

Braml, Martin; Felbermayr, Gabriel

Article

Internationaler Investitionsschutz: Die Fakten

ifo Schnelldienst

Provided in Cooperation with:

Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich

Suggested Citation: Braml, Martin; Felbermayr, Gabriel (2016) : Internationaler Investitionsschutz: Die Fakten, ifo Schnelldienst, ISSN 0018-974X, ifo Institut - Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung an der Universität München, München, Vol. 69, Iss. 23, pp. 23-28

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/165845>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Die Kritik der geplanten Freihandelsabkommen der EU mit Kanada, CETA, und den USA, TTIP, wendet sich in besonderem Maße gegen die darin enthaltenen Bestimmungen zum Investorenschutz. Die öffentliche Debatte hat zu einer längst überfälligen Modernisierung des Investitionsschutzmodells der EU geführt. Gleichzeitig gibt es in der Öffentlichkeit weiterhin Vorstellungen, die die Faktenlage nicht widerspiegeln: Der globale Bestand an Direktinvestitionen, auf die sich Klagen beziehen können, beläuft sich mittlerweile auf ca. 25 Billionen US-Dollar. Im Jahr 2015 sind weltweit bei 2 731 in Kraft befindlichen Verträgen 72 neue Verfahren eröffnet worden – eine überschaubare Anzahl; von einer Klagewelle kann deshalb keine Rede sein. Lediglich zwei Verfahren wurden von US-Unternehmen angestrengt, neun von Unternehmen aus Deutschland; nur in etwa ein Viertel der bisher getroffenen Entscheide haben die Kläger gewonnen und eine Entschädigung erhalten. Arme Länder haben gegenüber reichen Ländern keine höhere Wahrscheinlichkeit, ein Verfahren zu verlieren.

Die Aktionsplattform Corporate Europe Observatory spricht im Zusammenhang mit Schiedsgerichten von der »Verkaufte[n] Demokratie« (CEO 2016), ein Rechtsgutachten erstellt für den Bund Naturschutz sieht diese sogar als verfassungswidrig an (vgl. Bund Naturschutz 2015), und die Fraktion der Grünen stellte im Bundestag bereits einen Antrag mit dem Titel »Für fairen Handel ohne Klageprivilegien für Konzerne«, der Mechanismen zu außergerichtlichen Schiedsgerichtverfahren in CETA und TTIP verhindern sollte (vgl. Deutscher Bundestag 2014).

Allein die in der Diskussion vorzufindende Semantik lässt jedoch große Zweifel an ihrer Neutralität aufkommen: So wird gemeinhin von »Konzernen« gesprochen, denen »Klagemöglichkeiten gegen demokratisch legitimierte Politik« (blog.campact 2016) eingeräumt werden sollen. Diese Kritik ist einerseits unberechtigt, da es ein Wesensmerkmal eines Rechtsstaats ist, dass gerade auch demokratisch legitimierte Politik einer juristischen Überprüfung standhalten muss; andererseits ist diese Kritik irreführend, denn auch ein Familienunternehmer, der in einem ausländischen Vertragsstaat investiert, erhält diese Klagemöglichkeiten. Nach Zahlen der OECD verantworten beispielsweise sehr große Unternehmen lediglich 8% der eingereichten Klagen (OECD 2012). Dass auch kleinere Unternehmen von Investitionsschiedsgerichten profitieren können, zeigt das aktuelle Beispiel des Leverkusener Mittelständlers Adem Dogan: Nachdem er auf einer Hochzeit in Turkmenistan bemerkte, dass es im Land

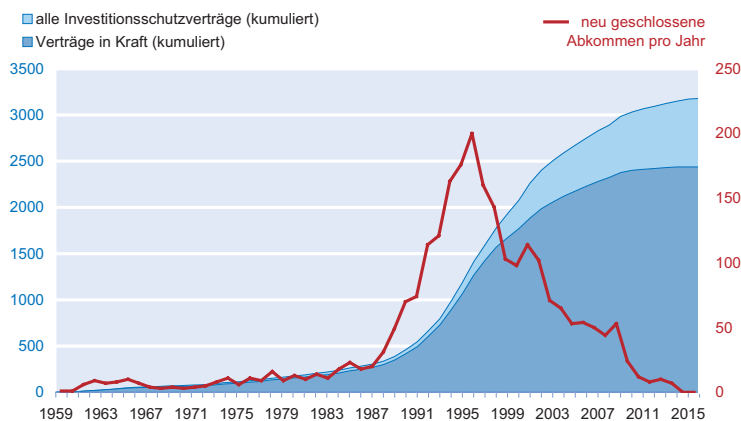
keine Eier gab, errichtete er dort eine Hühnerfarm, die erfolgreich das ganze Land mit Eiern versorgte. Schließlich wurde er enteignet und die Farm von der Armee zerstört. Ihm wurde mittlerweile in einem Schiedsspruch Schadensersatz zuerkannt (vgl. Gleisslutz 2016).

