً در تصمیم‌گیری‌های خود مقتضیات نظام بین‌الملل را لحاظ می‌نمایند. علاوه بر این، گاهی اوقات در اقدامات خود سعی می‌کنند به نحوی رفتار نمایند که علاوه بر حفظ منافع ملی و ارتقا جایگاه کشور در نظام بین‌الملل، در پی کسب پرستیژ بین‌المللی نیز هستند. هر تصمیم یا اقدامی که از سوی نهادهای خارجی یک کشور اتخاذ می‌گردد، باید توسط ارگان‌های داخلی اجرا گردد. بنابراین، نهادهای داخلی در مرحله دوم وارد عمل می‌شوند. نهادهای داخلی نیز نگران اجرای تصمیم‌هایی است که از سوی نهادی خارجی گرفته می‌شود (J. H. Dunning & S. Lundan, 2008, 103). هم‌چنین، در برخی موارد چنانچه با نهادهای خارجی در یک جناح سیاسی نباشند ممکن است با تبلیغات گسترده سعی کنند خود را به عنوان حافظ اصلی منافع ملی قلمداد نمایند و بر نهادهای وزارت خارجه فشار وارد کنند و بر تصمیم‌های آنها اثرگذار باشند.

با وجود این، در اغلب موارد، سرمایه‌گذاری بین‌المللی پیوندی میان سازمان‌ها ایجاد می‌کند. اگرچه مذاکره فعالیت‌های کاملاً فردی است که از شخصیت، مهارت و تجربه هریک از مذاکره‌کنندگان درگیر در یک فرآیند ناشی می‌شود؛ اما فعالیت‌های بوروکراتیک نیز بر اساس ماهیت سازمان‌های مربوطه بر آن تأثیر می‌گذارند. در نتیجه مذاکره‌کننده نه تنها باید به فرد نشسته در آن سوی میز توجه داشته باشد، بلکه باید پیوسته به سازمان و بوروکراسی پشت هر کدام از آنها نیز توجه نماید. در هنگام مذاکره بر سر یک میز یادآوری این نکته که مذاکرات داخلی دیگری نیز همانند آنچه در سازمان شما در جریان است، در سازمان متبوع فرد مذاکره‌کننده در مورد موضوع مورد بحث انجام می‌گیرد، بسیار با اهمیت است. بنابراین انعقاد معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی اغلب با سه مذاکره‌کننده مجزا اما مرتبط در ارتباط خواهد بود: مذاکره خارجی با طرف مقابل و دو مذاکره داخلی در دو سازمان درگیر در این فرآیند. هرچه در هر یک از این مذاکرات اتفاق بیافتد می‌تواند به صورت کامل بر کل روند مذاکرات تأثیرگذار باشد. در نتیجه یک مذاکره‌کننده سرمایه‌گذاری بین‌المللی باید در برنامه‌ریزی و به‌کارگیری راهبردها به هر سه فرآیند مذاکره توجه نماید. به عنوان مثال، حتی اگر دو طرف مذاکره‌کننده به توافق دست یابند، احتمالاً با چالش اقناع سازمان‌های متبوع خود جهت تأیید موافقت‌نامه مواجه خواهند شد. برخی اوقات مذاکره‌کنندگان باید راه‌هایی بیابند تا به طرف دیگر در تضمین معاهده کمک نمایند.

تنوع نظام‌های بوروکراسی بی‌نهایت است؛ قبل از ورود به یک مذاکره برای مذاکره‌کنندگان درک نظام بوروکراسی که با آن سروکار خواهند داشت، یادگیری چگونگی تصمیم‌گیری، تعیین روش ورود به مذاکره‌ی طرف مقابل و تصمیم‌گیری در مورد کارآمدترین شیوه نزدیک شدن و نفوذ در سازمانی که مایل به مذاکره برای انجام مذاکرات در راستای انعقاد معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی هستند، دارای اهمیت بسیاری می‌باشد (J. H. Dunning & Co.).



(S. Lundan, 2008, 125).

