

UNIVERZA V LJUBLJANI  
EKONOMSKA FAKULTETA

MAGISTRSKO DELO

**ANALIZA POTENCIALNE SPORNOSTI MEHANIZMA REŠEVANJA  
SPOROV MED DRŽAVO IN INVESTITORJEM (ISDS) V  
ČEZATLANTSKEM TRGOVINSKEM IN NALOŽBENEM  
PARTNERSTVU (TTIP)**

Ljubljana, september 2016

ALJAŽ ARNOLD

## IZJAVA O AVTORSTVU

Podpisani Aljaž Arnold, študent Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, avtor predloženega dela z naslovom ANALIZA POTENCIALNE SPORNOSTI MEHANIZMA REŠEVANJA SPOROV MED DRŽAVO IN INVESTITORJEM (ISDS) V ČEZATLANTSKEM TRGOVINSKEM IN NALOŽBENEM PARTNERSTVU (TTIP), pripravljenega v sodelovanju s svetovalcem prof. dr. Jožetom Damijanom

### IZJAVLJAM

1. da sem predloženo delo pripravil samostojno;
2. da je tiskana oblika predloženega dela istovetna njegovi elektronski obliki;
3. da je besedilo predloženega dela jezikovno korektno in tehnično pripravljeno v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani, kar pomeni, da sem poskrbel, da so dela in mnenja drugih avtorjev oziroma avtoric, ki jih uporabljam oziroma navajam v besedilu, citirana oziroma povzeta v skladu z Navodili za izdelavo zaključnih nalog Ekonomske fakultete Univerze v Ljubljani;
4. da se zavedam, da je plagiatorstvo – predstavljanje tujih del (v pisni ali grafični obliki) kot mojih lastnih – kaznivo po Kazenskem zakoniku Republike Slovenije;
5. da se zavedam posledic, ki bi jih na osnovi predloženega dela dokazano plagiatorstvo lahko predstavljalo za moj status na Ekonomski fakulteti Univerze v Ljubljani v skladu z relevantnim pravilnikom;
6. da sem pridobil vsa potrebna dovoljenja za uporabo podatkov in avtorskih del v predloženem delu in jih v njem jasno označil;
7. da sem pri pripravi predloženega dela ravnal v skladu z etičnimi načeli in, kjer je to potrebno, za raziskavo pridobil soglasje etične komisije;
8. da soglašam, da se elektronska oblika predloženega dela uporabi za preverjanje podobnosti vsebine z drugimi deli s programsko opremo za preverjanje podobnosti vsebine, ki je povezana s študijskim informacijskim sistemom članice;
9. da na Univerzo v Ljubljani neodplačno, neizključno, prostorsko in časovno neomejeno prenašam pravico shranitve predloženega dela v elektronski obliki, pravico reproduciranja ter pravico dajanja predloženega dela na voljo javnosti na svetovnem spletu preko Repozitorija Univerze v Ljubljani;
10. da hkrati z objavo predloženega dela dovoljujem objavo svojih osebnih podatkov, ki so navedeni v njem in v tej izjavi.

V Ljubljani, dne 05.09.2016

Podpis študenta:

# KAZALO

<b>UVOD .....</b>	<b>1</b>
<b>1 EVOLUCIJA MEDNARODNIH INVESTICIJSKIH SPORAZUMOV SKOZI ZGODOVINO .....</b>	<b>5</b>
1.1 Stopnje ekonomske integracije .....	5
1.2 Mednarodni investicijski sporazumi .....	7
1.2.1 Predkolonialno in kolonialno obdobje .....	10
1.2.2 Postkolonialno obdobje .....	14
1.2.3 Obdobje globalizacije .....	17
<b>2 ČEZATLANTSKO TRGOVINSKO IN NALOŽBENO PARTNERSTVO (TTIP) 34</b>	<b>34</b>
2.1 O TTIP na splošno .....	35
2.1.1 Ozadje sporazuma .....	35
2.1.2 Trgovinski in kapitalski tokovi .....	37
2.2 Vsebinska področja pogovorov .....	44
2.3 Potencialni učinki TTIP .....	45
2.4 Področja razhajanj in sporna področja .....	51
<b>3 MEHANIZEM REŠEVANJA SPOROV ISDS .....</b>	<b>55</b>
3.1 Razvoj in namen .....	55
3.2 Prednosti in slabosti ISDS ter primeri sporov .....	58
<b>4 EMPIRIČNA ANALIZA POTENCIALNE SPORNOSTI MEHANIZMA ISDS... 67</b>	<b>67</b>
4.1 Raziskovalno vprašanje in hipoteza .....	68
4.2 Podatki in metodologija raziskave .....	68
4.3 Analiza podatkov .....	70
4.3.1 Število primerov glede na državo investitorja .....	71
4.3.2 Število primerov glede na državo gostiteljico .....	73
4.3.3 Deleži arbitražnih primerov glede na razvitost držav .....	76
4.3.4 Rezultati arbitražnih sodb .....	81
<b>SKLEP .....</b>	<b>86</b>
<b>LITERATURA IN VIRI .....</b>	<b>89</b>
<b>PRILOGA</b>	

## KAZALO TABEL

Tabela 1: Kumulativne vrednosti mednarodnih investicijskih sporazumov med letoma 1990 in 2014 (število; v %) .....	9
Tabela 2: Pregled megaregijskih sporazumov .....	32
Tabela 3: Ocena ad valorem carinskih ekvivalentov necarinskih ovir pri trgovini med EU in ZDA (v %) .....	48
Tabela 4: Ocenjeni učinki sporazuma TTIP .....	51
Tabela 5: Analiza razlik aritmetičnih sredin dejansko dosojenih odškodnin in dejanskih poravnav za posamezne pare investitor–država. ....	86

## KAZALO SLIK

Slika 1:	Svetovna karta sporazumov BIT in sporazumov IIA do maja 2016. ....	8
Slika 2:	Trendi pri mednarodnih investicijskih sporazumih med letoma 1980 in 2014 ....	8
Slika 3:	Število sporazumov BIT držav v razvoju med letoma 1960 in 1999 (po dekadah) .....	20
Slika 4:	Razvrstitev držav glede na število veljavnih sporazumov BIT do aprila 2016 ..	21
Slika 5:	Dinamika spreminjanja deležev pri sklepanju sporazumov BIT med razvitimi in nerazvitimi državami med letoma 1970 in 2000 .....	22
Slika 6:	Deleži sporazumov BIT med razvitimi, nerazvitimi in tranzicijskimi državami (do leta 2013) .....	22
Slika 7:	Deleži določil o tujih investicijah v mednarodnih sporazumih med letoma 1945 in 2009 .....	27
Slika 8:	Dinamika deležev določil o tujih investicijah v mednarodnih sporazumih v petletnih časovnih obdobjih v letih od 1945 do 2009 .....	28
Slika 9:	Deleži določil o tujih investicijah v mednarodnih sporazumih med letoma 1945 in 2009 glede na tip sporazuma .....	29
Slika 10:	Deleži določil o tujih investicijah v mednarodnih sporazumih med letoma 1945 in 2009 glede na stopnjo razvitosti države .....	30
Slika 11:	Prekrivanja med posameznimi mednarodnimi ekonomsko-investicijskimi sporazumi do junija 2005 .....	31
Slika 12:	Prekrivanja med nastajajočimi megaregisijskimi sporazumi in OECD. ....	35
Slika 13:	Primerjava deležev (v %) v svetovni trgovini z blagom med parom EU–ZDA in RCEP med letoma 1967 in 2034 .....	38
Slika 14:	Gibanje vrednosti zunanjšega izvoza EU28 v glavne partnerice v obdobju 2004–2015* (v milijardah EUR) .....	39
Slika 15:	Gibanje deleža zunanjšega izvoza EU28 v glavne partnerice v obdobju 2004– 2015* (v % skupnega zunanjšega izvoza) .....	40
Slika 16:	Gibanje vrednosti uvoza EU28 iz glavnih partneric v obdobju 2004–2015* (v milijardah EUR) .....	40
Slika 17:	Gibanje deleža uvoza EU28 iz glavnih partneric v obdobju 2004–2015* (v % skupnega zunanjšega uvoza) .....	41
Slika 18:	Gibanje razlike uvozom iz ZDA in Kitajske v EU28 v obdobju 2004–2015 (v odstotnih točkah) .....	42
Slika 19:	Trgovinska bilanca EU28 z glavnimi partnericami v obdobju 2004–2015* (v milijardah EUR) .....	42
Slika 20:	Trgovina s storitvami EU28 z ZDA v obdobju 2004–2012* (v milijardah EUR) .....	43
Slika 21:	Vrednost neposrednih tujih investicij EU-27 z ZDA v obdobju 2004–2012 (v milijardah EUR) .....	44
Slika 22:	Izhodne (levo) in vhodne (desno) neposredne tuje investicije EU28 v letu 2014 .....	44
Slika 23:	Izhodne (levo) in vhodne (desno) neposredne tuje investicije ZDA v letu 2012 .....	45

Slika 24: Tehtano povprečje nekaterih ad valorem carinskih stopenj (MFN) med EU in ZDA za leto 2007 (v %) .....	47
Slika 25: Povprečna vrednost indeksa necarinskih ovir za neposredne tuje investicije.....	50
Slika 26: Podpora sporazumu TTIP v EU-28 za leto 2014 (v %) .....	55
Slika 27: Deleži končnega lastništva podjetij in deleži »nabiralniških podjetij« ki so sprožila postopek reševanje sporov z mehanizmom ISDS prek nizozemskih mednarodnih investicijskih sporazumov (do konca leta 2013).....	65
Slika 28: Število znanih primerov ISDS, letno in kumulativno med letoma 1987 in 2014.....	69
Slika 29: Stanje arbitražnih postopkov vseh vloženih tožb do konca leta 2015 .....	71
Slika 30: Izid končanih arbitražnih postopkov do konca leta 2015 .....	72
Slika 31: Število tožb in delež vseh vloženih tožb glede na domačo državo investitorja za 15 najpogostejših domačih držav investitorja do konca leta 2015 .....	73
Slika 32: Število tožb in delež vseh vloženih tožb glede na državo gostiteljico, proti kateri je bilo do konca leta 2015 vloženih vsaj 10 tožb .....	75
Slika 33: Število vseh vloženih tožb in delež vloženih tožb znotraj EU v obdobju 2006–2015.....	77
Slika 34: Število vloženih tožb investitorjev glede na stopnjo razvitosti njihove domače države med letoma 1990 in 2015 .....	78
Slika 35: Povezava med vrednostjo izhodnih tujih investicij domače države in številom vloženih tožb .....	79
Slika 36: Število tožb, naslovljenih na države gostiteljice glede na njihovo stopnjo razvitosti med letoma 1990 in 2015 .....	80
Slika 37: Povezava med BDP na prebivalca države gostiteljice in številom prejetih tožb države gostiteljice .....	81
Slika 38: Delež vloženih tožb (v %) glede na razvitost domače države investitorja in glede na razvitost države gostiteljice med letoma 1990 in 2015* .....	81
Slika 39: Povprečni deleži izidov arbitražnih sporov (v %) glede na razvitost domače države investitorja in države gostiteljice med letoma 1990 in 2015.....	82
Slika 40: Povezava med deležem zmag investitorja in BDP na prebivalca države gostiteljice .....	83
Slika 41: Povezava med deležem zmag države gostiteljice in BDP na prebivalca države gostiteljice .....	84
Slika 42: Povezava med poravnavo obeh strank glede na BDP na prebivalca države gostiteljice .....	84
Slika 43: Povprečni deleži dejansko dosojenih odškodnin in dejanskih poravnav (v %) v primerjavi z višino zahtevane odškodnine glede na razvitost domače države investitorja in države gostiteljice med letoma 1990 in 2015 .....	85
Slika 44: Povezava med deležem višine odškodnine sodbe in BDP na prebivalca države gostiteljice .....	87
Slika 45: Povezava med deležem poravnave in BDP na prebivalca države gostiteljice....	87



## UVOD

Čezatlantsko trgovinsko in naložbeno partnerstvo (angl. *Transatlantic Trade and Investment Partnership*, v nadaljevanju TTIP) je obsežen mednarodni sporazum, o katerem se pogajata Evropska unija (v nadaljevanju EU) in Združene države Amerike (v nadaljevanju ZDA). Gre za pogajanje o enem največjih mednarodnih trgovinsko-investicijskih sporazumov, katerega namen je odprava ali zmanjšanje ovir pri medsebojnih trgovinskih in investicijskih tokovih v številnih gospodarskih sektorjih.

ZDA so najpomembnejša trgovinska partnerica EU s približno 15 odstotki v izvozu in 12 odstotki v uvozu vseh proizvodov in storitev EU (Damijan, Kostevc & Redek, 2014). Trgovinski tokovi med EU in ZDA, vključno s trgovino med državami članicami EU, pa znašajo okoli 43 odstotkov svetovne trgovine (Raza, Grumiller, Taylor, Tröster & Von Arnim, 2014a). Vpliv na svetovno gospodarstvo je torej precejšen, vendar je trend bilateralne trgovine med EU in ZDA v upadu. Eden od razlogov je zagotovo vzpon gospodarstev BRICS<sup>1</sup> in RCEP<sup>2</sup> ter trend njihovih mednarodnih trgovinskih in finančnih tokov. Če je še v letu 2011 kar 43 odstotkov svetovne trgovine pripadalo menjavi med ZDA in EU ter 27 odstotkov med državami RCEP, so prihodnje projekcije krepko v korist zadnjih (Fontagné, Gourdon & Jean, 2013). Obstaja napoved, da bi se s sedanjim tempom leta 2035 deleža mednarodne trgovine izenačila pri 32 odstotkih (Fontagné & Fouré, 2013). Tako sta ena od ciljev sporazuma TTIP med EU in ZDA zagotovo sprememba padajočega trenda bilateralne trgovine med njima in ohranitev pomembne vloge pri oblikovanju svetovnih trgovinskih smernic.

Kljub temu da sta gospodarski velesili že dosegli relativno visoko stopnjo gospodarske integracije, saj so trgovinski in finančni tokovi med njima za svetovne razmere dokaj prosti, obstaja velik potencial za njuno nadaljnjo integracijo (Damijan et al., 2014). Ena izmed prvih poglobljenih študij učinkov TTIP (Berden, K., Francois, J., Tamminen, S., Thelle, M. & Wymenga, P., 2009a) kaže, da bi potencial dolgoročnih letnih kumulativnih učinkov za gospodarstvo v EU lahko znašal 120 milijard evrov ob povečanju izvoza za 2,1 odstotka ter 40 milijard evrov za gospodarstvo v ZDA ob povečanju izvoza za 6,1 odstotka.

Zaradi zgoraj omenjenega in zaradi dejstva, da je nastal zastoj v pogajanjih multilateralnega trgovinskega sporazuma pod okriljem svetovne trgovinske organizacije (v nadaljevanju WTO), sta EU in ZDA leta 2011 na srečanju (angl. *summit*) oblikovali delovno skupino za delovna mesta in gospodarsko rast (angl. *High-Level Working Group on Jobs and Growth*, v nadaljevanju HLWG), katere naloga je izdelava poročila o ukrepih, ki bi lahko povečali

---

<sup>1</sup> Brazilija, Rusija, Indija, Kitajska in Južna Afrika.

<sup>2</sup> Regional Comprehensive Economic Partnership (Brunej, Kambodža, Indonezija, Laos, Malezija, Mjanmar, Filipini, Singapur, Tajsko, Vietnam, Kitajska, Indija, Japonska, Južna Koreja, Avstralija in Nova Zelandija). Nekateri viri kot naziv partnerstva uporabljajo kratico ASEAN+6.

medsebojno trgovino in investicije. Poročilo, izdano 11. februarja 2013, je vsebovalo priporočilo o obsežnem, izčrpnem in ambicioznem bilateralnem sporazumu na področju trgovine, investicij in regulative. Že junija istega leta so predsedniki Barosso, Obama in Van Rompuy naznanili začetek pogajanj o TTIP, ki glede na priporočila HLWG vsebuje tri področja in 24 pogajalskih poglavij.

Področja se delijo na:

- dostop do trga (odprava ali zmanjšanje ovir za dostop do trga, vključno s carinskimi in necarinskimi ovirami, ki zadevajo trgovino z blagom, storitvami in investicijami),
- regulatorna vprašanja in necarinske ovire (spodbujanje regulatorne skladnosti zakonodaje za blago in storitve preko medsebojnega priznavanja, harmonizacije in drugih načinov regulatornega sodelovanja, sprostitev kvot, konvergenca pri sanitarnih in fitosanitarnih predpisih, tehničnih zahtevah, regulativah na lokalnem trgu, postopkih javnega naročanja) in
- pravila (intelektualna lastnina, varstvo konkurence, trajnostni razvoj, energija in surovine, gibanje kapitalskih tokov in plačila, transparentnost, institucionalne določbe in reševanje sporov).

Dejstvo pa je, da velik del strokovne javnosti podaja kritiko, da glavne študije [Ecorys (Berden et al., 2009a); CEPII (Fontagné., Gourdon, & Jean, 2013); CEPR (Francois, Manchin, Norberg, Pindyuk., & Tomberger, 2013); Bertelsmann/ifo (Felbermayr, Heid, & Lehwald, 2013a)] na področju učinkov na EU kot celoto uporabljajo enako metodologijo in enako bazo (Damijan et al., 2014). Predvideni agregirani učinki na BDP v razdobju 10 - 20 let so na ravni napake za zaokrožitev vrednosti (Raza, Taylor, Tröster & von Arnim, 2014b). Capaldo (2014) tudi ocenjuje znižanje števila delovnih mest za okoli 600.000 v celotni EU.

Regulatorni ukrepi se razlikujejo pri predpisih o prehranski varnosti (v ZDA je, na primer, dovoljena uporaba gensko spremenjenih organizmov (GSO), nekaterih kancerogenih pesticidov, mesa, ki je bilo pridelano z uporabo rastnih hormonov in spodbujevalcev rasti, dovoljena je obdelava piščančjega in puranjega mesa s klorom) in pri okoljskih ukrepih (razlike pri načinu registracije in uporabe kemikalij in nevarnih snovi, če naštejemo le nekatere).

Eno izmed izjemno spornih vprašanj je tudi odločitev EU in ZDA, da v pogajanja vključita poglavje o reševanju sporov, ki vključuje mehanizem reševanja sporov med investitorjem in državo (angl. *Investor-State Dispute Settlement*, v nadaljevanju ISDS). ISDS investitorjem omogoča prenos reševanja sporov z nacionalnih sodišč na *ad hoc* mednarodne tribunale, običajno v okviru Mednarodnega centra za reševanje investicijskih sporov (angl. *International Centre for Settlement of Investment Disputes*, v nadaljevanju ICSID). Investitorji lahko brez soglasja države spor predložijo v reševanje, če ocenjujejo, da so jim kršene pravice, povezane z nediskriminacijsko obravnavo investicij, s povračilom škode v



primeru razlastitve, z zagotavljanjem pravične in enakopravne obravnave ter z zagotavljanjem prostega prenosa plačil, povezanih z investicijo. Odločitev investitorja za tako dejanje je običajno posledica neučinkovitega sodstva ali politično motiviranih dejanj držav gostiteljic (Tietje, Baetens & Ecorys, 2014). Zgodovinsko gledano je tak mehanizem dejansko zagotavljal filter oziroma zaščito pred izkoriščanjem investitorja v državah z neurejenim pravnim redom (Raza et al., 2014b). Ta mehanizem podjetja vse bolj uporabljajo tudi za tožbe v primeru držav z urejenim in neodvisnim pravnim aparatom. V osnovi je mehanizem ISDS namenjen ustvarjanju kredibilnosti vladam, ki tujim investitorjem zagotavljajo nemoteno delovanje na njihovem ozemlju, brez nepotrebnega vmešavanja oblasti, v praksi pa se izkaže, da je tehtnica nagnjena precej v smeri tujih vlagateljev (Wellhausen, 2016). Tak primer je recimo tožba švedskega energetskega podjetja Vattenfall, ki toži nemško vlado za 3,7 milijarde evrov, ker se je Nemčija v času po jedrski katastrofi v Fukušimi odločila, da postopoma opusti jedrsko energijo. Morebitna odškodnina bo na plečih davkoplačevalcev.

Način reševanja sporov prek arbitražnih postopkov je v porastu. Dejstvo je, da se ob naraščanju števila mednarodnih sporazumov, ki vključujejo mehanizem ISDS, večja tudi število sporov. V letu 2014 so namreč pri ICSID sprožili 42 novih sporov, kumulativno pa je trenutno število znanih ISDS-sporov naraslo na 608 (UNCTAD, 2015e). V sodobnih pravnih državah, kamor gotovo spadajo ZDA in države članice EU, je tak način izogibanja pravnemu redu države gostiteljice vsaj vprašljiv.

**Namen raziskave** je ugotoviti, katerim državam najbolj koristi mehanizem ISDS v mednarodnih sporazumih, kar je moje glavno raziskovalno vprašanje.

Naraščajoč trend števila primerov reševanja sporov prek mehanizma ISDS nakazuje neenakopraven, morebiti celo privilegiran položaj nekaterih udeležencev v sporu. Zaradi omenjenega se **glavna hipoteza** magistrskega dela glasi:

*H: Reševanje sporov v skladu z ISDS koristi pretežno trgovinsko močnejšim državam.*

Hipoteza predpostavlja, da mehanizem pomaga bolj razvitim in trgovinsko močnejšim državam, ki se s prenosom presoje sporov na *ad hoc* mednarodne arbitraže poskušajo zaščititi pred neučinkovitim ali politično pristranskim sodnim sistemom v manj razvitih državah ali se na splošno poskušajo izogniti nacionalnim jurisdikcijam tudi v razvitih državah partnericah. Če bo hipoteza zavrnjena, lahko sklepamo, da je ISDS objektiven mehanizem razreševanja investicijskih sporov med državami in neodvisen od vseh udeležencev postopka.

**Metodologija raziskovanja** vključuje zbiranje informacij iz baz podatkov ICSID, Komisije za mednarodno trgovinsko pravo (v nadaljevanju UNCITRAL), stalnega arbitražnega sodišča (v nadaljevanju PCA) in trgovinske zbornice v Stockholmu (v nadaljevanju SCC).

Ključni spremenljivki v raziskavi bosta število vloženih arbitrarnih primerov in izid arbitražnih sodb za kateri koli tip mednarodnega investicijskega sporazuma, ki vključuje mehanizem ISDS, v obdobju 1990–2015.

V omenjenem časovnem intervalu bom analiziral:

- število primerov glede na državo investitorja,
- število primerov glede na državo gostiteljico,
- razmerje primerov med razvitimi/razvitimi, nerazvitimi/nerazvitimi in razvitimi/nerazvitimi državami,
- deleže dobljenih sodb za močnejšo trgovinsko partnerico,
- deleže poravnav.

Cilj naloge je torej z analizo omenjenih podatkov sprejeti ali zavrnitvi postavljeno hipotezo. Tako bom tudi lažje komentiral upravičenost kritik, ki letijo na mehanizem ISDS v TTIP.

**Magistrsko delo je sestavljeno iz štirih poglavij.** Za razumevanje ozadja novega vala sporazumov, katerih obseg in vpliv postajata neprimerno večja kot do zdaj, je prvo poglavje magistrske naloge namenjeno pregledu evolucije mednarodnih investicijskih sporazumov skozi zgodovino do modernega obdobja »megaregijskih« sporazumov.

Eden od »megaregijskih« sporazumov je tudi TTIP, o katerem se pogajata EU in ZDA. Drugo poglavje se zato osredotoča na ozadje sporazuma, ki nastaja zaradi velike povezanosti EU in ZDA na trgovinskem in investicijskem področju. Obsežen in celovit sporazum vsebuje širok nabor pogajalskih področij, zato na področju dostopa do trga, regulative ter drugih pravil nastajajo večja ali manjša razhajanja. Področje o zaščiti investicij v sporazumu je eno izmed bolj kočljivih poglavij in predmet debat strokovne in laične javnosti, saj predvideva zaščito z mehanizmom ISDS, ki investitorjem omogoča neposredno tožbo vlad suverenih držav na (*ad hoc*) mednarodnih arbitražnih sodiščih.

Mehanizem ISDS je inovacija bilateralnih investicijskih sporazumov in v tretjem poglavju so predstavljeni razvoj in namen mehanizma ter razlogi za in proti vključitvi mehanizma ISDS v mednarodne investicijske sporazume.

Mednarodni investicijski sporazumi, ki vsebujejo določila mehanizma ISDS, so do zdaj povzročili vložitev tožb s strani investitorjev iz razvitih in nerazvitih držav. Prvotne bilateralne in investicijske sporazume so sklepale predvsem razvite države z nerazvitimi državami. Trend se je v zadnjih letih spremenil in bilateralne investicijske sporazume medsebojno sklepajo tudi nerazvite države in včasih tudi razvite z razvitimi. V četrtem poglavju zato empirično preverimo morebitno povezavo med vloženimi tožbami in njihovimi izidi v odvisnosti od domače države investitorja in države gostiteljice.

# 1 EVOLUCIJA MEDNARODNIH INVESTICIJSKIH SPORAZUMOV SKOZI ZGODOVINO

Vrednost proste trgovine je s svojim delom *The Wealth of Nations* že leta 1776 odkril in razkril Adam Smith (Bhagwati, 2002, str. 3). Teoretiki si o tej vrednosti niso popolnoma enotni (Kandžija & Cvečić, 2010, str. 344). Institucionalisti so mnenja, da proizvodnja in menjava ne moreta temeljiti na liberalizaciji, temveč na načrtovanju in na splošni politiki gospodarskega razvoja. So nehomogena skupina teoretikov, katerih del so protekcionisti (poudarjajo pomembnost regionalne zaščite nacionalnih gospodarstev) in dirigisti (v integracijah vidijo razširitev vloge svoje države v mednarodnih ekonomskih odnosih). Drugačnega mnenja so (neo)liberalisti, ki pravijo, da se z različnimi tržnimi prijemi odpravljajo umetne prepreke za prosto trgovino (carinske in necarinske ovire), ki v ekonomskem smislu ustvarjajo pogoje za **ekonomske integracije**. Ob predvidevanju izpolnitve določenih predpostavk, kot pravi Kjeldsen-Kragh (2001, str. 121), je dominantno razmišljanje ekonomske stroke naklonjeno ideji proste trgovine, ki zaradi izkoriščanja primerjalnih prednosti povečuje blaginjo.