Dieser Beitrag bemüht sich um eine objektive, faktenbasierte und empirische belegbare Beschreibung von bereits abgeschlossenen Investor-Staat-Schiedssprüchen (Investor State Dispute Settlement, ISDS) und will so zur Versachlichung der Debatte beitragen.

Zur historischen Einordnung

Obgleich ISDS im Rahmen von Investitionsschutzabkommen erst durch die Verhandlungen zu CETA und TTIP öffentliche Aufmerksamkeit erfahren haben, sind völkerrechtliche Verträge zum Schutz ausländischer Direktinvestitionen keineswegs ein Novum: Das weltweit erste dieser Abkommen, in dessen Folge allein Deutschland mehr als 130 weitere bilaterale Investitionsschutzabkommen ratifizierte, wurde 1959 zwischen Deutschland und Pakistan geschlossen (vgl. BMWi 2016). Die UNCTAD listet weltweit 3 179 geschlossene bilaterale Investitionsschutzabkommen (Bilateral Investment Treaty, BIT), von denen aktuell 2 438 in Kraft sind. Ferner existieren weitere 363 völkerrechtliche Verträge (davon 293 in Kraft), die wie z.B. der Energiecharta-Vertrag eine Investorenschutzklausel enthalten (UNCTAD 2016a). Abbildung 1 zeigt die kumulierte

Abb. 1
Anzahl der BITs von 1959–2016



Quelle: UNCTAD (2016b); UNCTAD (2016c); Darstellung des ifo Instituts.

Anzahl der geschlossen und in Kraft befindlichen BITs über die Zeit sowie die jährlich neu abgeschlossenen Verträge. Während sich die Anzahl der Investitionsschutzverträge in der Dekade von 1990–2000 mehr als vervierfachte, ist in jüngster Zeit ein deutlicher Rückgang beim Abschluss neuer Abkommen erkennbar.

Warum Investitionsschutz in Freihandelsabkommen sinnvoll ist

Der oben zitierte Antrag der Grünen-Bundestagsfraktion suggeriert, Freihandel und Investitionsschutz seien grundsätzlich verschiedener Natur und könnten folglich getrennt voneinander behandelt werden. Diese Behauptung greift allerdings insofern zu kurz, als dass Handel und Investitionen untrennbar miteinander einhergehen bzw. sich gegenseitig schon per definitionem bedingen: Ein Land, das wie Deutschland Außenhandelsüberschüsse akkumuliert, baut Auslandsvermögenspositionen in ebendieser Höhe auf, die zu schützen sein vitales Interesse sein muss. Natürlich baut nicht der deutsche Staat diese Forderungen auf, sondern seine Unternehmen in Form ausländischer Tochtergesellschaften oder seine Banken in Form von Kreditgewährung. Damit aber ausländisches Vermögen nicht zum Zankapfel zwischen Staaten wird und um zu verhindern, dass Staaten der Versuchung erliegen, fremdes Kapital zu enteignen, schuf das internationale Recht das Instrument bilateraler Investitionsschutzverträge.

Dazu kommt, dass der Handel von Dienstleistungen sehr häufig über Niederlassungen im Ausland erfolgt. Das ist der sogenannte Modus 3 im GATS-Abkommen (General Agreement on Trade in Services). Wenn die Rechtsunsicherheit für Investitionen zu groß ist, werden diese Dienstleistungen auch nicht vertrieben.

Insofern wirkt Investitionsschutz als konstitutives Element bei der Schaffung tiefergehender Freihandelsräume und ist

gleichzeitig eine notwendige Bedingung für die effiziente internationale Kapitalallokation.

In der Diskussion wird typischerweise Investitionsschutz nicht grundlegend in Frage gestellt. Vielmehr geht es um das Instrument der Rechtsdurchsetzung durch Ad-hoc-Schiedsgerichte, vor denen Investoren Staaten verklagen können. Das sind die sogenannten Investor-State-Dispute-Settlement-(ISDS-) Mechanismen.

Es ist richtig, dass dieses Instrument reformbedürftig ist. So gibt es in den alten Verträgen zahlreiche Probleme: Beispielsweise ist keine Berufungsinstanz vorgesehen, es gibt keine Transparenz über die Vorgänge, und

die Schiedsrichter werden ad hoc aus Anwälten ausgewählt. Die Europäische Kommission hat in dem Abkommen mit Kanada (CETA) einen neuen Ansatz vorgestellt, in dem diese Probleme beseitigt und unklare Rechtsbegriffe präziser formuliert werden. Viele Kritiker lehnen Klagerechte der Investoren im Rahmen von Handels- und Investitionsschutzverträgen aber grundsätzlich ab. Sie befürchten unter anderem eine Klageflut, riesige budgetäre Risiken für die Staaten und eine Einschränkung der Regulierungsfreiheit. Unser Argument ist, dass die Erfahrungen mit den vielen bereits existierenden Abkommen diese Sorgen nicht rechtfertigen.