با این حال، مسئله سرمایه‌گذاری خارجی امر بسیار مهم و تأثیرگذاری است که هر اقدامی که در این خصوص صورت گیرد نهادها و سازمان‌های زیادی را تحت تأثیر خود قرار می‌دهد. نهادهای مسئول امور بین‌المللی در مذاکرات مسائل مربوط به سرمایه‌گذاری خارجی پیوسته این دغدغه را دارند که باید تصمیمی را اتخاذ نمایند که از سوی نهادهای داخلی مورد قبول قرار گیرد و همچنین بتواند منطبق با بوروکراسی داخلی نیز باشد. می‌توان گفت وجود سازمان‌های مختلف و موازی در کشورها و همچنین بوروکراسی‌های سخت و گاهی اوقات زائد در نظام‌های حقوقی داخلی به‌نحو بارزی چالش‌های اساسی در مسیر انعقاد معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی ایجاد کرده است.

گفتار پنجم: چالش چندگانگی واحد پولی

بدون شک اقتصاد هر کشوری می‌تواند تحت تأثیر عوامل متعددی قرار گیرد. سرمایه‌گذاری خارجی نیز یکی از عواملی است که هم می‌تواند بر نظام اقتصادی یک کشور تأثیر داشته و هم چنین می‌تواند به‌صورت معکوس تحت تأثیر نظام اقتصادی قرار گیرد. هر کشوری با توجه به شرایط خود دارای نظام اقتصادی خاصی است. کشورها نیز همواره در پی رشد اقتصادی خود هستند و به‌منظور رشد و توسعه اقتصاد خود شاخص‌های متفاوتی را تعریف نموده و بر اساس آنها عمل می‌نمایند. یکی از فاکتورهای که در اقتصاد به‌شدت مورد توجه می‌باشد واحد پولی یک نظام اقتصادی است. ارز هر کشور می‌تواند گویای وضعیت اقتصادی هر کشور باشد. هرگونه سرمایه‌گذاری خارجی نیز تحت تأثیر واحد پولی قرار گیرد. از آنجایی که نظام‌های اقتصادی متعددی وجود دارد، به‌تبع آن واحد پولی متنوع نیز وجود دارد. معادلات اقتصادی ملی تحت تأثیر یک واحد پولی قرار دارد؛ بنابراین در این خصوص حساسیت زیادی ایجاد نمی‌کند. اما برخلاف سرمایه‌گذاری‌های کاملاً داخلی، تبادلات سرمایه بین‌المللی در محیط



نظام‌های مالی و پولی متنوعی اتفاق می‌افتد. این امر به‌خودی خود می‌تواند مانع دیگری در فرآیند انعقاد معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی ایجاد نماید. دنیای چندگانه‌ی پولی باعث ایجاد سه مانعی می‌شود که مذاکره‌کنندگان باید در مورد بیشتر تأمل کنند. نخست، همان‌گونه که در بحران یورو در مکزیک ۱۹۹۴ و بحران مالی شرق آسیا در ۱۹۹۸ مشاهده می‌شود، پول‌های جهانی به‌صورت دائم در حال تغییر ارزش نسبت به یکدیگر هستند که باعث ایجاد خطری بالقوه در تمام سرمایه‌گذاری‌ها می‌شود. بنابراین، مذاکره‌کنندگان باید به‌دنبال یافتن راه‌هایی برای مقابله با این خطر و حفظ ارزش مبادله باشند؛ اساساً، چهار رویکرد برای حل این مشکل وجود دارد: پذیرش خطر، واگذاری آن به طرف دیگر، تقسیم خطر و واگذاری خطر به ثالث از طریق روش‌هایی مانند بیمه. دوم، پول بسیاری از کشورها به‌راحتی قابل تبدیل نیست؛ بنابراین اقدامات دولت یا بانک مرکزی به بخشی از محاسبات مذاکره‌کنندگان در روند معامله تبدیل می‌شود. بزرگ‌ترین چالش برای مذاکره‌کنندگانی که در پی انعقاد معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی هستند، یافتن سازوکارهایی است که پرداخت را به یک پول قابل تبدیل یا معادل آن امکان‌پذیر سازد. به‌عنوان مثال، در برخی کشورها سرمایه‌گذار خارجی چاره‌ای جز قبول کالا به‌عنوان مبادله‌ی متقابل به‌عنوان وسیله‌ای برای کسب سود از سرمایه‌گذاری ندارد. سومین جنبه‌ی مشکلات چندگانگی پولی سازوکارهای لازم مانند اعتبارهای اسنادی و تبدیل پول برای پرداخت از یک نظام پولی به نظام دیگر است. این سازوکارها باعث افزایش خطر معامله و هزینه آن برای طرفین می‌شود (شهبازی، ۱۳۸۹: ۳۷).

