

Kozak, Kamila; Küblböck, Karin

Working Paper

Die europäische Investitionspolitik nach dem Vertrag von Lissabon und ihr Einfluss auf nachhaltige Entwicklung

ÖFSE Working Paper, No. 27

Provided in Cooperation with:

Austrian Foundation for Development Research (ÖFSE), Vienna

Suggested Citation: Kozak, Kamila; Küblböck, Karin (2011) : Die europäische Investitionspolitik nach dem Vertrag von Lissabon und ihr Einfluss auf nachhaltige Entwicklung, ÖFSE Working Paper, No. 27, Austrian Foundation for Development Research (ÖFSE), Vienna

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/98828>

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.

WORKING PAPER 27

DIE EUROPÄISCHE INVESTITIONSPOLITIK NACH DEM VERTRAG VON LISSABON UND IHR EINFLUSS AUF NACHHALTIGE ENTWICKLUNG

Kamila Kozak / Karin Küblböck

JULI 2011

Inhaltsverzeichnis

Zusammenfassung / Abstract	1
Einleitung	1
1. Kompetenzverlagerung der Investitionen auf EU-Ebene	2
2. Wesentliche Inhalte bisheriger Investitionsverträge	5
2.1. Grundsätzliches	5
2.2. Inhalte von aktuellen bilateralen Investitionsabkommen	5
2.2.1 Definition von „Investition“	6
2.2.2 Enteignungsbegriff	6
2.2.3 Nichtdiskriminierungsklauseln und „gerechte und billige Behandlung“	7
2.2.4 Streitbeilegungsmechanismus	8
3. Beispiele für Streitfälle in Entwicklungs- und Industrieländern	13
3.1. Allgemeines	13
3.2. Ausgewählte Fallbeispiele	14
3.2.1 Italienische Investoren versus Südafrika	14
3.2.2 Philip Morris International gegen Uruguay	14
3.2.3 CME/Lauder gegen Tschechische Republik	15
3.2.4 Vattenfall versus Deutschland	15
3.3. Zunehmender Widerstand gegen bilaterale Investitionsabkommen	16
4. Diskussion der Investitionspolitik im Europäischen Parlament und der Einfluss von Industrieinteressen	17
5. Förderung einer kohärenten und nachhaltigen Investitionspolitik – Ausblick	19
5.1. Grundlegende Neuausrichtung der Investitionspolitik	19
5.2. Verbesserung bestehender Investitionsverträge als second best-Lösung	20
5.3. Ökologische Dimension von Investitionsabkommen	20
5.4. Gegengewicht zur Industrie-Lobby	21
Abkürzungsverzeichnis	22
Literatur	23

Wir danken Elisabeth Beer, Christian Bellak, Pia Eberhardt, Peter Fuchs, Werner Raza und Markus Wissen herzlich für ihre Kommentare zur Erstversion des Dokuments.

IMPRESSUM

Österreichische Forschungsstiftung für Internationale Entwicklung – ÖFSE

Bereich Wissenschaft & Forschung

A-1090 Wien, Sensengasse 3

Tel. ++43 / 1 / 317 40 10 / Fax ++43 / 1 / 317 40 10-150

E-Mail: office@oefse.at | WEB: <http://www.oefse.at> <http://www.centrum3.at> <http://www.eza.at>

Zusammenfassung

Mit Inkrafttreten des Vertrags von Lissabon im Dezember 2009 ist die Zuständigkeit für Investitionsverträge mit Drittstaaten auf die Europäische Union (EU) übergegangen und wurde somit Teil der Gemeinsamen Handelspolitik. Das vorliegende Working Paper beschreibt mögliche Auswirkungen dieser Kompetenzübertragung und die damit zusammenhängenden Diskussionen und Kontroversen auf EU-Ebene. Zudem werden wesentliche Inhalte aktueller Investitionsabkommen beschrieben, potentielle Risiken erläutert und anhand von Fallbeispielen illustriert. Den Abschluss bilden Überlegungen, welche Herausforderungen sich für die Formulierung der neuen europäischen Investitionspolitik stellen. Ein Exkurs skizziert Zusammenhänge zwischen Investitionsverträgen, Investitionen und Wachstum/Entwicklung.

Abstract

With the entering into force of the Lisbon Treaty in December 2009 „Foreign direct investment“ (FDI) has been added to the list of competences belonging to the EU common trade policy. This working paper describes possible implications of this shift and related discussions and controversies within the European Union. Furthermore it analyses the content of current investment agreements and their potential risks, illustrated by case studies. A separate section deals with the relationship between investment treaties, investment flows and growth/development. The document concludes with reflexions about challenges for the formulation of a sustainable European Investment Policy.

Einleitung

Mit Inkrafttreten des Vertrags von Lissabon im Dezember 2009 ist die Kompetenz für Investitionsverträge mit Drittstaaten auf die Europäische Union (EU) übergegangen und ist nun Teil der Gemeinsamen Handelspolitik nach Art. 206-207 TFEU. Zukünftig soll die EU in der Lage sein, internationale Investitionsabkommen sowie Freihandelsabkommen, die Investitionskomponenten enthalten, mit Drittstaaten abzuschließen. Vor dem Vertrag von Lissabon lag die Zuständigkeit zum Abschluss von Investitionsabkommen bei den Mitgliedsstaaten. Diese haben rund 1.200 bilaterale Investitionsabkommen mit Drittländern unterzeichnet, mit einer Gültigkeitsdauer von bis zu 20 Jahren.

Der Vertrag von Lissabon legt nicht fest, wie der Übergang von den bilateralen Investitionsabkommen hin zu europäischen Abkommen aussehen soll. Die Kompetenzverlagerung und ihre Auswirkungen sind Gegenstand von intensiven und kontroversiellen Verhandlungen und Diskussionen zwischen der Europäischen Kommission (EU-KOM), Parlament und Ministerrat. Das Europäische Parlament und der Ministerrat vertreten in etlichen Fragen gegensätzliche Positionen. Im Zentrum der Debatte stehen einerseits die grundsätzliche Ausrichtung und die konkreten Inhalte der zukünftigen europäischen Investitionspolitik und andererseits die Frage, wie der Übergang von bilateralen auf europäische Abkommen genau vor sich gehen soll.

Die Inhalte aktueller Investitionsschutzabkommen sind international umstritten. Kritisiert wird u.a., dass diese Abkommen den Investoren zu weit reichende Rechte einräumen und den wirtschaftspolitischen Gestaltungsspielraum der Gastländer einschränken. Immer mehr Organisationen und Regierungen von Gastländern fordern daher eine Umformulierung dieser Abkommen und eine vermehrte Ausrichtung der Investitionspolitik an sozialen und ökologischen Interessen. Die Kompetenzverlagerung und Neuformulierung der europäischen Inves-

tionspolitik wird somit weithin auch als Chance gesehen, Investitionsabkommen in diesem Sinne umzugestalten.

Das vorliegende Dokument stellt im ersten Teil die Veränderungen der Europäischen Investitionspolitik nach dem Vertrag von Lissabon dar. Im zweiten Teil werden wesentliche Inhalte aktueller Investitionsabkommen beschrieben und potentielle Risiken erläutert, die im dritten Kapitel anhand von Beispielen illustriert werden. Im vierten Kapitel wird die Diskussion über die Investitionspolitik im europäischen Parlament sowie der Einfluss verschiedener Akteure beschrieben. Den Abschluss bilden Überlegungen, welche Herausforderungen sich für die Formulierung der neuen europäischen Investitionspolitik stellen.

1. Kompetenzverlagerung der Investitionen auf EU-Ebene

Am 7. Juli 2010 veröffentlichte die EU-Kommission ihre Position zur zukünftigen europäischen Investitionspolitik in Form von zwei Dokumenten: Die Mitteilung „Auf dem Weg zu einer umfassenden europäischen Auslandsinvestitionspolitik“ skizziert die Position der Kommission zu den Inhalten der zukünftigen EU-Investitionspolitik. Der zeitgleich präsentierte Entwurf für eine neue Verordnung soll den Umgang mit bereits bestehenden bilateralen Investitionsschutzabkommen der Mitgliedsstaaten (Bilateral Investment Treaties – BITs) und den Übergang zu europäischen Abkommen regeln. Derzeit sind ca. 1.200 BITs von EU-Mitgliedsstaaten mit Drittstaaten in Kraft (davon rund 60 österreichische Investitionsschutzabkommen). BITs legen internationale wirtschaftsrechtliche Rahmenbedingungen für Auslandsinvestitionen natürlicher und juristischer Personen fest. Auch wenn ihre Ausformulierung differieren kann, enthalten BITs üblicherweise Klauseln zur Nichtdiskriminierung und allgemeinen Gleichbehandlung der Investoren, Kompensationen im Falle unrechtmäßiger Enteignung, Garantien eines freien Kapitaltransfers, Klauseln zur „gerechten und billigen Behandlung“ und Streitbeilegungsmechanismen.

Definition von Ausländischen Direktinvestitionen

Unter Ausländischen Direktinvestitionen (ADI) wird allgemein der Kapitaltransfer eines Investors in ein ausländisches Unternehmen verstanden (vgl. EP 2010: 11). Im Unterschied zu sogenannten „Portfolio-Investitionen“, bei denen eher kurzfristige Renditen im Vordergrund stehen, handelt es sich bei den ADI um eher langfristige Investitionen, bei denen auch bedeutende Mitscheidungsrechte über Ressourcen auf den Investor übertragen werden. Üblicherweise spricht man ab einer Unternehmensbeteiligung von mindestens 10 Prozent von Auslandsdirektinvestitionen. Diese Unterscheidung ist insofern wichtig, als dass „Portfolio-Investitionen“ nicht in den exklusiven Zuständigkeitsbereich der EU fallen (vgl. Krajewski 2010: 16f.) und es daher derzeit umstritten ist, ob die EU für Investitionsschutzverträge, die beide Investitionsformen enthalten, exklusiv zuständig sein soll. In ihrer Mitteilung vom 7. Juli 2010 argumentiert die Kommission dafür (EK 2010a: 3.b).

Im Verordnungsentwurf unterstreicht die EU-Kommission ihre exklusive Zuständigkeit für Investitionsverträge und die Zielsetzung der Formulierung einer einheitlichen EU-Investitionspolitik. Bereits abgeschlossene Investitionsabkommen sollen laut dem Entwurf zwar im Sinne der Rechtssicherheit ihre Gültigkeit bewahren, jedoch sollen Mitgliedsstaaten verpflichtet werden, die Abkommen der Kommission vorzulegen. Die Kommission soll diese überprüfen und die Möglichkeit erhalten, Mitgliedsstaaten zur Änderung der Abkommen aufzufordern, falls diese dem EU-Recht widersprechen, bzw. könnte die Kommission nach dem Verordnungsentwurf in bestimmten Fällen auch Genehmigungen zurückziehen.

In der Mitteilung zu den Inhalten der Investitionspolitik betont die Kommission, dass die EU bisher zwar für den Marktzugang für Investitionen zuständig war, nicht aber für Investitionsschutz, und unterstreicht die Vorteile der Integration dieser beiden Bereiche. Die Nachteile von zahlreichen und uneinheitlichen Investitionsabkommen sollen dadurch vermieden werden. Die Kommission schlägt auch Präzisierungen von verschiedenen Bestimmungen vor, wie etwa bei der Definition von „Enteignung“, um ein ausgewogenes Gleichgewicht zwischen dem öffentlichen Interesse und dem Investor zu finden. Sie führt auch ökologische und soziale Zielsetzungen an, mit denen die Investitionsabkommen in Einklang stehen sollen und stellt weiters mögliche Reformen der Streitbeilegung in den Raum (EU-Kommission 2010).

Über die Vorschläge wird zurzeit im Rat der Europäischen Union und im Europäischen Parlament (EP) diskutiert. Bislang kam es weder zu einer Einigung, wie der Übergang von den bereits existierenden BITs zu einer einheitlichen europäischen Auslandsinvestitionspolitik von statten gehen soll noch welche Ausrichtung diese haben soll. Fragen bzgl. Übergangs sind etwa, ob sich die Gültigkeitsdauer der aktuellen Abkommen reduziert, ob sie als EU-Abkommen neu formuliert werden, ob und in welcher Form die EU-Kommission bestehende oder neue Verträge autorisieren darf, wie die genaue Kompetenzverteilung in Zukunft aussehen soll. Während die Kommission auf eine möglichst umfassende Zuständigkeit pocht, sehen dies viele Mitgliedsstaaten skeptisch. Ebenso sehen sie keine Notwendigkeit zu einer Reformulierung bestimmter Inhalte von Investitionsverträgen. Die Erklärung des Rates vom Oktober 2010 hält fest, dass die bisher verfolgte Linie der Mitgliedsstaaten weitergeführt wird und es keine wesentlichen Änderungen der Investitionsverträge geben soll. Die Verträge sollen weiterhin einem wirksamen und ambitionierten Investitionsschutz und Marktzugang dienen (EU-Rat 2010). Weiters wird festgehalten, dass die Mitgliedsstaaten Kompetenzen für die Verhandlung von Investitionsschutzverträgen behalten sollen, mit denen kein EU-Abkommen vorgesehen ist.