Splošen pomen besede "integracija" se nanaša na povezovanje posameznih enot ali delov v večjo celoto (Fran/SSKJ, b.l.). V ekonomski literaturi ekonomska integracija nima tako enoznačnega pomena in zanjo obstaja več definicij. Nekateri avtorji v koncept prištevajo socialno integracijo, drugi vključujejo različne oblike mednarodnega sodelovanja, razpravlja se tudi, da že zgolj obstoj trgovinske aktivnosti med neodvisnimi ekonomijami nakazuje določeno stopnjo integracije. Balassa (1961, str. 1) predlaga definicijo z vidika procesa in z vidika dejanskega stanja. Ekonomska integracija z vidika procesa zajema ukrepe, ki so bili zasnovani oziroma oblikovani z namenom odprave diskriminacije med ekonomskimi entitetami različnih držav, kot dejansko stanje pa je odsotnost različnih oblik diskriminacij med posameznimi nacionalnimi gospodarstvi. Pri interpretaciji definicije se kvalitativno in kvantitativno ločita tudi ekonomska integracija in sodelovanje. Medtem ko sodelovanje zajema dejanja s ciljem zmanjševanja razlik, proces ekonomske integracije obsega ukrepe za zmanjševanje diskriminacije. Mednarodni sporazumi o trgovinski politiki so tako oblika sodelovanja, odstranitev trgovinskih ovir pa je dejanje ekonomske integracije (Balassa, 1961, str. 2).

## 1.1 Stopnje ekonomske integracije

Carinske ali necarinske ovire pri mednarodni menjavi tradicionalno oddaljujejo posamezna nacionalna gospodarstva. Te ovire niso nujno enake za vse države. V škodo določenih proizvodov s poreklom iz enih držav se lahko favorizirajo enaki proizvodi iz drugih držav. Take preference spreminjajo trgovinske tokove in povzročajo fragmentacijo svetovne trgovine. Z odpravljanjem ovir med državama se njihova medsebojna trgovina odmika od mednarodnih pravil k dogovorjenim postavkam mednarodnega sporazuma. Mednarodni

sporazumi so osnova za ekonomske integracije. Ti se med seboj razlikujejo glede na stopnjo vzajemnosti, glede na sektorje, ki so vključeni v sporazum oziroma se jih iz njega izključuje (na primer kmetijstvo, tekstilna industrija, storitve), lahko vsebujejo določila o mobilnosti proizvodnih faktorjev, statusu valute in določila o trgovinski politiki na splošno. Teoretiki razlikujejo več različnih tipov in stopenj ekonomske integracije, nekatere pa so nastale s kombinacijo različnih mednarodnih sporazumov (Kandžija & Cvečić, 2010, str. 353).

Najpogostejše kategorizacije stopenj ekonomske integracije so **preferenčni trgovinski sporazum** (angl. *Preferential Trade Agreement*, v nadaljevanju PTA) – najenostavnejša oblika ekonomske integracije, ki ureja privilegirano trgovino med državami, ki niso nujno iz bližnjega regijskega področja, kakor tudi ni nujno, da je stopnja razvitosti na podobni ravni; **sporazum o prosti trgovini** (angl. *Free Trade Agreement*, v nadaljevanju FTA) – združitev več carinskih območij, v katerem države članice oziroma podpisnice sporazuma o prosti trgovini odstranijo vse carinske ovire pri medsebojnem trgovanju, ohranjajo pa ovire do tretjih držav, ki niso članice območja proste trgovine. Področje, ki ga zadeva sporazum, lahko poimenujemo območje proste trgovine in ga nekateri avtorji poimenujejo tudi regionalni trgovinski sporazum (angl. *Regional Trade Agreement*, v nadaljevanju RTA); **carinska unija** (angl. *Customs Union*, v nadaljevanju CU) – sporazum, kjer podpisnice poleg odstranitve medsebojnih carin uvedejo skupni set carin do tretjih držav. Sicer se odpovejo določeni meri suverenosti, vendar vodijo skupno zunanjetrgovinsko politiko; **skupni trg** (angl. *Common Market*) – ko se v okviru carinske unije med članicami odstranijo še vse necarinske in tehnične ovire in je zagotovljen popolnoma prost pretok vseh proizvodnih faktorjev – dela, kapitala in storitev, govorimo o skupnem trgu; **ekonomska unija** (angl. *Economic Union*) – izjemno napredna oblika ekonomske integracije, ki združuje značilnosti skupnega trga in carinske unije. Članice imajo skupno trgovinsko oziroma ekonomsko politiko ter skupno politiko, ki zagotavlja prost pretok blaga, dela, storitev in kapitala. Skupne politike so nujne še posebno v zvezi s področji, kot je zaščita potrošnika, okolijska politika, sanitarni in fitosanitarni predpisi in podobno. Tako je za ekonomsko unijo tudi običajna ustanovitev skupnih institucij, ki odločajo o zavezujočih pravilih za vse države članice.

Poleg omenjenih poznamo še **monetarno unijo**<sup>3</sup>, ki izpolnjuje le kriterij skupne valute ali fiksnih oziroma nespremenljivih menjalnih tečajev, **carinsko in monetarno unijo**<sup>4</sup>, ki je s skupno valuto nadgradnja carinske unije, in **fiskalno unijo**. Fiskalna unija pomeni izgubo nacionalne suverenosti pri fiskalni politiki posamezne države in hkrati tesno sodelovanje z drugimi podpisnicami oziroma članicami. Zato je v današnjem času, kot samostojen primer, ni mogoče najti. **Popolna ekonomska integracija** je končna stopnja ekonomske integracije, ki se nanaša predvsem na procese znotraj suverenih držav. Rezultat sta odsotnost ali

---

<sup>3</sup> Formalne, kot na primer južnoafriški rand (Južna Afrika, Lesoto, Namibija in Kraljevina Svazi), ali neformalne, kot na primer hongkonški dolar (Hong Kong in Makao).

<sup>4</sup> Na primer ekonomska in monetarna unija osrednjeafriških držav (CEMAC).

zanemarljiv nadzor nad ekonomsko politiko do partnerice ter praktično popolna harmonizacija fiskalne politike. Ta proces zajema povezavo navidezno avtonomnih držav s federalnim načinom upravljanja. Pri razširitvi sodelovanja na področja skupne zunanje, varnostne in migracijske politike, torej razloge, ki niso zgolj ekonomske narave in te nadgrajujejo, govorimo o **politični uniji**. Politična integracija prispeva k še večji učinkovitosti ekonomskih unij in usklajevanju vseh (makro)ekonomskih politik za ustvarjanje poslovnih ciklov, fiskalne solidarnosti in stabilnosti cen. Primer države, ki je realizirala proces popolne ekonomske integracije, je z združitvijo Zvezne republike Nemčije in Nemške demokratične republike današnja Republika Nemčija (Kandžija & Cvečić, 2010, str. 354–355).

## 1.2 Mednarodni investicijski sporazumi

Kakor pove že ime samo in za razliko od mednarodnih trgovinskih in integracijskih sporazumov, je temeljni namen in bistvo mednarodnih investicijskih sporazumov (angl. *International Investment Agreement*, v nadaljevanju IIA<sup>5</sup>) tudi zaščita in spodbuda oziroma promocija investicij. Po podatkih Konference Združenih narodov za trgovino in razvoj (angl. *United Nations Conference on Trade and Development* – v nadaljevanju UNCTAD), je do bilo do vključno leta 2014 sklenjenih 3268 sporazumov IIA (UNCTAD, 2015a, str. 2). Slika 1 prikazuje svetovno karto sklenjenih sporazumov IIA do maja 2016, slika 2 pa število sklenjenih sporazumov IIA v obdobju od leta 1980 do 2014 iz katere je razvidno, da je število sporazumov IIA, ki vključujejo določila za zaščito investitorjev, v močnem porastu od leta 1990 naprej.

Sporazume IIA v osnovi delimo na (Salacuse, 2015, str. 1):

- bilateralne investicijske sporazume (angl. *Bilateral Investment Treaty*, v nadaljevanju BIT),
- sporazume BIT z določili oziroma klavzulami v zvezi z investicijami,
- druge investicijske sporazume, ki vključujejo več podpisnic.

Sporazumi BIT, ki urejajo investicijska določila med dvema podpisnicama, so pretežni del sporazumov IIA, saj je do marca 2016 podpisanih 2948 takih sporazumov (UNCTAD, b.l.). Drugi sporazumi IIA z določili v zvezi z investicijami so trenutno pri številki 359 (UNCTAD, b.l.) – mednje štejemo bilateralne sporazume FTA z določili o investicijah, multilateralne trgovinske sporazume z določili o investicijah in preostale vrste sporazumov, ki določajo določeno stopnjo ekonomske integracije in vsebujejo določila o investicijah.

---

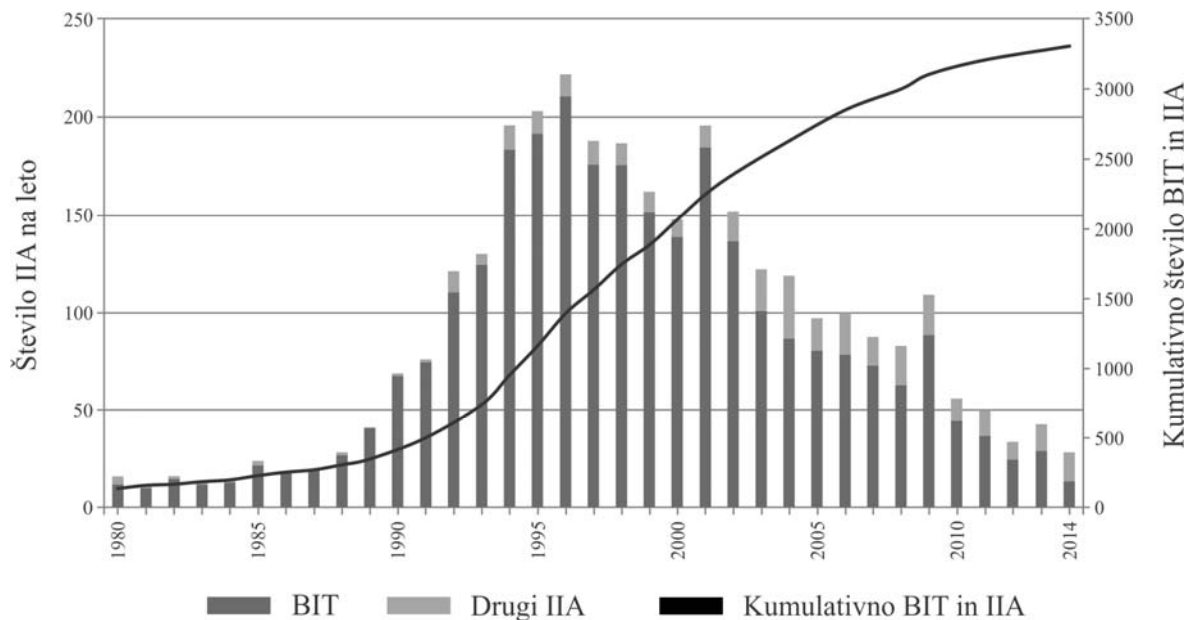
<sup>5</sup> Mednarodni investicijski sporazumi IIA se lahko nanašajo tudi na druge mednarodne ekonomske sporazume, ki vključujejo več podpisnic in določila v zvezi z investicijami. Nekateri avtorji jih imenujejo mednarodni gospodarski investicijski sporazumi (angl. *Economic International Investment Agreements* – EIIA) (UNCTAD, 2006b, str. 1). V tem magistrskem delu termin IIA dejansko pomeni EIIA.

Slika 1: Svetovna karta sporazumov BIT in sporazumov IIA do maja 2016



Vir: UNCTAD, b.l.

Slika 2: Trendi pri mednarodnih investicijskih sporazumih med letoma 1980 in 2014



Vir: UNCTAD, 2015, str. 2.

Trenutno je na svetu 223 držav (UNCTAD, b.l.), ki imajo podpisan vsaj en tip sporazuma IIA, pri čemer je stopnja razvitosti domače države investitorja zelo različna. Deleži v tabeli 1 prikazujejo razporeditev sporazumov glede na razvitost držav. Če so države severa razvite države<sup>6</sup> in države juga nerazvite države<sup>7</sup>, vidimo, da je kar 50 odstotkov sporazumov doseženih na relaciji sever–jug in le 10 odstotkov na relaciji sever–sever. Razporeditev je precej neenakomerna in sklepamo lahko, da sta pozornost in nagnjenost k investicijskim sporazumom bolj izraziti za razvite države, torej države, ki so neto izvoznice kapitala oziroma investicij.

*Tabela 1: Kumulativne vrednosti mednarodnih investicijskih sporazumov med letoma 1990 in 2014 (število; v %)*

	Mednarodni investicijski sporazumi v letih 1990 - 2014					
	Sporazumi BIT		Sporazumi IIA		Skupaj sporazumi	
Relacija sporazuma	Število sporazumov	%	Število sporazumov	%	Število sporazumov	%
Sever - Sever	218	11,1	21	7,1	239	10,6
Sever - Jug	972	49,4	159	53,9	1131	50,0
Jug - Jug	777	39,5	115	39,0	892	39,4
Skupaj	1967	100,0	295	100,0	2262	100,0

*Vir: UNCTAD, b.l.*

Tako izrazito naraščanje števila sporazumov IIA v zadnjih letih je posledica razlik v pojmovanju mednarodnega prava, ki zadeva mednarodne investicije. V sredini dvajsetega stoletja investitorji niso imeli zagotovil, da njihove investicije v državi gostiteljici, določene s sporazumom ali pogodbo, ne bodo predmet kasnejše unilateralne spremembe določil v sporazumu ali pogodbi. Pravzaprav so bili mnogi investitorji, običajno pod slabšimi pogoji in spremenjenimi izhodišči, primorani v kasnejša ponovna pogajanja, nemalo pa jih je utrpelo znatno škodo zaradi prilastitve, razlastitve ali nacionalizacije. V luči omenjenih dejstev so pogajanja med investitorji in državami gostiteljicami, še posebno pri pogajanjih z državami v razvoju, v preteklosti temeljila na zastarelih tipih pogajanj, ki so bila bolj podobna kupčijam kot modernim pogajanjem (Vernon v Salacuse, 2015, str. 87).

<sup>6</sup> Razvite države (angl. *Developed Economies*) po razvrstitvi UNCTAD (b.l.).

<sup>7</sup> Države v razvoju, vključno z najmanj razvitimi državami (angl. *Developing Economies including Least Developed Countries*) ter gospodarstva v tranziciji (angl. *Transition Economies*), po razvrstitvi UNCTAD (b.l.).

Za spremembo dinamike pogajanj in reševanja sporov na področju investicij so države, predvsem neto izvoznice kapitala, v interesu njihovih podjetij in investorjev začele procese pogajanj na področju mednarodnih investicijskih sporazumov, ki bi bili, kolikor je le mogoče (Salacuse, 2015, str. 87):

- celostni,
- jasni in natančni,
- neizpodbitni in
- pravnomočni.

Moderni investicijski sporazumi so rezultat dolgoročnega procesa. Salacuse (2015), Vandavelde (2005) in Tietje et al. (2014) jih razdelijo v obdobja zgodnjih začetkov do kolonialnega obdobja, obdobja med prvima svetovnima vojnama in postkolonialnega obdobja neposredno po drugi svetovni vojni, čemur sledita obdobje do okoli leta 1990 (razpada Sovjetske zveze) in globalno obdobje.

### 1.2.1 Predkolonialno in kolonialno obdobje

V **zgodnjih začetkih** mednarodnih investicij so investitorji iskali zagotovila tujih vladarjev, ki bi jim zagotavljala zaščito pred neželenimi potezami vladarjev in drugih lokalnih posameznikov. Investitorji so celo želeli, da jim zagotovijo pravice, ki jih domači trgovci niso imeli. Taka zagotovila in odobritve je običajno izdal vladar v obliki dokumenta. Preden so države začele vzpostavljati mednarodne odnose, so bili trgovci, ki so se pogosto formirali v združenja, tisti, ki so se neposredno dogovarjali s tujimi vladarji za pridobitev odobritev in zagotovil. Znani primeri segajo v 10. in 11. stoletje, ko sta bizantinska cesarja Bazilij II.<sup>8</sup> in Konstantin VII.<sup>9</sup> beneškemu trgovcu v dokumentu, znanemu pod latinskim imenom *chrysobul*, podelila pravice za brezcarinsko trgovanje v pristaniščih Bizantinskega imperija. Poleg tega so v takratnem Konstantinoplu<sup>10</sup> za brezcarinsko trgovanje in prebivanje imeli na voljo četrtno mesta, znano pod imenom *embolum*. Podobni trendi so se začeli širiti tudi na druga področja zahodne, severne in vzhodne Evrope, ko so tudi drugi vladarji začeli podeljevanje koncesij in franšiz posameznim trgovcem ali skupini trgovcev. V 12. stoletju je na primer angleški kralj Henrik II. izdal potrdilo, ki je nemškemu trgovcu iz Kölna zagotavljalo zaščito, privilegije za trgovanje v Londonu brez potrebe plačila londonskih pristojbin in dovoljenje za trgovanje po sejnih v Angliji (Fischer v Salacuse, 2015, str. 89).

Pri prvotnih dovoljenjih in koncesijah še ne moremo govoriti o sporazumu, saj so bila unilateralno dejanje vsakega vladarja posebej, vendar so obsegala vsaj določeno stopnjo pogajanj med vladarjem ali njegovimi predstavniki na eni strani ter tujimi trgovci na drugi.

---

<sup>8</sup> Basileios II. Boulgaroktonos. Vladal od leta 976 do leta 1025.

<sup>9</sup> Kōnstantinos VIII. Vladal od leta 1025 do leta 1028.

<sup>10</sup> Današnji Istanbul.



Motiv za zagotavljanje zaščite in vladarjevo podeljevanje dovoljenj in koncesij sta bila, poleg določenih osebnih koristi, spodbujanje trgovine ter izboljšanje odnosov s skupinami na tujih območjih in rekli bi lahko, da so zgodnja dovoljenja temeljila na vzajemnih oziroma recipročnih interesih. Dovoljenja in drugi instrumenti iz tega obdobja sicer bolj ustrezajo današnjim mednarodnim koncesijam, ki so izdane tujim podjetjem, vendar pa obsegajo izražanje o načinu obravnavanja tujih investitorjev in zato lahko nanje gledamo kot na daljne prednike modernih investicijskih sporazumov (Salacuse, 2015, str. 89).

**V 17. in 18. stoletju**, ko je Evropa izšla iz obdobja srednjega veka, in z začetkom ustanavljanja nacionalnih držav, se pri vladarjih začne pojavljati potreba po zaščiti in pridobitvi dodatnih ugodnosti v drugih državah, torej po ugodnostih, ki so v interesu njihovih državljanov. Zato so z drugimi državami pogosto govorili o pridobitvi trgovskih in trgovinskih pravic za njihove državljane (Lilich v Salacuse, 2015, str. 90). V tem obdobju smo priča povečanemu pomenu urejanja čezmejnih ekonomskih odnosov na podlagi pisnega sporazuma med dvema neodvisnima državama. Rezultat je precejšnja količina bilateralnih sporazumov, ki razmejujejo zaščito tujcev in njihove lastnine, kar se odraža v kasnejših modernih investicijskih sporazumih. V tedanjih sporazumih, v različno podrobnih nivojih, je mogoče najti naslednja načela za obravnavo: varnost in zaščita tujcev in njihove lastnine; posebna vrsta zaščite za vrnitev premoženja in denarne transferje; obravnavanje po načelu države z največjimi ugodnostmi<sup>11</sup>; načelo nacionalne obravnave<sup>12</sup>; jamstvo za dostop do sodišča in varovalni ukrepi proti odklonitvi sodnega varstva (Neufeld v Salacuse, 2015, str. 90). V tem obdobju so bili torej položeni temelji za kasnejše mednarodne investicijske sporazume, katerih upravičenci so njihovi državljani pri trgovanju v tujini, medtem ko sami podpisniki neposredno niso del sporazuma. Sporazumi iz tega obdobja niso bili le sredstvo za vzpostavitev vzajemnih ekonomskih odnosov, temveč tudi sredstvo ekonomske dominacije. Zaradi prevlade evropskih držav so sporazumi z manj razvitimi državami, kot je na primer sporazum med francoskim kraljem in otomanskim sultanom iz leta 1536, favorizirali evropske trgovce, ki so bili oproščeni plačila carinskih dajatev, dodeljena jim je bila pravica sojenja po domačem pravnem redu, izvzetost jurisdikcije lokalnih sodišč in pravica do pravne obravnave pred posebnimi konzularnimi sodišči (Lewis v Salacuse, 2015, str. 91). Zaradi ekonomske moči Evrope so investicijski sporazumi postali pomembno sredstvo pri širjenju prevlade na manj razvita področja. Hkrati so bili ti sporazumi za manj razvite države sredstvo ekonomskega izkoriščanja, zato se nekatere od njih tudi v moderni dobi izogibajo sporazumom te vrste (Salacuse, 2015, str. 92).

V obdobju od poznega 18. stoletja do konca druge svetovne vojne, torej v **kolonialnem obdobju**, so mnoge investicije izvedene v luči politične in vojaške premoči zahodnih držav.

---

<sup>11</sup> Zahteva enako pravno obravnavo, kot so je deležni drugi tujci. Termin se prvič pojavi v trgovinskem sporazumu iz Nijmegna med Švedsko in Holandijo leta 1679 ter se odtlej redno uporablja v sporazumih evropskih narodov.

<sup>12</sup> Tujci so deležni enake pravne zaščite kot domačini.

Zaradi nadzora nad vladami in pravnim sistemom kolonij in protektoratov evropske države niso imele prevelike potrebe po trgovinskih ali investicijskih sporazumih z manj razvitimi državami. Zato se je trend prenesel na sklepanje sporazumov med razvitejšimi državami, kjer je bila vsebina sporazuma bolj uravnotežena za obe strani (Lillich v Salacuse, 2015, str. 92). Posebno potrebo po sklepanju sporazumov v tistem času so imele uveljavljajoče države, ki so želele razviti nov mednarodni pravni instrument, ki bi služil dvema osnovnima razlogoma (Salacuse, 2015, str. 93):

- vzpostavitev obširnega pravnega okvirja za razvoj dobrih odnosov z močnejšimi partnericami za zagotovitev nacionalne varnosti in nadaljnje trgovine ter
- vzpostavitev trgovinskih odnosov z drugimi uveljavljajočimi se narodi.

Taka uveljavljajoča država tiste dobe so ZDA, ki rešitev tega problema vidijo z nastankom širše zasnovanih sporazumov, tako imenovanih sporazumov o prijateljstvu, trgovini in plovbi (angl. *Treaty of Friendship, Commerce and Navigation*, v nadaljevanju FCN).

Ti sporazumi so vsebovali določila o posebni zaščiti in o popolni zaščiti lastnine državljanov ene države na ozemlju druge države. Ravno tako so vsebovali določila o plačilu nadomestila zaradi razlastitve in garancijo obravnave po načelu MFN ali nacionalno obrnavo glede na pravico določenih poslovnih aktivnosti na ozemlju druge države. Čeprav so občasno zagotavljali omejeno zaščito pri pretoku denarja, so bili v glavnem osredotočeni na zaščito lastnine in ne toliko na zaščito investicij (Vandeveldel, 2005, str. 159).

Iz proceduralnega vidika je bil prvi sporazum, ki je nakazoval na novo obdobje reševanja sporov, leta 1794 podpisani sporazum med Britanijo in ZDA, ki je poznan pod imenom *The Jay Treaty*. V njem so določili mešano anglo-ameriško arbitražno komisijo za rešitev mejnih sporov in sporov zaradi odškodninskih zahtevkov britanskih in ameriških državljanov, katerih lastnina je bila poškodovana ali zasežena med vojno. Komisija je imela jurisdikcijo za odločanje v sporih med državama ali med državo in posameznim državljanom. Za sporazum se tako pojmuje, da je pomembna osnova za današnje mednarodne investicijske sporazume in mehanizme za reševanje sporov med državo in investitorjem (Titetjete et al., 2014, str. 19).

Sicer so v kolonialnem obdobju za zaščito mednarodnih investicij veljale norme običajnega mednarodnega prava, ki je države gostiteljice obvezoval k obravnavi investicij v skladu z minimalnim mednarodnim standardom (Brownlie v Vandeveldel, 2005, str. 159), vendar običajno mednarodno pravo ni omogočalo zadostnega mehanizma za zaščito tujih investicij in mnoge države so mu celo oporekale. Države Latinske Amerike so z ravnanjem po Calvo doktrini<sup>13</sup> eden od takih primerov (Shea v Vandeveldel, 2005, str. 159). Razhajanja se pojavljajo tudi v primeru, ko države priznajo mednarodni minimalni standard, saj je vsebina

---

<sup>13</sup> Tuji investitorji so upravičeni do obravnave, ki so je deležni investitorji države, v kateri so.

tega dokaj nejasna in ni pretirano zahtevna. V odsotnosti privolitve države gostiteljice, da spore v reševanje predložijo arbitraži, je edini mehanizem, ki ga omogoča mednarodno pravo tistega časa, zgolj poziv za uveljavitev običajnih pravnih norm. Poziv za rešitev spora je mehanizem, kjer država investitorja sprejema njegovo zahtevo oziroma terjatev kot svojo in jo predstavi državi gostiteljici, torej državi, ki je oškodovala investitorja. Sredstvo za reševanje sporov, kot je poziv, pogosto ne ponuja zadovoljive rešitve iz razloga, da država investitorja nima nikakršne obveze k pozivu države gostiteljice za rešitev spora in se k takim dejanjem zaradi morebitne ohladitve odnosov med državama nerada zateka. Nadalje lahko država investitorja uporabi poziv k plačilu terjatve le v primeru, ko investitor v državi gostiteljici izčrpa vse pravne možnosti, kar za zadnjega praviloma pomeni precejšnjo porabo časa in denarnih sredstev in investitor se s predajo terjatve odpove nadzoru nad njo, saj se v njegovem imenu pogaja država, in to pod svojimi pogoji in željami (Whiteman v Vandavelde, 2005, str. 160). Tak poziv je v bistvu sredstvo diplomatske rešitve zahtevka in država gostiteljica ni zavezana sprejetju predlagane rešitve. Diplomacija je kljub omenjenemu dosegala določene rezultate. Predvsem ZDA so v 19. stoletju preko diplomatskih kanalov kategorično uspevale prisiliti države Latinske Amerike k reševanju sporov na arbitražnih sodiščih<sup>14</sup> (Summers v Vandavelde, 2005, str. 160). Nekatere države so poleg rešitev po diplomatskih poteh za zaščito investicij v tujini občasno uporabljale tudi vojaško posredovanje. Predvsem ZDA, katerih vojska je imela pooblastila za vojaško posredovanje za namene pobiranja dolgov ameriškim državljanom, so v prvi tretjini dvajsetega stoletja večkrat posredovale v Latinski Ameriki, dokler te prakse ni končala Rooseveltova politika dobrega soseda (angl. *Good Neighbour Policy*) (Rappaport v Vandavelde, 2005, str. 161).