وجود این تضادها تاکنون چالش‌های اساسی در مسیر انعقاد معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی ایجاد کرده است. از یکسو هدف هر سرمایه‌گذار خارجی کسب منافع مادی است، این منافع مادی نیز باید از طرق واحد پولی قابل انتقال و قابل تبدیل باشد. در برخی کشورها در این خصوص مشکلاتی وجود

دارد. علاوه بر این، وجود واحد پولی برخی از کشورهای قدرتمند اقتصادی نیز نمی‌تواند این چالش را حل نماید؛ چرا که این قدرتهای اقتصادی با یکدیگر در رقابت بوده و پیوسته در پی آن هستند تا واحد پولی خود را حاکم بر معاهدات سرمایه‌گذاری خارجی نمایند؛ که این امر می‌تواند چالش موجود را شدیدتر نماید. علاوه بر این، سایه افکندن برخی واحدهای پولی بر نظام‌های اقتصادی ملی می‌تواند موجب برانگیختن حس ملی‌گرایی گردد که این مشکل نیز می‌تواند مانع از گسترش سرمایه‌گذاری خارجی گردد.

گفتار ششم: چالش ناپایداری سیاسی و تغییرات ناگهانی

تغییر جهت یکی از جنبه‌های زندگی است. تغییر ناگهانی شرایط می‌تواند در مبادلات تجاری داخلی و بین‌المللی ایجاد گردد. در هر صورت، خطر تغییر در یک مبادله سرمایه‌گذاری بین‌المللی عموماً بسیار بیشتر از یک معامله صرفاً داخلی است. جنگ، انقلاب، مسیرهای پریپیچ و خم تجاری، سقوط ارزش پول و تغییر ناگهانی دولت تنها برخی از وقایعی هستند که می‌توانند نتایج گسترده‌ای در راه انعقاد معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی ایجاد نمایند. حتی تغییرات جزئی دولتی نیز می‌تواند موجودیت یک معامله قانونی را تهدید کند. به عنوان مثال، در اندونزی یک شرکت بیمه آمریکایی شرکت مشترکی را با یک شرکت اندونزیایی تشکیل و تجارت پرسودی را آغاز کرد. چند سال بعد نخست‌وزیر، وزیری را با مسئولیت ویژه در امور بیمه‌ها تعیین کرد که شروع به اعمال فشار بر شرکت آمریکایی برای تغییر شریک داخلی به دلیل غیرقابل قبول بودن شریک فعلی نمود. برخی شرکت‌های سرمایه‌گذاری برای حفاظت از خود در مقابل این وقایع در قرارداد تشکیل شرکت مشترک قید می‌نمایند که اگر همکار محلی برای دولت ملی قابل قبول نبود، شرکت خارجی این حق را دارد تا شرکت مشترک را منحل یا سهم شریک داخلی را خریداری نماید (C. Congyan, 2009, 457-61).

همان‌گونه که قبلاً بیان شد، سرمایه‌گذاران خارجی در پی کسب بیشترین سود هستند. سرمایه‌گذاران نیز بیشتر تمایل به سرمایه‌گذاری در نظام‌های اقتصادی دارند که دارای بیشترین ثبات اقتصادی باشند. بدون شک ثبات اقتصادی نیز تحت تأثیر ثبات سیاسی در کشور است. این ثبات سیاسی نه تنها بر امر سرمایه‌گذاری دارای اثر می‌باشد بلکه بر روند مذاکرات در خصوص انعقاد معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی نیز دارای اثر می‌باشد. حتی تجربه نظام بین‌الملل به کررات نشان داده که انعقاد بسیاری از معاهدات نیز تحت تأثیر ثبات سیاسی در درون کشورها می‌باشد.

