

绪 论

多边投资担保机构 (Multilateral Investment Guarantee Agency, 简称“MIGA”) 是一个世界性组织 成立于 1988 年 4 月。它的主要功能, 是为跨国投资在东道国可能遇到的非商业性风险, 即政治风险, 提供担保。作为一家保险机构, 它所承保的非商业性风险 分为以下四种^[1]。

甲、货币汇兑险: 指的是东道国政府采取措施, 限制或妨碍外国投资者在合理期间内将当地货币兑换成为外币, 并汇出东道国境外, 致使外商遭受损失。

乙、征收和类似措施险: 指的是东道国政府采取征收或其他类似措施, 实际上剥夺了外国投资者对其投资的所有权、控制权或其重大收益, 致使外商遭受损失。

丙、违约险: 指的是东道国政府拒绝履行或违反与外国投资者签订的合同, 外商无法求助于司法或仲裁机构, 索取赔偿, 或审理中久拖不决, 或虽有判决、裁决却无法执行, 致使外商遭受损失。

丁、战争和内乱险: 指的是东道国境内发生军事行动或内部动乱, 致使外商遭受损失。

世界各地的跨国投资者, 可以根据投资项目所在东道国的国情, 以及自己的需要, 就以上四种非商业性风险类别, 选择其中的一种或几种 向 MIGA 投保 订立投资保险合同 取得保障。

MIGA 是国际复兴开发银行 (International Bank for Reconstruction and Development) 通常简称“世界银行”或“世银”集团的第五个成员。在 MIGA 成立之前, 世界银行集团包括四个成员,

各自具有独立的法人资格。它们是：世界银行、国际金融公司 (International Finance Corporation)、国际开发协会 (International Development Association) 以及解决投资争端国际中心 (International Centre for Settlement of Investment Disputes, 简称“ICSID”)

和 ICSID 一样, MIGA 也是世界银行主持组建的、旨在促进各国游资跨国流动的一个专门组织。不同的是: ICSID 通过受理和处断国际投资争端, 为跨国投资家在东道国所可能遇到的各种非商业性风险, 提供法律上的保障;^[2] MIGA 则通过直接承保各种非商业性风险, 为跨国投资家提供经济上的保障, 并且进一步加强法律上的保障。简言之 两者的业务和功能 互相配合 相辅相成 可谓“殊途同归”其主要宗旨和共同效应都在于通过“国际立法”(国际公约)切实保护跨国投资者的权益 改善国际投资环境 促进资本跨国流动, 特别是向发展中国家流动。

MIGA 组建的法律根据, 是世界银行拟订的《多边投资担保机构公约》(Convention Establishing the Multilateral Investment Guarantee Agency 简称《汉城公约》)在世界银行的主持下 经过多年的酝酿、反复的磋商以及对草案的多次修订, 《汉城公约》于 1985 年 10 月在世界银行的汉城年会上正式通过, 向世界银行成员国以及瑞士开放, 供各国签字。按照本公约第 61 条的规定 公约生效的前提条件有二 第一 已经有 5 个第一类签字国 (发达国家) 以及 15 个第二类签字国 (发展中国家) 交存批准书 第二 这两类国家已经认购股份的总额不得少于 MIGA 全部法定资本总额的 1/3 (约合 3.6 亿美元) 1988 年 4 月 12 日, 《汉城公约》因上述两大前提已经具备而正式生效, 随即正式组建成立 MIGA 并于 1989 年 6 月正式开张营业。

中国是 MIGA 的创始成员国之一。 1985 年 1 月间 世界银行

曾派遣代表前来北京就有关组建 MIGA 的问题与中国政府进行会谈、磋商。1988 年 4 月 28 日中国正式签署《汉城公约》两天后即交存了批准书，并按规定认购了 MIGA 的股份，从而成为本公约的正式成员国。中国认购了 MIGA 股份 3138 股相当于 3138 万特别提款权(SDR) 约折合 4000 万美元。这个认股数字，在 MIGA 全体成员国中居第六位^[3] 领先于许多发达国家 甚至超过由全球最发达国家组成的“七国集团”中的加拿大和意大利。中国综合国力不强，特别是财力很有限，却认购了 MIGA 的大量股份，它对这个全球性多边投资担保机构的重视和支持，由此可见一斑。