Auch im EU-Parlament werden Fragen der EU-Investitionspolitik kontroversiell diskutiert. Mit der Kompetenzverteilung zwischen EU und Mitgliedsstaaten befaßt sich ein Bericht, der unter Koordination des schwedischen EU-Abgeordneten Carl Schlyter (Greens/EFA) entstanden ist und im Mai 2011 zur Abstimmung gelangte.

Zur zweiten Frage, jener der Inhalte der zukünftigen europäischen Investitionsabkommen wurde vom EU-Parlament ein Bericht unter Federführung des französischen Abgeordneten Kader Arif (S&D) ausgearbeitet, über den im EU-Parlament am 6. April 2011 abgestimmt wurde. Bei dieser Abstimmung distanzierte sich das EP von der oben erwähnten Erklärung des Rates vom Oktober 2010, die eine Fortführung der bisherigen mitgliedersstaatlichen Linie fordert und schlug zudem einige Modifikationen hinsichtlich des Strategiepapieres der EU-Kommission vor (siehe Kapitel 4).

Die Fragen des Übergangs sowie der Inhalte der Investitionspolitik stehen in engem Zusammenhang: Wenn etwa BITs ihre Gültigkeit behalten und die Kompetenzen der Kommission zu ihrer Überprüfung beschränkt sind, werden sich eventuelle neue Ansätze der EU-Investitionspolitik auf die von der EU ausgehandelten Investitionsabkommen bzw. Freihandelsabkommen mit Investitionskomponenten beschränken.

Derzeit sind Europäische Investitionsabkommen nur mit großen Handelspartnern wie etwa China oder Russland vorgesehen. Die EU-Kommission hat angekündigt, keine separaten Investitionsschutzabkommen abschließen zu wollen, wenn sich diesbezügliche Klauseln auch in Freihandelsabkommen integrieren lassen, die derzeit etwa mit Kanada, Singapur und dem Mercosur verhandelt werden bzw. vorgesehen sind. Mitgliedsstaaten werden voraussichtlich mit Ländern, für die kein EU-Abkommen vorgesehen ist, auch weiterhin neue bilaterale Investitionsabkommen abschließen bzw. bestehende Abkommen neu verhandeln.

Österreich bereitet gegenwärtig z.B. BITs mit Kasachstan, dem Kosovo und Tadschikistan vor.

Gegenwärtig bereitet die EU-Kommission Freihandelsverträge mit Kanada, Indien und Singapur vor, die auch Investitionskomponenten beinhalten sollen. Diese Verhandlungen stellen somit einen Testfall für die neu erhaltenen Kompetenzen dar. Es ist unklar, wie die Position des EP bei diesen Verhandlungen berücksichtigt wird. Der Vertrag von Lissabon schreibt vor, dass zukünftig alle internationalen Abkommen der EU – einschließlich der Handels- und Investitionsabkommen – der Zustimmung des EP bedürfen. Die Verhandlungsmandate bleiben jedoch von der Kompetenzerweiterung unberührt – der Rat der Europäischen Union erteilt dieses Mandat der Kommission und nicht dem Europäischen Parlament. Dies bedeutet, dass das EP von den unmittelbaren Verhandlungen der Handels- und Investitionsabkommen weitestgehend ausgeschlossen bleibt. Auch wenn die finalen Vertragsentwürfe eine Genehmigung des EP erfordern, bleibt zu bezweifeln, ob das Parlament den Ergebnissen langwieriger Verhandlungen mit großen Partnern wie Kanada oder Indien einen Strich durch die Rechnung machen wird, wenn es seine Position in den Vertragsentwürfen zu wenig berücksichtigt sieht. Dennoch werden Rat und Kommission ihr Vorgehen in Bezug auf die Mandatsverhandlungen bis zu einem gewissen Grad mit dem EP abstimmen müssen. Das Parlament hat die Kommission in diesem Zusammenhang wiederholt ermahnt, seine Positionen in den Verhandlungen zu berücksichtigen. In einer Erklärung vom 8. Juni 2011 zum Freihandelsabkommen mit Kanada verlangt das EU-Parlament etwa von der Kommission, auf das Investor to State-Streitschlichtungsverfahren (siehe Kapitel 2) zu verzichten (EU-Parlament 2011c).

In bestimmten Punkten sind Mitgliedsstaaten derzeit aufgefordert, die Kompatibilität der BITs mit dem geltenden Unionsrecht und den EU-Investitionsabkommen sicherzustellen. Der Europäische Gerichtshof hat diesbezüglich bereits Vertragsverletzungsklagen gegen Österreich, Schweden und Finnland erhoben, da sie es verabsäumt haben, BIT-Bestimmungen, die gegen das Unionsrecht verstoßen, neu auszuhandeln: Das in den BITs festgeschriebene Recht der Investoren auf freien Kapitaltransfer kollidiert mit dem Recht des Rates der Europäischen Union, den Kapitalverkehr mit Drittstaaten in Ausnahmefällen zu beschränken (vgl. Woolcock 2010: 63). Die Mitgliedsstaaten wurden von der EU-Kommission dazu aufgefordert, zusätzliche Klauseln auszuhandeln, die unmissverständlich klarstellen, dass die Durchsetzung von durch den Rat auferlegte Beschränkungen keiner Verletzung ihrer internationalen Verpflichtungen gegenüber ausländischen Investoren gleich kommt (ebd.).

Beispielhaft für das Konfliktpotenzial von mitgliedsstaatlichen und europäischen Investitionsabkommen können die Bestimmungen aus dem Freihandelsabkommen EU-Chile aufgeführt werden (vgl. Woolcock 2010: 67). Artikel 195 schreibt vor, dass eine Vertragspartei „bei (...) bereits eingetretenen ernststen Zahlungsbilanzschwierigkeiten und externen finanziellen Schwierigkeiten (...) Beschränkungen des Waren- und Dienstleistungsverkehrs sowie der Zahlungen und des Kapitalverkehrs einschließlich der Direktinvestitionen einführen“ kann. Diese Bestimmung überschneidet sich jedoch mit Schutzklauseln mitgliedsstaatlicher BITs mit Chile, die uneingeschränkte Garantien für den freien Kapitaltransfer zusichern. Unter Bezugnahme auf die mitgliedsstaatlichen BITs könnten Investoren beschränkende Regelungen des Freihandelsabkommen anfechten (ebd.).

2. Wesentliche Inhalte bisheriger Investitionsverträge

2.1. Grundsätzliches

Die rechtlichen Rahmenbedingungen für Direktinvestitionen stellen ein komplexes Regelwerk dar und haben sich in den letzten Jahrzehnten stark verändert. In den Jahrzehnten nach dem 2. Weltkrieg war die Politik in den Zielländern der Investitionen von der Haltung geprägt, Kontrolle über die nationale Wirtschaft und über natürliche Ressourcen zu behalten und vor ausländischen Interessen zu schützen. In dieser Zeit gab es nicht nur Kontrolle sondern auch Beschränkungen für die Tätigkeit von ausländischen Unternehmen (Schultheis 2010: 86). Zudem herrschte die Überzeugung vor, dass Investitionen, um einen positiven Effekt auf das Gastland zu haben, gezielt gesteuert und reguliert werden müssen (vgl. Chang 2003). In den 1960er- und 1970er-Jahren dominierte in Bezug auf internationale Investitionsschutzabkommen weiterhin Skepsis. Der ideologische Paradigmenwechsel in den 1980er-Jahren (genaueres siehe z.B. Harvey 2005 oder Blankenburg/Schui 2002) und die aufgrund der Schuldenkrise gestiegene Abhängigkeit der Länder des Südens von ausländischen Investitionen führten zu einer Umkehr dieser Haltung. Ausländische Direktinvestitionen wurden zunehmend als wachstums- und wohlförderungsfördernd definiert¹. Im internationalen Standortwettbewerb liberalisierten immer mehr Länder – oft auch auf Druck der Internationalen Finanzinstitutionen – ihre Investitionsregimes und schlossen Investitionsschutzabkommen ab. Mit fortschreitender Zeit wurden den Investoren in diesen Abkommen immer umfassendere Rechte gewährt.

Die Regulierungen durch verschiedenste bilaterale Investitionsschutzverträge sind komplex und unübersichtlich. In der Vergangenheit gab es immer wieder Versuche zum Abschluss multilateraler Investitionsabkommen, z.B. im Rahmen der „Havana Charter“ im Jahr 1948, oder in den 1990er-Jahren im Rahmen der OECD und der WTO. Diese Versuche sind bislang immer an zu unterschiedlichen Interessen verschiedener Länder und Akteure gescheitert. Dies ist mit ein Grund für die steigende Anzahl der bilateralen Investitionsverträge. Eine Vereinheitlichung der Investitionsregulierung zumindest innerhalb der EU könnte daher zu mehr Transparenz und Übersichtlichkeit sowohl für die Zielländer als auch Investoren beitragen. Entscheidender für die potentiell wohlförderungsfördernde Wirkung von ausländischen Direktinvestitionen werden jedoch vor allem die Inhalte der zukünftigen Investitionsabkommen sein.

2.2. Inhalte von aktuellen bilateralen Investitionsabkommen

In der Folge werden wesentliche Inhalte von BITs skizziert und erläutert, insbesondere von BITs, die EU-Mitgliedsländer abgeschlossen haben. Ein besonderer Schwerpunkt wird dabei auf die Streitschlichtung gelegt.

Die wichtigsten Bestandteile bilateralen Investitionsverträge sind üblicherweise²:

- Begriffsdefinitionen, z.B. von „Investor“ und „Investition“
- Nichtdiskriminierungsklauseln
- Transparenzbestimmungen
- Bestimmungen zum Kapitalverkehr
- Bestimmungen zur Enteignung sowie Entschädigung
- Bestimmungen zur Streitbeilegung

¹ Zu den verschiedenen Storylines siehe Schultheis (2010: 95f)

² Ein übersichtliche Sammlung der veröffentlichten BITs findet sich auf <http://www.unctadxi.org/templates/docsearch.aspx?id=779> (Zugriff: 7.7.2011)

2.2.1 Definition von „Investition“

Die Frage, wie der Begriff „Investition“ in den jeweiligen Abkommen definiert ist und welche Unternehmenstätigkeit daher als Investition gilt, ist im Falle von Streitfällen von eminenter Bedeutung. Aktuelle Investitionsverträge basieren auf den Annahmen, dass ADI ökonomische Entwicklung begünstigen sowie dass breite gesetzliche Schutzbestimmungen wiederum die Investitionstätigkeit fördern (Legum 2005: 2). Diesem Ansatz folgend, ist der Investitionsbegriff in vielen Abkommen – so auch in den meisten europäischen BITs – sehr breit gefasst. Typischerweise wird „Investition“ in europäischen BITs als Vermögensübertragung „jeder Art von Vermögen“ definiert, gefolgt von einigen illustrativen Beispielen (z.B. Mobiles und unmobiles Vermögen, Unternehmensanteile beispielsweise in Form von Aktien, geistige Eigentumsrechte, Konzessionen, ...). Diese Beispiele dienen der Illustration, stellen aber keine geschlossene Liste dar (wie z.B. im NAFTA-Abkommen oder den kanadischen BITs).

Die EU-Verträge enthalten keine explizite Definition von „ADI“. Eine klare Definition wird unter anderem vom Handelskomitee des Europäischen Parlaments gefordert. Es wurde auch betont, dass „Spekulative Formen von Investitionen, wie von der Kommission definiert, nicht geschützt werden sollen.“³ Eine Präzisierung der Definition der ADI ist auf EU-Ebene bereits im Gange. Der Europäische Gerichtshof (EuGH) hat in seiner Rechtsprechung (C-446/04) diesbezüglich Vorarbeit geleistet.

2.2.2 Enteignungsbegriff

Enteignungen sind in den BITs im öffentlichen Interesse, auf der Grundlage der Nichtdiskriminierung (s.u.) und gegen Bezahlung einer angemessenen Entschädigung möglich. In den neueren Investitionsabkommen (auch in den von Österreich abgeschlossenen BITs) wird der Ausdruck der Enteignung ausgeweitet auf die sogenannte „indirekte Enteignung“ („Maßnahmen mit gleicher Wirkung wie Enteignungen“)⁴. Dabei wird der Begriff indirekte Enteignung nicht näher definiert, es obliegt daher den internationalen Schiedsgerichten im konkreten Fall darüber zu entscheiden, ob etwa Umweltschutz- oder Sozialmaßnahmen oder Änderungen der Steuergesetzgebung als enteignungsgleich beurteilt werden können (Reinisch 2004).

Im Fall der Enteignungsschutzklausel kam es zu mehreren Klagen gegen die USA und Kanada. Kanada wollte z.B. den Import und Transport des giftigen Benzinzusatzes MMT verbieten. Daraufhin verklagte das US-amerikanische Unternehmen Ethyl Corporation 1997 das Land mit der Begründung, dieses Verbot käme einer indirekten Enteignung gleich und sei rufschädigend. Die Abfindungsforderung des Investors belief sich auf über 250 Mio US\$. Kanada hob daraufhin das Importverbot auf und stimmte einem Vergleich zu.