Po prvi svetovni vojni so ZDA pospešeno iskale model FCN, ki bi v širšem pogledu reševal pojav izkoriščanja in prisvojitvev oziroma se njenim državljanom na ozemlju druge države ne bi smelo nič odvzeti brez pravnega postopka ali plačila pravične odškodnine. Čeprav so ti sporazumi med obema vojnoma pomenili dvig nivoja zaščite, pa niso zagotavljali zaščite lastnini, ki je bila v lasti korporacij (Salacuse, 2015, str. 95).

Kolonialno obdobje torej zaznamuje dejstvo, da se določila o trgovinskem sodelovanju in določila za zaščito lastnine pojavijo v enem samem sporazumu. Vendar je poudarek sporazumov na vzpostavitvi ekonomskih odnosov, zaščita lastnine pa je drugotnega pomena. Tudi pristojnost v mreži sporazumov ima v pogledu zaščite šibek in omejen doseg, saj dejansko ne zagotavljajo oziroma določajo sredstev za uveljavitev določil. Zaradi tega je v tem obdobju mogoče zaznati delovanje nepravilnih mehanizmov za zaščito tujih investicij – diplomatska in vojaška posredovanja (Vandavelde, 2005, str. 161).

---

<sup>14</sup> Ocenjeno je, da so bile ZDA med letoma 1829 in 1910 z državami Latinske Amerike vpletene v reševanje okoli 40 sporov na arbitražnih sodiščih (Summers v Vandavelde, 2005).

### 1.2.2 Postkolonialno obdobje

Postkolonialno obdobje, ki traja od konca druge svetovne vojne do razpada Sovjetske zveze, v grobem zaznamujejo trije glavni dogodki, ki so strukturno in vsebinsko oblikovali mednarodne investicijske sporazume (Vandeveld, 2005, 161):

- konsenz k ustanovitvi mednarodnih institucij,
- proces dekolonizacije ter
- formiranje bloka socialističnih držav.

Neposredno po drugi svetovni vojni, po času ekonomske depresije in protekcionizma, so bile v želji po globalni ekonomski širitvi in blaginji ustanovljene **mednarodne monetarne in ekonomske institucije** – Mednarodni denarni sklad (angl. *International Monetary Fund* - IMF), Mednarodna banka za obnovo in razvoj (angl. *International Bank for Reconstruction and Development*, v nadaljevanju IBRD) ter Splošni sporazum o carinah in trgovini (angl. *General Agreement on Tariffs and Trade*, v nadaljevanju GATT) (Salacuse, 2015, str. 95).

Sporazum GATT je po sedmih mesecih pogajanj 30. oktobra 1947 v Ženevi podpisalo 23 držav, veljati pa je začel 1. januarja 1948 (WTO, b.l.a). Ker so se narodi Sveta v povojnem obdobju poleg ustanovitve omenjenih multilateralnih mednarodnih ekonomskih in denarnih institucij zavzemali za ustanovitev organizacije, ki bi imela pod svojim okriljem tudi nadzor nad mednarodnimi investicijami, so s havansko listino leta 1948 postavili temelje za Mednarodno trgovinsko organizacijo (angl. *International Trade Organization*, v nadaljevanju ITO), ki bi razglaševala pravila za mednarodne investicije kot tudi za mednarodno trgovino. Pomemben cilj listine je bil spodbujanje ekonomskega razvoja, še posebno v razvijajočih se državah, torej tudi spodbujanje mednarodnih tokov kapitala za investicije. Posledično je havanska listina vsebovala določila glede tujih investicij med gostiteljico in investitorico. Tako bi bila ITO pooblaščenca za priporočila in spodbujanje mer v bilateralnih in multilateralnih sporazumih, ki bi bili zasnovani za pravično in nepristransko obravnavo, za formulacijo in sprejetje splošnega sporazuma glede izvajanja, praks in obravnave tujih investicij in podobno. Kljub temu so bile predvsem države izvoznice kapitala in investitorji mnenja, da havanska listina ne ponuja dovolj učinkovitega okvirja za zaščito investicij, saj nima definiranih pravno obvezujočih vzvodov za vključitev določil glede investicij v sporazume, temveč jih lahko zgolj priporoča za prihodnjo vključitev. Nadalje so dokaj nejasna določila zagotavljala le omejeno zaščito pred diskriminacijskimi dejanji ali razlaščenjem. Zaradi omenjenih razlogov havanske listine ni ratificiralo dovolj udeleženk in sporazum nikoli ni prešel v veljavo (Salacuse, 2015, str. 96). Tako je GATT do ustanovitve Svetovne trgovinske organizacije (WTO), kar je bilo do 1. januarja 1995, veljal za edini multilateralni sporazum, ki je urejal mednarodno trgovino (WTO, b.l.a).

Kljub temu da je GATT postal osnovni forum, znotraj katerega se je sklepalo vedno več mednarodnih trgovinskih sporazumov in se je s tem zmanjšala potreba po sporazumih FCN,

so se povojni sporazumi FCN še vedno razvijali v smeri zaščite investicij (Vandevælde, 2005; Tietje et al., 2014). Glede vsebine o zaščiti lastnine so povojni FCN vsebovali podobna določila kot predkolonialni FCN (plačilo nadomestila zaradi razlastitve, garancija obravnave po načelu MFN ali nacionalna obravnava glede na pravico določenih poslovnih aktivnosti na ozemlju druge države), so pa vsebovali nekaj inovacij. Pomembna inovacija je razširitev določil sporazuma na pravne osebe. Do zdaj so se določila nanašala le na posameznike. Odslej se v sporazume redno vključujejo določila za zaščito pred nadzorom denarnih transferjev. Morda najbolj pomembna inovacija je vključitev določila, s katerim se državi podpisnici oziroma pogodbeni stranki v primeru spora strinjata, da se jurisdikcija za namene interpretacije določil ali uporabe določil sporazuma prenese na Meddržavno sodišče (angl. *International Court of Justice*, v nadaljevanju ICJ). Do takrat brez soglasja države gostiteljice jurisdikcije ni bilo mogoče prenesti na mednarodni tribunal, vendar morajo investitorji pred predajo primera na ICJ izkoristiti vse lokalne pravne možnosti (Salacuse, 2015; Vandevælde, 2005).

Obdobje po drugi svetovni vojni je temeljito zaznamoval proces **dekolonizacije**. Proces, ki vodi v tvorbo mnogih novih neodvisnih, a hkrati ekonomsko nerazvitih držav. Nove države so bile do novega statusa izjemno zaščitniške (Sornarajah, 2012) in so na tuje investicije zaradi tujega nadzora nad proizvodnimi sredstvi gledale kot na vrsto neokolonializma (Gilpin v Vandevælde; 2005, str. 161). Čeprav so tuje investicije vzbujale več skrbi, so v novonastalih državah menili, da tudi mednarodna trgovina pomeni tveganje, ki vodi k izkoriščanju (Poulson v Vandevælde, 2005, str.). Mnoge novonastale države oziroma države v razvoju so zaprle svoje trge in začele izkoriščanje, prilaščanje ali zaseg že obstoječih investicij<sup>15</sup>.

Formiranje oziroma nastanek **bloka socialističnih držav** po drugi svetovni vojni se kaže v množičnem podržavljenju zasebnega sektorja, vključno s premoženjem v tuji lasti (Barret Brown v Vandevælde, 2005, str. 167). Pod močnim vplivom oziroma vodstvom Sovjetske zveze so države socialističnega bloka spodbujale tudi druge države v razvoju k opustitvi sodelovanja z razvitimi državami zahodne Evrope in Severne Amerike, saj so taki ekonomski odnosi neločljivo povezani z izkoriščanjem, zato je najboljša pot k ekonomskemu razvoju obsežna državna regulacija ekonomije in ne prosta trgovina (Nafziger v Vandevælde, 2005, str. 167).

Na začetku sedemdesetih let prejšnjega stoletja so se države v razvoju in države socialističnega bloka v Združenih narodih trudile za priznanje pravice lastninjenja tujih investicij brez plačila ustreznega nadomestila zaseženih sredstev. Ker so bile v številčni premoči, so 1. maja 1974 na generalni skupščini Združenih narodov sprejeli deklaracijo

---

<sup>15</sup> Primer takih dejanj je zaseg premoženja naftne industrije v Iranu (leta 1951) in Libiji (leta 1955) ter Castrov zaseg dobrin privatnega sektorja na Kubi (od leta 1959) (Vandevælde, 2005).

novega mednarodnega gospodarskega reda<sup>16</sup> (angl. *New International Economic Order*, v nadaljevanju NIEO), v kateri je navedeno, da imajo države polno in stalno suverenost pri nadzoru svojih naravnih virov in drugih ekonomskih aktivnosti ter pravico do nacionalizacije in prenosa lastništva na svoje državljane. Obveza o plačilu ustreznega nadomestila za tako dejanje v deklaraciji ni navedena. V mesecu decembru istega leta je generalna skupščina Združenih narodov sicer sprejela še listino o ekonomskih pravicah in obveznostih držav<sup>17</sup> (angl. *Charter of Economic Rights and Duties of States*, v nadaljevanju CERDS), kjer je v členu 2.2(c) navedeno, da bi bilo treba v primerih nacionalizacije, prenosa lastništva ali drugih vrst izkoriščanja plačati primerno kompenzacijo, katere višina temelji na nacionalnem pravu. Ker torej ni navedeno, da kompenzacija mora biti, temveč bi morala biti plačana, je slednja postavka neobvezujoča. Navedeno je tudi, da je višina kompenzacije določena na osnovi nacionalnega prava in ne mednarodnega prava, kar lahko pomeni ničelno kompenzacijo (Vandavelde, 2005, str. 168).

Odziv razvitih držav na omenjeni razvoj dogodkov in tveganj pri mednarodnih investicijah se kaže v sklepanju nove, do zdaj še neuporabljene vrste bilateralnih sporazumov. Nova vrsta sporazumov, ki se ukvarja izključno z mednarodnimi investicijami in ustvarja pravne okvirje za urejanje teh, so sporazumi BIT. Nemčija, ki je po drugi svetovni vojni izgubila vse tuje investicije, je bila prva država, ki je leta 1959 podpisala sporazum te vrste s Pakistanom. Tudi druge zahodnoevropske države, tiste, ki so imele kolonije in protektorate, in druge so kmalu sledile nemški inovaciji. Francija je svoj prvi BIT podpisala leta 1961 s Čadom, Švica leta 1961 s Tunizijo, Nizozemska leta 1963 s Tunizijo, Italija leta 1964 z Gvinejo ter Danska in Norveška leta 1965 oziroma 1966 z Madagaskarjem. Zaradi dodatnih zasegov lastnine, ki so posledica NIEO in CERDS, svoj prvi BIT leta 1975 podpiše tudi Združeno kraljestvo, leta 1976 Avstrija, ta tip sporazuma pa začnejo uporabljati tudi druge neevropske razvite države – Japonska z Egiptom leta 1985, ZDA pa so leta 1977 sprejele odločitev za inavguracijo programa BIT. Do leta 1980 so evropske države, pretežno z državami v razvoju, podpisale okoli 150 sporazumov BIT (Salacuse, 2015; Vandavelde 2005).

Vsaka od držav izvoznic kapitala je razvila svoj model sporazuma, ki ga je uporabljala pri pogajanjih z drugimi državami, so si pa modeli evropskih držav zelo podobni. V osnovi so investitorjem na ozemlju gostiteljice zagotavljali obravnavo po načelu MFN, nacionalno obravnavo, zaščito pred zasegom brez ustreznega nadomestila in pravico do denarnih transferjev. Ena od pomembnejših inovacij v sporazumih BIT je določilo, ki prizadetim investitorjem zagotavlja vložitev odškodninskih zahtevkov neposredno proti državi gostiteljici, in ta proces imenujemo **ISDS**. Za razliko od modernih sporazumov FCN, ki so omogočali vložitev sporov na ICJ, če je zadnji imel jurisdikcijo za spor, določilo v sporazumih BIT zagotavlja vložitev spora na *ad hoc* arbitražni tribunal. To določilo je spodbudilo Svetovno banko (angl. *World Bank*, v nadaljevanju WB) za pobudo o predlogu

---

<sup>16</sup> Resolucija Združenih narodov A/RES/S-6/3201.

<sup>17</sup> Resolucija Združenih narodov A/RES/29/3281.

mednarodne konvencije za ustanovitev nove mednarodne institucije **ICSID**. WB je namreč svojo pozornost usmerila v dejstvo, da težava v pomanjkanju učinkovitih sredstev pri reševanju sporov med tujim investitorjem in državo gostiteljico pomeni oviro pri pretoku investicijskega kapitala v manj razvite in razvijajoče se države. Skrb investitorjev, da države gostiteljice ne bodo spoštovale svojih obveznosti, je pomemben element političnega tveganja in ustvarja neugodno investicijsko klimo. Proceduralni pristop k ustanovitvi mednarodnega mehanizma s prostovoljnim članstvom za reševanje sporov bi lahko popravil klimo za mednarodne investicije. ICSID bi bil institucionalna podpora za uveljavitev določb v sporazumih BIT, ki bi depolitizirala investicijske spore ter zagotavljala kraj in prostore za spravo in arbitražo med tujimi investitorji in vladami držav gostiteljic. Konvencija je bila končana leta 1965 in je z začetnim sprejemom tridesetih držav začela veljati oktobra 1966. Z željo po zagotavljanju osnovnih pravil za enakopravno zaščito legitimnih interesov vlad in investitorjev je dvigovala zaupanje med izvoznici in uvoznici kapitala (Salacuse, 2015; Tietje et al., 2014; Vandeveld, 2005).

S sprejemom konvencije so države začele privolitev v jurisdikcijo ICSID pri sporazumih BIT, ki so jih sklenili. Prvi sporazum BIT, ki je vseboval klavzulo o jurisdikciji ICSID, je bil sporazum med Nizozemsko in Indonezijo iz leta 1968, vključitev klavzule v BIT pa je po tem postajala standardna praksa. Hkrati se v marsikateri sporazumi BIT kot alternativni način reševanja sporov med državo in investitorjem vključuje tudi določilo za *ad hoc* arbitražo po pravilih Komisije Združenih narodov za mednarodno trgovinsko pravo (angl. *United Nations Commission on International Trade Law*, v nadaljevanju UNCITRAL). Tudi število držav, ki so sprejele članstvo v ICSID, je naraslo na 152 (ICSID, b.l.). Prvi primer pod ICSID je bil obravnavan šele 7 let po sprejetju konvencije, je pa zaradi naraščajočega števila sporazumov BIT z leti naraščalo tudi število primerov. Konec leta 2013 se je, na primer, od 568 znanih primerov sporov med tujim investitorjem in državo gostiteljico po pravilih ICSID obravnavalo 352 sporov, po pravilih UNCITRAL 159 sporov, drugi spori so se obravnavali po drugih pravilih (UNCTAD, 2014b, str. 125). Iz vidika investitorjev je bil torej zasnovan mehanizem mednarodnega prava, ki proti državam gostiteljicam uveljavlja pravne določbe iz sporazuma BIT, nekaj, kar v preteklosti ni bilo dosegljivo (Salacuse, 2015, 103).

### 1.2.3 Obdobje globalizacije

V zgodovini investicijskih sporazumov za obdobje globalizacije štejemo obdobje, ki se začne konec osemdesetih let prejšnjega stoletja in odseva korenite spremembe. Ena izmed pomembnejših sprememb se kaže v prepletanju določil, ki zadevajo investicije v trgovinske sporazume in druge sporazume o ekonomskih partnerstvih in integracijah. Od ustanovitve GATT se je namreč zvrstilo še 7 krogov pogajanj, število članic se je do leta 1994 s 23 povečalo na 123<sup>18</sup>. Leta 1994 se je končal zadnji uspešni (osmi) krog pogajanj – Urugvajski

---

<sup>18</sup> Število članic dne 30. novembra 2015 je 162 (WTO, b.l.b).

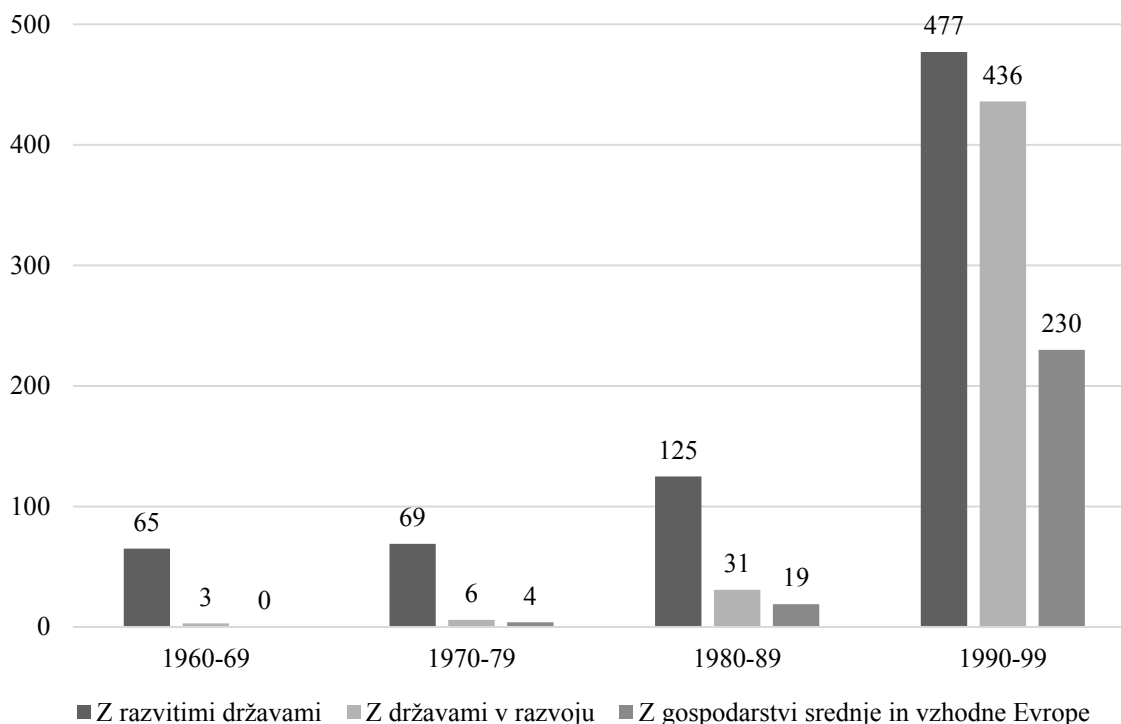
krog, na katerem so poleg usklajevanja carin usklajevali še nekatere necarinske ovire, pravice intelektualne lastnine, reševanje sporov in tako naprej ter ustanovili WTO. V letu 1995 tako določila GATT in nova eksplicitna določila o ravnanju z investicijsko določenimi temami padejo pod jurisdikcijo novoustanovljene WTO. Nova določila WTO, ki so namenjena odpravi ovir pri mednarodni trgovini s storitvami, so zbrana v Splošnem sporazumu o trgovini s storitvami (angl. *General Agreement on Trade in Services*, v nadaljevanju GATS). Ker zagotavljanje storitev lahko zahteva ustanovitev izpostav ali hčerinskih družb na ozemlju tuje države, govorimo o tuji investiciji, zagotovljeni na podlagi sporazuma GATS. GATS predvideva tudi konstitucionalno obvezo za zaščito tujih investicij, tako ima WTO potencialno jurisdikcijo pri vseh tujih investicijah v storitveni dejavnosti, kar pomeni potencial za povečanje tujih investicij v storitveni dejavnosti (Vandeveld, 2005, str. 176). Od leta 1990 do 2012 se je delež tujih investicij v storitveno dejavnost povečal za 14 odstotnih točk – če je leta 1990 ta delež znašal 49 odstotkov, je leta 2012 znašal že 63 odstotkov. Za primerjavo – delež tujih investicij v proizvodni dejavnosti je leta 1990 znašal 41 odstotkov, medtem ko je leta 2012 padel na 26 odstotkov. Delež tujih investicij v primarnem sektorju ostaja relativno konstanten – okoli 7 odstotkov (UNCTAD, 2015c, str. 12). Druga sporazuma v okviru WTO, ki nadalje širita jurisdikcijo v pogledu tujih investicij izven storitvenega sektorja, sta Sporazum o ukrepih na področju vlaganj, ki vplivajo na trgovino (angl. *Agreement on Trade-Related Investment Measures*, v nadaljevanju TRIMS), ter Sporazum o trgovinskih vidikih pravic intelektualne lastnine (angl. *Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* – TRIPS). Slednji pogodbeni strani obvezuje k zagotavljanju določene mere zaščite intelektualne lastnine, ki je ravno tako vrsta investicije (Vandeveld, 2005, str. 177). Za dodatno širitev in nadgradnjo liberalnega svetovnega trgovinskega sistema se leta 2001 v Dohi začne deveti krog pogajanj WTO, ki še ni končan.

Sicer smo po obdobju razpada komunističnega obdobja v mnogih delih sveta konec osemdesetih let prejšnjega stoletja poleg dodajanja določil o zaščiti tujih investicij tudi v sporazume o ekonomskih integracijah pričali novi fazi izjemno hitre rasti števila investicijskih sporazumov BIT. Gospodarstva držav v razvoju in rastoča gospodarstva vzhodne in srednje Evrope, Latinske Amerike, Afrike in Azije, ki so se po drugi svetovni vojni izogibale ali bile celo sovražno razpoložene do tujih investicij, so se začele odpirati in aktivno iskati tuji kapital, ki bi financiral njihov razvoj. Dolžniška kriza osemdesetih let prejšnjega stoletja je bistveno zmanjšala razpoložljivost posojil zasebnega sektorja, kar je prepolovilo kapitalske tokove v države v razvoju. ZDA so, na primer, med letoma 1980 in 1987 svoje prispevke za razvoj v multilateralnih razvojnih bankah zmanjšale za več kot 50 odstotkov (Swell & Contee v Vandeveld, 2005, str. 178). Spremembo ideologije je tudi podkrepilo dejstvo, da so med letoma 1965 do 1990 nekatera azijska gospodarstva rastla s trikrat hitrejšo stopnjo kot latinskoameriška ter petindvajsetkrat hitreje kot države podsaharske Afrike (Vandeveld, 2005, str. 177). Slika 3 prikazuje razvoj števila sporazumov BIT po dekadah do leta 1999 in potrjuje prejšnje ugotovitve. Hiter tempo naraščanja števila sporazumov BIT se je



nadaljeval, in če je bilo še do leta 1989 podpisanih 322 sporazumov, je bilo teh leta 2008 že 2.608, leta 2014 pa 2902 (UNCTAD, b.l.).

*Slika 3: Število sporazumov BIT držav v razvoju med letoma 1960 in 1999 (po dekadah)*

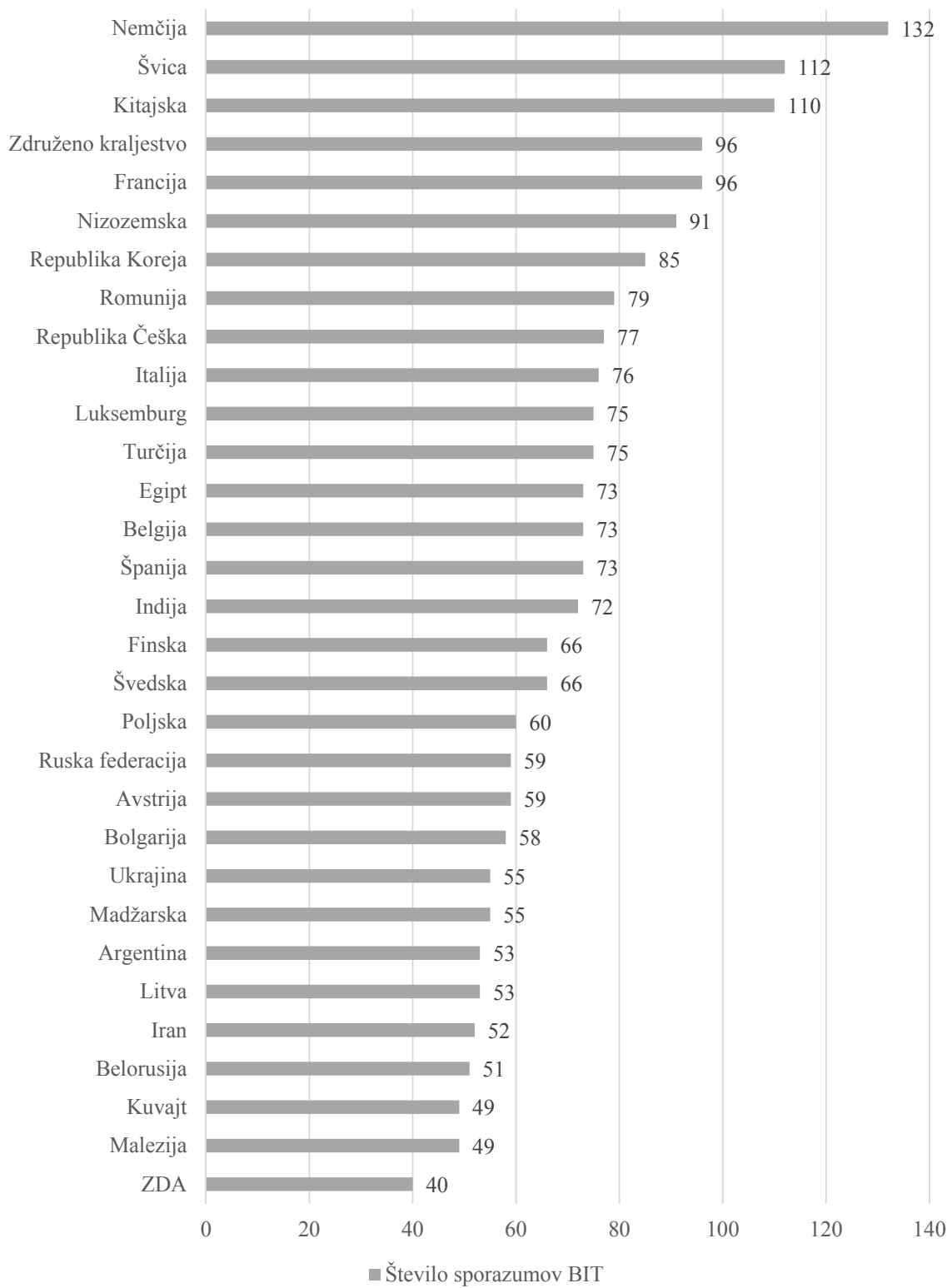


*Vir: UNCTAD, 2000, str. 5.*

Število držav podpisnic sporazumov BIT in število sporazumov je z leti prav tako naraščalo. Če sta prvi sporazum te vrste leta 1959 podpisali dve državi (že omenjeni Nemčija in Pakistan), je bilo držav podpisnic do leta 1970 že 48, do leta 1980 je število narastlo na 69, do leta 1990 je držav podpisnic že 173 (UNCTAD, 2000, str. 4). Trenutno (april 2016) je število držav podpisnic vsaj enega sporazuma BIT narastlo že na 181 (UNCTAD, b.l.). Slika 4 prikazuje prvih 30 držav z največ sklenjenimi sporazumi BIT ter ZDA, ki so sicer na 43. mestu. ZDA so bile do leta 1966 osredotočene na sklepanje sporazumov FCN in zato po številu sporazumov BIT zaostajajo za evropskimi državami, saj je med prvimi desetimi državami kar osem evropskih, v deseterici pa sta še Kitajska in Republika Koreja. Naj omenim, da je Slovenija na 69. mestu s 34 sklenjenimi sporazumi BIT (UNCTAD, b.l.).