中国对 MIGA 的重视和支持，并非出于短暂的策略考虑，而是基于长期贯彻改革开放基本国策的战略需要。立足于中国的国情 认真研究 MIGA 比较深入地了解 MIGA 体制的历史、现状及其发展前景，从而积极、正确地加以运用，这对于进一步改善中国的投资环境，吸收更多的外资，以促进中国的社会主义经济建设，具有重大的现实意义。

第 1 节 跨国投资保险体制的渊源和沿革： 从美国海外私人投资公司 到多边投资担保机构

MIGA 是跨国投资活动发展到一定阶段之后“应运而生”的产物。它的出现，可以说是一种历史的必然。

跨国投资以追逐高额利润、吸收外资来发展本国经济，这是当代国际经济交往的常见形式。在跨国投资的实践过程中，资本输出国与资本输入国之间，外国投资者与东道国政府之间，外国投资者与东道国公民或公司之间，既有互惠互利的一面，也时有利害冲突的一面。前一面导致国际合作，后一面导致国际争端。

第二次世界大战结束以后，亚洲、非洲、拉丁美洲许多弱小国家相继挣脱殖民统治的枷锁，成为政治上独立、但经济上仍很落后的发展中国家。它们为了巩固和发展政治独立，就必须进一步争得经济独立，即必须进一步从根本上改造国内原有的殖民地经济结构，摆脱外国资本对本国的经济控制，独立自主掌握本国的经济命脉，充分利用本国的自然资源，大力发展本国的民族经济。在这个过程中，这些国家对于原先根据不平等条约或在强弱地位悬殊条件下签订的投资协议、特许协议或合同，予以修改或废除，对某些涉及本国重要自然资源和国民经济命脉的境内外资企业，加以限制、征用或收归国有；或者建立严格的外汇管制制度，限制或阻碍外国投资者任意将资本或利润兑换成外币并汇出本国境外。这就触犯了外国投资家以及西方原殖民国家即发达国家的既得利益，时时引起矛盾纠纷甚至尖锐对抗激烈冲突。除此之外发展中国家在争得独立后的一定时期里，由于各种内外因素的影响，往往政局不很稳定，甚至发生战争或内部动乱，使外商投资企业在当地的资产遭到毁损、破坏蒙受损失。

面对这种新的局面，发达国家的政府殚精竭虑，以各种办法来保护本国的海外投资，冀能使其尽量免受或少受各种非商业性风险所造成的损失。在多年反复实践中，它们逐渐认识到：单靠粗暴的强权压制和“外交保护”难以切实有效地达到预期目的而且往往引起发展中国家的强烈反弹，导致国际间的政治冲突。于是，发达国家政府的“法律智囊”们逐步摸索和设计了一条比较迂回曲折的法律保护途径：由本国专设的某个机构或公司，为本国投资者向海外跨国投资所可能遇到的各种非商业性风险，提供担保（保险）。其操作程序大体有如下三个要点：

第一，由跨国投资者母国的政府与投资项目所在地东道国的政府签订国际协定，双方同意由投资者母国的某家专设机构（或公

司)，承保此类投资项目在东道国境内可能遭到的非商业性风险，并共同承认作为承保人的该专设机构（或公司）日后依法享有跨越国界的代位求偿权（subrogation）；

第二，由跨国投资者与其母国的上述专设机构（或公司）就所选定的有关非商业性风险类别，签订投资保险合同，并由前者向后 者缴纳保险费；

第三，一旦在东道国境内发生承保范围内的非商业性风险事故，并经承保人确认和理赔之后，承保人即代位取得投保人（即跨国投资者）的索赔权，有权向东道国政府实行跨国代位求偿。