Um den Schutz der staatlichen Regulierungskompetenz zu gewährleisten, fordern KritikerInnen, dass der Begriff der „indirekten Enteignung“ aus den Investitionsabkommen gestrichen oder zumindest explizit definiert wird. In diesem Zusammenhang haben die NAFTA-Staaten bereits reagiert und unklare Begriffe präzisiert (vgl. Bernasconi-Osterwalder 2010). Die USA definieren z.B. in ihrem Musterabkommen das Konzept der „indirekten Enteignung“ wie folgt: „Außer unter seltenen Umständen stellen nicht diskriminierende Regulierungsmaßnahmen einer Vertragspartei, die zum Schutz legitimer Ziele der öffentlichen Wohlfahrt wie Gesundheit, Sicherheit und Umwelt konzipiert und angewendet werden, keine indirekte Enteignung dar“ (zitiert nach Woolcock 2010: 43). Abgesehen von belgischen und luxemburgischen

³ <http://www.europarl.europa.eu/en/pressroom/content/20110314IPR15476/html/EU-investment-policy-needs-to-balance-investor-protection-and-public-regulation> (Zugriff: 7.7.2011)

⁴ In älteren Abkommen z.B. Österreich-Kap Verde (abgeschlossen 1991) ist der Begriff der indirekten Enteignung noch nicht enthalten, in dem Abkommen mit Algerien (abgeschlossen 2003) hingegen schon.

Investitionsabkommen enthalten EU-mitgliedsstaatliche BITs keine derartigen Klarstellungen (ebd.: 45). Auch zahlreiche österreichische BITs lassen bei der indirekten Enteignung einen breiten Interpretationsspielraum. 2008 wurde in Österreich unter Beteiligung verschiedener Interessensvertretungen ein neuer Mustertext formuliert, der u.a. explizit festlegt, dass Maßnahmen für „öffentliche Wohlfahrt“ wie Gesundheit, Sicherheit oder Umwelt keine indirekte Enteignung darstellen. Zukünftig abgeschlossene österreichische BITs werden somit in diesem Bereich diese Präzisierung enthalten – falls die Verhandlungen dies erlauben.

2.2.3 Nichtdiskriminierungsklauseln und „gerechte und billige Behandlung“

Kernelemente der Investitionsabkommen sind weiters so genannte Nichtdiskriminierungsklauseln sowie das Prinzip „der gerechten und billigen Behandlung“ („Fair and equitable Treatment“). Unter die Nichtdiskriminierungsklauseln fallen das Meistbegünstigungsprinzip („Most Favoured Nation Treatment“) und das Prinzip der Inländergleichbehandlung („National Treatment“).

Inländergleichbehandlung bedeutet, dass ausländische Investoren nicht weniger günstig zu behandeln sind als inländische Investoren; Meistbegünstigung, dass diese nicht weniger günstig zu behandeln sind als Investoren von anderen Drittstaaten. Die Formulierung „nicht weniger günstig“ erlaubt durchaus eine Bevorzugung der ausländischen Investoren im Vergleich zu inländischen. Diese Bestimmungen schränken potentiell die wirtschaftspolitische Gestaltungsfähigkeit des Gastlandes ein, da sie z.B. die ausschließliche Subventionierung inländischer Unternehmen verbieten, was jedoch ein wichtiges Instrument im Rahmen einer „infant-industry“-Politik sein kann.

Das Prinzip der „gerechten und billigen Behandlung“ ist ebenfalls in den meisten BITs enthalten. Es beinhaltet Prinzipien der Transparenz und Fairness und bezieht sich je nach Interpretation auf den Minimalstandard des internationalen Gewohnheitsrechts oder auf einen breiteren internationalen Rechtsstandard. Bisher ist es nicht gelungen, zu einer eindeutigen Definition dieses Prinzips zu finden, was den Interpretationsspielraum der Schiedsgerichte stark ausweitet (OECD 2004: 2). Dieser Standard wird in Streitigkeiten in zunehmendem Maße verwendet und von Schiedsgerichten oft sehr großzügig interpretiert. Als Entscheidungsbasis, ob der Investor gerecht und billig behandelt wurde, dient u.a. die Interpretation seiner „legitimate and reasonable expectations at the time of investment“ (Mortimore/Stamley 2009: 39).

Mittlerweile zeigt sich daher, dass die unpräzisen Formulierungen der BIT-Schutzklauseln einen Klagsanreiz für Investoren bieten, da sie Raum für unterschiedliche und teilweise widersprüchliche Interpretationen schaffen und in der bisherigen Schiedspraxis (siehe 2.2.4 Streitbeilegung) sehr uneinheitlich ausgelegt wurden. Eine Kritik an der „extremen Vagheit“ der BIT-Schutzklauseln wurde auch im Rahmen einer Anhörung des EP zur Diskussion der Vorschläge der EU-Kommission u.a. von Stephan Woolcock (2010) eingebracht.

Ein Beispiel für die Problematik der Regelungen zur Inländerbehandlung bietet der Fall Peru gegen einen US-amerikanischen Bleiproduzenten. Zur Verbesserung der Umweltsituation erließ die peruanische Regierung neue Umweltauflagen. Der ausländische Investor weigerte sich jedoch, den neuen Auflagen nachzukommen. Des Weiteren forderte er von der peruanischen Regierung eine Verlängerung der bereits vereinbarten Frist für Aufräumarbeiten der durch ihn selbst verursachten Verschmutzungen. Peru hat eine Verlängerung der Frist abgelehnt, da der starke Bleigehalt in der Natur und in der Luft zu zahlreichen Erkrankungen in der Bevölkerung führte. Außerdem wurde Peru in der gleichen Angelegenheit vor dem Interamerikanischen Gerichtshof für Menschenrechte angeklagt und sah sich deshalb umso stärker motiviert, gegen die Verschmutzungen durch den amerikanischen Investor vorzugehen. Da Peru aber einige Jahre zuvor einem anderen inländischen Investor eine solche

Fristverlängerung für Aufräumarbeiten gewährt hatte, verklagte das US-amerikanische Unternehmen den Staat Peru auf Basis der Inländergleichbehandlungs-Klausel (Bernasconi-Osterwalder 2011).

2.2.4 Streitbeilegungsmechanismus

Ein wesentliches Element der Investitionsverträge ist der *Streitbeilegungsmechanismus*, der sich u.a. durch ein „*Investor to State*“-Klagsrecht auszeichnet. Durch diesen Mechanismus können Investoren bei Streitigkeiten direkt Klagen gegen Staaten vor internationalen Schiedsgerichten einreichen. Sie müssen sich nicht zuvor an nationale Gerichte wenden und den innerstaatlichen Instanzenzug ausschöpfen.

Die *wichtigsten Schiedsgerichte* sind die United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL), die International Chamber of Commerce (ICC), die Stockholm Chamber of Commerce (SCC), sowie das International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID) bei der Weltbank.

Die *Auswahl des anzurufenden Schiedsgerichtes* ist manchmal im Investitionsvertrag festgelegt, zumeist obliegt diese jedoch den Investoren. Dadurch kann der Investor die Klage vor das Gremium bringen, dem er die größten Gewinnchancen beimisst („Forum Shopping“). Außerdem sind Mehrfachklagen gegen einen Staat möglich, was das Risiko widersprüchlicher Schiedssprüche deutlich erhöht. Gegen Argentinien wurden z.B. 2001 nach der Abwertung des argentinischen Pesos infolge eines wirtschaftlichen Notstands insgesamt 40 Klagen eingereicht (Woolcock 2010: 54).

Die *Zusammensetzung* der Schiedsgerichte erfolgt Ad-hoc: Wenn die Parteien keine divergierende Vereinbarung treffen, werden üblicherweise drei Schiedsrichter bestellt. Jede Partei kann dabei ihren eigenen Schiedsrichter frei benennen. Die beiden auf diese Weise bestellten Schiedsrichter wählen dann den Vorsitzenden des Schiedsgerichts. Wenn sich die beiden Streitparteien nicht auf einen Vorsitzenden einigen können, wird diese Entscheidung von der sogenannten „appointing authority“ getroffen (ebd.). Falls sich die Parteien auch auf keine „appointing authority“ einigen können, wird diese durch den Generalsekretär des ständigen Schiedsgerichts in Den Haag bestimmt. Dabei ist die Tätigkeit der Schiedsrichter nicht auf die Arbeit an einem Schiedsverfahren beschränkt, sondern sie können gleichzeitig an mehreren Fällen – auch in unterschiedlichen rechtlichen Funktionen (wie der des Schiedsrichters oder des Rechtsvertreters einer Partei) – mitwirken (vgl. Bernasconi-Osterwalder 2010: 12). Wenn etwa ein Rechtsvertreter einen Schiedsrichter nominiert, kann damit die Erwartung verbunden sein, bei einem anderen Fall von diesem wiederum selbst als Schiedsrichter ernannt zu werden. Da diese Aufträge sehr lukrativ sind, steht die Frage im Raum, ob Entscheidungen und Rechtsauslegungen unter diesen Umständen immer ganz objektiv ausfallen.

Parallel zur steigenden Anzahl der Schiedsverfahren entdecken auch immer mehr *Rechtsanwaltskanzleien* dieses „Geschäftsfeld“ für sich. Auch die Universitäten haben dieses neue profitable Business-Modell bereits erkannt und unterrichten immer mehr Studierende in dieser Art der Streitbeilegung.

Bei den Schiedsverfahren der von europäischen Staaten unterzeichneten BITs gibt es keine *Berufungsinstanz*, wie sie z.B. bei den Schlichtungsverfahren der WTO vorhanden ist. Der Schiedsspruch ist bindend, endgültig und vollstreckbar. Im Rahmen der ICSID-Regeln kann der Annullierungsausschuss zwar ein Urteil aufheben, jedoch nur, wenn dem Schiedsrichter unrechtmäßiges Verhalten wie Korruption oder ein Naheverhältnis zu einer der Streitparteien nachgewiesen werden kann. Andernfalls muss der Annullierungsausschuss – trotz Zweifeln

an der Rechtmäßigkeit eines Schiedsspruches – die Entscheidung des Schiedsgerichts mangels Revisionsmöglichkeiten aufrechterhalten. Für die Einführung eines Berufungsmechanismus spricht, dass dieser Beständigkeit und Kohärenz in der Rechtsprechung fördern würde. Dagegen wird ins Treffen geführt, dass dieser zu zeitlichen Verzögerungen und erhöhten Kosten führen würde (Schekulin 2011). Einige Nicht-EU-Staaten haben bereits bilaterale Berufungsmechanismen in ihre Abkommen aufgenommen (Woolcock 2010: 56).

Für Schiedsverfahren gilt der *Öffentlichkeitsgrundsatz* nicht, d.h. die Parteien können verfügen, dass weder Informationen über den Wortlaut der Klage, noch über den Verlauf des Schiedsverfahrens oder über dessen Ergebnis (in Form eines Schiedsspruchs oder einer außergerichtlichen Einigung) an die Öffentlichkeit gelangen. Gremien, wie UNCITRAL, ICC oder SCC, sehen weder die Erfassung noch die Veröffentlichung von Investitionsdisputen vor (Woolcock 2010: 51). Im Einklang mit den Regeln von UNCITRAL, ICC und SCC kann eine Partei auch die Veröffentlichung des Schiedsspruchs gegen den Willen der anderen Partei verhindern. Etwas höhere Transparenz-Bestimmungen schreibt lediglich das ICSID vor, das im Jahr 2006 Nachbesserungen hinsichtlich der Transparenz vorgenommen hat. So wurde z.B. die Veröffentlichung von Schiedssprüchen und deren Begründung verbindlich in der ICSID-Konvention festgeschrieben (Woolcock 2010: 51). Im Gegensatz zu der Mehrzahl ihrer Mitgliedsstaaten ist die EU selbst jedoch nicht dazu berechtigt, Investitionsdispute vor ICSID auszutragen, da sie als supranationale Organisation weder über eine Mitgliedschaft in der World Trade Organization (WTO) bzw. im Internationalen Währungsfonds (IWF) verfügt, noch die Statuten des Internationalen Gerichtshofs unterzeichnet hat (vgl. Chaisse 2011: 35; Woolcock 2010: 50). Aus Sicht der EU-Kommission ist eine EU-Mitgliedschaft bei ICSID explizit wünschenswert (EU-Kommission 2010).

Das Recht auf Geheimhaltung geht ursprünglich auf die Prozessregeln aus der kommerziellen Streitbeilegung zwischen zwei privaten Parteien zurück. Da diese Verfahren, jedoch das öffentliche Interesse betreffen und die potenziell sehr hohen Entschädigungszahlungen mit Steuergeldern getilgt werden, wird dies aus demokratiepolitischer Sicht zunehmend problematisiert (Bernasconi-Osterwalder 2010).