Investor-Staat-Schiedssprüche in Zahlen

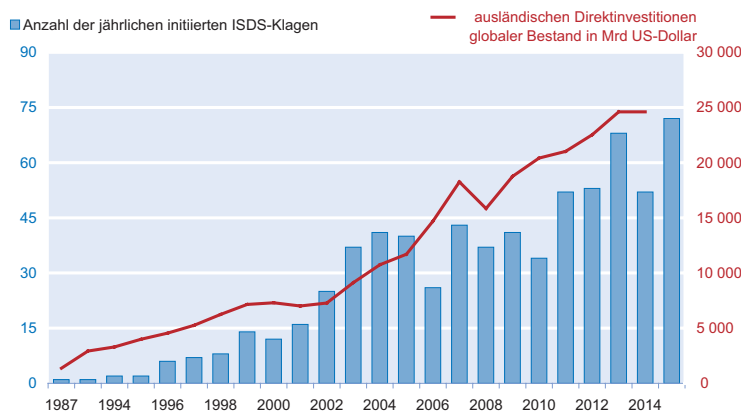
Abbildung 2 zeigt die Anzahl der weltweit initiierten Schiedsstreitigkeiten von 1987 bis 2015. Diese stiegen von jährlich einem Fall im Jahr 1987 und 1993 auf 72 im Jahr 2015 an. Kumuliert ergeben sich bis zum Ende 2015 690 initiierte Fälle.¹ Dieser Anstieg scheint beträchtlich, relativiert sich allerdings, setzt man ihn ins Verhältnis zum weltweiten Bestand ausländischer Direktinvestitionen. Gemessen in heutigen Preisen stieg dieser Bestand in der gleichen Zeit von 1,37 Billionen US-Dollar auf 24,6 Billionen US-Dollar 2014.² Ins Verhältnis gesetzt, bedeutet das für 2014, dass je 473 Mrd. US-Dollar ausländischer Direktinvestitionssumme eine Investor-Staat-Schiedsstreitigkeit eröffnet wurde. Diese seit 1999 in etwa konstante Relation ist insofern bemerkenswert, als dass sie der von Kritikern postulierten These einer »drastischen Zunahme« (Greenpeace 2016) innerhalb der letzten 15 Jahre zumindest qualitativ widerspricht.

¹ Da es in den alten Investitionsschutzverträgen keine Veröffentlichungspflichten im Fall von Streitigkeiten gibt, kann die wirkliche Anzahl der Streitfälle von der bekannten Anzahl abweichen. Das ist dann ein Problem, wenn z.B. gerade große Streitfälle oder solche, bei denen Investoren gewinnen, unerfasst bleiben. Dann wären die weiter unten folgenden Resultate verzerrt. Davon ist aber nicht auszugehen. Gerade große Streitigkeiten sollten bekannt sein, weil die klagenden Unternehmen als Aktiengesellschaften Publikationspflichten unterworfen sind.

² Für 2015 liegen hierzu noch keine Daten vor.

Abb. 2

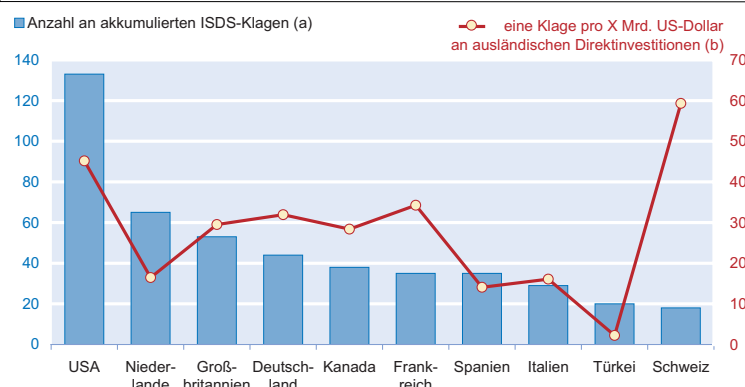
Anzahl der ISDS von 1987–2015



Quelle: UNCTAD (2016b); UNCTAD (2016c); Darstellung des ifo Instituts.

Abb. 3

Top-Kläger



(a) Absolute Anzahl, die von den Investoren aus den jeweiligen Ländern ausgehen.
(b) Reales Investitionsvolumen pro Klage.

Quelle: UNCTAD (2016b); OECD; Darstellung des ifo Instituts.

Wer sind die Top-Kläger?