这种做法，以美国的“海外私人投资公司”（Overseas Private Investment Corporation 简称 OPIC）作为典型，逐渐形成在发达国家中流行的模式。为叙述方便，不妨称之为“OPIC 模式”。

一、OPIC 模式的由来、演进和局限

OPIC 这种法律设计或体制模式 最早出现在美国。这并非历史的偶然。如所周知，在第二次世界大战结束以后相当长的一段时间里，美国国势鼎盛喧赫，美国投资家在海外的跨国投资，遥遥领先于其他发达国家。70 年代中期以后，美国的综合实力虽逐渐从颠峰走向下坡，但它迄今仍是全球最大的资本输出国。上述法律设计，正是切合于美国的现实需要而出台的。

早在 1948 年作为推行‘马歇尔计划’的一个重要环节 美国国会通过了《经济合作法案》。根据这个法案 美国率先创立海外投资保险制度。此后 20 年间，适应着形势发展和海外投资家的需要，多次修订有关法案，使这一专业保险体制在承保内容、适用地区、主办机构以及运作体制等方面，不断改善。至 1969 年 依据第 8 次修订的《对外援助法案》，彻底改变了由美国政府专设行政机构主

办海外美资非商业性风险承保业务的传统做法，把主办此项业务的权力，授予一个新设的、美国政府官营的“海外私人投资公司”，完全按照保险公司的体制和章程经营管理；但与此同时，又把该公司定位为由美国总统直接指挥、控制以及“在美国国务院政策指导下的一个机构”^[4]。

对于建立 OPIC 这一投资保险体制的宗旨、意图及其“优越性”美国的一些“权威人士”曾作如下说明：

美国国会众议院外交委员会的对外经济政策小组委员会提出：“深切期待海外私人投资公司施展才能，精心设计，妥善安排，做到在绝大多数场合避免产生政府同政府之间的迎面相撞、直接对抗。”^[5]

海外私人投资公司前总经理布拉德福特·米尔斯 1973 年在美国国会的一次公听会上反复解释了采取“公司”形式的种种好处，其中最主要的是：“海外私人投资公司在解决投资纠纷中一向起着建设性的作用，从而避免了政府与政府之间的直接对抗。”他举例说，如果美国的海外投资人未向该公司投保，一旦遇到征用风险事故，“多半就是去找当地的美国大使馆，找美国国务院和国会，要求采取行动。于是美国政府就卷进这种投资纠纷了。”反之“投资人如果事先曾向该公司投保，那么，该公司就可以“充当外国政府与美国商行之间的桥梁，使政治性问题，取得商业性解决。”^[6]因此，必须采取公司形式。

既然“商业性解决”是上策，那就干脆让私人去经营投资非商业性风险的保险业务，与美国政府完全无涉，岂不更好？对这个问题，该公司的另一位继任总经理布鲁斯·列威林解释说：“答案很简单：私人保险公司认为，保这种险，太过冒险，不愿意干。”^[7]因此既必须采取“公司”形式又必须纯由政府经营。

此外，还有一位曾经为某投资家索赔案件当法律顾问的美国

律师万斯·科文，他在论及投资家为避免各种非商业性风险损失而宁愿花钱向海外私人投资公司投保时，进一步介绍了该公司许多领导人的共同见解：“正如海外私人投资公司官员们所经常指出的，为了诸如此类的损失而去控告外国政府当局，要求赔偿，单就费用高昂、旷日持久以及麻烦周章而言，就足以证明（向海外私人投资公司）花钱购买对付政治风险的保险单是很合算的；更不必提及国际法所固有的变幻无常、捉摸不定，以及主权豁免和国家行为这一类学说所体现的各种潜在障碍了。”^[8]