Zu den Vorreitern in Hinblick auf die Festschreibung von Transparenz steigernden Maßnahmen gehören vor allem die USA (ebd.: 11). Die EU-Mitgliedsstaaten halten sich mit diesbezüglichen Regelungen noch weitestgehend zurück. Die EU-Kommission hat in ihrem Strategiepapier zwar die mangelnde Transparenz, Nachvollziehbarkeit und Berechenbarkeit bisheriger Schiedsverfahren kritisch angemerkt, konkrete Verbesserungsvorschläge fehlen jedoch bislang. Zur Diskussion stehen u.a. öffentliche Anhörungen, die Zulassung von Amicus Curiae⁵-Schriftsätzen, ständige Schiedsrichter und Berufungsmechanismen (vgl. Chaisse 2011: 35f.).

Auch die Schiedsgremien selbst arbeiten gegenwärtig an Transparenz fördernden Reformen. Entsprechend traf sich vom 4. bis 8. Oktober 2010 eine Arbeitsgruppe der UNCITRAL in Wien, an deren Beratungen auch etwa 60 Staaten und Beobachter teilnahmen. Bezeichnenderweise wurden viele große Staaten nicht von Regierungsmitgliedern, sondern von Schiedsrichtern und privaten Kanzleien vertreten. Es herrschte zwar grundlegender Konsens darüber, dass die gegenwärtige Schiedspraxis einer Überarbeitung bedarf. In Hinblick auf

⁵ Als Amicus Curiae (lat. wörtlich: Freund des Gerichts) bezeichnet man eine Person oder eine Organisation, die sich an einem Gerichtsverfahren beteiligt, ohne selbst Partei zu sein. Diese Beteiligung kann z.B. als „Äußerung Dritter“ in einem zweiparteilichen Verfahren erfolgen. Im Fall von Schiedsverfahren könnte es sich dabei um die Äußerung von Nichtregierungsorganisationen, betroffenen Bürgern oder Gemeinden handeln.

konkrete Maßnahmen existierten jedoch unterschiedliche Auffassungen (IISD 2010). Vor allem die EU-Mitgliedsstaaten agierten diesbezüglich eher zögerlich und zurückhaltend.

Die *Anzahl der Klagen* von Investoren gegen Staaten ist in den letzten Jahren stark gestiegen: Seit den 1990er-Jahren wurden mehr als 350 Investor to State-Klagen eingereicht (Stand bis 2009). Die tatsächliche Anzahl dürfte jedoch deutlich höher sein, da einige Schiedsverfahren gänzlich unter Ausschluss der Öffentlichkeit stattfinden. Von 175 abgeschlossenen Schiedsverfahren wurden laut UNCTAD-Datenbank 46 zugunsten des Investors und 54 zugunsten des Staates entschieden. Bei 29 Schiedsverfahren ist der Ausgang nicht bekannt und 46 Fälle endeten mit einer außergerichtlichen Einigung. Diese Zahlen werden bei der Bewertung der bisherigen Schiedspraxis oftmals außer Acht gelassen. Dabei untermauern sie die faktische Rechts- und Machtasymmetrie zwischen Investor und Staat. Außergerichtliche Einigungen gehen oftmals mit sehr weitreichenden Zugeständnissen der Gastländer einher. Deshalb bedürfen diese Fälle eigentlich einer gesonderten Analyse, was sich aufgrund des Informationsmangels jedoch oftmals als sehr schwierig herausstellt.

Die UNCTAD konstatierte in ihrem jährlichen Bericht über die jüngsten Entwicklungen bei der Beilegung von Investor to State-Streitfällen, dass sich der Trend uneinheitlicher und widersprüchlicher Schiedssprüche im Jahr 2009 fortsetzte (vgl. UNCTAD 2010: 12). Die unbeständige Rechtsprechung der Schiedsgerichte ist vor allem auf die problematische Konstituierung der Schiedsgerichte zurückzuführen (siehe hierzu Bernasconi-Osterwalder 2010: 7f.).

Die Klagen kosten die SteuerzahlerInnen hohe Prozesskosten und Abfindungszahlungen. Diese hohen Summen kommen zustande, da sich die Entschädigungsansprüche der Investoren oft nicht an den tatsächlich entstandenen Kosten orientieren, sondern an den zukünftigen (voraussichtlich) entgangenen Gewinnen. Ecuador wurde z.B. zu einer Entschädigungszahlung von 900 Mio US\$ verurteilt. Deutschland wurde von Vattenfall ursprünglich auf eine Abfindung von 1,4 Mrd Euro verklagt (siehe Kapitel 3).

Der aktuelle Investor to State-Streitbeilegungsmechanismus ist – auch in Kombination mit den unpräzisen Formulierungen der BITs – sehr umstritten. Kritisiert wird, dass er den Investoren ermöglicht, unliebsame regulatorische Maßnahmen im Sozial-, Wirtschafts- oder Umweltbereich zu unterminieren. Investoren haben die oben angeführten unpräzisen Begriffe in den letzten Jahren verstärkt dazu genutzt, um politische Entscheidungen von Gastlandregierungen anzufechten. Es obliegt also den Schiedsgerichten zu entscheiden, ob es sich bei bestimmten staatlichen Umweltschutz- oder Sozialreformen bzw. Änderungen der Steuergesetzgebung um „Maßnahmen mit gleicher Wirkung wie Enteignungen“ handelt, und ob sie dem Prinzip des „Fair and equitable Treatment“ widersprechen.

Insgesamt stellt sich die Frage, ob Staaten ein Schiedsverfahren in einem übertragenen Sinn überhaupt „gewinnen“ können. Denn selbst wenn sie sich in einem Verfahren erfolgreich verteidigen können, sichern sie damit nur den Status quo. Ihre Anwaltskosten müssen sie auch bei positivem Ausgang des Schiedsverfahrens selbst tragen. Außerdem könnte die Klage des Investors eine abschreckende Wirkung auf potenzielle neue Investoren haben, die dann ggf. davon absehen, Investitionen in das betreffende Land zu tätigen. Diese Konsequenzen können zu einem sogenannten „regulatory chill“ führen. Lorenzo Cotula definiert diesen Effekt als „(...) the idea that the obligation to pay compensation for regulatory change may make it more difficult for host states to regulate in – socially desirable areas such as human rights or environment protection – including to comply with their evolving international obligations“ (2008: 5).

Die neue Australische Regierung unter Premierministerin Gillard verzichtet in ihren zukünftigen Investitions- und Handelsabkommen auf das Investor to State-Verfahren. In der Han-

delsstrategie vom April 2011 finden sich dazu klare Töne: „In the past, Australian Governments have sought the inclusion of investor-state dispute resolution procedures in trade agreements with developing countries at the behest of Australian businesses. The Gillard Government will discontinue this practice. If Australian businesses are concerned about sovereign risk in Australian trading partner countries, they will need to make their own assessments about whether they want to commit to investing in those countries.” (Government of Australia 2011: 14).

Zusammenhänge zwischen Investitionspolitik, Investitionsverträgen, Investitionen und Wachstum/Entwicklung

In der Folge werden cursorisch bisherige empirische Erfahrungen bzgl. des Zusammenhangs zwischen Investitionsverträgen und Investitionsflüssen sowie zwischen Investitionsflüssen und Wachstum/Wohlstandssteigerung skizziert.

Effekte von Ausländischen Direktinvestitionen (ADI) auf Wachstum und Entwicklung

Die Mitteilung der Europäischen Union zur Europäischen Investitionspolitik lässt keinen Zweifel an den positiven Auswirkungen von ADI „Foreign direct investment is a main contributor to economic growth. It creates jobs, optimises resource allocation, allows the transfer of technology, and boosts trade“. Der Einfluss von Auslandsdirektinvestitionen auf die ökonomische, soziale und ökologische Entwicklung des Gastlandes muss jedoch als ambivalent beurteilt werden. Bisherige Erfahrungen zeigen, dass unter bestimmten Voraussetzungen mit ADI positive Effekte einhergehen können wie z.B. die Schaffung neuer Produktionskapazitäten und Arbeitsplätze, Technologietransfer, Steigerung der lokalen Nachfrage, bessere Ausbildung für lokale Arbeitskräfte, höhere Deviseneinkünfte und umweltschonende Technologien (vgl. Bellak/Küblböck 2004: 22). Diese positiven Effekte folgen jedoch keinem Automatismus und verteilen sich nicht gleichmäßig über alle Länder, Sektoren und Bevölkerungssteile (OECD 2002: 2).

Unter bestimmten Umständen können sich Auslandsdirektinvestitionen jedoch auch negativ auf das Gastland auswirken (vgl. Vander Stichele/Eventon 2010), etwa in Form von Verdrängung von lokalen Unternehmen, Schaffung von „Inseln“, die sich von der restlichen Wirtschaft abschotten (kein Technologietransfer), Aushöhlung der Steuerbasis durch Subventionen oder Steuererleichterungen, ökologischen Belastungen durch die Zerstörung natürlicher Lebensräume und Ökosysteme durch Rohstoffabbau, Transport und Schadstoffemissionen, sowie Zahlungsbilanzproblem durch Rücküberweisungen von Gewinnen etc. (vgl. Bellak/Küblböck 2004: 22).

Außerdem kommen einige Studien zu dem Schluss, dass Auslandsdirektinvestitionen erst durch ökonomisches Wachstum angezogen werden (siehe hierzu am Beispiel ausländischer Übernahmen in Korea: Freund/Djankov 2000: 4; Milberg 2004). Die Entwicklungsländer müssen also genau das als „Vorleistung“ erbringen, was sie sich erst als Wirkung von ADI erhoffen (vgl. Bellak/Küblböck 2004: 23). Ein gewisses Mindestniveau der Gastländer in den Bereichen Bildung, Technologie, Infrastruktur und Gesundheitswesen wird von den Investoren auch insofern als unerlässlich betrachtet, als dass sich nur auf dieser Basis der erwünschte Transfer von Technologie und unternehmerischen Kenntnissen absorbieren und auf die heimische Wirtschaft übertragen lassen (Spillover-Effekt) (vgl. Nunnenkamp 2004: 107; OECD 2002: 7).

Ein positiver Einfluss auf nachhaltiges ökonomisches Wachstum, technischen Fortschritt und das Wohlergehen der BürgerInnen kann sich also nur dann einstellen, wenn ADI in eine nationale Entwicklungsstrategie eingebettet sind, die den Gastländern Handlungsspielraum für Kontroll- und Regulierungsmaßnahmen bietet.

Investitionsflüsse in Least Developed Countries (LDCs)

Vor dem Hintergrund sinkender Entwicklungshilfemittel ruhten die Hoffnungen im Hinblick auf globale nachhaltige Entwicklung und Armutsbekämpfung lange Zeit auf den ADI. Diese Hoffnung ist jedoch mittlerweile Ernüchterung gewichen. Zwar werden ca. zwei Drittel aller Investitionsschutzabkommen zwischen Industriestaaten und Entwicklungsländern geschlossen und die ADI-Flüsse in die Entwicklungsländer sind 2010 laut neuester Berechnungen der UNCTAD um 9,7 Prozent gestiegen (Gesamtanteil: 46,8 Prozent bzw. 525 Mrd US\$), doch ist der ADI-Anteil, der in die Entwicklungsländer fließt, sehr ungleichmäßig verteilt: Während Lateinamerika, Süd-, Ost- und Südost-Asien starke Zuwächse verzeichnen, gehen die Zuflüsse in Westasien und Afrika weiter zurück. Vor allem in Afrika setzt sich der Abwärtstrend des vergangenen Jahres nach dem Rohstoffboom 2008 fort, die ADI sanken um 14,4 Prozent auf 50 Mrd US\$ (ADI-Gesamtanteil: 4,5 Prozent) (vgl. UNCTAD 2011a).

Aufgrund der fehlenden Märkte in den LDCs stehen bei Investitionen vor allem „kosten- und effizienzorientierte sowie rohstofforientierte Motive“ im Vordergrund (Bellak/Küblböck 2004: 21). Der Großteil der ADI fließt in diesen Ländern in den Abbau von natürlichen Ressourcen, allen voran Erdöl. In Afrika verzeichneten die „cross-border“ M&A-Transaktionen in die Rohstoffindustrie im Jahr 2010 einen Anstieg von 49 Prozent, während die Anzahl und Größenordnung von Greenfield-Projekten um 10 Prozent zurückging (vgl. UNCTAD 2011a: 4f.). Trotz gesteigener ADI-Volumina in LDCs konnten diese insgesamt nicht die Erwartungen erfüllen, die in sie gesetzt worden waren – etwa in den Bereichen Arbeitsplatzschaffung oder Technologietransfer (UNCTAD 2011b).

Zusammenhänge zwischen dem Abschluss von BITs und Investitionsflüssen

Neben der Frage des Zusammenhangs zwischen ADI und Wachstum/Entwicklung steht auch die Frage im Raum, ob der Abschluss von (bilateralen) Investitionsverträgen überhaupt zu höheren Investitionsflüssen in das Land führt. Dies ist schließlich eine der Hoffnungen, die Gaststaaten mit dem Abschluss von BITs verknüpfen.