Ein weiterer im Zusammenhang mit TTIP häufig genannter Vorwurf betrifft die schiefe Anzahl an ISDS-Klagen, die von Investoren aus nur wenigen Staaten ausgehen. Mit 133 initiierten Schiedsstreitigkeiten – über den gesamten Beobachtungszeitraum verteilt – stehen US-Investoren in absoluten Zahlen an der Spitze der Top-10 Klägnationen (vgl. Abb. 3). Diese Zahl erscheint allerdings in einem anderen Licht, wenn man die ISDS-Fälle wiederum in das Verhältnis zum Bestand von einem Land getätigten ausländischen Direktinvestitionen setzt. Es zeigt sich, dass schweizerische Investoren mit 59 Mrd. US-Dollar Investitionsvolumen je Klage die am wenigsten klagefreudigsten sind, während türkische Investoren im Mittel etwa pro 2 Mrd. US-Dollar an Auslandsinvestitionen den Gang zu einem Schiedsgericht vollziehen. Relativ klagen türkische Investoren also ca. 30-mal öfter als schweizerische. Interessanterweise sind US-Investoren innerhalb der Top-10-Länder mit den meisten ausgehenden Klagen nach den schweizerischen die restriktiv-

ten Kläger (eine Klage pro 45 Mrd. US-Dollar Auslandsinvestitionen). Deutsche Investoren verhalten sich in etwa ähnlich wie Investoren aus vergleichbaren Volkswirtschaften (z.B. aus Großbritannien oder Frankreich).

Schiedsgerichtsentscheidungen

Entgegen der Behauptung, ISDS entfalten eine prohibitive Wirkung auf die Gesetzgebung eines Staates, sei hier darauf verwiesen, dass Staaten in keiner Weise dazu verurteilt werden können, beschlossene Gesetze zu ändern oder gar zurückzunehmen. Vielmehr wird bei ISDS darüber befunden, ob ein Gesetz einen ausländischen Investor unrechtmäßig enteignet oder die gerechte und billige Behandlung vermissen lässt, z.B. ihn schlechter stellt als inländische Investoren. In diesem Fall kann der Staat lediglich zur Zahlung von Schadensersatz verurteilt werden. Wenn Staaten aufgrund der Existenz von Schiedsgerichtshöfen nun davon absehen, solche Gesetze neu zu erlassen, die einen ausländischen Investor benachteiligen, kann Schiedsgerichten sogar ein positiver Effekt auf die Gesetzgebungsqualität beschieden werden.

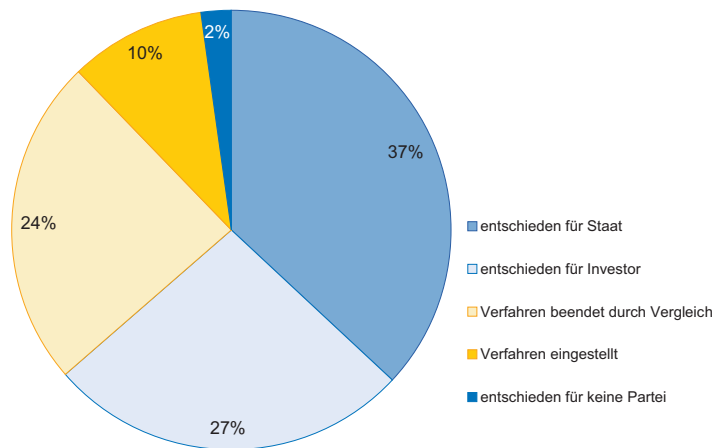
Zum aktuellen Zeitpunkt liegen 469 Schiedssprüche im Zusammenhang mit ISDS vor, von denen die meisten nach der Prozessordnung des ICSID (International Centre for Settlement of Investment Disputes), einer in Washington D.C. ansässigen und der Weltbank nachgelagerten Organisation, verhandelt

wurden. Die relative Mehrheit aller Fälle wurde im Sinne des beklagten Staates entschieden (37%), während in mehr als einem Viertel der Fälle (27%) der klagende Investor Recht bekam. Die verbleibenden Fälle wurden entweder durch einen Vergleich beigelegt (24%), eingestellt (10%) oder für keine Partei entschieden (2%). Abbildung 4 visualisiert die Zusammensetzung der Schiedsgerichtsentscheidungen. Es ist auch insoweit kein Trend erkennbar, als dass sich die Erfolgswahrscheinlichkeiten des Staates oder des Investors systematisch über die Zeit verändert hätten.

In absoluten Zahlen liegen 125 Entscheidungen vor, die im Sinne des Investors getroffen wurden, von denen wiederum bei 113 Fällen sowohl die geforderte Schadenssumme als auch die tatsächlich zugesprochene Entschädigung bekannt sind.³ Nachfolgende Berechnungen beziehen sich unter

³ Die Autoren sind sich einer möglichen Stichprobenverzerrung bewusst, da die Daten zu den zwölf betreffenden Fällen aus gewissen systematischen Gründen nicht vorliegen könnten. Aufgrund der dennoch weiter-

Abb. 4
ISDS-Entscheidungen



Quelle: UNCTAD (2016b); Darstellung des ifo Instituts.