实际上 美国政府建立 OPIC 机制，还有更深一层的真实意图和实际功效，即通过运用这种机制，使得本来属于美国国内私法关系上的代位权上升为具有国际公法上拘束力的一种权利。

一般而言，由美国保险公司与美国海外投资者所签订的投资保险合同，尽管该保险公司是政府官办的，其所承保的又是非商业性风险，但作为保险合同双方当事人（即承保人、投保人）之间的权利义务关系，在本质上仍然还是美国国内民法、保险法上的一般私法关系；其法律上的约束力，当然也仅能在美国国境之内发生效用。但是如前所述，订立这种保险合同的前提是：投资者母国政府与投资项目所在国政府事先签订了国际协定，承认作为投资政治风险承保人的专设公司日后享有跨国的代位求偿权。众所周知，“条约必须信守”（*Pacta sunt servanda*）是公认的国际法基本准则。1969年5月的《维也纳条约法公约》进一步明文规定“条约必须遵守。凡有效的条约，对于缔约国具有拘束力，各缔约国必须善意履行。”^[9]因此在美国看来，吸收美资的东道国一旦自愿同美国签订了双边协定，允许海外私人投资公司享有代位索赔权，这就意味着承担了一项在国际法上具有拘束力的义务，有责任如约履行。于是原属美国国内私法契约关系上的代位索赔权就此跨出了美国国界而“国际化”、“公法化”了。美国在海外的投资也就据此获得了更加

强有力的法律保障。这是问题的一个方面。

问题的另一个方面是：在许多发展中国家（资本输入国）看来，美国所建立和运用的这种 OPIC 机制，也是比较可以接受的。对比美国在保护其海外投资过程中原先惯用的强权压制手段而言，采用 OPIC 机制可以说是从恃强凌弱、简单粗暴开始转向尊重弱者、平等协商。发展中国家在是否允许美资入境、是否愿意与美国签订跨国投资保护（保证）协定等方面，都具有一定的自主权和选择权，从而使发展中国家所最为珍惜的国家主权获得一定的尊重。

与此同时，发展中国家鉴于在本国政治、经济独立自主的前提下，在对入境美资实行必要监督和管理的条件下，美国资本的输入毕竟带来了国内经济建设急需的大量资金、先进的生产技术和科学的管理经验，扩大了本国的就业机会，从而有利于发展本国社会的生产力，有利于增强本国的综合国力，有利于提高本国人民的生活水平，因此许多发展中国家立足于各自的国情，在全面权衡利弊和平等协商的基础上，相继同意与美国签订有关投资保证的双边协定 接受了 OPIC 这种跨国投资保险体制。

美国以外的其他发达国家（资本输出国），鉴于美国率先创立的这种跨国投资保险体制行之有年，行之有效，便相继仿效或师法，也建立起类似的投资保险体制，其共同特点是：以国家为后盾，以国内立法为依据，以与发展中国家缔结的双边投资协定为先行，由政府专门机构或国家指定的专业公司为本国海外投资者提供非商业性风险的保险（Insurance）或担保（Guarantee）。

例如，日本的海外投资保险制度于 1956 年开始正式实行，它是 1950 年出口信贷保险制度的扩大。根据 1956 年的《出口信贷保险法》（即《输出信用保险法》）的规定，海外投资保险分为海外投资原本保险和海外投资利润保险两种。1970 年日本把两种保险制度合二为一，直接由日本政府专设的机构即通商产业省所属的出

口保险部 (Export Insurance Division, Ministry of International Trade and Industry) 主管和经办。其运作的基本法律根据是现行的《贸易保险法》。

又如,德国的海外投资保险制度根据 1959 年的《联邦预算法》建立,由指定的两家公司,即“信托股份公司”(Treuarbeit A. G.) 和“黑姆斯信贷担保股份公司”(Herms Kreditversicherungs A. G.) 作为联邦德国政府的代理人,承办德国海外私人投资的保险业务。值得注意的是这两家公司只能从事保险合同业务的实际操作,而并无承保与否的决策权。举凡海外投资者提出的投保申请,应首先呈交由联邦经济部、财政部、外交部以及经济合作部的代表组成的部际委员会 (Interministeriellon Ausschuß) 审批。由此可见德国联邦政府对这两家公司专业保险业务的管理和指挥,也是相当直接和具体的。^[10]