Bisherige empirischen Untersuchungen ergeben, dass Investitionsverträge nur einer von sehr vielen Faktoren (Überblick siehe Graphik auf Seite 13) ist, die Investitionsentscheidungen beeinflussen, und dass es insbesondere bei bilateralen Investitionsverträgen keinen eindeutig nachweisbaren Zusammenhang zwischen dem Bestehen oder Abschluss dieser Verträge und Investitionsflüssen gibt. Mit „BITs attract ADI only a bit, but they could bite“ resümiert Hallward-Driemeier (2003) eine breit angelegte empirische Studie über diesen Zusammenhang. Sie kommt zu dem Schluss, dass der Abschluss von BITs keine oder nur sehr marginale Auswirkungen auf Investitionsflüsse in ein Gastland haben, dass jedoch die in BITs enthaltenen Bestimmungen für die Gastländer ein hohes Risiko darstellen. Eine UNCTAD-Studie (2009) stellt nach einer umfassenden Untersuchung bestehender Literatur keinen eindeutigen Zusammenhang zwischen bilateralen Investitionsverträgen und Investitionsflüssen fest. Die Studie hält fest, dass die eingegangenen Verpflichtungen die Souveränität von Entwicklungsländern beschränken können, indem sie gesetzliche oder administrative Schritte, die nationale Interessen fördern oder schützen, verunmöglichen. Die Studie empfiehlt, Investitionsverträge so zu formulieren „to attract high quality FDI and maximizing attendant development contributions“ (ebd.: 15).

Dabei muss allerdings berücksichtigt werden, dass (auch) Investitionsverhandlungen immer auch eine Machtfrage sind: Je abhängiger das Gastland von ausländischen Direktinvestitionen ist, desto geringer ist seine Aussicht, Regeln durchzusetzen, die staatlichen Regulationsspielraum in Hinblick auf Investitionsflüsse garantieren (Bellak/Küblböck 2004; Chaisse 2011).

Howard Mann, vom International Institute for Sustainable Development (IISD) bringt diese Entwicklung prägnant auf den Punkt: „Essentially, we’ve now seen a shift of the use of investment agreements as a shield to using them as a sword against government activity“ (zitiert in Bellak/Küblböck 2004: 17).

Graphik: Host Country Determinants for Foreign Direct Investment (FDI)

Host country determinants for FDI	Type of FDI classified by motives of TNCs	Principal economic determinants in host countries
<p>I. Policy framework for FDI</p> <ul style="list-style-type: none"> • economic, political, and social stability • rules regarding entry and operations • standards of treatment of foreign affiliates • policies on functioning and structure of markets (especially competition and policies governing mergers and acquisitions) • international agreements on FDI • privatization policy • trade policy (tariffs and nontariff barriers) and coherence of FDI and trade policies • tax policy <p>II. Economic determinants -----</p> <p>III. Business facilitation</p> <ul style="list-style-type: none"> • investment promotion (including image building and investment-generating activities and investment-facilitation services) • investment incentives • hassle costs (related to corruption and administrative efficiency, etc.) • social amenities (bilingual schools, quality of life, etc.) • after-investment services 	<p>A. Market-seeking</p> <hr/> <p>B. Resource/asset-seeking</p> <hr/> <p>C. Efficiency-seeking</p>	<ul style="list-style-type: none"> • market size and per capita income • market growth • access to regional and global markets • country-specific consumer preferences • structure of markets <hr/> <ul style="list-style-type: none"> • raw materials • low-cost unskilled labour • skilled labour • technological, innovatory and other created assets (e.g. brand names), including as embodied in individuals, firms and clusters • physical infrastructure (ports, roads, power, telecommunication) <hr/> <ul style="list-style-type: none"> • cost of resources and assets listed under B, adjusted for productivity for labour resources • other input costs, e.g. transport and communication costs to/from and within host economy and costs of other intermediate products • membership of a regional integration agreement conducive to the establishment of regional corporate networks

Quelle: UNCTAD 1998, Table IV.1., 91.

3. Beispiele für Streitfälle in Entwicklungs- und Industrieländern

3.1 Allgemeines

Die meisten Investor to State-Klagen wurden bisher gegen Entwicklungsländer eingereicht. Im Fokus standen vor allem Dispute bezüglich öffentlicher Versorgung, einschließlich Wasser, Elektrizität, Telekommunikation, Abfallentsorgung und natürlicher Ressourcen (Öl, Gas und Kohle). Die damit einhergehenden enormen Verfahrens-, und ggf. Entschädigungszahlungskosten stellen eine potentiell große Belastung für das oft ohnehin geringe Staatsbudget von Entwicklungsländern dar.

Internationale Schiedsverfahren werden jedoch nicht nur gegen Entwicklungsländer angestrebt. Auch die EU-Mitgliedsstaaten sind in zunehmendem Maße von Investor to State-Klagen betroffen. Ende 2009 belief sich ihr Anteil auf 17 Prozent, was einer Anzahl von 62 an die Öffentlichkeit gelangten Schiedsverfahren entspricht; und die Tendenz ist steigend (vgl. Bernasconi-Osterwalder 2010: 5ff). Die meisten Klagen (ca. 75 Prozent) werden gegen die neuen EU-Mitgliedsstaaten angestrebt, allen voran die Tschechische Republik, Polen, Rumänien, Ungarn Slowakei und Estland (vgl. Chaisse 2011: 36). Mitgliedsstaaten, die be-

reits häufig von Klagen betroffen waren (z.B. die Tschechische Republik), sind folglich eher dazu geneigt, präzisere Schutzklauseln auszuhandeln als Mitgliedsstaaten, die bisher nur wenig Erfahrungen mit Schiedsverfahren gesammelt haben (vgl. Woolcock 2010: 48).

Zusätzlich zu effektiv eingebrachten Klagsdrohungen ist das Risiko von „regulatory chill“ zu berücksichtigen – also die Verhinderung von neuen Regeln durch Klagsandrohung von Investoren bzw. allein durch das Bewusstsein der Gastlandes, dass bestimmte Gesetze Anlass zu Klagen bieten könnten (siehe z.B. Suda 2005; van Haarten 2010).

3.2. Ausgewählte Fallbeispiele

3.2.1 *Italienische Investoren versus Südafrika*

Für viel Aufsehen sorgte Anfang 2005 eine Klage italienischer Investoren vor ICSID gegen Südafrika. Bei den Investoren handelte es sich um Mitglieder der italienischen Familien Foresti, Carli und Conti, die – indirekt über eine luxemburgische Holdinggesellschaft – ein südafrikanisches Granitbergbauunternehmen betreiben. Die Ankläger warfen der südafrikanischen Regierung im Zusammenhang mit der Black Economic Empowerment-Politik (BEE) vor, ihre in den BITs garantierten Eigentumsrechte verletzt zu haben. Vor dem Hintergrund des von der südafrikanischen Regierung im Jahr 2004 verabschiedeten Bodenschätze-Entwicklungsgesetzes (Mineral and Petroleum Resources Development Act – MPRDA) sollte das BEE-Programm zur Überwindung der rassistisch bedingten Ungleichheiten in Südafrika beitragen. Mit dem MPRDA wollte Südafrika die Neulizensierung aller Bergbaufirmen durchsetzen und die neuen Lizenznehmer an das BEE-Prinzip binden. Die klagenden Investoren argumentierten, dass die neuen Auflagen der BEE-Politik Südafrikas BIT-Verpflichtungen einer „fairen und gerechten“ sowie „nicht weniger günstigen“ Behandlung ausländischer Investoren verletzen würden und beanspruchten Entschädigungen in Höhe von 270 Mio Euro.

Nachdem die Anwaltskanzlei der Investoren versucht hatte, andere ausländische Investoren zu weiteren Klagen gegen Südafrika zu bewegen, haben sich verschiedene Nichtregierungsorganisationen (NROs) aus dem Menschenrechtsbereich zusammengetan und gemeinsame Petitionen an das Schiedsgericht eingereicht, in denen sie auf mögliche Konsequenzen eines potenziellen Schiedsspruchs – auch für die Reformpolitiken anderer Länder – aufmerksam machten. Außerdem forderten sie als „amicus curiae“ einen Beraterstatus im Rahmen des Schiedsverfahrens, der ihnen durch den ICSID schließlich auch zuerkannt wurde. Diese Neuerung kann neben der öffentlichen Zugänglichmachung des Schiedsspruches sicherlich als eine positive Entwicklung eingeschätzt werden. Der Schiedsspruch selbst enthielt Anfang August 2010 lediglich eine Aufteilung der Gerichts- und Anwaltskosten in Höhe von rund 10 Mio Euro, da sich die Parteien auf einen außergerichtlichen Ausgleich geeinigt hatten. Dieser ging jedoch mit weitgehenden Zugeständnissen Südafrikas einher: Die Lizenzrechte für den Granitbergbau wurden revidiert und die zentralen Ziele der BEE-Politik konnten durch den Widerstand der ausländischen Investoren nicht verwirklicht werden (vgl. Beer 2010).

3.2.2 *Philip Morris International versus Uruguay*

Im Februar 2010 verklagte der Tabakhersteller Philip Morris International (PMI) den Staat Uruguay vor ICSID auf Schadensersatz in unbekannter Höhe. Der in der Schweiz ansässige Tabakkonzern argumentierte, dass die uruguayischen Tabakbestimmungen, die u.a. Erhöhungen der Tabaksteuer und Warnhinweise im Umfang von ca. 80 Prozent der Zigarettenschachtel vorsehen, den Wert der Investitionen von PMI in Uruguay substanziell vermindern und das Markenrecht des Unternehmens beschädigen würden, was eine Verletzung des BITs zwischen Uruguay und Schweiz darstellen würde.

PMI richtete sein Anliegen zunächst an den Obersten Gerichtshof Uruguays, der die Klage jedoch mit der Begründung: „[it is] an essential duty of the state (...) to adopt all measures it considers necessary to maintain the collective health [of citizens]“ fallen ließ (zitiert nach IISD 2010). Daraufhin zog PMI vor ICSID. Uruguay beugte sich schon vor Prozessbeginn dem Druck des Tabakkonzerns und wollte das Tabakgesetz abschwächen. So sollten die Warnhinweise lediglich auf 65 Prozent verkleinert werden. Daraufhin intervenierten jedoch die Weltgesundheitsorganisation (WHO) und andere Gesundheitsorganisationen und pochten darauf, dass dieser Fall vor ein Schiedsgericht kommt und ein eindeutiges Urteil gefällt wird. Den Staaten müsse es – unabhängig von den in Investitionsschutzabkommen verankerten Bestimmungen – freistehen, ihre Gesundheitsstandards zu verbessern. Als rechtliche Grundlage wurde die 2003 vereinbarte und 2005 in Kraft getretene WHO-“Framework Convention for Tobacco Control“ genannt, die allen Menschen das Recht auf den höchsten Gesundheitsstandard garantiert. Weitere Unterstützung erfuhr Uruguay durch Michael Bloomberg, Anti-Tabak gesinnten Bürgermeister der Stadt New York, der die Anwaltskosten des Landes übernahm. Der Ausgang des Falls ist zum Zeitpunkt des Verfassens dieser Publikation noch offen.

3.2.3 *CME/Lauder gegen Tschechische Republik*

Ein anschauliches Beispiel für die potentielle Betroffenheit von EU-Mitgliedsstaaten und die mit internationalen Schiedsgerichten verbundene Rechtsunsicherheit bietet der Fall CME/Lauder gegen die Tschechische Republik. Gegen den Staat wurden auf der Basis von zwei unterschiedlichen BITs parallel zwei verschiedene Schiedsverfahren geführt. Gegenstand der Schiedsverfahren war die Änderung von Kooperationsverträgen für den Betrieb eines Fernsehsenders durch den tschechischen Medienrat. CME/Lauder reichte durch zwei verschiedene Teile der Unternehmensgruppe Klagen ein – einmal auf Grundlage eines BITs zwischen der Tschechischen Republik und den Vereinigten Staaten, einmal auf Basis des niederländisch-tschechischen BIT. Die Klage auf Basis des US-tschechischen BIT wurde vom Schiedsgericht zurückgewiesen. In dem parallel stattfindenden Schiedsverfahren auf Basis des niederländisch-tschechischen BIT wurde zehn Tage später jedoch zugunsten der niederländischen Niederlassung des Unternehmens entschieden und die tschechische Regierung wurde vom Schiedsgericht zu Entschädigungszahlungen in Höhe von 353 Mio US\$ angewiesen. Die zu zahlende Abfindung entsprach ungefähr dem jährlichen Gesundheitshaushalt der Tschechischen Republik (Woolcock 2010: 54). Gemessen an den Bevölkerungszahlen und dem Bruttonationaleinkommen Deutschlands [käme dies] einer Schadenersatzforderung in Höhe von 26 Mrd US\$ gleich (ebd.: 66).