Zaradi večje naklonjenosti nekaterih bivših kolonialnih držav, tranzicijskih držav in držav v razvoju do tujih investicij se je v devetdesetih letih prejšnjega stoletja začela spreminjati tudi regijska porazdelitev držav, ki so sklenile sporazum BIT. V obdobju od 1990 do 1999 je tak sporazum sklenilo 41 držav Afrike (od 1980 do 1989 je bilo sklenjenih 21 sporazumov BIT), 46 držav v razvoju s področja Azije in Pacifika (18 od 1980 do 1989), 27 držav iz Latinske Amerike in karibskega področja (22 od 1980 do 1989) ter 19 držav srednje in vzhodne Evrope (7 od 1980 do 1989) (UNCTAD, 2000, str. 5).

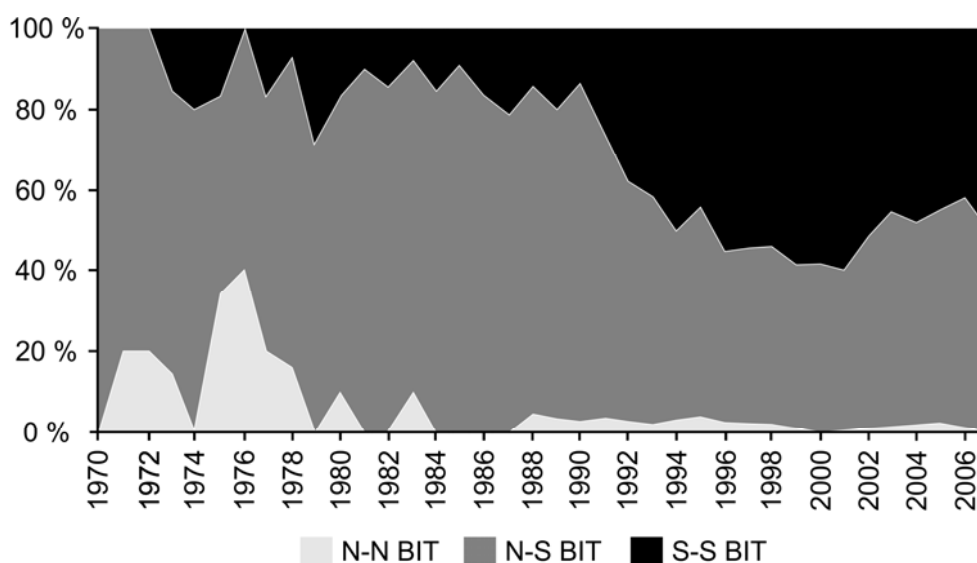
*Slika 4: Razvrstitev držav glede na število veljavnih sporazumov BIT do aprila 2016*



*Vir: UNCTAD, b.l.*

Globalno obdobje je prineslo spremembe tudi pri relaciji sporazuma. Sporazumi so bili do zdaj večinoma sklenjeni med razvitimi državami ter državami v razvoju in nerazvitimi državami (sever–jug), po letu 1989 pa se je začel večati delež sporazumov med državami v razvoju ter nerazvitimi državami (jug–jug). Dinamika spreminjanja deležev pri sklepanju sporazumov BIT glede na stopnjo razvitosti države od leta 1970 do leta 2006 je prikazana na sliki 5. Če je do leta 1989 število sporazumov BIT na relaciji jug–jug doseglo številko 40 in pomenilo 10-odstotni delež (UNCTAD, 2000, str. 4), je do leta 2005 število sporazumov doseglo 644, kar pomeni 26-odstotni delež med vsemi sporazumi BIT (Salacuse, 2015, str. 105). Sporazumi med razvitimi državami (sever–sever) so bili do leta 1989 zaradi instrumentov v okviru Organizacije za gospodarsko sodelovanje in razvoj (angl. *Organisation for Economic Co-operation and Development*, v nadaljevanju OECD) pri številki 49 (UNCTAD, b.1.). Do leta 2013, kakor prikazuje slika 6, je delež sporazumov BIT na relaciji sever–jug 41 odstotkov, jug–jug 27 odstotkov, sever–sever 9 odstotkov ter sporazumov med tranzicijskimi državami<sup>19</sup> 23 odstotkov. Od 9 odstotkov sporazumov BIT na relaciji sever–sever jih je kar 77 odstotkov sklenjenih med državami EU.

*Slika 5: Dinamika spreminjanja deležev pri sklepanju sporazumov BIT med razvitimi in nerazvitimi državami med letoma 1970 in 2006*



**Legenda:** N – države severa, S – države juga.

*Vir: S. Jandhyala et al., Three Waves of BITs: The Global Diffusion of Foreign Investment Policy, 2011., str. 1052.*

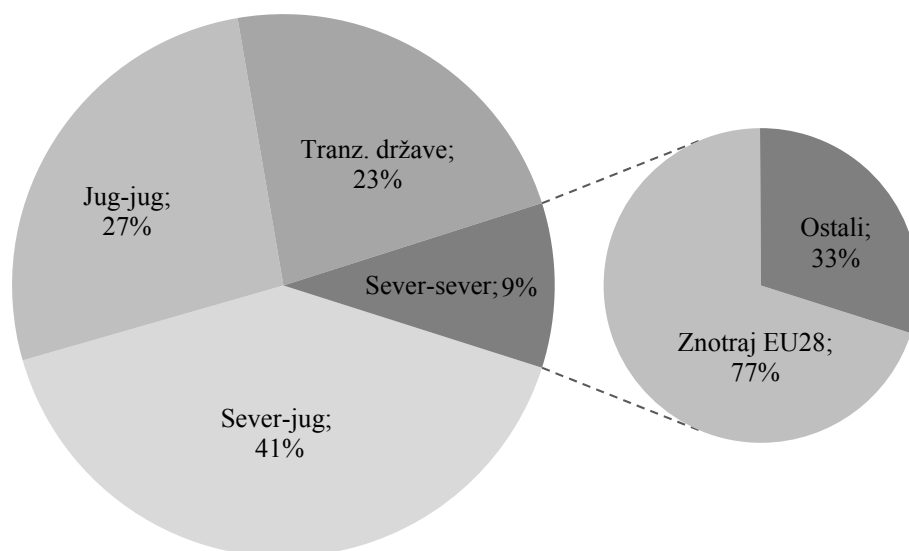
Leta pogojanj so prinesla veliko število investicijskih sporazumov, ki so bili geografsko omejeni – bilateralno ali regionalno ali so se nanašali na določen sektor<sup>20</sup>. Glede na relativen

<sup>19</sup> Države jugovzhodne Evrope in Skupnosti neodvisnih držav (Armenija, Azerbajdžan, Belorusija, Kazahstan, Kirgizistan, Moldavija, Rusija, Tadžikistan, Uzbekistan, Gruzija [do leta 2009] in Ukrajina [do leta 2014]).

<sup>20</sup> Na primer Pogodba o energetske listini (angl. *Energy Charter Treaty*, v nadaljevanju ECT).

uspeh pri trudu razvitih držav za ustvarjanje mednarodnih pravil so zadnje zato razmišljale tudi o poskusu vzpostavitve globalnega sporazuma o investicijah. Dosedanji poskusi namreč niso ponujali konkretnih rezultatov. Dodatno k poskusom multilateralnega sporazuma takoj po drugi svetovni vojni velja v globalni dobi omeniti dve iniciativi. Začetek prve iniciative sega v leto 1991, ko je Razvojni komite (angl. *Development committee*), ki je skupni svet Mednarodnega denarnega sklada in Svetovne banke, Multilateralni agenciji za naložbena jamstva (angl. *Multilateral Investment Guarantee Agency – MIGA*) naložil nalogo pripraviti pravni okvir za promoviranje tujih neposrednih investicij. Rezultat so bile smernice za sporazume o tujih investicijah (angl. *Guidelines on the Treatment of Foreign Investment*, v nadaljevanju smernice). Smernice so se v okviru Svetovne banke (predvsem v IBRD in Mednarodni finančni korporaciji IFC) dopolnjevale z mislijo na pomembne pravne instrumente na področju mednarodnih investicij, predvsem določila sporazumov BIT, in septembra 1992 jih je odobril tudi Razvojni komite. Čeprav smernice niso zakonsko določilo, pa imajo s svojo kredibilnostjo vpliv na vsebino investicijskih sporazumov, saj vsebujejo generalni okvir za obravnavo tujih investorjev v državi gostiteljici in pokrivajo investitorjem pomembna področja, kot so pogoji za sprejem tuje investicije, standardi obravnave, denarni transferji, razlastitve in kompenzacije ter reševanje sporov. Primarni namen smernic je postavitve mednarodnega globalnega okvirja za investicijske sporazume (Salacuse, 2015, 118–119).

*Slika 6: Deleži sporazumov BIT med razvitimi, nerazvitimi in tranzicijskimi državami (do leta 2013)*



*Vir: UNCTAD, 2014, str. 123.*

Druga iniciativa za liberalni, transparentni in koherentni investicijski sporazum prav tako sega na začetek devetdesetih let prejšnjega stoletja. Po neuspešnem poskusu vpeljave pravil

za zaščito tujih investicij v Urugvajskem krogu pogajanj GATT/WTO se je v okviru OECD leta 1995 promovirala ideja o Multilateralnem sporazumu o naložbah (angl. *Multilateral Agreement on Investment*, v nadaljevanju MAI) (Leal-Arcas, 2010, str. 195–196). Idejno gonilo manjše skupine enako mislečih držav je bil najsodobnejši investicijski sporazum, ki bi ga kasneje lahko prevzele tudi države, ki niso članice OECD, v prihodnosti pa bi se lahko celo uporabljal kot predloga (morda celo kot načrt) za sporazum v okviru WTO. Države, ki niso članice OECD, v pogajanjih niso sodelovale, so pa bile o glavnem poteku dogodkov zgolj obveščane (Amarasinha & Kokott, 2008, str. 126). Pogajanja o MAI so torej tekla za zaprtimi vrati s ciljem razvoja multilateralnih pravil, ki bi zagotavljala, da bi bile tuje investicije med državami urejene bolj sistematično in enotno. Seveda tudi v primeru nepopolne enotnosti obstaja dovolj konvergence, da bi bilo mogoče govoriti o mednarodnem investicijskem pravu kot delu obstoječega mednarodnega prava, ki je sestavljen iz enotnih pravnih investicijskih načel (Leal-Arcas, 2010, str. 196).

Pogajalci za MAI so se pri razvoju okvirja sporazuma opirali na določila severnoameriškega prostotrgovinskega sporazuma NAFTA ter na obstoječe sporazume BIT, ki so vsebovali določila o zaščiti tujih investicij. Medtem ko je struktura sporazuma hitro dobila soglasje pogajalskih strani, točna vsebina pravil, ki urejajo strukturo sporazuma, ni bila deležna takega soglasja. Hitrega konsenza pogajalskih strani sta bila deležna poglavje o zaščiti investicij in poglavje o reševanjih sporov. Pogajalci so določili obsežne procedure v primeru reševanja sporov in zaščito izvedenih tujih investicij (angl. *post-investment*) na podlagi obravnave po načelu države z največjimi ugodnostmi MFN ali po načelu nacionalne obravnave – katera koli bi bila ugodnejša za tujega investitorja. Strinjanja so bila deležna tudi široka pooblastila za denarne transferje ter takojšnja, primerna in učinkovita kompenzacija tujim investitorjem v primeru razlastitev (Salacuse, 2015, str. 119).

V MAI so pogajalci iskali kombinacijo tradicionalnih oblik zaščite tujih investicij in novih mehanizmov za zaščito načrtovanih tujih investicij (angl. *pre-investment*), ki predvidevajo pristop "od zgoraj". Vsi ekonomski sektorji bi bili deležni obravnave po načelu države z največjimi ugodnostmi ali nacionalne obravnave, razen v primeru izrecnega izvzetja ali izločitve. Načrtovana tuja investicija in izvedena tuja investicija bi bili zaščiteni z arbitražnim mehanizmom ISDS (Leal-Arcas, 2010, str. 198).

Države, ki so se pogajale glede MAI, so v načelu imele v tujini vložena precej premoženja in želja, da so te investicije deležne največje mogoče zaščite, je pomenila skupen interes. Še več, razvite članice OECD so že bile vzpostavile relativno močan sistem zaščite tujih investicij v medsebojnih okvirih držav članic, vendar so po drugi strani imele na liberalizacijo tujih investicij drugačne poglede. Vsaka članica je vzpostavila drugačne procedure za upravljanje investicij in različne (bolj ali manj občutljive) lokalne industrije, ki so jih želele zaščititi pred liberalizacijo tujih investicij, kar je pomenilo precejšnja razhajanja v pogajanjih – ZDA in evropske članice OECD so v tem pogledu pogosto prišle na prag konflikta. Poleg nesoglasij med pogajalskimi stranmi so sporazumu, na čelu z Indijo,

nasprotovale tudi mnoge države v razvoju, ki so v globalnem sporazumu videle nevarnost za njihovo suverenost in ekonomsko neodvisnost ter oporekale legitimnosti foruma, ki v procesu ne dovoljuje polnega sodelovanja držav v razvoju. (Salacuse, 2015, str. 120).

Pogajali so se za zaprtimi vrati, vendar je leta 1997 v javnost pricurljal osnutek sporazuma MAI, ki je povzročil večje zanimanje, še posebno med nevladnimi organizacijami (angl. *Non-governmental Organisations*, v nadaljevanju NGO), predvsem iz razvitih držav. Kritika NGO na razkriti osnutek MAI je bila predstavljena v smeri dejstva, da so pogajalci v ospredje postavljali poslovne interese, ne pa tudi drugih elementov civilne družbe. NGO so trdile tudi, da je pristop OECD zaradi tajnosti pogajanj napačen, kot je napačno tudi, da so poslovni interesi podjetij postavljeni pred interese oziroma na račun okoljevarstvenikov, sindikatov delavcev, organizacij za človekove pravice in drugih. Na MAI so zato gledale kot na še en instrument, ki bi podpiral globalizacijo na račun lokalnih skupin (Leal-Arcas, 2010; Salacuse, 2015).

Javnost v državah članicah OECD je bila vse bolj ozaveščena o neskladjih in nesoglasjih v pogajanjih za MAI in tudi nekateri ameriški in evropski politiki so zavzeli nasprotno stališče. Tako so tudi nekatere vlade postale bolj pozorne na izpostavljenost dejstva in so manj pritiskale na pogajalce z zahtevo o čim hitrejšem zaključku pogajanj in sklenitvi sporazuma. Francoska vlada je celo naročila ločeno študijo, poznano pod imenom Lalumièrjevo poročilo, v katerem je sicer navedena podpora zaščiti tujih investicij in liberalizaciji investicijskih pravil, kritika pa je bila usmerjena na strukturo in vsebino osnutka MAI. Iz ugotovitev, navedenih v poročilu, je razvidno, da OECD ni ustrezen forum za pogajanja o temi, kot je pomemben mednarodni sporazum take predvidene širine in predvidenega vpliva, da bi z MAI privatni interesi spodkopali suverenost države ter da države v razvoju v pogajanjih ne smejo biti izvzete.

Izstop Francije iz pogajanj je pomenil ustavitev pogovorov in OECD je decembra 1998 naznanil zaključek dela na sporazumu MAI. Weaver (2014, str. 247) pravi, da sta bila dva glavna razloga. Kot prvega navaja dejstvo, da so v pogajanjih sodelovale zgolj razvite države, ki so ustvarjale dokument z določili o "večji zaščiti tujih investicij" kot v sporazumih IIA, države v razvoju pa praktično niso imele vzvoda za vpliv na končne parametre. Za drugi razlog navaja nepripravljenost določenih pogajalskih strani za popuščanje pri liberalizaciji zaščite specifičnih nacionalnih industrij. Amarasinha in Kokott (2008, str. 126) kot razloge za neuspeh pogajanj navajata šest glavnih razlogov. Prvič, MAI je preveč ambiciozen poskus urejanja načrtovanih investicij in izvedenih investicij obenem. Drugič, zaščita načrtovanih investicij temelji na pristopu "od zgoraj"<sup>21</sup> in bi pri nekaterih državah zahtevala dodajanje izjemno obsežnih izjem. Tretjič, odsotnost podpore poslovnega sveta zaradi, po njihovem mnenju, nejasnega teksta ter zagovarjanja stališča, da trenutno veljavni sporazumi BIT

---

<sup>21</sup> Vsi ekonomski sektorji bi bili deležni obravnave po načelu države z največjimi ugodnostmi ali nacionalne obravnave, razen v primeru izrecnega izvzeta ali izločitve.

ponujajo boljšo zaščito tujih investicij. Četrto, nepripravljenost pogajalskega osebja za naslavljanje in obravnavanje tem s področja okolijske problematike in temeljnih delovnih standardov. Petič, preveč je nejasnosti pri medsebojni povezanosti in pokrivanju sporazuma MAI z bilateralnimi sporazumi BIT, s Splošnim sporazumom o trgovini s storitvami GATS in s Sporazum o ukrepih na področju vlaganj, ki vplivajo na trgovino TRIMS. Ter šestič, da so nekatere članice OECD nepopustljive pri soglasju za nacionalno obravnavo glede privatizacije nekaterih podjetij v državni lasti, ki jih opisujejo kot strateška. Salacuse (2015, str. 121) se strinja, da OECD ni pravi forum za sporazum globalnih razsežnosti, ki bi imel potencialni vpliv tudi na nečlanice OECD. Dodaja, da je pri nekaterih pogajanjih potrebna tajnost, pri drugih transparentnost, pogajalci MAI pa so iz obeh skrajnosti potegnili najslabše – tajna pogajanja z uhajanjem vsebine v javnost. Tako dogajanje je vzbudilo občutek, da so pogajanja v rokah tajne skupine, ki v svet vsiljuje korporativne interese. Tako so NGO lahko spretno razvile način vpliva na javnost in na pogajalce. Tudi čas pogajanj ni bil pravi. Mnoge države so bile v sredini devetdesetih let vključene v obsežna pogajanja, ki so se izražala v sporazumih WTO, NAFTE in evropskega skupnega trga. Za implementacijo in navajanje na pravila je potreben čas in takojšnja pogajanja o setu novih pravil v okviru sporazuma MAI so bila enostavno prezgodnja. Ne nazadnje pa pogajalci za MAI niso uspeli najti in ponuditi vsebinske primerjalne prednosti v primerjavi s sporazumi BIT. Čeprav je bil poskus OECD neuspešen in globalni investicijski sporazum še vedno ne obstaja, se bodo v prihodnosti morda pogajanja v okviru drugih organizacij, kot je WTO, znova začela. Vandeveld (2005, str. 192) kot mogoč alternativni forum omenja UNCTAD, ki ima precejšnje izkušnje in znanja v zvezi z investicijsko problematiko<sup>22</sup>, trenutno pa UNCTAD nima mandata za začetek pogajanj o globalnem investicijskem sporazumu.

Trend liberalizacije trgovine se je v vseh pogledih nadaljeval in države so iskale poti za še globlje sodelovanje in ekonomsko integracijo, ki bi jo, po njihovem mnenju, lahko dosegle v okvirih sporazuma WTO ali v sporazumih, ki so osredotočeni zgolj na investicije. Sporazumi PTA, sporazumi FTA in drugi sporazumi o ekonomskem sodelovanju in integracijah, ki vsebujejo določila o investicijah in zaščiti investicij, kažejo nov trend v naravi mednarodne ekonomske aktivnosti. Na trgovino in investicije se ne gleda več kot na medsebojno nadomestilo, temveč kot dopolnilo. Tradicionalni pogled na ustanovitev tujih podružnic je zgolj dostava proizvodov ali storitev na tuja tržišča, posebno v primeru visokih carin, ko bi bil izvoz nanje nezanimiv. V tem pogledu so tuje investicije alternativa mednarodni trgovini. V globalnem obdobju so tuje podružnice ali hčerinska podjetja pogosto del večje proizvodne verige, zaradi katerih se uvažajo primarne dobrine (lahko iz drugih podružnic) ter izvažajo polizdelki ali izdelki (lahko v nadaljnje podružnice). Globlja ekonomska integracija torej zahteva odstranitev ovir pri mednarodni trgovini in pri mednarodnih investicijah (Vandeveld, 2005, str. 180–181).

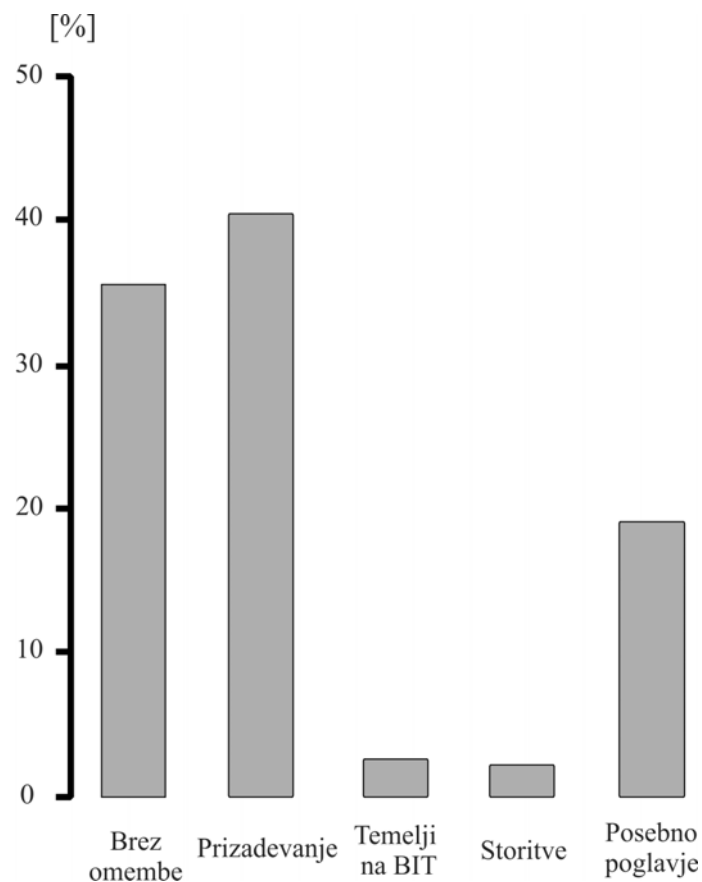
---

<sup>22</sup> Primer je obsežna letna publikacija *World Investment Report*.

Z namenom odstranitve ovir se veča tudi število mednarodnih sporazumov, ki vsebujejo določila o zaščiti investicij. Baccini, Dür, Elsig in Milewicz (2011, str. 19) so do leta 2009 analizirali preko 400 bilateralnih, plurilateralnih, regijskih in medregijskih sporazumov PTA in, kot je prikazano na sliki 7, ugotovili, da:

- tretjina sporazumov tujih investicij ne omenja,
- 40 odstotkov sporazumov investicij, običajno v preambuli, navaja prizadevanje o zaščiti, vendar brez vključitve nadaljnjih določil o natančni obravnavi in načinih zaščite tujih investicij,
- 3 odstotki sporazumov temeljijo na določilih, vključenih v predhodno podpisani sporazum BIT,
- 2 odstotka sporazumov vključujeta določila za tuje investicije tudi v storitveno dejavnost ter
- slabih 20 odstotkov sporazumov PTA vključuje posebno poglavje o ravnanju s tujimi investicijami.