发展到今天,世界上主要的公营出口信贷和海外投资保险机构组成了“信贷和投资保险机构国际联盟”(The International Union of Credit and Investment Insurers 简称“伯尔尼联盟”,the Berne Union)。组成这个联盟的机构来自经济合作与发展组织 (Organization for Economic Cooperation and Development) 开发援助委员会的所有成员国,以及韩国和印度,其中的主要骨干乃是美、日、德三国的有关机构。^[11]

美、日、德模式的海外投资保险体制在许多发达国家中相继建立以后,数十年来,在促进世界游资跨国流动和扩大国际经济合作方面,发挥了积极的作用。但是随着时间的推移和世界经济的进一步发展,这类模式就逐渐显现出自身所固有的狭隘性和局限性,不能适应世界经济发展新形势的要求。换言之,由于各国政府专门机构直接主办或国家指定专业公司承办的此类投资保险制度,往往有着这样那样的限制性要求,使得许多跨国投资无法获得担保。其

中常见的障碍是：第一，各国官办的投资保险机构或公司既受本国政府的控制，又受本国法律的约束，还要受当局现实政治需要的消极影响。其典型事例之一是：美国政府自 1989 年下半年以来奉行“对华经济制裁”政策，美国官办的海外投资保险机构“海外私人投资公司”（OPIC）随即紧密地配合美国当局的政治需要，停止向美商对华的新投资提供保险，至今尚未“解禁”。第二，各国官办的投资保险机构或公司对于投保人或投保公司股东的国籍往往设有限制性规定，以致许多跨国设立的子公司往往四处“碰壁”，投保无门；^[12]而且在不同国家的投资者共同参加同一项目投资の場合，就会产生投保人不适格的问题。第三，各国官办投资保险机构或公司的承保额一般都有上限，因此当投资者申请投保大型项目时，就会因单一国家官办的投资保险机构或公司无法提供足额的保险而产生承保能力不足的问题。^[13]

于是，国际经济界和法律界的人们就开始设想并进而设计一种能够打破国家界限、在跨国投资保险方面进行国际协作的体制，借以摆脱上述狭隘性和局限性，从而更有效地促进世界资本的跨国流动。

二、MIGA 模式的孕育和诞生

早在 1948 年，世界银行内部就开始有为跨国投资提供非商业性风险保险的设想。在 50—60 年代间，除世界银行外，一些国际组织、民间团体和私人也提出了建立多边投资保险机制的种种构想，这类方案多达十几种。其中较重要的是：1962 年世界银行起草的《多边投资保险——工作人员报告书》、1965 年经合组织提出的《关于建立国际投资保证公司的报告书》及 1966 年世界银行拟就的《国际投资保险机构协定草案》等。但这些方案都未能解决一些

关键性的问题，诸如发展中国家的出资、承保机构的代位求偿权、设想中的机构与东道国之间争端的解决、机构中投票权的分配，等等，因而难以得到众多发展中国家特别是拉丁美洲国家代表们的支持。另一方面，发达国家由于已建立了各自的官办投资保险制度，担心一个世界性的多边投资保险机构会与它们的官办投资保险机构发生竞争，因而也没有太大热情。这些原因导致国际社会组建多边投资保险制度的努力一次又一次地搁浅，直至 80 年代初才再度提上世界银行的议事日程。