Auslassung zweier extremer Beobachtungen auf 111 Entscheidungen.⁴ Dabei folgen die geforderten Schadenssummen einer rechtsschiefen Verteilung mit einem Medianwert von 100 Mio. US-Dollar und einem arithmetischen Mittel von etwa 457 Mio. US-Dollar. In drei Fällen überstieg die zugesprochene Summe die Forderungen, in fünf Fällen entsprach sie ebendiesen, und in den übrigen 103 lag sie darunter. Im Durchschnitt erhält ein Investor ungefähr 38% der geforderten Schadenssumme, gegeben dass der Fall in seinem Sinn entschieden wird. Der Median liegt sogar bei nur 29%, was bedeutet, dass in der Hälfte der Fälle der zugesprochene Schadensersatz bei 29% und weniger relativ zur geforderten Summe liegt. Für einen Staat ergibt sich somit im Erwartungswert ein Verlust in Höhe des Produkts aus der Wahrscheinlichkeit, den Fall zu verlieren (27%), und der mittleren Schadenshöhe (38%), also etwa 10% der geforderten Schadenssumme. Dies lässt Forderungen im Zusammenhang mit dem in Deutschland wohl prominentesten Fall (Vattenfall vs. Germany II) in Höhe von 5,12 Mrd. US-Dollar zumindest etwas weniger dramatisch erscheinen. Das Verhältnis von zugesprochener und geforderter Schadenssumme weist keinerlei Veränderung über die Zeit auf.

Fortsetzung Fußnote 3:

reichenden Datenerfassung (> 90%) und der Tatsache, dass zu zehn der zwölf Fälle immerhin der zugesprochene Schadensersatz bekannt ist (durchschnittlich 12 Mio. US-Dollar), erscheint eine signifikante Verzerrung dennoch eher unwahrscheinlich.

⁴ Die zwei höchsten bekannten Forderungen gehen auf die im Jahr 2005 von zyprischen Gesellschaften initiierten Streitsachen gegen Russland im Zuge der Zerschlagung des Yukos-Konzerns zurück: Im Fall »Hulley Enterprises vs. Russia« bekam das Unternehmen 40 Mrd. US-Dollar von ursprünglich geforderten 91,2 Mrd. US-Dollar zugesprochen, bei »Veteran Petroleum vs. Russia« sollte das Unternehmen 8,2 Mrd. US-Dollar der geforderten 18,7 Mrd. US-Dollar erhalten. Die Schiedssprüche wurden allerdings 2016 durch ein niederländisches Bezirksgericht mit der Begründung aufgehoben, dass die im Energiecharta-Vertrag enthaltene Investitionsschutzklausel nicht angewendet werden könne, weil Russland diesen Vertrag zwar unterschrieben aber nicht ratifiziert habe. Die Zahlungen wurden nie geleistet, die Kläger gingen wiederum in Berufung, wobei ein endgültiges Urteil noch aussteht.

Ferner liegen 114 Streitbelegungen vor, die in einem Vergleich beendet wurden. Hierzu sind aber nur von 71 Streitfällen die Schadensersatzforderungen und von 33 der tatsächliche (monetäre) Schadensersatz bekannt. In einigen Fällen einigte man sich auf einen nicht-monetären Schadenersatz, der durch den beklagten Staat zu leisten ist. Aufgrund einer womöglich nicht unerheblichen Stichprobenverzerrung sind nachfolgende Zahlen wenig belastbar und nur der Vollständigkeit halber aufgelistet: Die Forderungen lagen am Median (im Mittel) bei 300 (1 058) Mio. US-Dollar und bei den vereinbarten Entschädigungen bei knapp 71 (467) Mio. US-Dollar. In den 27 Fällen, in denen beide Zahlen bekannt sind, lag der Median (das Mittel) der Schadensersatzleistungen bei 26% (33%) der geforderten Summe.

Werden arme Staaten bei Investitionsstreitigkeiten systematisch benachteiligt?

Behn, Berge und Langford (2016) finden empirische Belege, dass ärmere Staaten bei ISDS schlechter abschnitten. Nunnenkamp (2016) verwendet dieselben Daten wie wir und stellt u.a. fest, dass die Gewinnwahrscheinlichkeit für einen Streitfall mit der Einkommensklassifikation des beklagten Staates steigt (von 24% für Niedrigeinkommensländer auf 54% bei Hocheinkommensländer). Beim Überprüfen dieser These wird für uns keine strukturelle Benachteiligung ärmerer Staaten per se ersichtlich.

Im Folgenden soll der Fokus darauf liegen, welche länderspezifischen Determinanten die Wahrscheinlichkeit beeinflussen, eine ISDS-Klage zu gewinnen oder zu verlieren.