3.2.4 *Vattenfall versus Deutschland*

Ein innereuropäisches Beispiel, das für große Aufmerksamkeit gesorgt hat, war die Klage des schwedischen Energiekonzerns Vattenfall gegen die Bundesrepublik Deutschland vor ICSID im April 2009. Das Schiedsverfahren demonstrierte, welche finanziellen und ökologischen Kosten sowie Beschränkungen der demokratischen Selbstbestimmung zukünftig auf Europa zukommen könnten. Die Klage des Energiekonzerns wurde durch eine angebliche Verletzung des Energiecharta-Vertrages durch Deutschland begründet (vgl. Bernasconi-Osterwalder 2009: 1). Bei dem Energiecharta-Vertrag handelt es sich um ein multilaterales Abkommen zu Handel und Investitionen im Energiebereich.

Die durch die Bundesregierung erlassenen Umweltauflagen würden laut Vattenfall die ökonomische Tragfähigkeit des sich im Bau befindlichen Kohlekraftwerks am Ufer der Elbe beeinträchtigen. Außerdem würden diese Anordnungen vorangegangenen Zusicherungen von Regierungsvertretern der Stadt Hamburg widersprechen. Die Entschädigungsforderungen des Konzerns beliefen sich auf 1,4 Mrd Euro. Die Stadt Hamburg argumentierte hingegen,

dass die Umweltstandards Teil der Europäischen Wasserrahmenrichtlinie seien, die alle EU-Mitgliedsstaaten bis 2015 gleichermaßen zur Verbesserung der Wasserqualität in Flüssen, Seen, Mündungsgebieten und des Grundwassers verpflichtete (ebd.). Im August 2010 erzielten die Konfliktparteien schließlich eine außergerichtliche Einigung. Nähere Einzelheiten zum Inhalt der Vereinbarung und zur Höhe einer eventuell geleisteten Zahlung gelangten nicht an die Öffentlichkeit.

3.3. Zunehmender Widerstand gegen bilaterale Investitionsabkommen

Aufgrund dieser und anderer Erfahrungen regt sich mittlerweile – vor allem im globalen Süden – Widerstand gegen die offensichtliche Interessenschieflage der vorhandenen BITs (vgl. Enlazando Alternativas 2011: 3). Entwicklungsländer werden sich zunehmend den mit den BITs einhergehenden negativen Konsequenzen bewusst. Allen voran Südafrika, Bolivien, Ecuador, aber auch das BRIC-Land Brasilien (gegenwärtig der größte ADI-Empfänger), kritisieren den Souveränität beschränkenden Charakter der BITs und fordern deren grundlegende Überarbeitung. Argentinien, das zu den am häufigsten angeklagten Staaten gehört, äußerte ebenfalls Kritik am Streitbeilegungsmechanismus bei Investitionsdisputen. Südafrika hat alle BIT-Vertragspartner, darunter auch Österreich, um eine Neuverhandlung der BITs gebeten. Brasilien hat selbst kein einziges seiner verhandelten BITs ratifiziert. Bolivien und Ecuador sind gerade dabei, ihre BITs oder einen Teil davon zu kündigen und neue Investitionsabkommen unter der Berücksichtigung öffentlicher Interessen zu verhandeln.

Bolivien zog sich im Mai 2007 als erstes Land der Welt aus ICSID zurück, mit der Begründung, ICSID stelle die Interessen der multinationalen Unternehmen über das öffentliche Wohl der Gastländer. Trotz des Austritts Boliviens ließ ICSID im Oktober 2007 eine Klageschrift der Euro Telecom International (ETI), eines italienisch-spanisch-niederländischen Telefonkonsortiums, gegen den Staat Bolivien zu.⁶ Am 29. April 2007 kritisierten Venezuela und Nicaragua öffentlich das Vorgehen von ICSID und solidarisierten sich in einer gemeinsamen Erklärung mit Bolivien. Im Januar 2008 appellierten mehr als 850 internationale NROs in einer gemeinsamen Petition an Robert B. Zoellick, den Präsidenten der Weltbank, das Schiedsverfahren gegen Bolivien vor ICSID einzustellen. Nachdem der Prozess vor ICSID nicht vorankam, zog ETI im April 2010 vor den Ständigen Schiedshof der UN in Den Haag und verklagte Bolivien auf eine Abfindungssumme in Höhe von 700 Mio US\$. Am 3. November 2010 einigte sich die bolivianische Regierung mit ETI auf eine Kompensationszahlung von 100 Mio US\$ (Corporate Europe Observatory 2008; Tricario/Sensi 2010; Quetzal 2010).

Auch EU-Mitgliedsstaaten fungieren zunehmend auch als Gastländer von ADI. Dieser Trend ist vor allem auf den wirtschaftlichen Aufstieg vieler Schwellenländer zurückzuführen. Falls die Streitbeilegungsmechanismen in ihrer jetzigen Form in die (geplanten) neuen EU-Freihandels- bzw. Investitionsabkommen Eingang finden, ist von einer neuen Klagswelle vor den internationalen Schiedsgerichten zum Nachteil europäischer Mitgliedsstaaten auszugehen, von der auch die „alten Mitgliedsstaaten“ in deutlich höherem Ausmaß betroffen sein werden.

Viele EU-Mitgliedsstaaten haben Modellabkommen ausgearbeitet, die als Grundlage bei BIT-Verhandlungen fungieren. Aber selbst wenn Staaten wie Österreich in ihren Modellabkommen Bestimmungen zum Umwelt- oder Arbeitnehmerschutz enthalten, ist es letztendlich Verhandlungssache der beiden Vertragsparteien, welche Passagen aus den Mustertexten final übernommen werden.

⁶ Im Jahre 1996 hatte die bolivianische Vorgängerregierung 50 Prozent der Aktien der bis dahin staatlichen Telefongesellschaft ENTEL an das internationale Konsortium verkauft. Die neue Regierung versuchte im April 2007 einen Teil der Aktien zurückzukaufen und ordnete die Wiedererlangung per Dekret an.

4. Diskussion der Investitionspolitik im Europäischen Parlament und der Einfluss von Industrieinteressen

Bei der Neuformulierung der europäischen Investitionspolitik gibt es unterschiedliche Interessenslagen. Internationale Investoren haben ein großes Interesse an der Beibehaltung der aktuell weit reichenden investorenfreundlichen Bestimmungen. Dementsprechend versuchen und versuchen Industrielobbyverbände die Formulierung und Ausgestaltung der zukünftigen europäischen Investitionspolitik in ihrem Interesse zu beeinflussen.

Bereits die Ausarbeitung der Verordnung der EU-Kommission über den Umgang mit den bisherigen BITs illustriert die verschiedenen Interessen: Auf Druck der Mitgliedsstaaten, der multinationalen Unternehmen sowie ihrer Lobbys und internationalen Anwaltskanzleien ließ die EU-Kommission z.B. einen Vorschlag zum stufenweisen Auslaufen der mitgliedstaatlichen BITs nach einer Übergangszeit von sieben Jahren aus dem Verordnungsentwurf streichen (Maes 2010: 1f.).

In einem Interview mit der Corporate Europe Observatory (CEO) kritisierte der schwedische MdEP Carl Schlyter (Grüne), Berichterstatter des Ausschusses für Internationalen Handel (INTA), den Einfluss der Lobbys auf die Gesetzgebung der EU. Im Hinblick auf die europäische Investitionspolitik äußerte er sich folgendermaßen: *„In all the dossiers I followed in the Parliament, I have never seen such an extreme and exclusive focus on corporate interests. (...) nobody ever thought of protecting anything else but industry.“* Auf die Frage, ob auch er von Lobbygruppen kontaktiert wurde, antwortete Schlyter: *„Yes, I was also contacted by industry. Not by individual companies but by associations like BusinessEurope lobbying for all of them. But my impression is that the industry lobbying was stronger towards the EU governments. And I also have the feeling that many of the industry lobbyists put their energy elsewhere, targeting the offices of other MEPs, because they know my position“* (CEO 2011b).

Der Rat der Europäischen Union tritt – trotz aller aufgezeigten Probleme – weiterhin dafür ein, die bisherigen BIT-Schutzklauseln in der neuen EU-Investitionspolitik weitestgehend beizubehalten (vgl. EU-Rat 2010). Darüber hinaus fordert er, dass die bestehenden BITs so lange in Kraft bleiben sollten, bis sie durch neue EU-Investitionsabkommen ersetzt würden. Laut MdEP Schlyter sind die Positionen der Mitgliedsstaaten kein Ergebnis einer demokratischen Debatte, sondern von jahrelanger intensiver Bearbeitung der Regierungen durch Industrieinteressen (CEO 2011b).

Schlyter empfahl in seinem im November 2010 erschienen Bericht die Festlegung eines Ablaufdatums (Sunset Clause) der bestehenden BITs. Er schlug dabei eine maximale Gültigkeitsdauer von 13 (8+5) Jahren vor, bevor die mitgliedstaatlichen BITs in einheitliche EU-Investitionsabkommen übergehen sollten (vgl. EP 2010b). Des weiteren schlug der Bericht vor, dass die Kommission bestehende BITs auf Prinzipien der Politikkohärenz, die im Lissabon Vertrag enthalten sind, überprüfen soll. Zudem forderte er größere Transparenz der Streitschlichtungsverfahren, sowie eine Beobachtungsfunktion der Kommission bei diesen Verfahren (amicus curiae-Status).

Der zweite Bericht zur Reform der Investitionspolitik von Kader Arif (MdEP, Frankreich, S&D) wurde im Dezember 2010 entworfen (vgl. EP 2010c). Auch dieser Bericht fordert einen Ausgleich zwischen privaten und öffentlichen Interessen. Die staatlichen Regulierungsrechte sollten explizit vertraglich verankert werden. Außerdem sollten Klauseln gegen das Verwässern von Sozial- und Umweltgesetzen aufgenommen werden. Darüber hinaus sollten die zukünftigen Abkommen bindende soziale Standards sowie eine Bezugnahme auf die OECD-Richtlinien für multinationale Unternehmen enthalten. Unklare Konzepte wie „Investition“,

„Investor“, „Nicht-Diskriminierung“, „Fair and equitable Treatment“ oder „Enteignung“ bedürfen einer präziseren Definition. Des Weiteren seien weitgehende Änderungen des gegenwärtigen Streitbeilegungsmechanismus erforderlich: vor allem in Hinblick auf mehr Transparenz, einer Berufungsinstanz, Möglichkeiten für betroffene Bürger und Gemeinden an Schiedsverfahren teilzunehmen sowie eine Verpflichtung des Klägers zunächst die nationalen Gerichtsinstanzen anzurufen. Weiters wird verlangt, dass spekulative Investitionen durch die Abkommen nicht geschützt werden (vgl. ebd.).

Nachdem Schlyter Gespräche mit den Lobbygruppen abgelehnt hatte und aus Gründen der Transparenz um die Zusendung des Informationsmaterials bat, richteten die Lobbygruppen, allen voran Business Europe, European Service Forum und nationale Industrieverbände wie der Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI), daraufhin ihre Aufmerksamkeit auf Gespräche mit anderen MdEPs, vorzugsweise aus der Europäischen Volkspartei (EVP). Im Januar 2011 boten die Lobbygruppen Seminare an, organisierten Frühstücksdebatten und hielten mit den MdEPs Meetings hinter geschlossenen Türen ab (vgl. CEO 2011a: 4). Auch Rechtsanwaltskanzleien wie Hogan Lovells und Herbert Smith schalteten sich ein und initiierten Unterredungen zwischen den MdEPs und ihren namhaften multinationalen Klienten, wie z.B. Deutsche Bank, Shell und GDF Suez – nicht zuletzt um ihren florierenden Geschäftszweig vor unliebsamen Reformen zu schützen (ebd.: 5).

Einige MdEPs reichten daraufhin Änderungsanträge ein, in denen die Forderungen der Industrie teilweise im gleichen Wortlaut übernommen wurden (CEO 2011a: 8). Sie richteten sich explizit gegen die Vorschläge von Schlyter und Arif. Die MdEPs forderten unter anderem die Erweiterung des Schutzes auf Portfolio-Investitionen und intellektuelle Eigentumsrechte. Während die Schutzklausel gegen „indirekte Enteignung“ beibehalten werden sollte, sollte jegliche Bezugnahme auf die OECD-Richtlinien für multinationale Unternehmen sowie andere bindende Sozial- und Umweltklauseln herausgenommen werden. Ebenso abgelehnt wurden Änderungen des Streitbeilegungsmechanismus und Formulierungen zur Garantie des Rechts auf staatliche Regulierung. Schließlich wurde auch eine Ablauffrist für die mitgliedstaatlichen BITs abgewiesen.

Die Positionen des Schlyter-Berichtes wurden daraufhin im zuständigen Komitee für internationalen Handel durch die Opposition konservativer Parteien stark abgeschwächt und in dieser Form vom Plenum des Parlaments angenommen. Elemente wie etwa die Überprüfung bestehender BITs auf Politikkohärenz, die Sunset Clause, die größere Transparenz der Streitschlichtungsverfahren und der amicus curiae-Status der Kommission bei den Verfahren sind im Endbericht nicht mehr enthalten.