80 年代初，由于过分倚赖外国商业贷款，许多发展中国家面临严重的债务危机，无力还债，导致国际债务纠纷频起。与此同时，出于对东道国征用等政治风险的担心，流向发展中国家的外国直接投资在全球跨国直接投资流动总额中的比重急剧下降（尽管外国投资在发展中国家的利润率往往比在发达国家高得多）。世界经济形势的发展证明：国际社会迫切需要一个南北两大类国家都能接受的世界性机制，借以缓解或消除外国投资者对非商业性风险的担心，促进更多外国直接投资流向发展中国家，从而使两类国家在平等互利基础上，达到共同的繁荣。

正是在这样的历史背景下，南北两大类国家的代表们重新折冲樽俎，反复磋商，终于在互谅互让、互作妥协的基础上，达成共识，使孕育多年、一直处在难产状态的全球性多边投资担保机构，通过 1988 年正式生效的《汉城公约》终于诞生了。^[14]

第二次世界大战结束后半个世纪以来，专为跨国投资非商业性风险而建立的保险体制，其发展脉络，大体如上。其中居于主导地位的是从 OPIC 模式演进到 MIGA 模式。综观《汉城公约》全文不难看出，MIGA 机制具有以下几个突出的特点，从一定意义上说，这些特点也是它的优点：

第一，MIGA 体制源于 OPIC 体制，又远高于 OPIC 体制。MI-

GA 在设置宗旨、主要功能、承保险别、投保条件、运作程序、理赔前提、代位求偿等方面 显然都借鉴和吸收了 OPIC 体制的有益经验。但是 MIGA 体制决非 OPIC 体制的简单翻版或单纯的多国化。MIGA 在服务对象、承保范围、保险能力、兼容并蓄、运用灵活等方面 具有明显的优越性 远非 OPIC 等单国的狭隘体制所能企及，其发展潜力也远非后者所能匹敌。

第二 MIGA 是当今世界南北两大类国家之间经济上互相依存、冲突、妥协和合作的产物。在跨国投资问题上 南、北之间的矛盾和冲突植根于两大类国家之间不同的经济利益，但两类国家之间很强的经济互补性又促使它们必须互相依存和取长补短。因此冲突和矛盾的结果必然导致互相妥协和互相合作，共同谋求改善发展中国家的投资环境。如果没有两大类国家之间的相互妥协和合作 也就不会有 MIGA 的出现。

第三，这种妥协的结果之一，就是作为东道国的发展中国家在一定程度上自我限制本国在外国投资担保问题上的主权。这种自我限制明显体现在以下几个方面：①承认 MIGA 与外国投资者之间签订的担保合同在一定条件下对东道国具有法律拘束力；②承认 MIGA 对东道国的代位求偿权；③承认 MIGA 与东道国之间的争端解决方式为国际仲裁，而不是东道国法院的判决；④承认在采用仲裁程序时，一并适用《汉城公约》、可适用的国际法规范以及东道国的国内法规范，而不仅仅限于适用东道国的国内法规范；⑤承认国际仲裁裁决对当事人和当事国具有终局性的法律拘束力，犹如在《汉城公约》各成员国法院作出终审判决那样。^[15]

第四 妥协的另一方面的结果是，《汉城公约》成员国中的发达国家同意敦促本国投资者更加尊重东道国——发展中国家的政治主权和经济主权。在一定程度上，务必恪守东道国的国内立法。这些要求尤其明显地表现为：①除非事先获得东道国政府的同意，

MIGA 不得签订任何承保非商业性风险的担保合同；②MIGA 不对不符合东道国法律和法规的投资提供担保；③MIGA 只承保有利于东道国经济发展的投资；④MIGA 不担保任何因投保人认可或投保人负有责任的东道国政府的任何作为或不作为所造成的损失；⑤从法律上禁止 MIGA 干涉任何成员国的内政，禁止 MIGA 伙同任何成员国从事反对其他成员国（特别是发展中国家）的政治活动。^[16]

基于以上两个方面的妥协和合作，加入 MIGA 既有利于发展中国家，也有利于发达国家。前者可以改善投资环境，吸收更多的外资，以加速本国经济的发展；后者可以在相对安全的条件下增加更多的赢利机会。