Wir schätzen mit einem einfachen linearen Regressionsmodell für 93 Staaten, zu denen abgeschlossene Streitfälle vorliegen, die historische Wahrscheinlichkeit einen ISDS-Streitfall zu gewinnen oder zu verlieren. Die Methode, über Länder hinweg zu aggregieren, ist auch insofern robust, als dass sie die Beobachtungen mit überproportional vielen ISDS-Fällen (Argentinien mit 56 und Venezuela mit 40 Fällen) nicht implizit höher gewichtet als andere Länder.⁵ Als Schätzer dient ähnlich wie bei Nunnenkamp (2016) die Einkommensklassifizierung der Weltbank sowie ein Risikoindikator, der das Enteignungsrisiko in einem Land abbildet. Ferner kontrollieren wir auf die Größe des Landes (Bevölkerungsanzahl) und den Bestand an ausländischen Direktinvestitionen (FDI). Die Regressionsergebnisse sind in Tabellen 1 und 2 dargestellt.

⁵ Der Schluss liegt nahe, dass bei diesen Beobachtungen Länder-Fixed-Effekte eine große Rolle spielen (Argentinienkrise 2001, politische Rahmenbedingungen unter Präsident Hugo Chavez in Venezuela).

Tab. 1
Gewinnwahrscheinlichkeiten Staat

	Pr (»Staat gewinnt«)			
	(1)	(2)	(3)	(4)
Konstante	0,59*** (0,07)	0,69*** (0,07)	0,58** (0,03)	0,71*** (0,09)
Obere Mittel-einkommensländer	- 0,24*** (0,08)	- 0,05 (0,1)	- 0,04 (0,11)	- 0,05 (0,10)
Untere Mittel-einkommensländer	- 0,25** (0,12)	- 0,01 (0,14)	0,01 (0,15)	0,00 (0,14)
Niedrig-einkommensländer	- 0,33** (0,13)	- 0,05 (0,16)	- 0,02 (0,17)	- 0,05 (0,16)
Enteignungsrisiko		- 0,07*** (0,02)	- 0,07*** (0,03)	- 0,07*** (0,02)
Bestand an FDI (logarithmiert)			0,01 (0,02)	
Bevölkerung (logarithmiert)				- 0,01 (0,02)
Adj.-R ²	0,08	0,15	0,14	0,14
Anzahl an Beobachtungen	93	93	93	93

* p-Wert ≤ 0,1; ** p-Wert ≤ 0,01; *** p-Wert ≤ 0,01.

Die Tabelle gibt die ex ante erwartete Wahrscheinlichkeit an, mit dem ein Hoheinkommensland einen Streitfall gewinnt. Addiert man die Koeffizienten der weiteren Einkommenslevels hinzu, erhält man die Gewinnwahrscheinlichkeiten für die entsprechenden Ländergruppen. Der Koeffizient der Enteignungsrisikovariablen ist so zu interpretieren, dass ausgehend von der Konstante des Modells sich die Gewinnwahrscheinlichkeit um 7 Prozentpunkte mit jeder Einheit verringert, die der Index ansteigt. Für die Länder mit dem geringsten Enteignungsrisiko (= 1) ergibt sich somit ein bedingter Erwartungswert von 62%, einen Fall zu gewinnen. Ein Hochrisikoland (Enteignungsrisiko = 7) hat hingegen nur eine Ex-ante-Erfolgswahrscheinlichkeit von 20%.

Quelle: UNCTAD (2016b); Weltbank (2016); The Global Economy (2016), University of Groningen (2016); Berechnungen des ifo Instituts.

Regression (1) in Tabelle 1 verwendet als erklärende Variable allein die Einkommensklasse und scheint die Benachteiligung ärmerer Staaten zu bestätigen. Zieht man hingegen das Enteignungsrisiko der Länder hinzu, so erhöht sich nicht

wahrscheinlichkeit variiert nicht mit dem Einkommenslevel des beklagten Staates, und die berichteten Effekte sind nicht statistisch von null verschieden. Gleichzeitig ist die Erklärungskraft dieser Schätzung aber auch gleich null (Regression 1). Die Regressionen (2) bis (4) bestätigen, dass auch die Gewinnwahrscheinlichkeit für einen Investor von dem Enteignungsrisiko im betroffenen Staat abhängt. Quantitativ sind die Effekte exakt spiegelbildlich.

Tab. 2
Gewinnwahrscheinlichkeiten Investor

	Pr (»Investor gewinnt«)			
	(1)	(2)	(3)	(4)
Konstante	0,13** (0,06)	0,04 (0,07)	0,04 (0,07)	0,05 (0,08)
Obere Mitteleinkommensländer	0,1 (0,08)	- 0,09 (0,09)	- 0,10 (0,10)	- 0,09 (0,09)
Untere Mitteleinkommensländer	0,14 (0,11)	- 0,11 (0,13)	- 0,11 (0,13)	- 0,01 (0,13)
Niedrig-einkommensländer	0,2 (0,12)	- 0,08 (0,15)	- 0,08 (0,16)	- 0,08 (0,15)
Enteignungsrisiko		0,07*** (0,02)	0,07*** (0,02)	0,07*** (0,02)
Bestand an FDI (logarithmiert)			0,00 (0,02)	
Bevölkerung (logarithmiert)				- 0,01 (0,02)
Adj.-R ²	0,01	0,10	0,09	0,09
Anzahl an Beobachtungen	93	93	93	93

* p-Wert ≤ 0,1; ** p-Wert ≤ 0,01; *** p-Wert ≤ 0,01. Anmerkungen zur Interpretation, siehe Tabelle 1.