*Slika 7: Deleži določil o tujih investicijah v mednarodnih sporazumih med letoma 1945 in 2009*



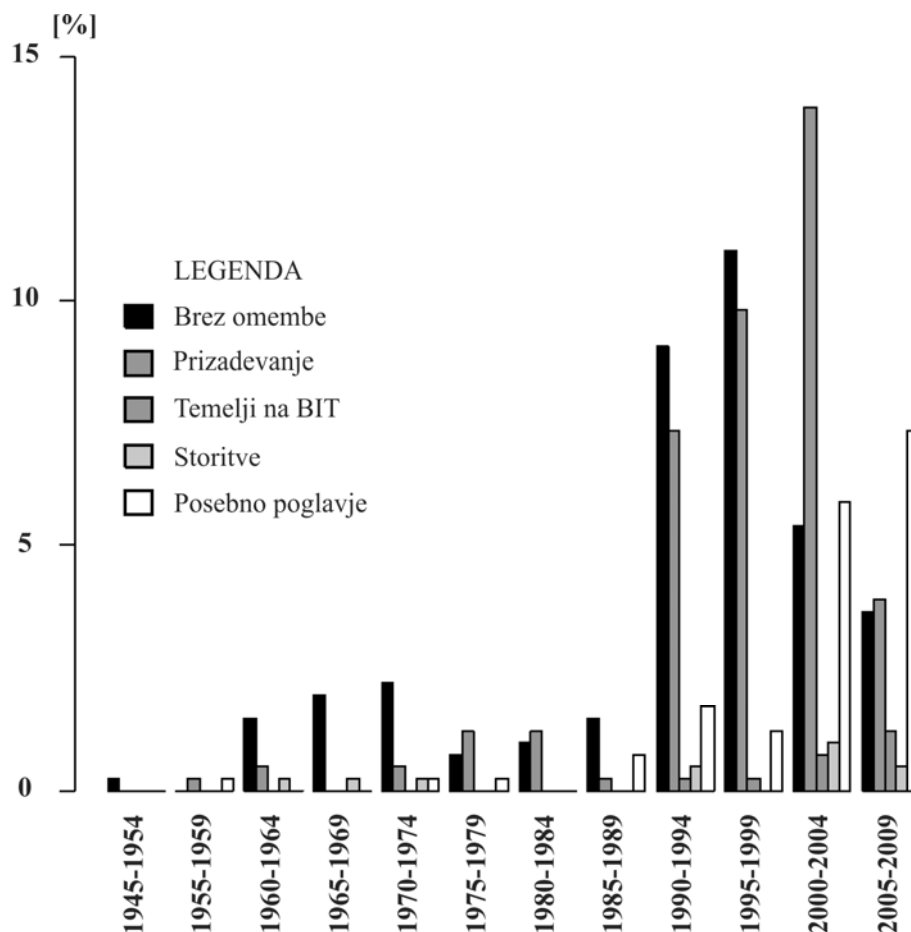
*Vir: L. Baccini et al., The Design of Preferential Trade Agreements, 2011, str. 19, Figure 7.*



Baccini et al. (2011, str. 19) ugotavljajo tudi, kot prikazuje slika 8, da se trend deleža mednarodnih sporazumov z določili o ravnanju s tujimi investicijami veča. V zadnjih petih letih raziskovanega obdobja, torej od 2005 do 2009, ima namreč večina sporazumov dodano ločeno poglavje z določili o tujih investicijah. Bilateralni tip sporazumov PTA v primerjavi s plurilateralnimi in medregijskimi sporazumi PTA ter sporazumi med regijo in drugo državo v odstotkih izstopa, kar je razvidno na sliki 9.

Dejstvo, da bolj razvite države bolj stremijo k vključitvi investicijskega poglavja v mednarodne sporazume, glede na to, da največ vlagajo v tuje države, ne preseneča.

*Slika 8: Dinamika deležev določil o tujih investicijah v mednarodnih sporazumih v petletnih časovnih obdobjih v letih od 1945 do 2009.*



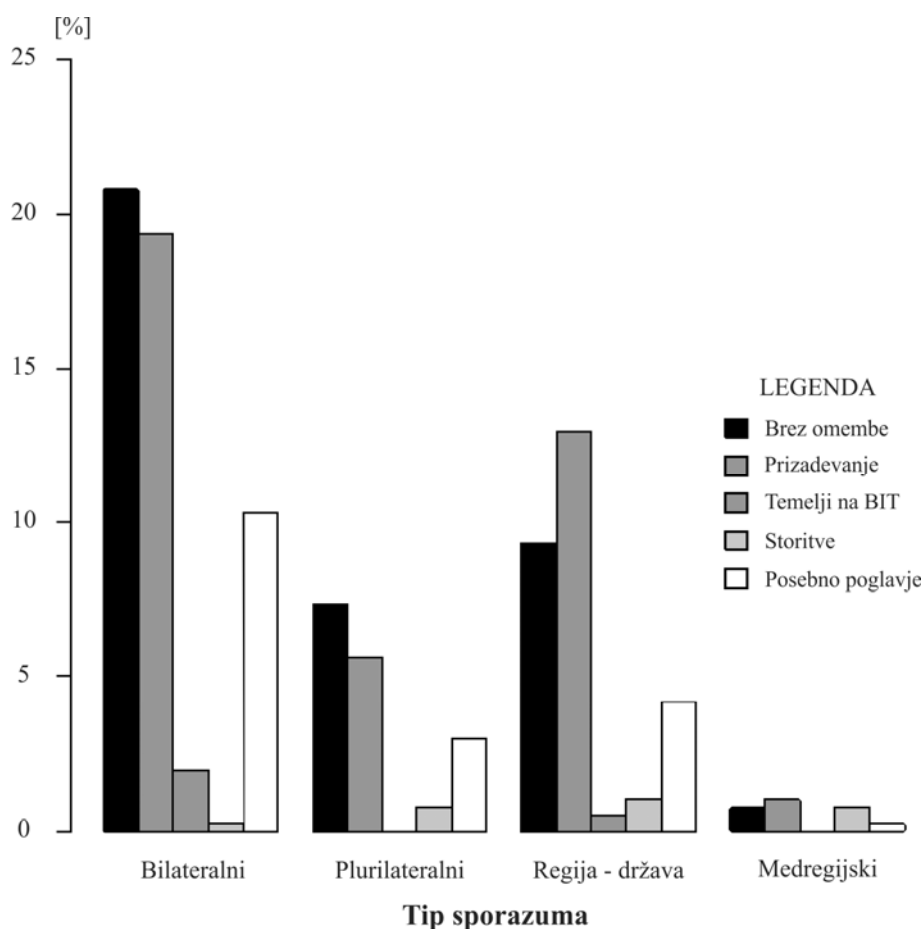
*Vir: L. Baccini et al., The Design of Preferential Trade Agreements, 2011, str. 20, Figure 8a.*

Slika 10 tako prikazuje, da je pri sporazumih sever-sever enak delež med sporazumi, ki vključujejo poglavje o investicijah, in takimi, ki ga ne. Pri sporazumih sever-jug je delež sporazumov, ki omenjajo investicije, že za polovico manjši od tistih, ki jih ne, pri

sporazumih jug–jug pa so deleži krepko v korist sporazumov brez poglavja, ki zadeva investicije.

V zadnjih letih se torej vlade nekoliko oddaljujejo od sporazumov BIT in se za zaščito investitorjev osredotočajo tudi na sklepanje mednarodnih trgovinskih sporazumov, ki vključujejo določila o zaščiti investicij, torej na sklepanje sporazumov IIA (Alschner, 2014, str. 274). Ne glede na večanje števila IIA ostaja število vseh sporazumov z določili o zaščiti investitorjev (BIT in IIA), ki so še vedno v veljavi, več kot 3.300.

*Slika 9: Deleži določil o tujih investicijah v mednarodnih sporazumih med letoma 1945 in 2009 glede na tip sporazuma*



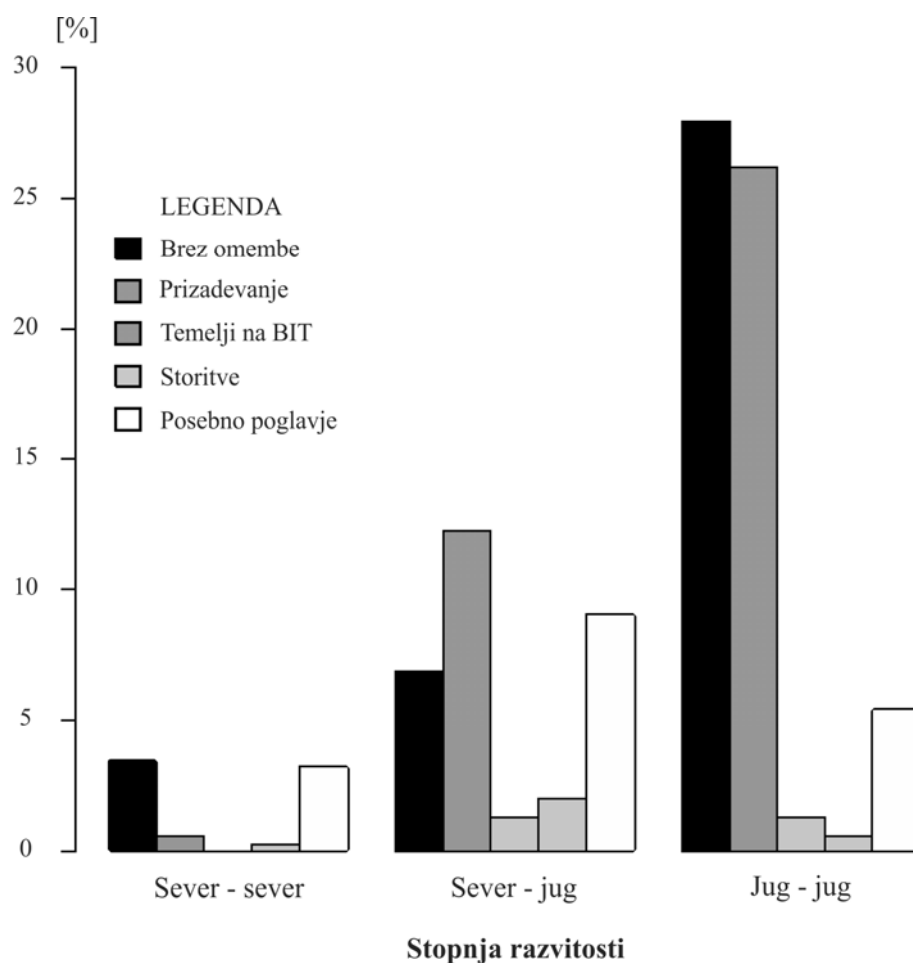
*Vir: L. Baccini et al., The Design of Preferential Trade Agreements, 2011, str. 20, Figure 8b.*

Po besedah Bhagwatija (2002, str. 112) je to sistematičen problem, ki ga snovalci sporazuma GATT v členu XXIV niso predvideli. Tako XXIV. člen GATT kot V. člen GATS državam s sporazumi PTA dovoljujeta liberalizacijo čez okvirje WTO, hkrati pa ne prinašata dodatnih omejitev tretjim državam, torej državam, ki niso članice dotičnega sporazuma PTA (Alschner, 2014; Bhagwati, 2002). Nenehno naraščanje števila sporazumov, kot prikazuje slika 11, vodi v vedno bolj nepregledno množico sporazumov, rezultat pa je, kot pravi

Bhagwati (2002, str. 112), "skleda špagetov" – neurejen blodnjak sporazumov. Še več, kar 24 odstotkov sporazumov BIT se prekriva s sporazumi IIA (Alschner, 2014, str. 278).

Delno zaradi odsotnosti globalnega investicijskega sporazuma in dejstva, da krog pogajanj WTO v Dohi ni zaključen, smo v zadnjem času priča novemu tipu medregijskih trgovinskih in investicijskih sporazumov (Salacuse, 2015, str. 122). Pri UNCTAD so jih poimenovali megaregijski sporazumi (UNCTAD, 2014b, str. 118). Megaregijski sporazumi so obsežni in široki sporazumi med skupino držav, katere skupina ima znaten globalni ekonomski vpliv, vanj je vključeno obsežno poglavje o investicijah, ki je del celotnega sporazuma.

Slika 10: Deleži določil o tujih investicijah v mednarodnih sporazumih med letoma 1945 in 2009 glede na stopnjo razvitosti države



Vir: L. Baccini et al., *The Design of Preferential Trade Agreements*, 2011, str. 20, Figure 8c.

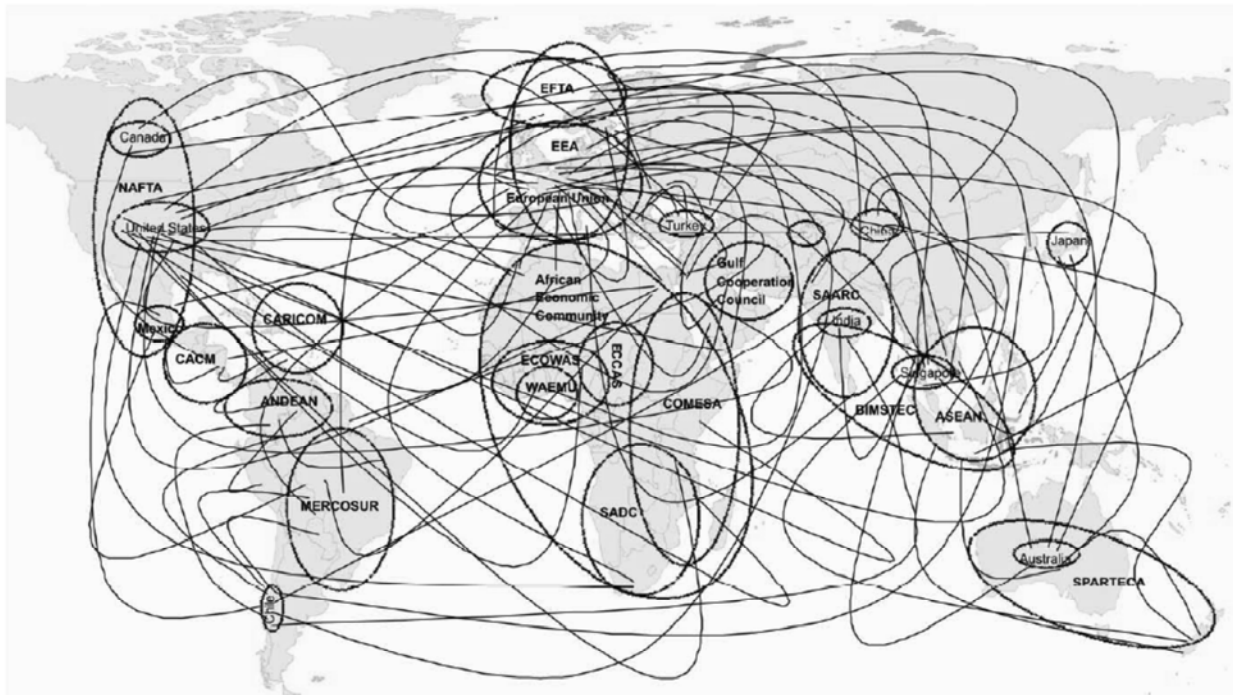
Primeri takšnih sporazumov so:

- Celovit gospodarski trgovinski sporazum (angl. *Comprehensive Economic and Trade*, v nadaljevanju CETA),

- Celovito regionalno gospodarsko partnerstvo (angl. *Regional Comprehensive Economic Partnership*, v nadaljevanju RCEP),
- Tripartitni prostotrgovinski sporazum (angl. *Tripartite Free Trade Agreement*, v nadaljevanju TFTA),
- Prostotrgovinski sporazum EU–Japonska,
- Pacifiški sporazum o tesnejšem gospodarskem sodelovanju Plus (angl. *Pacific Agreement on Closer Economic Relations Plus*, v nadaljevanju PACER Plus),
- Čezpaciško partnerstvo (angl. *Trans-Pacific Partnership*, v nadaljevanju TPP) ter
- TTIP.

Razen sporazuma TPP, ki je bil sprejet 4. 2. 2016, so drugi sporazumi v fazi pogajanj. Zaradi svoje zajetnosti je velika verjetnost, da bodo imeli precejšen vpliv na globalna pravila, tudi glede investicij. V navedenih megaregijskih sporazumih sodeluje kar 88 držav. S populacijskega vidika je največji RCEP, ki zadeva skoraj polovico svetovne populacije. Največji delež v svetovnem bruto družbenem proizvodu zavzema sporazum TTIP, največji delež neposrednih tujih investicij (v nadaljevanju NTI) pa pripada sporazumu TPP. Megaregijski sporazumi prinašajo tudi precejšnje število novih bilateralnih povezav IIA – sporazum PACER Plus bi tako prinesel 103 nove povezave (UNCTAD, 2014b). Bolj podroben prikaz obsežnosti sporazumov je prikazan v tabeli 2.

*Slika 11: Prekrivanja med posameznimi mednarodnimi ekonomsko-investicijskimi sporazumi do junija 2005*



Vir: UNCTAD, 2006b, str. 10.

Megaregijski sporazumi lahko, odvisno od implementacije, konsolidirajo trenutni režim sporazumov BIT in sporazumov IIA, mogoče pa je, da jih naredijo še nekoliko bolj kompleksne. Ponujajo torej možnost za poenostavitev današnjega razdrobljenega vidika mreže mednarodnih sporazumov, vendar bi lahko ustvarili nova protislovja, ki nastajajo zaradi prekrivanja z drugimi sporazumi (UNCTAD, 2014b, str. 121). Poenostavitev bi omogočila manjše število trenutnih sporazumov BIT ali IIA oziroma ponovna pogajanja in osvežitev posameznih določb v njih, kar se v bistvu že dogaja. Do leta 2004 je okoli 85 sporazumov BIT produkt ponovnih pogajanj. Tudi zaradi dejstva, da je bila večina sporazumov sklenjenih od leta 1990 dalje, kar pomeni, da je večina starih od 10 do 30 let, je pričakovati večje število ponovnih pogajanj (UNCTAD, 2006a, str. 5).

*Tabela 2: Pregled megaregijskih sporazumov*

Naziv sporazuma	Pogajalske strani	Št. držav	Izbrani kazalci (2012)			Vpliv sporazuma na ostale sporazume BIT in IIA	Št.
			Postavka	Vrednost (miliard USD)	Globalni delež (%)		
CETA	EU 28, Kanada	29	BDP:	18.565	26,1	Prekrivanje s trenutni sporazumi BIT:	7
			Izvoz:	2.588	17,5	Prekrivanje s trenutnimi sporazumi IIA:	0
			Znotrajregijski izvoz:	81		Število novih bilat. povezav <sup>a</sup> :	21
			Vrednost NTI:	2.691	17,6		
			Znotrajregijski prilivi NTI:	28			
TFTA	COMESA, EAC in SADC	26 <sup>b</sup>	BDP:	1.166	1,6	Prekrivanje s trenutni sporazumi BIT:	43
			Izvoz:	355	2,4	Prekrivanje s trenutnimi sporazumi IIA:	8
			Medregijski izvoz:	68		Število novih bilat. povezav <sup>a</sup> :	67
			Znotrajregijski izvoz:	372	2,4		
			Znotrajregijski prilivi NTI:	1			

se nadaljuje

Tabela 2: Pregled megaregijskih sporazumov (nad.)

Naziv sporazuma	Pogajalske strani	Št. držav	Izbrani kazalci (2012)			Vpliv sporazuma na ostale sporazume BIT in IIA	Št.
			Postavka	Vrednost (miliard USD)	Globalni delež (%)		
EU - Jap. (FTA)	EU 28, Japonska	29	BDP:	22.729	32,0	Prekrivanje s trenutni sporazumi BIT:	0
			Izvoz:	2.933	19,9	Prekrivanje s trenutnimi sporazumi IIA:	0
			Znotrajregijski izvoz:	154		Število novih bilat. povezav <sup>a</sup> :	28
			Vrednost NTI:	2.266	14,8		
			Znotrajregijski prilivi NTI:	4			
PACER Plus	Avstralija, Nova Zelandija, Forum držav pacifiških otokov	15	BDP:	1.756	2,5	Prekrivanje s trenutni sporazumi BIT:	1
			Izvoz:	299	2,5	Prekrivanje s trenutnimi sporazumi IIA:	2
			Znotrajregijski izvoz:	24		Število novih bilat. povezav <sup>a</sup> :	103
			Vrednost NTI:	744	4,9		
			Znotrajregijski prilivi NTI:	1			
RCEP	ASEAN, Avstralija, Kitajska, Japonska, Indija, Republika Koreja, Nova Zelandija	16	BDP:	21.113	29,7	Prekrivanje s trenutni sporazumi BIT:	68
			Izvoz:	5.226	35,4	Prekrivanje s trenutnimi sporazumi IIA:	28
			Znotrajregijski izvoz:	2.195		Število novih bilat. povezav <sup>a</sup> :	5
			Vrednost NTI:	3.618	23,7		
			Znotrajregijski prilivi NTI:	93			

se nadaljuje

Tabela 2: Pregled megaregijskih sporazumov (nad.)

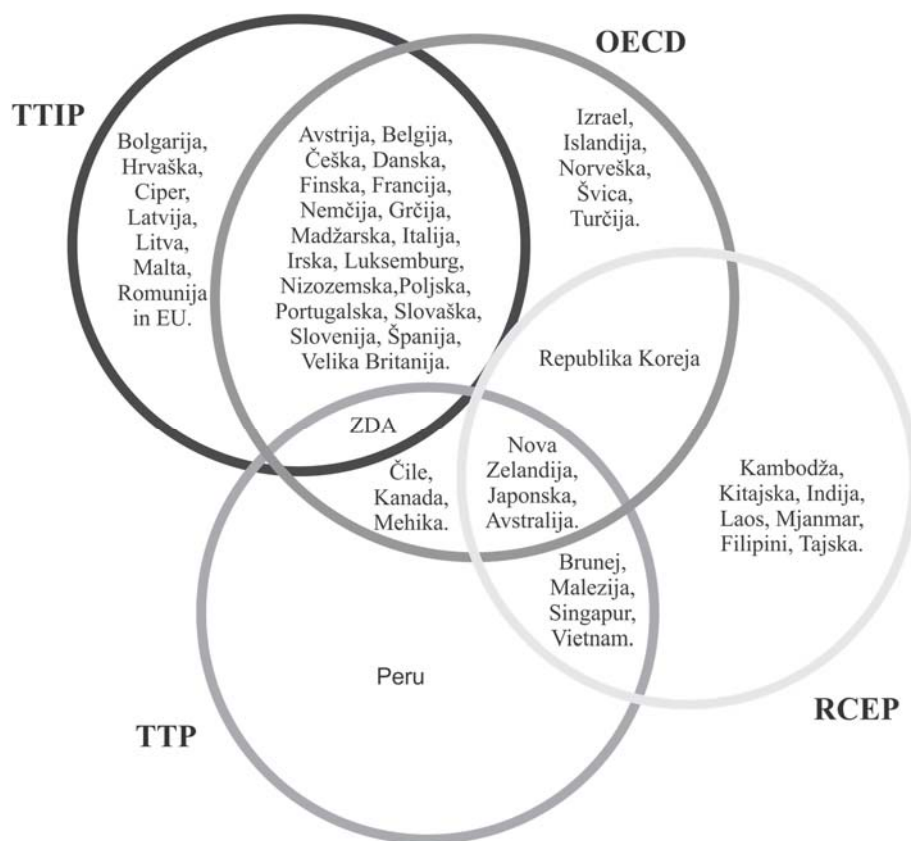
Naziv sporazuma	Pogajalske strani	Št. držav	Izbrani kazalci (2012)			Vpliv sporazuma na ostale sporazume BIT in IIA	Št.
			Postavka	Vrednost (miliard USD)	Globalni delež (%)		
TPP	Avstralija, Brunej Darussalam, Kanada, Čile, Japonska, Malezija, Mehika, Nova Zelandija, Peru, Singapur, ZDA, Vietnam	12	BDP:	26.811	37,7	Prekrivanje s trenutni sporazumi BIT:	14
			Izvoz:	4.345	29,4	Prekrivanje s trenutnimi sporazumi IIA:	26
			Znotrajregijski izvoz:	2.012		Število novih bilat. povezav <sup>a</sup> :	22
			Vrednost NTI:	7.140	46,7		
			Znotrajregijski prilivi NTI:	136			
TTIP	EU 28, ZDA	29	BDP:	31.784	44,7	Prekrivanje s trenutni sporazumi BIT:	9
			Izvoz:	3.680	24,9	Prekrivanje s trenutnimi sporazumi IIA:	0
			Znotrajregijski izvoz:	649		Število novih bilat. povezav <sup>a</sup> :	19
			Vrednost NTI:	5.958	39,2		
			Znotrajregijski prilivi NTI:	152			

**Legenda:** COMESA – Common Market for Eastern and Southern Africa, EAC – East African Community, SADC – Southern African Development Community. <sup>a</sup>Število novih bilateralnih povezav med državami podpisnicami megaregijskega sporazuma. <sup>b</sup>V obzir vzeta prekrivanja med članicami COMESA, EAC in SADC.

Vir: UNCTAD, 2014, str. 119.

Megaregijski sporazumi, v katerih so predvidena tudi določila o investicijah, podobna tistim v sporazumih BIT, so torej tisti, ki pomenijo priložnost za konsolidacijo današnje mreže 3300 sporazumov IIA v manj razdrobljeno mrežo. Manjša razdrobljenost pomeni večjo obvladljivost (UNCTAD, 2014b, str. 121), čeprav tudi pri načrtovanih megaregijskih sporazumih, kot prikazuje slika 12, nastajajo prekrivanja. V tej nalogi bo bolj podrobno predstavljen sporazum TTIP.

Slika 12: Prekrivanja med nastajajočimi megaregisijskimi sporazumi in OECD.



Vir: UNCTAD, 2014, str. 122.

## 2 ČEZATLANTSKO TRGOVINSKO IN NALOŽBENO PARTNERSTVO (TTIP)

Čezatlantsko trgovinsko in investicijsko partnerstvo med EU (28)<sup>23</sup> in ZDA je potencialno največje in najbolj ambiciozno partnerstvo med dvema razvitima gospodarstvom. Večina članic EU z ZDA trenutno nima sklenjenega sporazuma BIT<sup>24</sup> in nobenega sporazuma IIA, zato bi lahko sporazum še okrepil medsebojno trgovino in investicijske tokove ter njihovo zaščito na obeh straneh Atlantika (Tietje et al., 2014, str. 7).

<sup>23</sup> Avstrija (1995), Belgija (1958), Bolgarija (2007), Ciper (2004), Češka (2004), Danska (1973), Estonija (2004), Finska (1995), Francija (1958), Grčija (1981), Hrvaška (2013), Irska (1973), Italija (1958), Latvija (2004), Litva (2004), Luksemburg (1958), Madžarska (2004), Malta (2004), Nemčija (1958), Nizozemska (1958), Poljska (2004), Portugalska (1986), Romunija (2007), Slovaška (2004), Slovenija (2004), Španija (1986), Švedska (1995), Združeno kraljestvo (1973).

<sup>24</sup> ZDA ima sporazume BIT sklenjene z Bolgarijo (1994), Hrvaško (2001), Češko (1992), Estonijo (1997), Latvijo (1996), Litvo (2004), Poljsko (1994), Romunijo (1994) in Slovaško (1992).