Obwohl der Bericht und damit die Position des Europäischen Parlaments stark abgeschwächt wurden, versprechen die Ende Juni 2011 begonnenen Verhandlungen zwischen Rat und Parlament schwierig zu werden. Einige Mitgliedsstaaten wollen etwa nicht einmal die Notwendigkeit einer Autorisierung bestehender BITs durch die Kommission akzeptieren (Maes 2011: 2).

Im Gegensatz zum Schlyter-Bericht wurde der Bericht von Arif am 6. April 2011 vom Plenum des Europäischen Parlaments angenommen und könnte somit zu einer Reform der Investitionspolitik auf europäischer Ebene beitragen. Inwieweit sich diese Positionen des Parlaments gegenüber dem Rat durchsetzen, wird nicht zuletzt davon abhängen, wie stark der öffentliche Druck für eine Reform der Investitionspolitik aufrecht erhalten bzw. verstärkt wird.

5. Förderung einer kohärenten und nachhaltigen Investitionspolitik – Ausblick

Die Europäische Investitionspolitik berührt viele verschiedene Politikfelder wie Finanz-, Wirtschafts-, Entwicklungs-, Sozial- und Umweltpolitik. In Artikel 205 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union (AEUV) verpflichtet sich die EU in ihrer Gemeinsamen Handelspolitik zu der Einhaltung der allgemeinen Grundsätze des auswärtigen Handelns der EU, also der Förderung von Demokratie und Rechtsstaatlichkeit sowie der nachhaltigen Entwicklung in Bezug auf Wirtschaft, Gesellschaft und Umwelt in Entwicklungsländern. Zu den übergeordneten Zielen der EU-Außenpolitik gehören seit dem Vertrag von Lissabon (Art. 208 AEUV) auch die Realisierung der Millennium Development Goals und die allgemeine Reduktion der weltweiten Armut. In Artikel 11 AEUV hat sich die EU explizit verpflichtet, die Erfordernisse des Umweltschutzes bei der Festlegung und Durchführung der Unionspolitiken und -maßnahmen zu berücksichtigen.

Für 2011 erwartet die UNCTAD aufgrund des wiederhergestellten Vertrauens in die Wirtschaft ADI-Flüsse in Rekordhöhe (UNCTAD 2011a). Eine grundlegende Neugestaltung der europäischen und nationalen Investitionspolitik wäre auch aus diesem Grund ein Gebot der Zeit, gerade im Hinblick auf die Herausforderungen der weltweit steigenden Einkommensschere, der Umweltzerstörung, sowie der immer größeren Machtungleichgewichte zugunsten multinationaler Unternehmen – oft auf Kosten von lokalen Gesellschaften und ArbeitnehmerInnen.

Die mit der Kompetenzerweiterung einhergehenden Möglichkeiten können von der EU nur dann gänzlich ausgeschöpft werden, wenn sie einen kohärenten und ausgewogenen Ansatz zu ADI entwickelt, der auch die Interessen der Gastländer stärker reflektiert. Der Fokus muss dabei vor allem auf wirtschaftspolitischen Gestaltungsspielraum, Menschenrechten, Arbeitsnormen und Umweltschutz liegen, die Abkommen sollten diesbezüglich auch Pflichten für Investoren enthalten. In Hinblick auf die Stärkung der Entwicklungsdimension in Investitionsabkommen kann auf die Arbeit des International Institutes for Sustainable Development (IISD) zurückgegriffen werden. Das IISD hat in diesem Zusammenhang u.a. ein Modell ausgearbeitet, das primär auf die Bedürfnisse der Entwicklungsländer eingeht (vgl. IISD 2005).

Da nach den aktuellen Debatten abzusehen ist, dass die bereits abgeschlossenen BITs in ihrer aktuellen Form noch viele Jahre gültig sein werden, sollte sich der Fokus der nationalen Politik umgehend auf die grundlegende Überarbeitung bestehender Investitionsverträge richten.

5.1. Grundlegende Neuausrichtung der Investitionspolitik

Am Anfang einer Neuformulierung von Investitionsverträgen muss die Frage der Zielsetzung dieser Verträge stehen. Aus einer entwicklungspolitischen Perspektive sollten Investitionsverträge dazu beitragen, nationale Entwicklungsstrategien umzusetzen, die den Lebensstandard der Bevölkerung nachhaltig verbessern. Daher muss es die Möglichkeit geben, Investitionen in jene Sektoren zu lenken, die dieser Zielsetzung dienen. Ein „right to regulate“ sollte explizit verankert sein, wie etwa die Verankerung von local content-Vorschriften, also dass Vorleistungen im Land selbst bezogen werden müssen, sowie Verpflichtungen zur Reinvestition von erzielten Gewinnen. In diesem Sinne sollten Investitionsverträge ein „Level playing field“ für Investoren schaffen, indem sie Mindeststandards und Verpflichtungen festlegen, die von allen Investoren zu erfüllen sind.

Im Hinblick auf die soziale Verantwortung, Umweltschutz und die Einhaltung der Menschenrechte auf Seiten der Investoren wurden bisher freiwillige Verhaltenskodizes ausgearbeitet,

allen voran die Leitlinien der OECD für multinationale Unternehmen und der „Globale Pakt“ der Vereinten Nationen („United Nations Global Compact“). Solange diese Leitlinien jedoch vage formuliert und freiwillig sind, können sie nicht als Verpflichtung in Investitionsabkommen aufgenommen werden. Die Formulierung verpflichtender und umfassender internationaler Leitlinien, die für alle Unternehmen gelten, wäre ein wesentlicher Beitrag gegen den Wettlauf von Umwelt- und Arbeitstandards nach unten. Auf solche Leitlinien könnte auch in Investitionsabkommen Bezug genommen werden.

5.2. Verbesserung bestehender Investitionsverträge als second best-Lösung

Solange es zu keiner grundlegenden Neuausrichtung kommt, sollten als second best-Variante den bestehenden Investitionsabkommen die aus entwicklungspolitischer Sicht problematischen Inhalte entfernt bzw. präzisiert werden. Dies bezieht sich insbesondere auf die Formulierung der indirekten Enteignung, des „Fair and equitable Treatment“ sowie der Inländergleichbehandlung. Sobald diese Inhalte im Interesse des Gastlandes umformuliert und präzisiert sind, wird es sehr wahrscheinlich zu weniger Klagen kommen.

Beim Streitschlichtungsverfahren sollte nach oben erwähntem australischem Vorbild auf das Investor to State-Verfahren verzichtet werden und die Zuständigkeit internationaler Schiedsgerichte durch die nationale Gerichtsbarkeit ersetzt werden. Andernfalls wäre die Schaffung eines permanenten internationalen Gerichtshofs für Investitionsstreitigkeiten anzudenken, um die bereits beschriebenen Probleme der Ad-hoc Zusammensetzung von Schiedsrichtern und der widersprüchlichen und potentiell einseitigen Schiedssprüche zu beheben. In jedem Fall müsste für Streitschlichtungsverfahren in allen Phasen des Prozesses der Öffentlichkeitsgrundsatz gelten, und Anhörungen von betroffenen Akteuren und Gruppen möglich sein.

5.3. Ökologische Dimension von Investitionsabkommen

Die Berücksichtigung von ökologischen Fragen ist auch deshalb eminent wichtig, da sich in der bisherigen ADI-Praxis gezeigt hat, dass sich Investitionsströme in ärmere Entwicklungsländer in erster Linie auf die Gewinnung metallischer und agrarischer Rohstoffe konzentrieren, also auf die einfachen industriellen Verarbeitungsstufen. Diese gehen oftmals mit Umwelt schädigenden Maßnahmen wie dem ineffizienten Umgang mit Ressourcen, Abholzung bzw. Entwaldung sowie Wasser-, Luft- und Bodenverschmutzung einher (Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie 2005: 70). Davon sind insbesondere Naturvölker und Kleinbauern in Entwicklungsländern betroffen, denen damit die Lebensgrundlage entzogen wird (ebd.: 72).

Die Veredelungsprozesse am Ende der Wertschöpfungskette sind hingegen nicht nur deutlich profitabler, sondern auch vergleichsweise „sauber“ und verbleiben folglich in den Industriestaaten selbst (ebd.). Darüber hinaus ist ein zunehmender Trend auf Seiten der Industrieländer zu verzeichnen, Produktionsstätten mit hohem CO²-Ausstoß in Entwicklungsländer mit weniger strikten Umweltvorschriften zu verlagern (Woolcock 2010: 58).

Gerade die EU versucht auf diese Weise, Umweltkosten zu externalisieren – nicht zuletzt, um so ihre eigene Ökologie- bzw. Umweltbilanz zu verbessern (vgl. Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie 2005: 69). Diesen Trend kann das Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie durch eine Analyse der ökologischen Rucksäcke der Importe in die EU empirisch aufzeigen. Laut Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie (2005: 70) hat „der Anteil der die Umwelt besonders belastenden Güter an den Importen in die Europäische Union (...) in den letzten 25 Jahren erheblich zugenommen und erreicht inzwischen rund 70 Prozent“.

Um ökologischen Herausforderungen wie Klimawandel, Umweltschäden und dem Verlust der Artenvielfalt adäquat begegnen zu können, muss die EU dieser Entwicklung durch strengere Umweltauflagen einerseits und der Förderung umweltfreundlicher Investitionen andererseits – z.B. in Form des Transfers „grüner Technologien, Verbesserungen der Infrastruktur und Aufbau von Kapazitäten im Umweltbereich“ (Woolcock 2010: 58) – entgegenwirken. Unterschiedliche Arten von Direktinvestitionen sind in den Investitionsschutzabkommen folglich auch unterschiedlich zu behandeln. Wenn „grüne“ ADI bewusst gefördert werden, können sie durchaus einen Beitrag zur Bekämpfung der ökologischen Krise leisten. Gegenwärtig ist jedoch eher eine gegenteilige Entwicklung zu verzeichnen.

Von grundlegender rechtlicher Bedeutung ist dabei auch die Platzierung entsprechender Umweltschutzbestimmungen in Investitionsabkommen. Werden diese lediglich als allgemeiner Verweis in der Präambel berücksichtigt, bleibt den Parteien ein größerer Ermessensspielraum, als wenn die Bestimmungen als explizite Artikel in den Vertrag aufgenommen werden (ebd.: 59).

5.4. Gegengewicht zur Industrie-Lobby

Als Gegengewicht zur Lobbyarbeit von Industrieinteressen sollten sich bei den Verhandlungen über die Ausgestaltung der zukünftigen gemeinsamen EU-Auslandsinvestitionspolitik jedenfalls verstärkt zivilgesellschaftliche Kräfte zu Wort melden. Das große Risiko aktueller Investitionsverträge muss stärker als bisher im öffentlichen Bewusstsein verankert werden.

Das diesbezügliche Engagement der NROs wird gegenwärtig jedoch in erheblichem Maße durch die mangelnde Transparenz der BIT-Verhandlungen und Schiedsverfahren erschwert. Deshalb haben mehrere europäische NROs – in einer gemeinsamen Initiative – Petitionen an Europa-Abgeordnete mit der Forderung nach einer gerechteren EU-Investitionspolitik gerichtet. Darüber hinaus wurden die BürgerInnen zu einer Online-Petition aufgerufen. Insgesamt haben etwa 130 Organisationen diesen Aufruf unterstützt, davon 11 aus Österreich, unter anderem Gewerkschaften und entwicklungspolitische Organisationen (Seattle to Brussels 2011).

Im Falle Österreichs wurde die öffentliche Diskussion unter anderem durch einen Runden Tisch im Österreichischen Parlament am 8. März 2011 angeregt. Die Veranstaltung bot ParlamentarierInnen, VertreterInnen von Ministerien, Universitäten und NROs ein Diskussions- und Informationsforum. Solche Veranstaltungen können einen Beitrag dazu leisten, um in Hinblick auf die europäische Investitionspolitik die Kohärenz der verschiedenen Politikbereiche wie Finanz-, Wirtschafts-, Entwicklungs-, Sozial- und Umweltpolitik zu fördern.

Die Erfolge der NROs im Zusammenhang des zuvor beschriebenen Schiedsverfahrens gegen Südafrika zeigen, dass ein diesbezüglich stärkeres Engagement der Zivilgesellschaft durchaus Früchte tragen kann. Sowohl auf nationaler als auch auf europäischer Ebene ist ein stärkerer Austausch zwischen politischen Institutionen, ArbeitnehmerInnenvertretungen und anderen zivilgesellschaftlicher Akteure erforderlich. Nur auf diese Weise kann der derzeitigen Übermacht der industriellen Interessen entgegengesteuert werden.