Quelle: UNCTAD (2016b); Weltbank (2016); The Global Economy (2016), University of Groningen (2016); Berechnungen des ifo Instituts.

nur die Erklärungskraft des Modells wesentlich, sondern auch die Koeffizienten zu den Einkommensklassen verlieren ihre Signifikanz (Regression 2). Die Schätzungen (3) und (4) dienen der Überprüfung, ob die Wahrscheinlichkeit, einen ISDS-Streitfall zu gewinnen, für Länder variiert, die mehr ausländische Direktinvestitionen anziehen bzw. größer sind. Dies ist beides nicht der Fall.

Das bedeutet, dass sobald für das Enteignungsrisiko in einem Land kontrolliert wird, die These von der strukturellen Benachteiligung ärmerer Länder haltlos ist und vermutlich ihre Begründung in einem ausgelassenen Variablenproblem findet. Es verwundert nicht, dass reichere Länder bessere Institutionen besitzen und diese besser vor willkürlichen Enteignungen schützen. Allerdings ist es gerade das vorrangige Ziel von Investitionsschutz, ausländische Investoren vor einer Enteignung zu schützen, weshalb diese Regressionsanalyse empirische Evidenz dafür findet, dass Investor-Staat-Schiedsgerichte ihren originären Zweck erfüllen und sie nicht ärmere Staaten per se benachteiligen.

Tabelle 2 wendet dasselbe Schätzmodell auf die Wahrscheinlichkeit für einen Investor, einen Fall zu gewinnen, an.⁶ Diese Gewinn-

wahrscheinlichkeit variiert nicht mit dem Einkommenslevel des beklagten Staates, und die berichteten Effekte sind nicht statistisch von null verschieden. Gleichzeitig ist die Erklärungskraft dieser Schätzung aber auch gleich null (Regression 1). Die Regressionen (2) bis (4) bestätigen, dass auch die Gewinnwahrscheinlichkeit für einen Investor von dem Enteignungsrisiko im betroffenen Staat abhängt. Quantitativ sind die Effekte exakt spiegelbildlich.

Während obige Analyse rein auf das Einkommensniveau der beklagten Länder abzielt, untersuchen wir in einer weiteren Regressionsanalyse, ob es bei der Herkunft der klagenden Investoren möglicherweise zu einer Besserstellung von solchen aus reicheren Ländern kommt. Hierzu sei zunächst festgehalten, dass die übergroße Anzahl von 596 Klagen aus Hoheinkommensländern stammt, wohingegen obere und untere Mitteleinkommensländer auf 65 bzw. zwölf Klagen kommen und Investoren aus

⁶ Diese addierten Wahrscheinlichkeiten für den Staat und den Investor zu gewinnen sind nicht gleich 1, da, wie oben erwähnt, es auch außergerichtliche Vergleiche oder Verfahrenseinstellungen gibt.

Niedrigeinkommensländern bisher keine bekannten Klagen angestrengt haben.⁷ Es gibt keinerlei empirischen Zusammenhang zwischen der Erfolgswahrscheinlichkeit für einen Investor und dem Einkommenslevel seines Herkunftslandes. Dieser Befund deckt sich mit der Analyse von Nunnenkamp (2016).

Zusammenfassung

Im Lichte der aus den Daten gewonnenen Erkenntnisse kann Folgendes festgehalten werden: Die Erfolgsaussichten bei ISDS-Streitbelegungen für Investoren sind weit geringer als die der Staaten, und selbst im Fall eines Sieges erhalten sie nur einen Bruchteil ihrer Forderungen. Die Anzahl der Streitfälle ist über die Zeit hinweg nicht überproportional zu den Auslandsdirektinvestitionen gestiegen. Innerhalb der Gruppe der Staaten, aus denen viele Klagen hervorgehen, sind US-Investoren weit weniger klagefreudig als Investoren aus anderen OECD-Staaten inklusive Deutschland. In den Daten findet sich auch kein empirischer Beleg dafür, dass ärmere Staaten per se von ISDS benachteiligt werden. Eine weitere, in diesem Artikel nicht beachtete Dimension von Investitionsschutzabkommen ist entwicklungspolitischer Natur: Gerade dadurch, dass Investoren Sicherheit in rechtsstaatlich zweifelhaften Staaten erhalten, werden überhaupt erst Investitionen dorthin ermöglicht und können so Wachstum und Beschäftigung in den betreffenden Staaten bewirken. Der Bund sichert solche Investitionen durch Garantien ab, die allerdings an die Existenz eines Investitionsschutzabkommens gebunden sind (vgl. AGA-Portal 2016), was die Relevanz solcher Abkommen für ärmere Staaten nochmals unterstreicht. In Kürze wird ein weiterer Schnelldienst erscheinen, der sich diesem Thema einhergehender widmet.