معامله‌کنندگان با تجربه می‌دانند که چالش تجارت بین‌المللی تنها به گرفتن موافقت نهایی ختم نمی‌شود؛ بلکه حفظ آن نیز یک چالش اساسی محسوب می‌شود. موافقت‌نامه‌های سرمایه‌گذاری بین‌المللی که بعد از مذاکرات دشوار به امضا و تأیید می‌رسند اغلب به دلیل تغییر شرایط و دیدگاه‌های طرفین با شکست مواجه می‌شوند. هنگامی که تغییر در شرایط به معنای هزینه‌ی بیشتر یک طرف برای پایبندی به معاهده نسبت به نقض آن باشد، نتیجه آن، اغلب رد معاهده و تجدید مذاکرات خواهد بود. دو طرف ممکن است به نفع طرف دیگر، خود را کنار بکشند یا دوباره بر سر میز مذاکره بازگشته و معاهده خود را از نو منعقد نمایند. روش سنتی در چرخه‌ی تجارت بین‌المللی اظهار تأسف در مورد «قرارداد ناپایدار» به عنوان قرارداد پرسودی است که طرف دیگر از اجرای آن خودداری کرده است. پس خطر ناپایداری و تغییر ناگهانی هنوز هم مانعی بر سر روند تجارت بین‌المللی محسوب می‌گردد (حدادی، ۱۳۷۹: ۴۶).

یکی از مواردی که می‌تواند موجب موفقیت در انعقاد معاهده جهانی در خصوص امر سرمایه‌گذاری خارجی گردد، ثبات سیاسی و عدم تغییر ناگهانی در نظام‌های داخلی می‌باشد. کشورها در نظام بین‌الملل دارای موضع‌گیری‌های خاصی هستند. گاهی اوقات تغییر در قدرت سیاسی در نظام داخلی می‌تواند موجب تغییر موضع کشورها در نظام بین‌الملل شود. انعقاد معاهده جهانی

سرمایه‌گذاری نیز به شدت تحت تأثیر این ثبات قرار داد. به عبارت دیگر می‌تواند گفت هرگونه تغییر در نظام اقتصادی و همچنین نظام سیاسی می‌تواند بر روند مذاکرات به منظور انعقاد معاهده جهانی در رابطه با امر سرمایه‌گذاری خارجی تأثیر قابل ملاحظه‌ای داشته باشد و چالشی را ایجاد نماید که به راحتی قابل رفع نباشد.

نتیجه‌گیری

کلاوزویتس می‌گوید: وقتی سلاح‌ها برابرند و موازنه‌ی سیاسی میان قدرت‌های بزرگ پدید آمده است، آنچه اهمیت دارد، دیپلماتیک و مذاکره است. ظاهر نظام بین‌الملل از برابری حاکمیت دولت‌ها سخن می‌گوید. زمانی که فرض بر برابری دولت‌ها باشد آن وقت مذاکره می‌تواند به عنوان یک راه‌حل اساسی در نظام بین‌الملل نقش ایفا نماید. در چند دهه اخیر گسترش فنون و روش‌های دیپلماتیک و ابتکار شیوه‌های همزیستی موجب شده است همه دولت‌ها در حل مشکلات پیچیده قرن حاضر به تفاهمی هر چند مختصر برسند. با این وصف باز نمودن راه‌های وصول به مقصود از طریق ایجاد روابط سالم و معقول هر چند میسر است، اما آسان نیست. برای هموار نمودن این راه، بهترین وسیله، آغاز گفت‌وگوی ساده است تا مقدمه‌ای برای مذاکره و همچنین هماهنگی اراده دولت‌ها و حل مسائل مختلف اجتماعی و برقراری میان منافع آنها باشد. به عبارت دیگر، در جامعه جهانی که قانونی جز اراده دولت‌ها وجود ندارد، اداره روابط بین‌الملل بر عهده دولت‌هایی گذارده شده است که بر قلمرو خود حاکمیتی مطلق دارند. این دولت‌ها برای حفظ موجودیت خود و ایجاد روابط سیاسی، اقتصادی، فرهنگی و اجتماعی با یکدیگر، جامعه‌ای بین‌المللی پدید آورده‌اند که رشد و تعالی یا سقوط و زوال آن تماما مشروط به این است که دولت‌های عضو تا چه میزان منافع ملی را قربانی منافع مشترک کرده عقل و غایت اجتماعی را حاکم بر روابط خود نموده‌اند. بنابراین، فن و روش برقراری