Abkürzungsverzeichnis

ADI	Ausländischen Direktinvestitionen
AEUV	Arbeitsweise der Europäischen Union
BDI	Bundesverband der Deutschen Industrie
BEE	Black Economic Empowerment
BITs	Bilateral Investment Treaties
BRIC	Brazil, Russia, India and China
CEO	Corporate Europe Observatory
EP	Europäisches Parlament
ETI	Euro Telecom International
EU	Europäische Union
EuGH	Europäischer Gerichtshof
EU-KOM	Europäische Kommission
EVP	Europäische Volkspartei
FDI	Foreign Direct Investment
FHA	Federal Housing Administration
ICC	International Chamber of Commerce
ICSID	International Centre for Settlement of Investment Disputes (Weltbank)
IISD	International Institutes for Sustainable Development
IWF	Internationalen Währungsfonds
LDCs	Least Developed Countries
MdEP	Minister des Europäischen Parlaments
MPRDA	Mineral and Petroleum Resources Development Act
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NROs	Nichtregierungsorganisationen
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
PMI	Philip Morris International
SCC	Stockholm Chamber of Commerce
TFEU	Treaty on the Functioning of the European Union
UN	United Nations
UNCITRAL	United Nations Commission on International Trade Law
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
WHO	World Health Organization
WTO	World Trade Organization

Literatur

- Beer, Elisabeth (2010): Investitionsschutzabkommen: Wie internationale Abkommen öffentliche Interessen unterminieren, in: EU-Infobrief der Arbeiterkammer Wien, Ausgabe 4.
- Bellak, Christian/Küblböck, Karin (2004): Bilaterale Investitionsschutzabkommen, Direkt-Investitionen und die Interessen der Entwicklungsländer, in: ÖFSE (Hg.): Österreichische Entwicklungspolitik. Berichte, Analysen, Informationen, Wien, 17-29.
- Bernasconi-Osterwalder, Nathalie (2009): Background paper on Vattenfall v. Germany arbitration, International Institute for Sustainable Development (Hg.), http://www.iisd.org/pdf/2009/background_vattenfall_vs_germany.pdf (Zugriff: 6.7.2011).
- Bernasconi-Osterwalder, Nathalie (2010): European Hearing on Foreign Direct Investment, International Institute for Sustainable Development (Hg.), <http://www.iisd.org/publications/pub.aspx?pno=1365> (Zugriff: 6.7.2011)
- Bernasconi-Osterwalder, Nathalie (2011): Europäische und nationale Investitionspolitik nach dem Vertrag von Lissabon. Investorenschutz versus politischer Handlungsspielraum, in: ÖFSE (Hg.): Tagungsdokumentation vom 8. März 2011, Wien, 7-11, http://www.oefse.at/Downloads/publikationen/tagungsdoku_investitionspolitik_08_03_2011.pdf (Zugriff: 6.7.2011)
- Blankenburg, Stephanie/Schui, Herbert (2002): Neoliberalismus. Theorie, Gegner, Praxis, Hamburg.
- Chaisse, Julien (2011): Towards an EU International Policy on Foreign Investment: Promises and Pitfalls, Centre for Financial Regulation and Economic Development, Hong Kong.
- Chang, Ha-Joon (2003): Regulation of Foreign Investment in Historical Perspective. Discussion Paper 12.
- Corporate Europe Observatory (2008): The Story of a Dutch Letterbox which Could Cost Bolivia a Fortune, <http://www.corporateeurope.org/global-europe/content/2009/01/story-dutch-letterbox> (Zugriff: 7.7.2011)
- Corporate Europe Observatory (2011a): Investment rights stifle democracy: How industry misled the EU Parliament to protect the rights of foreign investors, 31. März 2011
- Corporate Europe Observatory (2011b): MEP says lobbyism is the main reason for bad policies in the EU, Interview.
- Cotula, Lorenzo (2008): Regulatory takings, Stabilization Clauses and Sustainable Development, OECD Global Forum on International Investment, <http://www.oecd.org/dataoecd/45/8/40311122.pdf> (Zugriff: 6.7.2011)
- Council of the European Union (2010): Conclusions on a comprehensive European international investment policy, Meeting, 25 October 2010, http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/EN/foraff/117328.pdf (Zugriff: 6.7.2011)
- Enlazando Alternativas (2011): Public Interest, Social and Environmental Policies under Threat. Change EU Investment Policy – Now is the Time! Briefing Paper, http://www.enlazandoalternativas.org/IMG/pdf/Investment_Briefing_S2B-et-al_engl_Print.pdf (Zugriff: 6.7.2011)

EU-Kommission (2010a): KOM(2010)343 endgültig: Mitteilung der Kommission an den Rat, das Europäische Parlament, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss und den Ausschuss der Regionen – Auf dem Weg zu einer umfassenden europäischen Auslandsinvestitionspolitik. Brussels: 7. Juli 2010.

EU-Kommission (2010b): KOM(2010)344 endgültig: Vorschlag für eine Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates zur Einführung einer Übergangsregelung für bilaterale Investitionsschutzabkommen zwischen den Mitgliedsstaaten und Drittländern. Brussels: 7. Juli 2010.

EU-Parlament (2010a): The Approach to International Investment Policy after the Lisbon Treaty, Study Directorate-General for External Policies, Policy Department.

EU-Parlament (2010b): Draft report on the proposal for a regulation of the European Parliament and of the Council establishing transitional arrangements for bilateral investment agreements between Member States and third countries, 2010/0197(COD), 18 November.

EU-Parlament (2010c): Draft report on the future European international investment policy, 20 December, 2010/2203 (INI).

EU-Parlament (2011a): European Parliament resolution of 6 April 2011 on the future European international investment policy (2010/2203(INI)), <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2011-0141+0+DOC+XML+V0//EN&language=EN> (Zugriff: 7.7.2011)

EU-Parlament (2011b): EU investment policy needs to balance investor protection and public regulation, says International Trade Committee, Press release 17-03-2011, <http://www.europarl.europa.eu/en/pressroom/content/20110314IPR15476/html/EU-investment-policy-needs-to-balance-investor-protection-and-public-regulation> (Zugriff: 7.7.2011)

EU-Rat (2010): Conclusions on a comprehensive European international investment policy, 25 October 2010, (Zugriff: 7.7.2011) http://www.consilium.europa.eu/uedocs/cms_data/docs/pressdata/EN/foraff/117328.pdf

Freund, C./Djankov, S. (2000): Which Firms Do Foreigners Buy? Evidence from Korea, Policy Research Working Paper, No. 2450, Washington D.C.

Government of Australia (2011): Trade Policy Statement: Trading our way to more jobs and prosperity, April 2011, <http://www.dfat.gov.au/publications/trade/trading-our-way-to-more-jobs-and-prosperity.pdf> (Zugriff: 6.7.2011).

Hallward-Driemeier, Mary (2003): Mary Do bilateral investment treaties attract foreign direct investment? Only a bit - and they could bite. Policy Research Working Paper Series 3121, Washington D.C.

Harvey, David (2005): A Brief History of Neoliberalism, New York.

International Institute for Sustainable Development (2005): IISD Model International Agreement on Investment for Sustainable Development, Genf.

International Institute for Sustainable Development (2010): IISD News in Brief: European Union institutions consider the EU's future international investment policy, in: IISD Investment Treaty News.

Krajewski, Markus (2010): The Reform of the Common Commercial Policy, in: Biondi, A./Eeckhout, P. (Hg.): European Union Law after the Treaty of Lisbon.

Legum, Bart (2005): Defining Investment and Investor: Who Is Entitled to Claim?, <http://www.oecd.org/dataoecd/51/10/36370461.pdf> (Zugriff: 7.7.2011)

Maes, Marc (2010): Reclaiming the public interest in Europe's international investment policy: Will the future EU BITs be any better than the 1200 existing BITs of EU member states?, <http://www.bilaterals.org/spip.php?article18176&lang=en> (Zugriff: 6.7.2011)

Maes, Marc (2011): While the EU member states insist on the status quo, the European Parliament calls for a reformed European investment policy. IISD Investment Treaty News. <http://www.iisd.org/itn/2011/07/01/while-the-eu-member-states-insist-on-the-status-quo-the-european-parliament-calls-for-a-reformed-european-investment-policy/> (Zugriff 7.7.2011)

Milberg, Wilhelm (2004): „The Changing Structure of Trade Linked to Global Production Systems: What are the Policy Implications?“, in: International Labour Review, September 2004.

Mortimore, Michael/Stanley, Leonardo (2009): Justice Denied: Dispute Settlement in Latin America's Trade and Investment Agreements, Working Group on Development and Environment in the Americas, Discussion Paper Number 19.

Nunnenkamp, Peter (2004): Wachstumseffekte von Direktinvestitionen in Entwicklungsländern: Warum hohe Erwartungen häufig enttäuscht werden, in: Die Weltwirtschaft, 1/2004, 99-118.

OECD (2002): Ausländische Direktinvestitionen zugunsten der Entwicklung: Optimaler Nutzen, minimale Kosten, Übersicht, <http://www.oecd.org/dataoecd/47/53/1959839.pdf> (Zugriff: 6.7.2011)

OECD (2004): Fair and equitable Treatment Standard in International Investment Law. Directorate for Financial and Enterprise Affairs Working Papers on International Investment, <http://www.oecd.org/dataoecd/22/53/33776498.pdf?iframe=true&width=100%&height=100%> (Zugriff: 6.7.2011)

Österreichisches Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend (2011): Weltweite Direktinvestitionen (ADI) 2010, Wien.

Quetzal (2010): Bolivien: Staat entschädigt ETI für die ENTEL-Nationalisierung, http://www.quetzal-leipzig.de/nachrichten/bolivien/_bolivien-staat-entschaedigt-eti-fuer-die-entel-nationalisierung-19093.html (Zugriff: 6.7.2011)

Reinisch, August (2004): Ziele und Inhalte zukünftiger Investitionsabkommen. Impulsreferat gehalten bei Parlamentarischer Enquete am 6. Oktober 2004 http://www.parlament.gv.at/PAKT/VHG/XXII/VER/VER_00004/fname_028792.pdf (Zugriff: 6.7.2011)

Schultheis, Antje (2010): Politische Ökonomie internationaler Investitionsabkommen. Diskurs und Forum-Shifting der EU.

Schekulin, Manfred (2011): Kommentar zu Referat von Nathalie Bernasconi-Osterwalder: Europäische und nationale Investitionspolitik nach dem Vertrag von Lissabon. Gehalten bei ÖFSE-Veranstaltung am 8.3.2011, (Zugriff: 7.7.2011) http://oefse.at/Downloads/publikationen/tagungsdoku_investitionspolitik_08_03_2011.pdf

Seattle to Brussels (2011): Just EU Investment Policy now! http://www.s2bnetwork.org/fileadmin/dateien/downloads/Just_EU_Investment_Policy_now_110203.pdf (Zugriff: 7.7.2011)

Suda, Ryan (2005): The Effect of Bilateral Investment Treaties on Human Rights Enforcement and Realization, (Zugriff: 7.7.2011)

http://www.law.nyu.edu/idcplg?IdcService=GET_FILE&dDocName=ECM_DLV_015849&RevisionSelectionMethod=LatestReleased

Tricario, Antonio/Sensi, Roberto (2010): Bolivia resisting the global investment agenda, in: Seattle to Brussels (2010): EU Investment Agreements in the Lisbon Treaty Era: A Reader, 35-37, http://www.s2bnetwork.org/fileadmin/dateien/downloads/eu_investment_reader.pdf (Zugriff: 7.7.2011)

UNCTAD (1998): World Investment Report 1998, Geneva.

UNCTAD (2009): The Role of International Investment Agreements in Attracting Foreign Direct Investment to Developing Countries, UNCTAD Series on International Investment Policies for Development. New York/Geneva, http://www.unctad.org/en/docs/diaeia20095_en.pdf (Zugriff: 7.7.2011)

UNCTAD (2010): Latest Developments in Investor State Dispute Settlement. IIA Issues note Nr. 1 (2010), Geneva.

UNCTAD (2011a): Global and Regional FDI Trends in 2010. Global Investment Trends Monitor No. 5, Geneva.

UNCTAD (2011b): Foreign Direct Investment in LDCs: Lessons Learned from the Decade 2001–2010 and the Way Forward, http://www.unctad.org/en/docs/diaeia2011d1_en.pdf (Zugriff: 7.7.2011)

Van Harten, Gus (2010): Submission to the Productivity Commission, Bilateral and Regional Trade Agreements Study, http://www.pc.gov.au/data/assets/pdf_file/0017/102842/subdr099.pdf (Zugriff 7.7.2011)

Vander Stichele, Myriam/Eventon, Ross (2010): BITs, FDI and Development, in: Seattle to Brussels Network (Hg.): EU Investment Agreements in the Lisbon Treaty Era: A Reader.

Woolcock, Stephen (2010): Das Konzept für die Auslandsinvestitionspolitik der EU nach dem Inkrafttreten des Vertrags von Lissabon, London School of Economics. Europäisches Parlament, Generaldirektion Externe Politikbereiche (Hg.), <http://www.europarl.europa.eu/activities/committees/studies/download.do?language=en&file=33994> (Zugriff: 7.7.2011)

Wuppertal Institut für Klima, Umwelt, Energie (2005): Fair Future. Begrenzte Ressourcen und globale Gerechtigkeit, München.