## 2.1 O TTIP na splošno

### 2.1.1 Ozadje sporazuma

Trud in želja po globljem čezatlantskem sodelovanju na področju liberalizacije mednarodne trgovine in investicij sega že v devetdeseta leta prejšnjega stoletja. Leta 1995, na primer, se je na obeh straneh Atlantika pojavil velik interes za sklenitev čezatlantskega prostotrgovinskega sporazuma (angl. *Transatlantic Free Trade Agreement*, v nadaljevanju TAFTA). Določene skupine so sporazum TAFTA videle kot dopolnilo sporazumu NAFTA ter sporazumom v okviru Urugvajskega kroga pogajanj in ustanovitvi WTO. Poleg tega sporazum TAFTA vidijo tudi kot enega izmed pristopov k ohranitvi tesnih stikov Evrope in ZDA. Dobri odnosi in stiki bi lahko po razpadu Sovjetske zveze in s tem izgube skupnega zunanlega nasprotnika namreč začeli pešati. Nekateri so menili, da TAFTA odraža začetno nezaupanje EU in ZDA v novonastalo multilateralno WTO. Po drugi strani so se kritiki TAFTA spraševali o izvedljivosti naslavljanja politično občutljivih tem, kot so subvencije v kmetijstvu in regulatorne prakse. Čeprav se pogajanja v tistem času niso zgodila, se je predlog periodično znova pojavljal kot aktualna tema (Akhtar & Jones, 2014, str. 2).

V poročilu OECD iz leta 2005 (2005, str. 7–8) je navedeno, da bi paket strukturnih reform, ki širijo tržno konkurenčnost, zmanjšujejo carinske ovire v širokem pogledu ter zmanjšujejo ovire pri neposrednih tujih investicijah, v EU in ZDA prinesel pozitivne učinke na BDP – okoli enega do treh odstotkov v ZDA ter dva do tri in pol odstotke v EU. Predvidevajo tudi pomembne pozitivne učinke prelivanja (angl. *spill-over effect*) na preostale trgovinske partnerice za dodatno okrepitev učinkov sprememb na tem področju.

Akhtar in Jones (2014) argumentirata, da sta kriza evrskega območja in počasnejše okrevanje ameriškega gospodarstva kot posledica globalne krize 2008 poleg naraščajoče konkurence iz držav z razvijajočimi trgi glavni vzrok za še večji interes po sprejemu sporazuma, ki bi zagotavljal doseganje zastavljenih gospodarskih ciljev.

Fonatgné et al. (2013, str. 2) pravijo, da so zgodnji projekti v smeri poglobljenega sodelovanja med EU in ZDA stari praktično toliko, kot je stara Evropska skupnost. Zadnji dve dekadi sta pomenili še posebno aktivno obdobje pri iniciativah za razširitev čezatlantskega sodelovanja. Bilo je sprejetih nekaj ciljanih sporazumov, med njimi leta 1998 sporazum o medsebojnem priznanju<sup>25</sup> (angl. *Mutual Recognition Agreement* – MRA) in leta 2000 priznavanje principov "varnega pristana" (angl. *Safe Harbor Principles*) za spoštovanje prakse varstva zasebnosti. Z namenom spodbujanja dialoga in sodelovanja je bilo osnovanih tudi nekaj institucij oziroma forumov – na primer Čezatlantski poslovni dialog (angl.

---

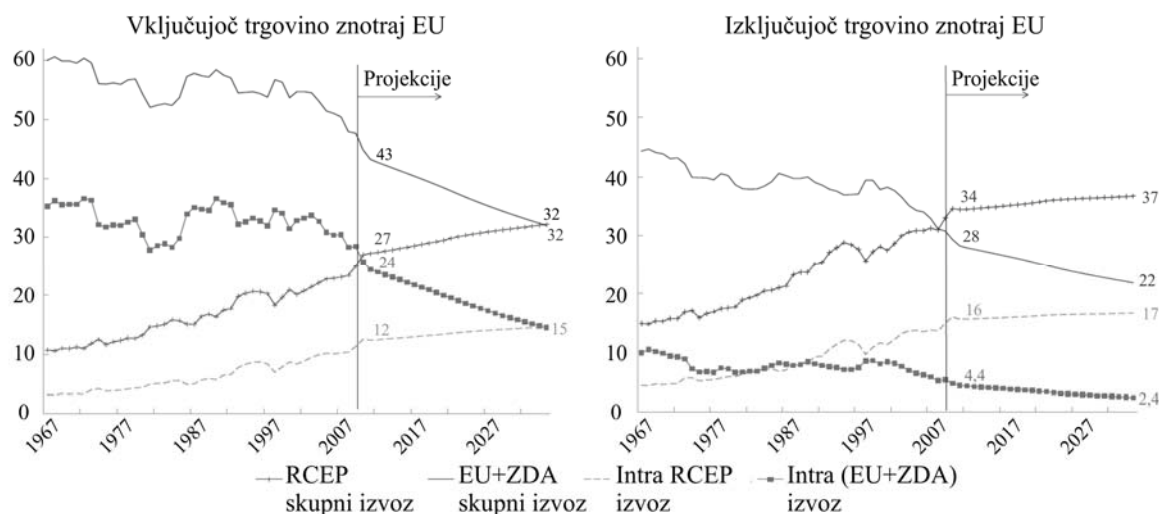
<sup>25</sup> Sporazumi o medsebojnem priznanju MRA spodbujajo trgovino z blagom in lajšajo dostop do trga. Gre za bilateralni sporazum s ciljem v korist industrije z zagotavljanjem enostavnejšega dostopa do ocene skladnosti blaga za namenski trg.

*Transatlantic Business Dialogue*), Čezatlantski potrošniški dialog (angl. *Transatlantic Consumer Dialogue*) ter v letu 2007 Čezatlantski ekonomski svet (angl. *Transatlantic Economic Council*, v nadaljevanju TEC). Iniciative na visoki politični ravni do zdaj niso bile uspešne. Multilateralne iniciative in evolucija trgovinskih pravil so sicer obetale napredek pri trgovinskem partnerstvu med EU in ZDA, vendar se je spremenil njihov kontekst. Velike države s hitro razvijajočimi trgi, kot je Kitajska, so namreč v svetovnem merilu pridobile pomembno vlogo, zato bo uspeh pri ustvarjanju multilateralnih sporazumov odvisen tudi od njih. Posledični zastoj pri pogajanjih je verjetno eden najpomembnejših razlogov za povečan interes iskanja bilateralnega sporazuma med EU in ZDA. Naslednji razlog je povečano število sporazumov PTA, ki preraščajo v obsežne sporazume. Možnost, da bi bili zaradi sporazumov PTA izrinjeni z določenih trgov kot učinek preusmerjanja trgovine (angl. *Trade Diversion*), je močna motivacija za nadaljevanje pogajanj. Za omenjenimi motivi trgovinskih politik stoji dodaten razlog – ohranitev trenutnega vodilnega položaja ter statusa EU in ZDA v merilu svetovne trgovine. Teža sporazuma med EU in ZDA je velikokrat poudarjana, saj omenjeni partnerici prispevata skoraj polovico svetovnega BDP in skoraj tretjino svetovne trgovine. Magnituda sporazuma med EU in ZDA je boljše razumljiva, ko jo primerjamo s sporazumom RCEP (slika 13). Strogo gledano sporazum med EU in ZDA vpliva zgolj na trgovino med omenjenima partnericama. Ta sporazum bi v letu 2011 brez upoštevanja notranje trgovine EU pomenil 4,4 odstotka svetovne trgovine.

Odgovarjajoča slika za RCEP je 16 odstotkov svetovne trgovine. Ko upoštevamo skupne trgovinske tokove držav EU in ZDA na eni strani ter države RCEP na drugi strani, dobimo komplementarno sliko z nekoliko drugačnimi razmerji. V letu 2011 so trgovinski tokovi EU, ki vključujejo notranjo trgovino, s trgovinskimi tokovi ZDA znašali zajetnih 43 odstotkov svetovne trgovine, kar je precej nad 27 odstotkov, ki jih imajo države RCEP. Če iz trgovinskih tokov izzamemo notranjo trgovino EU, trgovinski tokovi EU in ZDA znašajo 28 odstotkov svetovne trgovine, trgovinski tokovi RCEP pa 34 odstotkov. Razvidno je torej, da je vodilna vloga EU in ZDA v določenih pogledih izzvana že v tem trenutku.

V 25 letih, do okoli leta 2000, so se torej deleži trgovinskih tokov EU (če izključimo notranjo trgovino) in ZDA v svetovnem merilu gibali pri okoli 40 odstotkih svetovne trgovine, nato pa so začeli opazno upadati. Na drugi strani je delež držav RCEP v svetovni trgovini vztrajno naraščal. Dolgoročne projekcije napovedujejo ohranitev trenda v prihajajočih dveh dekadah, kar bi pomenilo, da bi se deleža trgovinskih tokov para EU (z notranjo trgovino) in ZDA ter RCEP v letu 2035 izenačili pri okoli 32 odstotkih (Fontagné & Fouré, 2013). Če izključimo notranjo trgovino EU, bi skupni trgovinski tokovi EU in ZDA znašali le še 22 odstotkov svetovne trgovine, medtem ko bi se projekcija deleža RCEP povzpela na 37 odstotkov. Pričakovana notranja trgovina med državami RCEP bi v letu 2035 znašala okoli 17 odstotkov svetovne trgovine, trgovina med EU (brez notranje trgovine EU) in ZDA pa bi znašala le še 2,4 odstotka.

Slika 13: Primerjava deležev (v %) v svetovni trgovini z blagom med parom EU–ZDA in RCEP med letoma 1967 in 2034



Vir: L. Fontagné et al., *Transatlantic Trade: Whither Partnership, Which Economic Consequences?*, 2013, str. 3.

Sporazum med EU in ZDA verjetno ne more zaustaviti ali obrniti trenda oziroma spremembe orientacije svetovnega gospodarstva proti Aziji, vendar bi na dolgi rok podpisnicama zagotavljal nadaljnjo vidno vlogo v svetu pri postavljanju norm, standardov in drugih pravil (Fontagné et al., 2013).

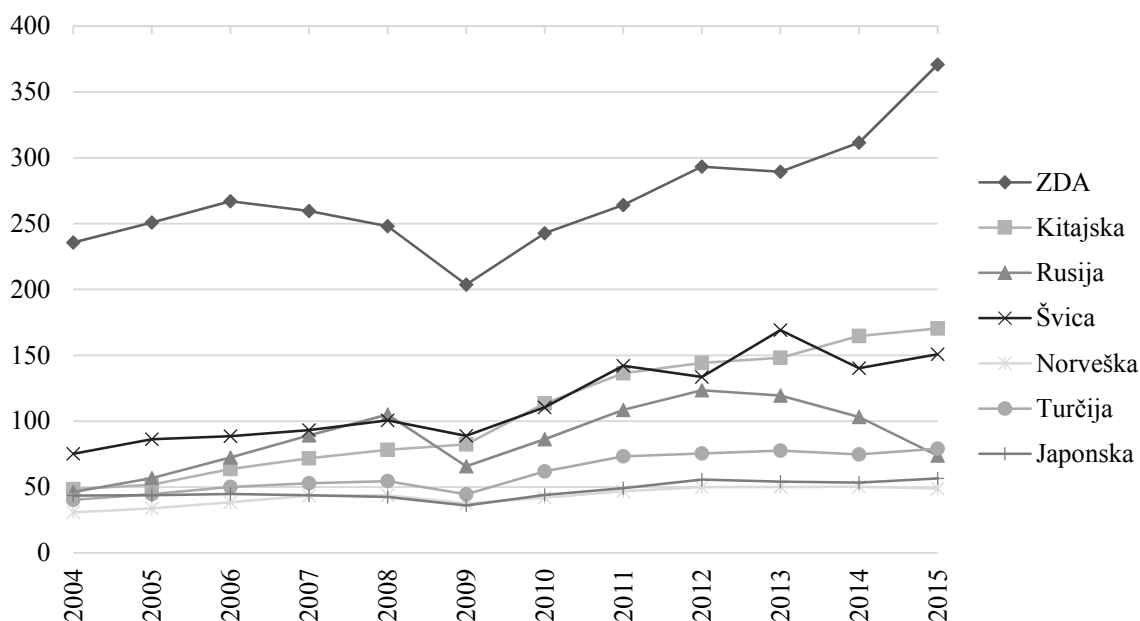
V novembru 2011 so na srečanju EU–ZDA v Washingtonu voditelji EU in ZDA pod okriljem TEC<sup>26</sup> sprejeli odločitev za ustanovitev HLWG, ki priporoča pogajanja o obsežnem, izčrpnem in ambicioznem bilateralnem sporazumu na področju trgovine, investicij in regulative (Akhtar & Jones, 2014, str. 3). Na priporočilo HLWG so v EU in ZDA naznanili začetek pogajanj o TTIP (European Commission, 2013a).

### 2.1.2 Trgovinski in kapitalski tokovi

ZDA za EU brez dvoma pomenijo največje posamično izvozno tržišče pred Kitajsko, Švico, Rusijo in Turčijo. Skupni izvoz EU v ZDA je v letu 2015 znašal 371 milijard EUR (slika 14), kar znaša slabih 21 odstotkov celotnega izvoza EU (slika 15), s 170 milijardami EUR in 9,5 odstotka skupnega izvoza je na drugem mestu Kitajska. Trend gibanja vrednosti izvoza v ZDA je od leta 2004 v porastu (slika 14), izjema je obdobje gospodarske krize na globalnih trgih.

<sup>26</sup> TEC je bil ustanovljen aprila 2007 na srečanju EU–ZDA z namenom medvladnih pogovorov na področju gospodarskega sodelovanja. Usmeritev TEC je pospeševanje bilateralnega sodelovanja na področju regulative in znižanju nevarinskih ovir z osredotočanjem na razlike pri regulatornih pristopih ter specifičnih ovirah in nesoglasjih.

Slika 14: Gibanje vrednosti zunanjega izvoza EU28 v glavne partnerice v obdobju 2004–2015\* (v milijardah EUR)



**Opomba:** \* do leta 2013 podatki za EU27.

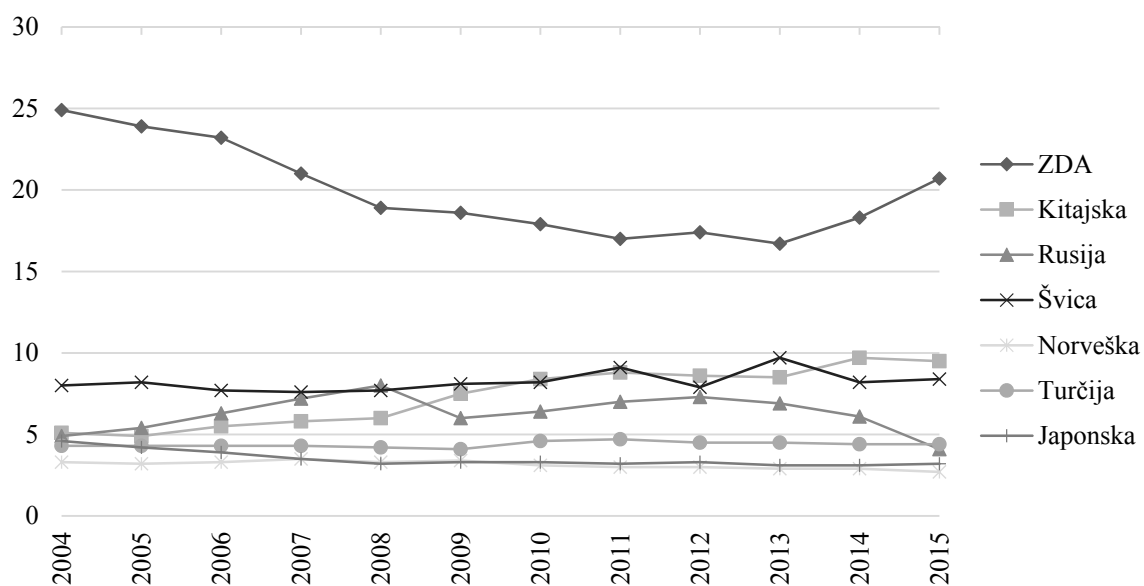
*Vir: Eurostat, 2016.*

Slika je drugačna glede deleža celotnega izvoza (slika 15). Od leta 2004 do leta 2013 je delež uvoza EU iz ZDA vztrajno padal in s 24,9 odstotka upadel na 16,7 odstotka. Po letu 2013 se je tudi zaradi politične krize med EU in Rusijo delež spet začel dvigovati in v letu 2015 tako dosegel 20,7 odstotka, kar je še vedno manj kot leta 2004.

ZDA niso le pomembna izvozna, temveč tudi uvozna partnerica EU. Sicer je od leta 2005 na prvem mestu Kitajska (slika 16). Vrednost uvoza iz Kitajske je v letu 2015 znašala 350 milijard EUR, z 248 milijardami EUR so na drugem mestu ZDA. Delež uvoza iz Kitajske leta 2015 znaša 20,3 odstotka, iz ZDA pa 14,4 odstotka (slika 17).

Trend vrednosti in deleža uvoza EU iz Kitajske in ZDA je z izjemo padca med globalno krizo ves čas v porastu, medtem ko uvoz iz Rusije kaže znaten padec (slika 16 in 17). Če je vrednost uvoza iz Rusije še leta 2012 znašala 215 milijard EUR oziroma 12 odstotkov, je leta 2015 padla na 136 milijard EUR oziroma na zgolj 7,9 odstotka.

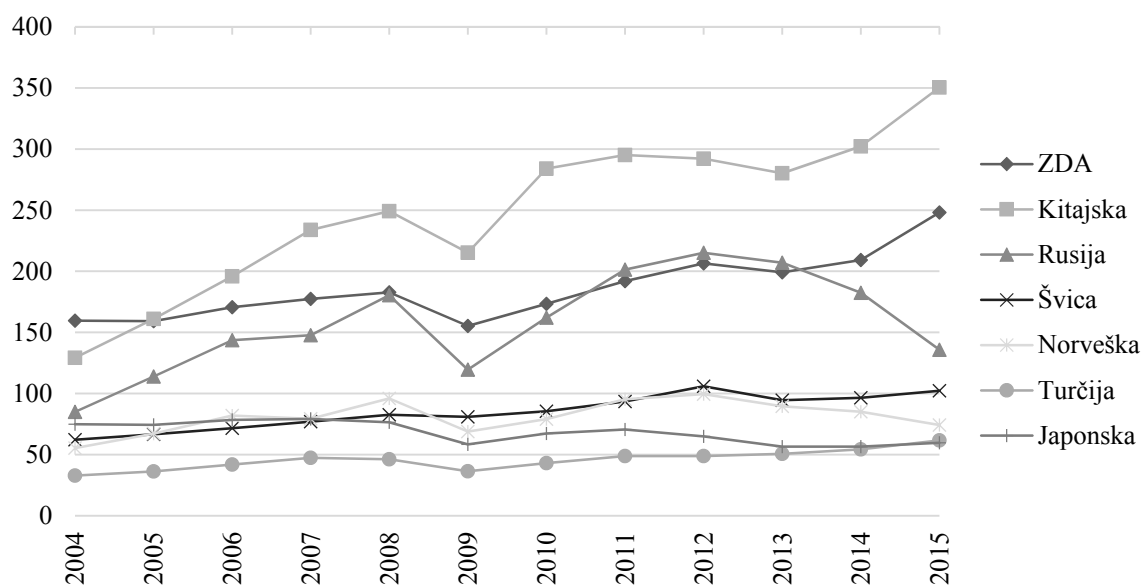
Slika 15: Gibanje deleža zunanjega izvoza EU28 v glavne partnerice v obdobju 2004–2015\* (v % skupnega zunanjega izvoza)



Opomba: \* do leta 2013 podatki za EU27.

Vir: Eurostat, 2016.

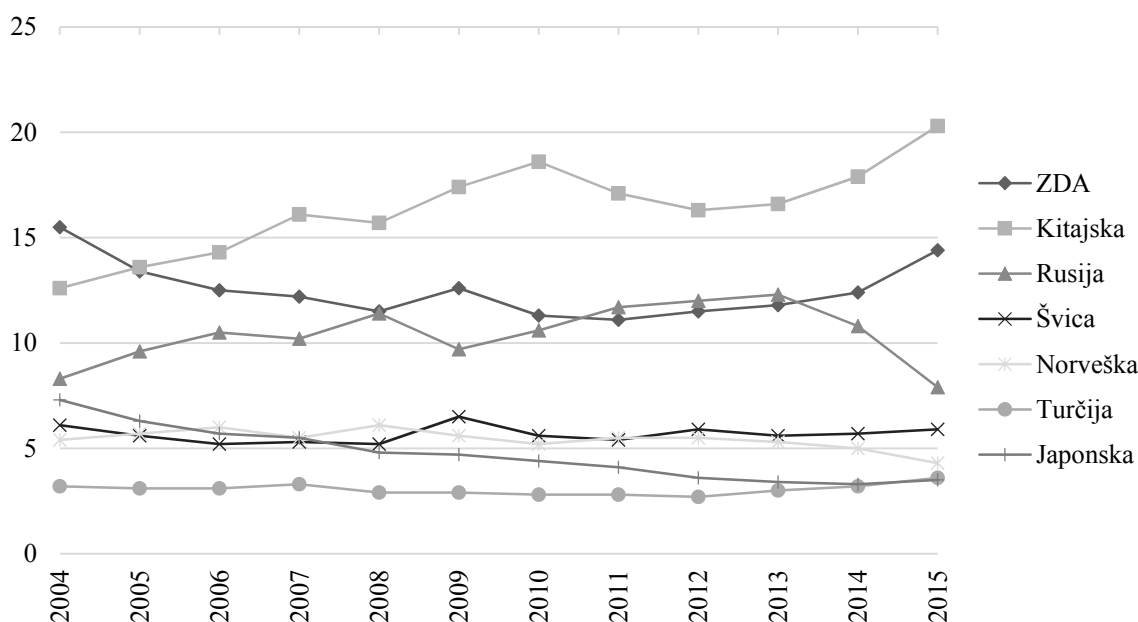
Slika 16: Gibanje vrednosti uvoza EU28 iz glavnih partneric v obdobju 2004–2015\* (v milijardah EUR)



Opomba: \* do leta 2013 podatki za EU27.

Vir: Eurostat, 2016.

Slika 17: Gibanje deleža uvoza EU28 iz glavnih partneric v obdobju 2004–2015\* (v % skupnega zunanjega uvoza)



**Opomba:** \* do leta 2013 podatki za EU27.

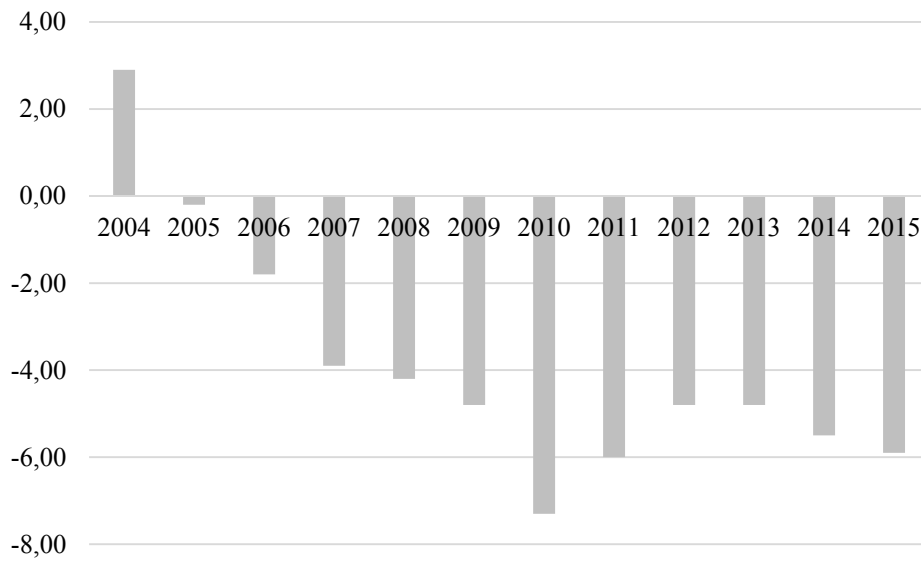
Vir: Eurostat, 2016.

Na drugi strani tudi EU za ZDA pomeni ključnega bilateralnega partnerja, saj je EU za Kanado druga najpomembnejša izvozna partnerica. Delež skupnega izvoza ZDA v EU je leta 2011 znašal 19 odstotkov celotnega izvoza. Tudi kot uvozna partnerica ZDA je EU na drugem mestu, takoj za Kitajsko, pri čemer je delež uvoza ZDA iz EU leta 2011 dosegal 17 odstotkov celotnega uvoza (Francois et al., 2013, str. 8).

Pogledati velja še gibanje razlike deležev celotnega uvoza EU iz največjih partneric – iz Kitajske in iz ZDA. Še v letu 2004 je bil delež uvoza v EU iz ZDA za 2,9 odstotne točke višji, kot je delež uvoza v EU iz Kitajske, nato ta začne občutno padati (slika 18). Največja razlika med deležema uvozov iz ZDA in Kitajske je bila leta 2010, ko je bil uvoz v EU iz Kitajske za 7,9 odstotne točke višji kot uvoz iz ZDA. Razlika med uvozom iz ZDA in Kitajske v EU se do leta 2013 zniža na 4,8 odstotne točke, odlej pa je ponovno v porastu in leta 2015 znaša 5,9 odstotne točke.

V trgovinski bilanci EU dosega največji presežek v trgovini z ZDA (slika 19), ki je od leta 2009 znova v porastu in je leta 2015 dosegel 123 milijard EUR. Največje presežke EU dosega še v trgovini s Švico in Turčijo (49 in 17 milijard EUR). Na drugi strani je največji primanjkljaj pričakovano pri trgovini s Kitajsko, ki je po nekolikšnem padcu v obdobju 2009–2013 spet v porastu in je v letu 2015 znašal kar 180 milijard EUR.