روابط بین‌الملل و موازنه منافع و ایجاد همبستگی میان ملت‌ها، دیپلماسی صحیح و راهبرد منطقی سیاست‌های ملی است. مسلم است فعل و انفعالات دیپلماتیک گاه به گفت‌وگو و مشورت می‌انجامد که این خود در حل و فصل اختلافات دولت‌ها و در نتیجه ایجاد تعادل میان منافع متعارض بین‌المللی تاثیر به‌سزا دارد. از این‌رو، می‌توان گفت مسائل مربوط به سرمایه‌گذاری نیز مستثنی از این امر نیست. در بحث سرمایه‌گذاری خارجی منافی که دولت‌ها همواره در پی تحقق آن هستند، مزایای اقتصادی است که می‌تواند از طریق سرمایه‌گذاری خارجی تحقق یابد. ایجاد معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی نیز مستلزم پیش‌بینی مواردی است که باعث نزدیک‌تر کردن دولت‌ها می‌شود که این امر می‌تواند از طریق یک دیپلماسی و مذاکرات صحیح و همه‌جانبه صورت گیرد. تحقیق چنین مذاکراتی نیازمند آن است که در مرحله پیش مذاکره شرایط لازم جهت مذاکره درباره انعقاد معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی مهیا گردد. چرا که ممکن است رویکرد دولت‌ها در این مرحله موجب شکاف و شکست مذاکرات گردد. علاوه بر این، سرمایه‌گذاری خارجی خود دارای جزئیات بسیار پیچیده‌ای است که نیازمند تبیین مفاهیم بنیادین آن می‌باشد. در خصوص تبیین و تعریف مفاهیم بنیادین سرمایه‌گذاری خارجی طرفین مذاکره باید تلاش نمایند تا مفاهیم اساسی را به نحوی تعریف نمایند که امکان دستیابی به معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی را میسر سازد.

با این حال، مذاکره به‌منظور انعقاد معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی می‌تواند با چالش‌هایی نیز مواجه شود. مذاکرات معمولاً در مکان‌های خاصی انجام می‌گیرد، گاهی اوقات مکان و زمان مذاکره می‌تواند تأثیر زیادی بر روند مذاکرات داشته باشد. علاوه بر محیط مناسب مذاکره، فاکتورهای دیگری در راه رسیدن به معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی حائز اهمیت می‌باشد که فقدان آنها می‌تواند چالش‌هایی را ایجاد نماید. تفاوت واحد پولی و همچنین تفاوت‌های میزان توسعه یافتگی اقتصاد دولت‌ها عامل دیگری هستند که راه

رسیدن به یک معاهده جهانی که در بردارنده قواعد عام درباره سرمایه‌گذاری خارجی باشد را با مشکل مواجه ساخته و باعث شده کشورها بیشتر به سمت انعقاد معاهدات دوجانبه سرمایه‌گذاری سوق پیدا نمایند. هم‌چنین، گاهی اوقات سازوکارها و بورورکراسی داخلی کشورها باعث می‌شود نهادهای مسئول روابط بین‌الملل کشورها در اعمال سیاست‌های خارجی با مشکلاتی مواجه سازد. ناپایداری‌های سیاسی و تغییرات ناگهانی عامل دیگری است که همواره در نظام بین‌الملل چالش‌هایی را در راه رسیدن به توافقات بین‌الملل ایجاد کرده است.

در پایان می‌توان گفت مذاکراتی منسجم و سازمان‌یافته می‌تواند مکانیزم و چارچوبی را تعیین نماید که دولت‌ها بتوانند در چارچوب آن، خواست‌ها و منافع خود را اعلام نمایند تا از این طریق بتوان به یک توافق جهانی دست یافت. بنابراین، دستیابی به معاهده جهانی سرمایه‌گذاری خارجی که در بردارنده قواعد و مقررات جهان‌شمول باشد که بتواند منافع جامعه بین‌المللی را محقق ساخته و کشورها را از انعقاد معاهدات دوجانبه سرمایه‌گذاری خارجی بی‌نیاز سازد، نیازمند دیپلماسی هوشمندانه‌ای است که به کمک آن بتوان چالش‌ها و موانع موجود را مرتفع و زمینه یک توافق عام جهانی را فراهم سازد.