第五，MIGA 机制不同于任何国家官办保险机制的突出特点，在于它对吸收外资的每一个发展中国家成员国，同时赋予“双重身份”：一方面它是外资所在的东道国，另一方面它同时又是 MIGA 的股东，从而部分地承担了外资风险承保人的责任。这种“双重身份”的法律后果是：一旦在东道国境内发生 MIGA 承保的风险事故，使有关外资遭受损失，则作为“侵权行为人”的东道国，不但在 MIGA 行使代位求偿权之后，间接地向外国投资者提供了赔偿，而且作为 MIGA 的股东，它又必须在 MIGA 行使代位求偿权以前，即在 MIGA 对投保人理赔之际，就直接向投资者部分地提供赔偿。此外，它作为“侵权行为人”还要面临 MIGA 其他成员国（包括众多发展中国家）股东们国际性的责备和集体性的压力。可见，MIGA 机制在实践中加强了对东道国的约束力，对外资在东道国所可能遇到的各种非商业性风险，起了多重的预防作用。^[17]

正因为如此，MIGA 对跨国投资作出的承保，较之任何国家官办保险机构或公司作出的承保，具有更高的国际权威性和国际

影响力。它对于缓解和消除跨国投资者在对东道国遭到非商业性风险损失的顾虑，促使更多的国际游资流入第三世界发展中国家，确实能够而且正在发挥任何国家官办保险机制所无法企及的积极作用。

第 2 节 多边投资担保机构的概貌

《汉城公约》于 1985 年 10 月在世界银行的汉城年会上正式通过，1988 年 4 月正式生效。根据这个公约而组建成立的多边投资担保机构则直到 1989 年 6 月才开始正式营业。

MIGA 这个世界性的跨国投资保险机构正式开张营业以来，其成员国不断扩大，业务蒸蒸日上，国际影响也日益增强。

一、多边投资担保机构成员国结构

根据《汉城公约》的规定，凡是世界银行的成员国，都有资格参加本公约，成为本公约的成员国，从而也就成为多边投资担保机构这个世界性跨国投资保险机构的股东。^[18]诚然，世界银行的成员国并没有非参加本机构不可的义务，但是《汉城公约》中关于本公约正式生效条件的规定（第 61 条（b）款）以及关于本机构投票权平衡分配的规定（第 39 条）都强调了必须有一定数量的南、北两大类国家即发展中国家和发达国家共同参加、共襄盛举的重要性和必要性。

为此，《汉城公约》在 1985 年通过之时，即专门附有一份当时世界银行诸成员国的名单（即“Schedule A”通译“附表 A”）将这些国家分为两大类，其中所列“第一类国家”就是发达国家，共 20

个“第二类国家”就是发展中国家个别例外情况,下文另作分析)共 128 个。两类合计共 148 个国家。

至于瑞士,它虽然并非世界银行的成员国,但鉴于它在国际社会、经济、政治生活中具有公认的特殊地位,因此也允许它参加进来,成为本公约的缔约国以及多边投资担保机构的股东,并被列入上述“第一类国家”名单,遂使该第一类国家总数达到 21 个。

《汉城公约》在 1985 年 10 月世界银行汉城年会上通过之后,由于种种原因,许多成员国心存观望,并未即时完成签署和批准手续。直到两年半以后(即 1988 年 4 月才凑足 20 个成员国(其中发展中国家 15 个,发达国家 5 个),完成了批准手续,并认购了应有股份,从而使本公约正式生效。又过了 1 年(即 1989 年 4 月,两大类 148 个国家中也只有大约 1/4 完成了缔约手续,成为本公约的正式成员国。^[19]简言之,MIGA 的确立和营运,经历了一个“迟迟学走、步履蹒跚”的孩提阶段。但是由于它自身所固有的生命力和优越性,确能比较有效地适应国际社会两大类国家的共同需要,因此近几年来参加缔约的国家明显迅速地增加,出现了“健康成长、阔步前进”的势头。据统计,截至 1995 年 4 月 25 日止,《汉城公约》的正式成员国已经达到 128 个国家(其中 19 个为发达国家,109 个为发展中国家)此外,还有 24 个国家已经签署本公约,并正在完成交存批准书、认购股份和缴纳应有股金等有关手续。现将本公约的正式成员国、预备成员国(即已签署本公约但尚未完成批准、缴纳股金等手续的国家)按其类别、地区综合列表如下:

《多边投资担保机构公约》成员国名单^[20]

正式成员国(128 个)。其中包括:

I. 发达国家^[21](19 个)

比利时	德国	卢森堡	瑞典
加拿大	希腊	荷兰	瑞士
丹麦	爱尔兰	挪威	英国
芬兰	意大利	葡萄牙	美国
法国	日本	西班牙	

II. 发展中国家^[22](109 个)

非洲地区	亚洲 / 太平洋地区	欧洲 / 中亚地区	拉美 / 加勒比地区
安哥拉	孟加拉	阿尔巴尼亚	阿根廷
贝宁	中国	阿塞拜疆	巴哈马
博茨瓦纳	斐济	白俄罗斯	巴巴多斯
布基纳法索	印度	保加利亚	贝利塞
喀麦隆	印度尼西亚	克罗地亚	玻利维亚
佛得角	韩国	塞浦路斯	巴西
刚果	马来西亚	捷克	智利
象牙海岸	密克罗尼西亚	爱沙尼亚	哥斯达黎加
赤道几内亚	尼泊尔	格鲁吉亚	多米尼加联邦
埃塞俄比亚	巴基斯坦	匈牙利	厄瓜多尔
冈比亚	巴布亚新几内亚	哈萨克	萨尔瓦多
加纳	菲律宾	吉尔吉斯	格林纳达
肯尼亚	斯里兰卡	立陶宛	圭亚那
莱索托	瓦努阿图	马尔他	洪都拉斯
马达加斯加	越南	摩尔多瓦	牙买加
马拉维	西萨摩亚	波兰	尼加拉瓜
马里		罗马尼亚	巴拉圭
毛里塔尼亚		俄罗斯	秘鲁
毛里求斯	中东 / 北非地区	斯洛伐克	圣卢西亚
莫桑比克	巴哈林	斯洛文尼亚	圣文森特
纳米比亚	埃及	土耳其	特立尼达和多巴哥
尼日利亚	以色列	土库曼	乌拉圭

塞内加尔	约旦	乌克兰	委内瑞拉
塞舌尔	科威特	乌兹别克	
南非	黎巴嫩	马其顿	
苏丹	利比亚		
斯威士兰	摩洛哥		
坦桑尼亚	阿曼		
多哥	沙特阿拉伯		
乌干达	突尼斯		
扎伊尔	阿拉伯联合酋长国		
赞比亚			
津巴布韦			

预备成员国^[23](24个)。其中包括：

发展中国家

非洲地区	亚洲 / 太平洋地区	欧洲 / 中亚地区	拉美 / 加勒比地区
阿尔及利亚	柬埔寨	亚美尼亚	哥伦比亚
布隆迪	蒙古	波斯尼亚- 黑塞哥维那	多米尼加共和国
加蓬		拉脱维亚	危地马拉
几内亚	中东 / 北非地区	塔吉克	海地
几内亚-比绍	叙利亚	南斯拉夫	巴拿马
卢旺达	也门		苏里南
塞拉利昂			圣基茨-尼维斯
尼日尔			

现有的上述成员国名单，较之 1985 年世界银行汉城年会上提出并附在《汉城公约》正式文本之后作为本公约构成部分的“原始名单”，已有许多变动和发展。其中值得注意的是：

第一，原始名单所列世界银行 148 个成员国，以及非成员国瑞士均已获得《汉城公约》分配的股份认购权 但是迄今仍有一些世