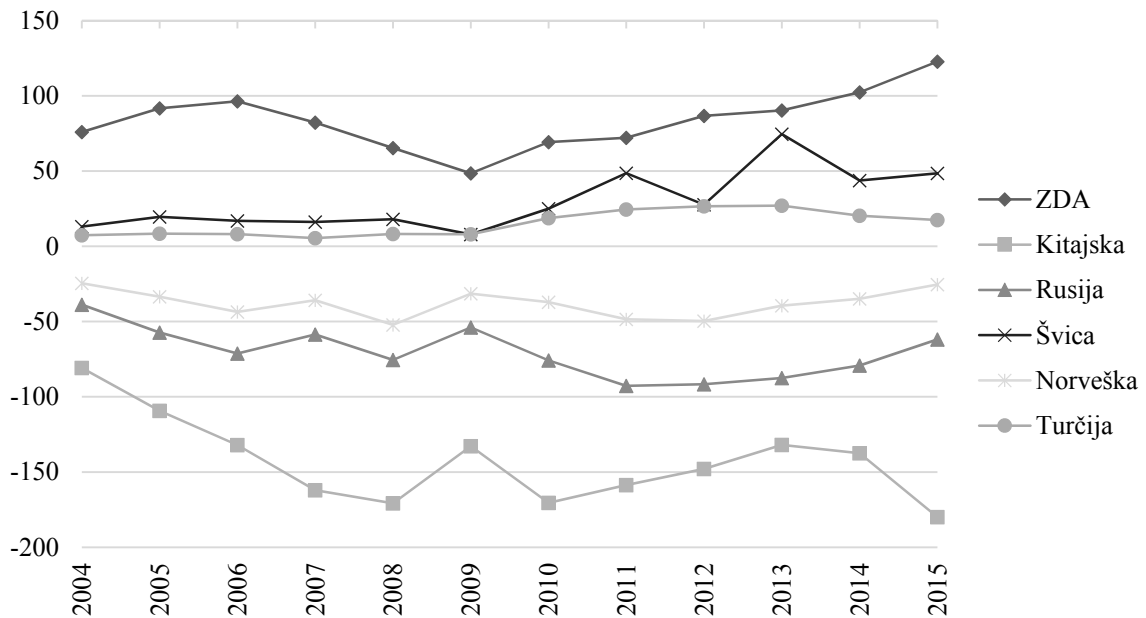
Slika 18: Gibanje razlike uvozom iz ZDA in Kitajske v EU28 v obdobju 2004–2015 (v odstotnih točkah)



Opomba: \* do leta 2013 podatki za EU27.

Vir: Eurostat, 2016.

Slika 19: Trgovinska bilanca EU28 z glavnimi partnericami v obdobju 2004–2015\* (v milijardah EUR)

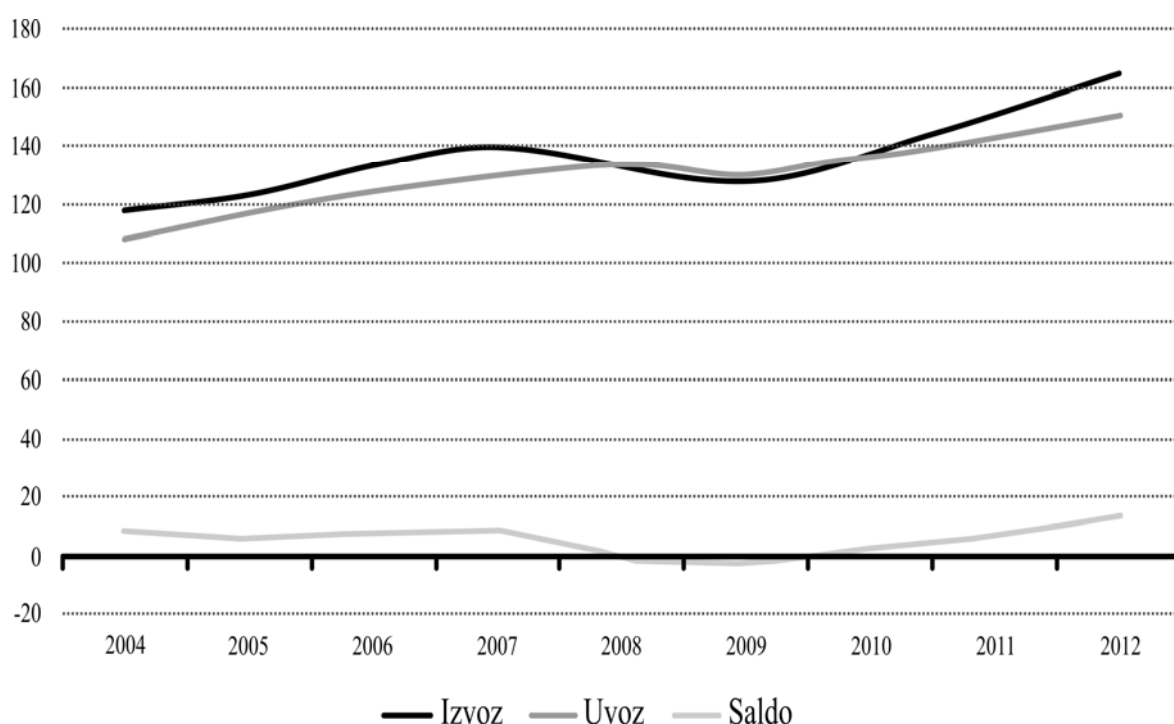


Opomba: \* do leta 2013 podatki za EU27.

Vir: Eurostat, 2016.

Pri trgovini s storitvami so ZDA za EU najpomembnejša zunanja partnerica. Čeprav je bilanca v glavnem poravnana, je pred letom 2009 in po njem v EU zaznati rahel presežek (slika 20). Vrednost izvoza storitev EU28 je v letu 2013 znašala 165 milijard EUR, vrednost uvoza pa 151 milijard EUR. Delež izvoza vseh zunanjih storitev EU28 v ZDA je v letu 2013 znašal 23,5 odstotka. Uvoz je bil 29 odstotkov. Največji delež izvoza storitev EU28 v ZDA pomeni transport (18 odstotkov celotnega izvoza storitev), potovanja (11 odstotkov), finančne storitve (10,6 odstotka), licenčnine in pristojbine (8,8 odstotka), storitve informacijske tehnologije in računalništva (7,2 odstotka) ter sektor drugih poslovnih storitev (34,1 odstotka). Preostali storitveni sektorji dosegajo deleže pod 5 odstotki (Gambini, Istatkov & Kerner, 2015; Eurostat, 2015).

Slika 20: Trgovina s storitvami EU28 z ZDA v obdobju 2004–2012\* (v milijardah EUR)



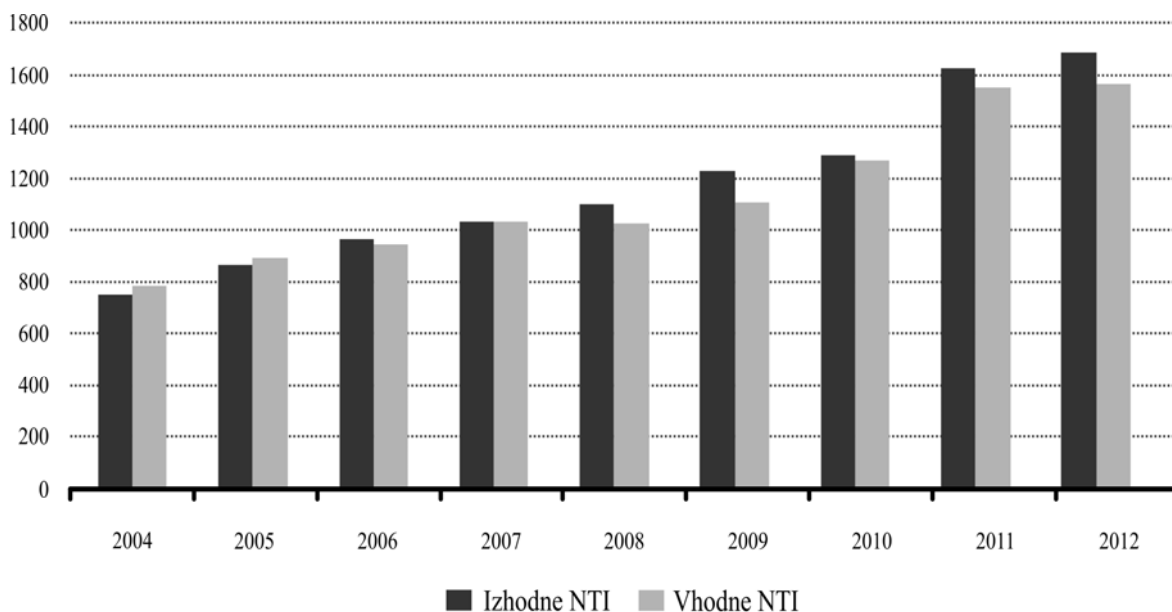
**Opomba:** \* do leta 2010 podatki za EU27.

Vir: G. Gambini et al., *USA-EU – International Trade and Investment Statistics*, 2015, slika 10.

Kapitalski tokovi med EU in ZDA so pravo gonilo čezatlantskega sodelovanja, ki prispevajo k rasti in povečanju števila delovnih mest na obeh straneh Atlantika. Imajo tudi pozitiven vpliv na trgovino, saj je ocenjeno, da okoli tretjino trgovine med EU in ZDA dejansko sestavljajo notranji transferji matičnih in hčerinskih podjetij. Izhodne neposredne tuje investicije EU27 v ZDA so se v obdobju od 2004 do 2012 več kot podvojile, od leta 2006 pa tudi presegajo vhodne neposredne tuje investicije ZDA v EU27 (slika 21) (Gambini et al., 2015).



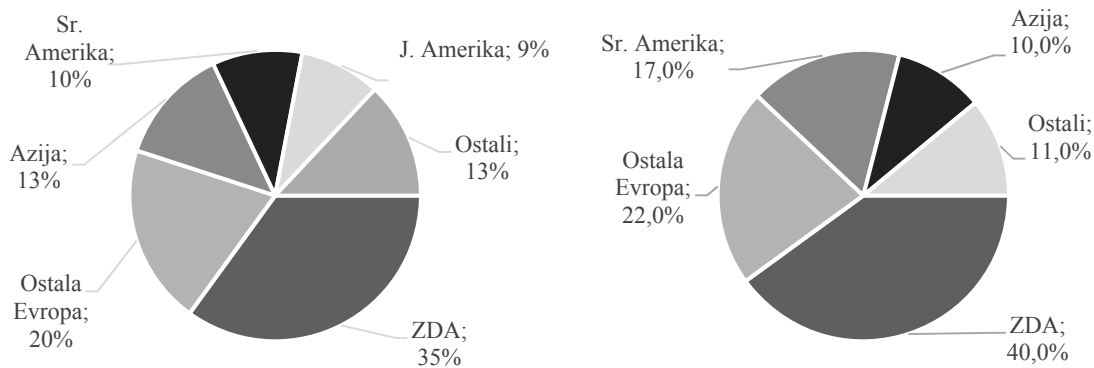
Slika 21: Vrednost neposrednih tujih investicij EU27 z ZDA v obdobju 2004–2012 (v milijardah EUR)



Vir: G. Gambini et al., *USA-EU – International Trade and Investment Statistics*, 2015, slika 12.

Deleži izhodnih neposrednih tujih investicij EU28 v ZDA so se v letu 2014 povzpeli na 35 odstotkov vseh izhodnih neposrednih tujih investicij EU28 (vrednost neposrednih tujih investicij EU28 v ZDA je leta 2014 znašala 1985,3 milijarde EUR). Hkrati so vhodne neposredne tuje investicije EU28 iz ZDA v letu 2014 znašale kar 40 odstotkov vseh neposrednih tujih investicij v EU28 (vrednost neposrednih tujih investicij ZDA v EU27 je leta 2014 znašala 1810,8 milijarde EUR) (Eurostat, 2016). Slika 22 prikazuje deleže vhodnih in izhodnih NTI EU28 v letu 2014.

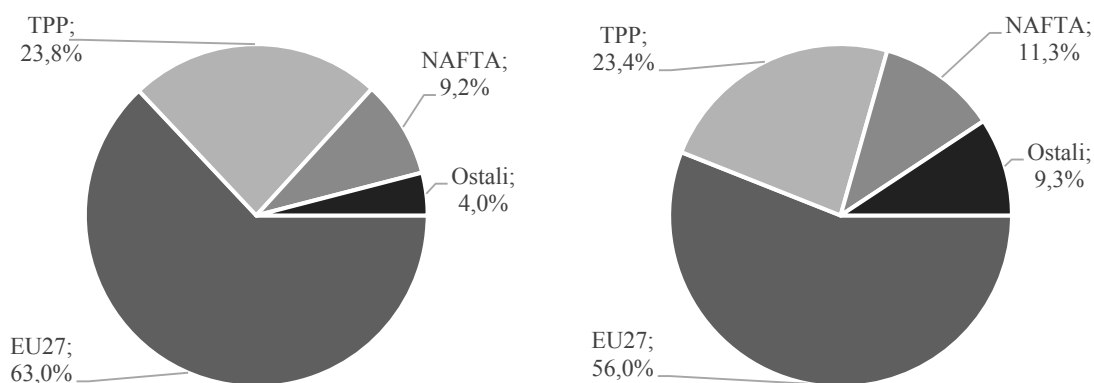
Slika 22: Izhodne (levo) in vhodne (desno) neposredne tuje investicije EU28 v letu 2014



Vir: Povzeto in prirejeno po Eurostat, 2016.

Evropska unija v pogledu NTI za ZDA pomeni še pomembnejšo partnerico (slika 23), saj so bile v letu 2012 izhodne neposredne tuje investicije ZDA v EU27 56 odstotkov vseh neposrednih tujih investicij (v vrednosti 1642 milijard USD), vhodne investicije ZDA iz EU27 pa kar 62 odstotkov (v vrednosti 2238 milijard USD) (Akhtar & Jones, 2014, str. 8).

*Slika 23: Izhodne (levo) in vhodne (desno) neposredne tuje investicije ZDA v letu 2012*



*Vir: Povzeto in prirejeno po S.I. Akhtar & V.C. Jones, Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Negotiations, 2014, str. 8.*

## 2.2 Vsebinska področja pogovorov

Sporazum TTIP bo vseboval 24 poglavij, razdeljenih na tri dele, o katerih se pogajajo. Prvi del bo urejal dostop do trga, drugi del se nanaša na regulativna vprašanja in tretji del na pravila (Evropska komisija, 2015).

Del o dostopu do trga obsega naslednja poglavja:

- blagovna menjava in carine,
- storitve,
- javna naročila in
- pravila o poreklu.

Del o regulativnih vprašanjih obsega naslednja poglavja:

- regulativno sodelovanje,
- tehnične ovire za trgovino,
- sanitarna in fitosanitarna vprašanja,
- kemikalije,

- kozmetika,
- tehnični izdelki,
- informacijske in komunikacijske tehnologije,
- medicinski pripomočki,
- pesticidi,
- farmacevtski izdelki,
- tekstilni izdelki in
- vozila.

Del o pravih obsega naslednja poglavja:

- trajnostni razvoj,
- energija in surovine,
- olajševanje carinskih postopkov in trgovine,
- mala in srednja podjetja,
- zaščita investicij ter ISDS,
- reševanje sporov med državami,
- politika konkurence in
- pravica intelektualne lastnine ter geografske označbe.

## 2.3 Potencialni učinki TTIP

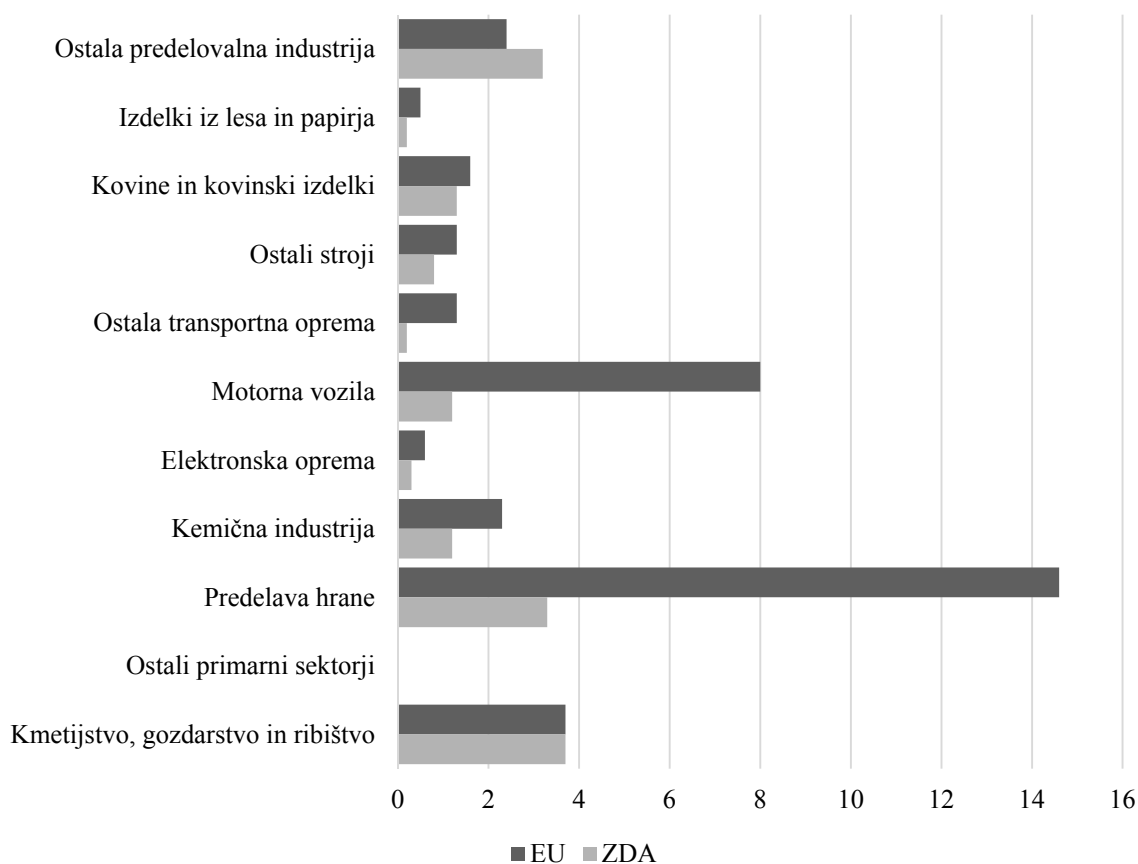
V poglavju 2.1.2 je razvidna magnituda trgovine z blagom in storitvami ter investicijami med EU in ZDA, zato je pričakovati, da bi se z uveljavitvijo sporazuma TTIP marsikaj spremenilo.

Na področju ocenjevanja potencialnih učinkov sporazuma TTIP je bilo narejenih že kar nekaj študij. Najbolj obsežne in citirane študije so Ecorys (Berden et al., 2009a), CEPR (Francois et al., 2013), CEPII (Fontagné et al., 2013) in Bartelsmann/Ifo (Felbermayr et al., 2013a). Prve tri izmed štirih študij uporabljajo enako metodologijo za izračun učinkov oblikovanja integracije, pri čemer učinke simulirajo z računskimi modeli splošnega ravnotežja (angl. *Computable General Equilibrium*, v nadaljevanju CGE). Študija Bartelsmann/Ifo (Felbermayr et al., 2013a) uporablja nekoliko drugačno metodologijo, saj gre za kombinacijo ekonometrične ocene gravitacijskega modela trgovine in simulacije, ki temelji na tako pridobljenih ocenah relevantnih parametrov. V vseh štirih študijah ima liberalizacija zelo podoben mehanizem učinkovanja na gospodarstvo, saj je osnova modelske dinamike prilagoditev na nove cene, ki jih povzroča liberalizacija trgovine (Damijan et al., 2015, str. 18).

Pri blagovni menjavi med ZDA in EU je večina carin že zdaj relativno nizkih (slika 24) in pričakovano je, da bi odstranitev teh pomenila omejene učinke. Tako so pogajanja in tudi

modeliranja potencialnih učinkov sporazuma osredotočena na necarinske mere oziroma necarinske ovire, ki so procedure, zakoni in regulativa med dvema državama in ovirajo trgovino z blagom in storitvami (Raza et al., 2014, str. 1).

Slika 24: Tehtano povprečje nekaterih *ad valorem* carinskih stopenj (MFN) med EU in ZDA za leto 2007 (v %)



Vir: J. Francois et al., *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment*, 2013, str. 14.

Fontagné et al. (2013, str. 3) navajajo, da je povprečje *ad valorem* carin pri bilateralni trgovini za EU v ZDA 2,2 odstotka ter za ZDA v EU 3,3 odstotka. Seveda so razlike med posameznimi občutljivimi sektorji ali proizvodi na eni kot na drugi strani. Povprečna carina za izvoz mlečnih proizvodov v ZDA znaša 22 odstotkov (jogurti kar 40 odstotkov), v sektorju oblačil in obutve so carine blizu ali nad 10 odstotki, precejšnja zaščita je tudi pri nekaterih proizvodih iz jekla. Evropska stran je s povprečjem carin 12,8 odstotka precej bolj osredotočena na carine izdelkov kmetijstva, kjer izstopa carina na meso – 45 odstotkov. Precej visoke so tudi carine na motorna vozila – blizu 10 odstotkov.

Višje učinke je pričakovati ob odstranitvi necarinskih ovir (tabela 3). Poleg klasičnih necarinskih ovir, kot so kvote, na federalni ali državni ravni obstajajo dodatne omejitve pri

trgovini z blagom, storitvami in investicijami. Dodatne omejitve vključujejo mere na meji (carinski postopki in tako dalje) in mere za mejo (domača zakonodaja, regulativa in prakse). V avtomobilski industriji se na primer ZDA in EU zanašata na različne standarde, ki jih morajo izpolnjevati vozila, preden jih je mogoče ponuditi na trgu. Medtem ko morajo v ZDA izpolnjevati 42 različnih minimalnih standardov o varnosti, znaša število standardov v EU 50 (Berden et al., 2009a; Francois et. al, 2013).

Ocena *ad valorem* carinskih ekvivalentov necarinskih ovir, prikazana v tabeli 3, ki je del do zdaj najobsežnejše študije Ecorys (Berden et al., 2009a), je pridobljena z metodologijo mnogovrstnega pristopa. Ta združuje pregled dosedanje literature, anketiranja v poslovnem svetu, ekonometrično analizo z gravitacijskimi modeli in z modeli CGE ter povzetke konzultacij z regulatornimi organi in poslovnimi sektorji ter prispevki sektorskih ekspertov, da bi dobili kvalitativne in kvantitativne ocene necarinskih ovir med ZDA in Evropsko unijo (Francois et al., 2013, Damijan et al. 2014).

*Tabela 3: Ocena ad valorem carinskih ekvivalentov necarinskih ovir pri trgovini med EU in ZDA (v %)*

	<b>Ocena necarinskih ovir</b>	
	<b>Izvoz ZDA v EU</b>	<b>Izvoz EU v ZDA</b>
Finančne storitve	11,3	31,7
Poslovne in informacijske storitve	14,9	3,9
Zavarovalništvo	10,8	19,1
Komunikacijske storitve	11,7	1,7
Storitve gradbeništva	4,6	2,5
Osebne, kulturne in ostale storitve	4,4	2,5
Kemična industrija	13,6	19,1
Farmacija	15,3	9,5
Kozmetika	34,6	32,4
Elektronika	6,5	6,5
Pisarniška in komunikacijska oprema	19,1	22,9
Avtomobilska industrija	25,5	26,8
Veoljska in letalska industrija	18,8	19,1
Hrana in pijača	56,8	73,3
Kovine in kovinski izdelki	11,9	17,0

se nadaljuje

*Tabela 3: Ocena ad valorem carinskih ekvivalentov necarinskih ovir pri trgovini med EU in ZDA (v %) (nad.)*

	Ocena necarinskih ovir	
	Izvoz ZDA v EU	Izvoz EU v ZDA
Tekstil in oblačila	19,2	16,7
Izdelki iz lesa in papirja	11,3	7,7

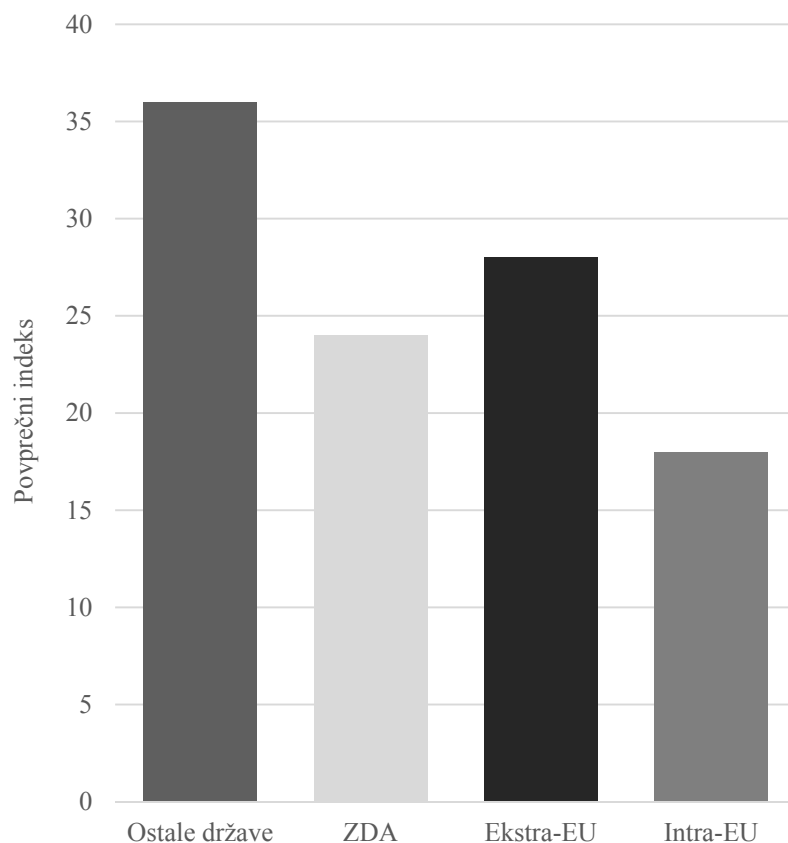
*Vir: K. Berden et al., Annexes – Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis, 2009, str. 214, tabela III.1.*

Povprečna vrednost ocene *ad valorem* carinskega ekvivalenta necarinskih ovir je pri izvozu ZDA v EU na področju blagovne menjave ekvivalentna 21,5-odstotni carinski stopnji ter 8,5 odstotka na področju storitev. Pri izvozu EU v ZDA je na področju blagovne menjave ekvivalentna 25,4-odstotni carinski stopnji ter 8,9 odstotka na področju storitev (Francois et al., 2013, str. 20). Povprečne ekvivalentne carinske stopnje so pri primerjavi blagovne menjave med EU in ZDA relativno podobne (25,4 odstotka proti 21,5 odstotka), vendar precej višje kot na področju storitev, katerih višina je v tem primeru še bolj podobna (8,5 odstotka proti 8,9 odstotka). So pa ocene carinskih ekvivalentov pri blagovni menjavi v obeh primerih precej višje od carinskih ekvivalentov pri storitvah, tudi ocene ekvivalentov carinskih stopenj za necarinske ovire so bistveno višje kot pri že omenjenem povprečju *ad valorem* carin. Iz tabele 4 je tudi razvidno, da je divergenca v regulativi ali zaščita z necarinskimi ovirami v obeh primerih najvišja v sektorju hrane in pijače, sledi ji izvoz kozmetike, pisarniške in komunikacijske opreme in izvoz motornih vozil. Pri izvozu EU v ZDA izstopajo še sektor finančnih storitev (31,7 odstotka), sektor zavarovalništva, kemična industrija in vesoljska ter letalska industrija (vsi 19,1 odstotka). Pri izvozu ZDA v EU izstopajo še izvoz tekstila in oblačil (19,2 odstotka), izvoz farmacevtskih izdelkov (15,3 odstotka) in sektor poslovno-informacijskih storitev (14,9 odstotka).