منابع

الف) فارسی

- آرین، محمد. (۱۳۹۰). «ضرورت وضع قواعد جامع و جهان‌شمول در حوزه سرمایه‌گذاری خارجی: واقعیت یا خیال؟»، *مجله تحقیقات حقوقی*، شماره ۵۶.
- حدادی، مهدی. (۱۳۷۹). «تحولات حقوق حاکم بر رفتار با سرمایه‌گذاری خارجی»، *مجله مجتمع آموزش عالی قم*، سال دوم، شماره ۶.
- شمسایی، محمد. (۱۳۸۵). «حقوق بین‌الملل اقتصادی و اصل توسعه پایدار»، *مجله پژوهش حقوق و سیاست* شماره ۱۹.
- شهبازی، آرامش. (۱۳۸۹). «توسعه پایدار یا پایداری توسعه در حقوق بین‌الملل»، *مجله حقوقی بین‌المللی*، سال بیست‌وهفتم، شماره ۴۲.
- فلسفی، هدایت‌الله. (۱۳۸۹). «حقوق بین‌الملل معاهدات»، تهران: نشر نو، چاپ سوم.

ب) انگلیسی

- Beviglia Zampetti & T. Frederiksson. (2033). "The development dimension of investment negotiations in the WTO: Challenges and opportunities", *Journal of World Investment*, vol. 4.
- Braithwaite & P. Drahos. (2000). *Global business regulation*, Cambridge: Cambridge UP.
- CCulloch & R. Owen. (2008). "Linking negotiations on trade and foreign direct investment", in C. P. Kindleberger and D. B. Audretsch (eds), *The multinational corporation in the*.
- Congyan. (2009). "China-US BIT negotiations and the future of investment treaty regime: A grand bilateral bargain with multilateral implications", *Journal of International Economic Law*, vol. 12.
- Fridh & O. Jensen. (2002). "Multilateral or bilateral investment negotiations: Where can developing countries make themselves heard?", *CUTS Briefing Paper* No. 9, 5.
- J. W. Salacuse. (2006). "The Global Negotiator: Making, Managing, and Mending Deals Around the World in the Twenty-First Century", *Asian Business & Management*.
- J. Whalley. (2000). *What can the developing countries infer from the Uruguay Round models for future negotiations*, New York: United Nations.
- J. H. Dunning & S. Lundan. (2008). *Multinational enterprises and the global economy*, London: Edward Elgar.
- J. M. Kline & R. D. Ludema. (2007). "Building a multilateral framework for investment: Comparing the development of trade

- and investment accords”, *Transnational Corporations*, vol. 6 (3).
- J. P. Singh. (2000). “Weak powers and globalism: The impact of plurality on weak-strong negotiations in the international economy”, *International Negotiation*, vol. 5.
- K. J. Vandeveld. (2006). “A brief history of international investment agreements”, *University of California Davis Journal of International Law and Policy*, vol. 12.
- Landau. (2004). “Analyzing international economic negotiations: Towards a synthesis of approaches”, *International Negotiation*, vol. 5.
- Martin. (2007). “An environmental remedy to paralyzed negotiations for a multilateral foreign direct investment agreement”, *Golden Gate University Environmental Law Journal*, vol. 1.
- O. Hampson. (2005). *Multilateral negotiations: Lessons from arms control, trade and the environment*, Baltimore: Johns Hopkins UP.
- Orucu, Esin. (2000). “Critical Comparative Law: Considering Paradoxes for Legal Systems in Transaction”, *Electronic Journal of Comparative Law*, vol.24, YEAR.
- P. B. Christy III. (2009). “Negotiating investment in the GATT: A call for functionalism”, *Michigan Journal of International Law*, vol. 12.
- Smythe. (2008). “Your place or mine? States, international organizations and the negotiation of investment rules”, *Transnational Corporations*, vol. 7(3).
- Spector & I. W. Zartman (eds). (2003). *getting it done: Post-agreement negotiation and international regimes*, Washington: United States Institute of Peace Press.
- Stephan, Paul. (2014). “The Futility of Unification and Harmonization in International Commercial Law”, *Working Paper*.
- The fifty-year quest for the elusive multilateral agreement on investment’, *Fordham International Law Journal*, 2000-2001, vol. 24.