Literatur

AGA-Portal (2016), »Garantievoraussetzungen«, *Investitionsgarantien*, verfügbar unter: <http://www.agaportal.de/pages/dia/grundlagen/garantievoraussetzungen.html>, aufgerufen am 16. November 2016.

Behn, D., T.L. Berge und M. Langford (2016), »Poor states or poor governance? Explaining outcomes in investment treaty arbitration«, University of Oslo, Faculty of Legal Studies Research Paper Series, 2016-08, Oslo.

blog.campact (2016), »Schiedsgerichte: Das verlockende Geschäft für Investoren«, 8. August, verfügbar unter: <https://blog.campact.de/2016/08/schiedsgerichte-das-verlockende-geschaef-fuer-investoren/>, aufgerufen am 28. Oktober 2016.

BMWi – Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (2016), »Investitionsschutz«, verfügbar unter: <http://www.bmwi.de/DE/Themen/Aussenwirtschaft/investitionsschutz.html>, aufgerufen am 28. Oktober 2016.

Bund Naturschutz (2015), »Gutachten: Schiedsgerichte in TTIP sind verfassungswidrig«, 9. März, verfügbar unter: <https://www.bund-naturschutz.de/2015/03/gutachten-schiedsgerichte-in-ttip-sind-verfassungswidrig/>, aufgerufen am 28. Oktober 2016.

de/2015/ttip-schiedsgerichte-sind-verfassungswidrig.html, aufgerufen am 28. Oktober 2016.

Corporate Europe Observatory (2016), »Verkaufte Demokratie. Wie die Regeln zum Schutz von Investoren in CETA zu einem Boom von Investorenklagen gegen Kanada und die EU führen könnten«, September, verfügbar unter: <https://corporateeurope.org/de/international-trade/2014/11/ceta-verkaufte-demokratie>.

Deutscher Bundestag (2014), *Antrag Fraktion BÜNDNIS90/DIE GRÜNEN, Für fairen Handel ohne Klageprivilegien für Konzerne*, Drucksache 18/1458, 21. Mai.

Gleisslutz (2016), »Schiedsverfahren gegen Turkmenistan: Deutscher Investor mit Gleiss Lutz auch im Annullierungsverfahren erfolgreich«, Pressemitteilung, 18. Januar, verfügbar unter: <https://www.gleisslutz.com/pressemitteilung/annullierungsverfahren-turkmenistan/>, aufgerufen am 28. November 2016.

Greenpeace (2016), »Keine Sonderrechte für Konzerne«, verfügbar unter: <https://www.greenpeace.de/themen/umwelt-wirtschaft/keine-sonderrechte-fuer-konzerne>, aufgerufen am 28. Oktober 2016.

Nunnenkamp, P. (2016), »Streitschlichtung im Rahmen internationaler Investitionsabkommen: Viel Lärm um fast nichts?«, Kiel Working Paper No. 2053, Oktober, Kiel.

Organisation for Economic »Co-Operation and Development (2012), *Investor-State-Dispute Settlement*«. Public Consultation, 16 Mai bis 9 Juli, Paris.

The Global Economy (2016), »Expropriation risk – country rankings«, The Global Economy.com, verfügbar unter: http://www.theglobaleconomy.com/rankings/Expropriation_risk, aufgerufen am 4. November 2016 (aufgrund der besten Datenverfügbarkeit werden die Werte für 2014 verwendet).

UNCTAD (2016a), »International Investment Agreements Navigator«, Investment Policy Hub, verfügbar unter: <http://investmentpolicyhub.unctad.org/IIA>, aufgerufen am 28. Oktober 2016.

UNCTAD (2016b), »Investment Dispute Settlement Navigator«, Investment Policy Hub, verfügbar unter: <http://investmentpolicyhub.unctad.org/ISDS>, aufgerufen am 27. September 2016.

UNCTAD (2016c), UNCTADstat, verfügbar unter: <http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx>, aufgerufen am 29. September 2016.

University of Groningen (2016), »Penn World Table, Version 8.1«, verfügbar unter: <http://www.rug.nl/ggdc/productivity/pwt/pwt-releases/pwt8.1>, aufgerufen am 28. November 2016.

Weltbank (2016), »World Bank Country and Lending Groups«, verfügbar unter: <https://datahelpdesk.worldbank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>, aufgerufen am 14. November 2016.

⁷ Diese Anzahl summiert sich nicht auf die oben erwähnten 690 ISDS-Fälle auf, da manche multinationalen Unternehmen von der UNCTAD mehreren Ländern zugeordnet werden und somit keinem Herkunftsland eindeutig zuordenbar sind.