V pogledu mogočih pridobitev pri zmanjšanju necarinskih ovir, s katerimi se srečujejo evropska podjetja oziroma njihove podružnice, ki poslujejo v ZDA in s katerimi se srečujejo ameriška podjetja oziroma njihove podružnice ali hčerinska podjetja, ki poslujejo v EU na področju neposrednih tujih investicij, so Francois et al. (2013, str. 85–86) s pregledom primerjalnih anket na področju necarinskih ovir za neposredne tuje investicije, ki je neodvisna od modela CGE, ocenili odprtost trga za tuje investicije. Slika 25 prikazuje rezultate povprečnega indeksa necarinskih ovir za podjetja, ki poslujejo v ZDA (indeks 24) in v tretjih državah (indeks 36). Nato je prikazan indeks za podjetja iz EU, ki poslujejo v EU (indeks 18) in indeks drugih evropskih držav, ki poslujejo v EU (28). Razvidno je, da so necarinske ovire na področju tujih investicij izjemno nizke v primeru notranjih investicij EU (podjetja iz EU, ki vlagajo v drugo državo EU), kar se kaže v uspešni integraciji trga EU. ZDA so naslednje po naklonjenosti tujim investicijam, sledi EU za investicije drugih

evropskih držav. Za primerjavo je prikazana še odprtost trga tretjih držav, ki je najnižja med vsemi primeri.

Slika 25: Povprečna vrednost indeksa necarinskih ovir za neposredne tuje investicije



Vir: J. Francois et al., *Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment*, 2013, str. 87.

Skupna značilnost gospodarskih učinkov sporazuma TTIP, ki so navedeni v omenjenih študijah (Ecorys [Berden et al., 2009a], CEPR [Francois et al., 2013], CEPII [Fontagné et al., 2013] in Bertelsmann/Ifo [Felbermayr et al., 2013a]), je, da so pozitivni, a majhni. Ocene za spremembo BDP in realnih plač EU je v večini študij med 0,3 odstotka do 1,3 odstotka. Zaposlenost ostaja nespremenjena (po predpostavki modela) oziroma se zniža za 0,4 odstotne točke, kar pomeni okoli 1,3 milijona delovnih mest. Ocena spremembe izvoza je med 5 odstotkov in 10 odstotkov. Vse omenjene spremembe bi se zgodile v prehodnem obdobju 10 do 20 let od sprejema sporazuma. Vse študije simulirajo več različnih scenarijev glede na osnovni scenarij. Študija Ecorys (Berden et al., 2009a) simulira sedem različnih scenarijev, študiji CEPR (Francois et al., 2013) in CEPII (Fontagné et al., 2013) po pet scenarijev in študija Bertelsmann/ifo (Felbermayr et al., 2013a) tri različne scenarije. V tabeli 4 so združeni rezultati, ki poleg odprave carinskih ovir simulirajo še 25-odstotno znižanje necarinskih ovir (Raza et al., 2014).

Tabela 4: Ocenjeni učinki sporazuma TTIP

Študija	Ecorys (2009)*	CEPII (2013)	CEPR (2013)	Bartelsmann / ifo (2013)
Model CGE	GTAP	MIRAGE	GTAP	Simulacija in gravitacijski model
Podatki	GTAP 7	GTAP	GTAP 8	Ni znano
Podatki za necarinske mere	Ecorys	CEPII in Ecorys	Ecorys	ifo Institut
Obdobje napovedi	2008-2018	2015-2025	2017-2027	10-20 let
Število scenarijev	7	5	5	3
Znižanje carin	100 % za blago, 75 % za storitve	100%	98 - 100 %	100%
Znižanje necarinskih ovir	25%	25%	25%	Znižanje enako učinku ustvarjanja trgovine
<b>Glavne ugotovitve (različni scenariji, spremembe v % glede na osnovni scenarij)<sup>1</sup></b>				
EU BDP	0,32 - 0,72	0,0 - 0,5	0,02 - 0,48	0,52 - 1,31 <sup>3</sup>
ZDA BDP	0,13 - 0,28	0,0 - 0,5	0,01 - 0,39	0,35 - 4,82 <sup>3</sup>
EU bilateralni izvoz	2,1	49,0 <sup>2</sup>	0,69 - 28,0	5,7 - 68,8 <sup>3</sup>
EU celotni izvoz	0,91 - 2,07	7,62	0,16 - 5,91 (samo izven EU)	Ni znano
EU realne plače	0,34 - 0,78	Ni znano	0,29 - 0,51	Ni znano
Stopnja brezposelnosti v EU-OECD državah	nespremen. (predpostavka modela)	nespremen. (predpostavka modela)	nespremen. (predpostavka modela)	- 0,42 odstotne točke v primeru globoke liberalizacije

**Legenda:** \*Rezultati za ambiciozni in omejeni scenarij. <sup>1</sup> Kumulativni simulacijski učinki do leta 2027. <sup>2</sup> Samo referenčni scenarij. <sup>3</sup> Izračunano na podlagi Felbermayr, Larch, Flach, Yalcin, & Benz (2013b).

Vir: Povzeto in prirejeno po W. Raza et al. (2014) in J. Damijan et al. (2014).



## 2.4 Področja razhajanj in sporna področja

Glede na obseg pogajanj TTIP ter precej globoko zasidranih razlik med obema stranema bo sporazum deležen precejšnjih izzivov. ZDA in EU imata v pristopu k pogajanjem na področju kmetijstva drugačen pogled in uskladitev bo težka. Razlike v sanitarnih in fitosanitarnih predpisih so precejšnje, še posebno na področju varnosti prehrane. Standardi za proizvode, ki so postavljeni ali predpisani na subnacionalnem nivoju, so pogosto zasidrani tudi v kulturi in jih bo težko popolnoma harmonizirati. Skupni dogovor o storitvah in investicijah je naslednji izziv. Zaščita podatkov, zaščitene geografske označbe ter zaščita kulturne in zabavne industrije prav tako vključujejo sporne točke. Kompleksnost tem in vprašanj torej pomeni preizkušnjo za preskok meje, ki jo je politično mogoče doseči (McKinney, 2012, str. 85).

Težave in razhajanja se začnejo že pri transparentnosti pogajanj. Evropska komisija je septembra 2013 v sporočilu za javnost zatrdila, da bodo pogajanja o TTIP transparentna, po drugi strani pa je glavni pogajalec Evropske unije Ignacio Garcia Bercero samo dva meseca pred tem sporočilom v pismu ameriškemu sogovorniku potrdil, da bo Evropska komisija onemogočila dostop javnosti do vseh dokumentov v zvezi s pogajanjem in drugimi aktivnostmi glede TTIP. Nekateri od njih naj bi za javnost ostali nedostopni tudi do 30 let. Sicer je Evropska komisija predstavila zgolj ključne informacije po posameznih poglavjih in pogajalska besedila, ki so bila v okviru pogajanj med EU in ZDA za TTIP posredovana ameriški strani, in navedla, da je tako prvič javno objavila predloge iz dvostranskih trgovinskih pogovorov, vendar je objava nepopolna (Hillary, 2014; Evropska komisija, 2015).

Na področju kmetijstva, ki je zelo občutljivo področje z relativno veliko političnega vpliva na obeh straneh Atlantika, liberalizacije ni pričakovati zlahka. ZDA, ki iščejo nove trge za svoje proizvode, v pogajanjih težijo k izvozno orientiranemu pristopu in kljub politični občutljivosti v mlečnem in sladkornem programu želijo neoviran dostop do trga. Na drugi strani EU zavzema nekoliko bolj defenziven pristop s poudarkom na zaščiti domačih kmetovalcev oziroma zaščiti "občutljivih proizvodov". Dobršen delež izvoza EU namreč pomeni izvoz vin in drugih pijač, predelane hrane ter drugih proizvodov, ki niso neposredno povezani z dohodki iz kmetijstva (Grueff & Tangermann, 2013, str. 8).

Tesno povezana s področjem kmetijstva so tudi razhajanja na področju sanitarnih in fitosanitarnih (angl. *Sanitary and Phytosanitary*, v nadaljevanju SPS) predpisov oziroma mer. Genski inženiring je praksa, ki se v ZDA na široko uporablja, in v splošnem tak način pridelave v ZDA ni sporen. Evropa je v tem pogledu precej bolj zadržana. Nastajajo dvomi in skrbi zaradi mogoče alergnosti ali toksičnosti takih proizvodov ter možnosti prenosa genskega materiala iz gensko spremenjenih organizmov (v nadaljevanju GSO) na naravno okolico, kar bi lahko povzročilo neravnovesja v naravi (McKinney, 2012, str. 89). Eden od razlogov za razhajanja pri pogledu na GSO je tudi način ocene dejavnikov tveganja in

posledično regulative, ki temu sledi. Če se v EU uporablja tako imenovano "načelo previdnosti" (angl. *Precautionary Principle*), se ZDA zanašajo na obravnavo sporov po dognanih dejstvih. Načelo EU pomeni, da je mogoče neki proizvod umakniti s trga zaradi tveganja, da bi lahko ogrožal zdravje ljudi, tudi takrat, ko znanstveni podatki niso taki, da bi bilo na njihovi osnovi mogoče dokončno napovedati oceno tveganja. To torej pomeni, da mora podjetje, preden lahko na trg pošlje izdelek, ki bi lahko bil potencialno nevaren, najprej dokazati njegovo varnost. V ZDA je pristop obraten in mora javni organ dokazati, da je proizvod dejansko nevaren, preden ga umakne s trga (Buonano & Dudek, 2015, str. 9–10; Hillary, 2014, str. 18). Zaradi SPS-mer v EU trenutno ni mogoče uvažati mesa goveda, ki so mu v hrano dodajali rastne hormone. Zaradi načela previdnosti je omejen uvoz perutninskega mesa, ki je bilo obdelano z zaviralci patogenih mikroorganizmov (angl. *Pathogen Reduction Treatment*) – običajno se za ta postopek uporablja izpiranje s klorom. Na drugi strani tudi ZDA zaradi pojava bolezni norih krav oziroma BSE (angl. *Bovine Spongiform Encephalopathy*) prepoveduje uvoz goveda (Berden et al., 2009a, str. 83; Grueff & Tangermann, 2013; McKinney, 2012). Harmonizacija na področju uporabe pesticidov in hormonskih motilcev (kemikalije, ki vplivajo na človeški hormonski sistem), kjer EU uporablja načelo previdnosti, ZDA pa dopušča uporabo do dokaza škodljivosti, je naslednja sporna točka. Gre za predpis REACH, ki velja od leta 2007 in temelji na načelu previdnosti, katerega bistvo je, da je industrija tista, ki mora dokazati, da je neka snov varna za uporabo, preden jo je mogoče odobriti za komercialno uporabo. Nasprotno je v ZDA od leta 1976 v veljavi zakon o nadzoru nad strupenimi snovmi (TSCA), ki breme dokazovanja, da je neka snov nevarna, nalaga javnemu regulatornemu organu in šele na podlagi tovrstnega dokaza je njeno uporabo mogoče omejiti. V ZDA se uporablja vsaj pet pesticidov, ki so potencialno škodljivi za človeka ali okolje – parakvat (povezava s Parkinsonovo boleznijo), telone (rakava obolenja), glifosat (ledvična obolenja), atrazin (vpliv na hormone in imunski sistem) ter neonikotinoide (vpliv na čebele) (Hillary, 2014; Bale, 2014).

Evropske države že dolgo poudarjajo pomembnost geografskega porekla (angl. *Geographical Indication*, v nadaljevanju GI), ki kaže zagnanost za zaščito bogatih in različnih gastronomskih tradicij, zato je GI po mnenju EU nujna zaščita pri informiranju potrošnika in ohranitvi avtentičnosti proizvodov. ZDA tako zaščito pogosto pojmujejo kot pretirano utesnjevanje konkurence in inovacij. Pravzaprav zakonodaja ZDA geografskega porekla sploh ne prepozna kot posebno kategorijo ali intelektualno lastnino. ZDA na GI kvečjemu gledajo kot na nekakšno podpodročje blagovne znamke in zaščita je izvedena kvečjemu skozi omenjene blagovne znamke (Fontagné et al., 2013, str. 5).

Naslednja mogoča točka spotike je področje poenotenja zaščite pravic intelektualne lastnine. Pod pritiskom določenih držav EU, kot na primer Francije, se želijo ohraniti omejitve pri konkurenci na kulturnem področju (filmska industrija, televizijska produkcija in drugi mediji). ZDA za razliko od tega želijo na tem področju bolj odprt trg z zagotovitvijo večje konkurence, še posebno na področju digitalnega prenosa produktov filmske industrije (McKinney, 2012, str. 94). Eden od pomembnejših problemov na področju intelektualne

lastnine je zaščita pravic na področju farmacije, kjer naj bi poenotenje regulacije pomenilo podaljšanje patentne zaščite za izvirna zdravila oziroma celo trajna patentna zaščita za nekatera zdravila. To bi lahko pomenilo onemogočanje proizvajalcev generičnih zdravil (Damijan et al., 2014, str. 54).

Na področju storitev so razhajanja na področju pomorskega in letalskega prometa. Letalski promet je visoko reguliran v vseh pogledih – alokacija letalskih slotov<sup>27</sup>, javno lastništvo (zgodovinsko pomembnih) podjetij in omejitev tujega lastništva, javna naročila prevoznih storitev v domeni nacionalnih podjetij in tako dalje. Pomorski promet ZDA zahteva 100-odstotno skeniranje kontejnerjev, obstajajo tudi pravila lastništva plovil v primeru kabotaže<sup>28</sup>. Na področju finančnih storitev se v EU uporablja mednarodni finančni standard za poročanje, v ZDA je standard za poročanje drugačen in vodi k diskriminacijski obdavčitvi podjetij iz EU. V ZDA je zelo močan tudi monopol na področju poštnih storitev (Fontagné et al., 2013, str. 6).

Pri vladnih naročilih so v mnogih sektorjih razlike tako v ZDA kot v EU. Med pomembnejše omejitve pri dostopu do vladnih naročil v ZDA spada tako imenovani *Buy American Act* ter omejitve pri nabavi vojaške opreme in diskriminacija tujih podjetij. Največje omejitve pri vladnih oziroma javnih naročilih so v gradbenem sektorju, finančnih storitvah, letalski industriji in tako dalje. Omejitve v EU so bolj administrativne narave ter se nanašajo na zahtevnost birokratskih postopkov in prezahtevnih mer za kvalifikacijo pri javnih naročilih (Berden et al., 2009, str. xxxiv). Nadalje imajo prednostni dostop do javnih naročil podjetja v državni lasti, ki so lahko deležna še drugih privilegijev, kot so subvencije, preferenčno financiranje in drugo (Akhtar & Jones, 2014, str. 38).

Razhajanj v pogledu na približevanja neocarinskih ovir in mer med ZDA in EU je še veliko, vendar je verjetno najbolj kontroverzen del pogajanja sporazuma TTIP, ki sproža izjemno veliko polemik in debat, del, ki ureja način reševanja sporov med državo in tujim investitorjem. ISDS namreč podjetjem ali posameznikom pri domnevni kršitvi določil sporazuma daje pravico za tožbo države gostiteljice, lahko tudi v primeru, preden se izčrpajo vsa pravna sredstva nacionalnih sodišč. Običajno se pri sporu med tujim investitorjem in državo pristojnost za razreševanje sporov prenese z nacionalnih sodišč na *ad hoc* mednarodne arbitraže. Primer, da so države pri domnevnih kršitvah sporazuma odgovorne neposredno privatnim investitorjem, je edinstven primer v mednarodnem pravu. Niti mednarodno pravo človekovih pravic niti mednarodno okoljsko pravo, na primer, ne dajejo posameznikom ali podjetjem take pravice (Gerstetter & Meyer-Ohlendorf, 2013, str. 6; Akhtar & Jones, 2014, str. 31).

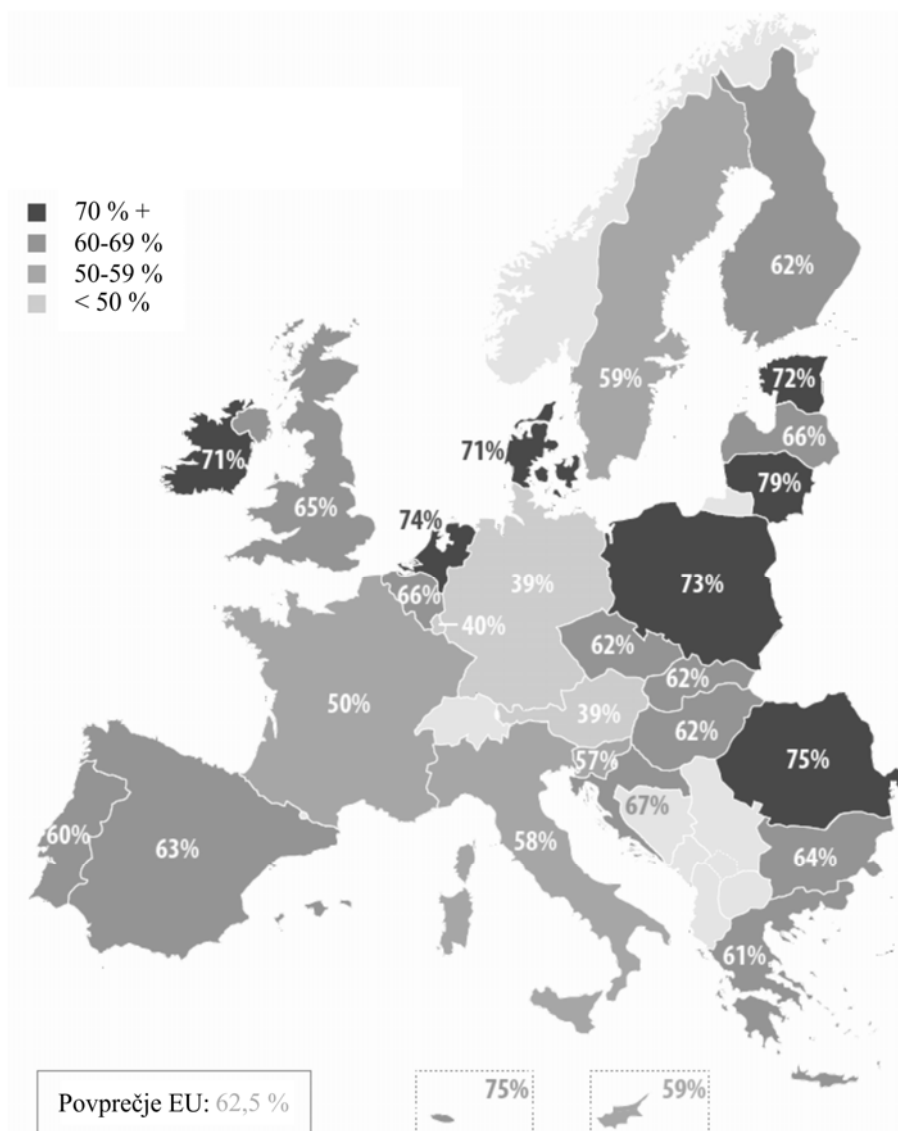
---

<sup>27</sup> Prihod ali odhod po voznem redu letov, ki je na voljo ali dodeljen za gibanje letala za določen datum na letališču.

<sup>28</sup> Promet po obalnem morju med pristanišči iste države.

Zaradi omenjenih razhajanj pri pristopu k odpravljanju nevarinskih ovir in vključitve mehanizma ISDS v sporazum podpora sporazumu v državah EU močno niha (slika 26). V Nemčiji in Avstriji, kjer že od objave tečejo debate o ISDS, o sodelovanju na regulatornem področju ter debate o pristopu k zaščiti podatkov, je podpora TTIP izjemno nizka (39 odstotkov) (Puccio, 2015, str. 7).

Slika 26: Podpora sporazumu TTIP v EU-28 za leto 2014 (v %)



Vir: L. Puccio et al., *EU-US negotiations on TTIP – A Survey on Current Issues*, 2015, str. 8.

Na drugi strani zagovorniki mehanizma ISDS, ki so za vključitev tega v sporazum TTIP, menijo, da zaščita investicij povečuje NTI, da povečuje možnost prepričanja tudi drugih trgovinskih partnerjev za vključitev mehanizma ISDS v prihodnje sporazume ter da pomeni gotovost, predvidljivost in nepristranskost (Martinić & Maljak, 2014, str. 356).

### 3 MEHANIZEM REŠEVANJA SPOROV ISDS

Potencial za spore pri interpretaciji sporazuma je pri mednarodnih odnosih velik, ne glede na to, kako dobro je zasnovan in kako podrobno so v njem definirana posamezna določila. Čeprav spori variirajo od primera do primera, so v splošnem posledica nenatančnih določil v sporazumu ali posledica sprememb okoliščin, ki so nastale po sprejetju sporazuma. Cilj pogajanj pri sporazumih je seveda popoln pisni dogovor, vendar sta pogajalski strani pri popolnem razumevanju vsebine dogovora omejeni z vsaj dvema razlogoma. Prvi je dejstvo, da pogajalci prihajajo iz držav z različnimi kulturološkimi ozadji, ideologijami, pravnimi standardi in interesi – dejavniki, ki korenito vplivajo in lahko povzročajo komunikacijski šum ali zaplete med pogajalci. Drugi razlog je neločljivo dejstvo, da pogajalci niso sposobni predvideti vplivov, ki jim bo sporazum podvržen v prihodnjem obdobju, in četudi bi tako sposobnost imeli, ni nikakršnega zagotovila, da bodo določila kasneje interpretirana na način, ki so si ga zamislili. Lahko bi se torej reklo, da so sporazumi v splošnem nepopolni dogovori, katerih določila v primeru sprememb okoliščin, ki niso pričakovane, za eno stran postanejo izjemno draga ali jih sploh ni mogoče izpolniti. Spori med investitorji in državo nastajajo v mnogih kontekstih in oblikah ter imajo različno stopnjo pomembnosti. V splošnem so spori na ravni investitor–država, ki jih ureja sporazum, posledica sprejetja novih mer države gostiteljice, s katerimi domnevno krši določila sporazuma. Najpogostejše sprejete mere držav, ki vodijo do sporov, so preklic ali sprememba pogodbe ali licence, ki je deležen investitor, zaplemba ali preklic lastninske pravice investitorja ter sprememba zakonodaje ali regulative, ki povzroči gospodarsko škodo investicij, zaščitenih s sporazumom (Salacuse, 2015, str. 392–393).

#### 3.1 Razvoj in namen

Mednarodni investicijski sporazumi so v splošnem sestavljeni iz naslednjih poglavij (Weaver, 2014, str. 238):

- področje uporabe,
- pogoji za vstop tuje investicije,
- splošni standardi obravnave tujih investicij,
- denarni transferji,
- obratovalni pogoji investicije,
- zaščita pred ekspropriacijo in razlastitvami,
- kompenzacija za izgube ter
- ISDS (vključno s transparentnostjo, udeležbo tretjih oseb in razmislekom o novih multilateralnih okvirjih).

Posebnost pri mednarodnih investicijskih sporazumih sta dve temeljni inovaciji, ki jih ločita od drugih sporazumov. Prva inovacija je ta, da investitorju zagotavljajo serijo specifičnih

materialnih pravic, druga pa investitorju zagotavlja dostop do neposrednega pravnega sredstva pri kršitvi omenjenih materialnih pravic. Določila v investicijskih sporazumih so presenetljivo podobna. Variacije v obliki specifičnih materialnih pravic in dolžnosti so sicer rezultat posamičnega izhoda pogajanj določenega sporazuma, vendar obstajajo določeni skupni trendi, ki jih države gostiteljice zagotavljajo investitorjem. V splošnem se države gostiteljice strinjajo, da na svojem ozemlju zaščitijo investicijo od drugih neodvisnih subjektov. To storijo z izoblikovanjem materialnih standardov, ki urejajo ravnanje investicije od države gostiteljice. V osnovi investicijski sporazumi torej nakazujejo, katere pravice so namenjene investicijam, katere vrste investicij pokrivajo, in določajo časovni okvir pokritosti investicij (Franck, 2005, str. 1529).

Obstajajo različne permutacije materialnih pravic, ki so zagotovljene investitorjem. V splošnem so v mednarodnih investicijskih sporazumih navedene naslednje (Franck, 2005, str. 1530; Bundesverband der Deutschen Industrie, 2014, str. 3):

- investitorju se zagotavlja obravnava po načelu MFN ali nacionalna obravnava (angl. *National Treatment*, v nadaljevanju NT). MFN prepoveduje obravnavo, ki jo v državi gostiteljici že imajo investitorji iz tretjih držav, NT pa investitorju zagotavlja obravnavo, ki ni slabša od obravnave lokalnih investitorjev;
- podpisnici sporazuma se zavežeta, da ne bosta neposredno ali posredno nacionalizirali ali kako drugače eksproprijirali investicijo investitorja, razen:
  - ko gre za javni interes,
  - ko gre za spoštovanje procesnih zakonitosti oziroma ustreznega sodnega postopka,
  - na nediskriminacijski osnovi,
  - pri plačilu takojšnje, ustrezne in zadostne kompenzacije;
- investitorju se zagotavlja pravično in nepristransko obravnavo (angl. *Fair and Equitable Treatment*). Med nepravično in pristransko obravnavo se (med drugim) lahko štejejo primeri:
  - kadar se investitorjem odklanja pravno varstvo pri kriminalnih, civilnih ali administrativnih dejanjih,
  - kadar so zapostavljeni temeljni principi sodnega postopka,
  - kadar gre za zlorabo investitorja (vključno s prisilo, nasiljem ali nadlegovanjem),
  - kadar niso zagotovljeni principi učinkovite transparentnosti;
- podpisnici sporazuma se obvežeta k spoštovanju določil v zvezi s tujo investicijo, h katerim sta se zavezali glede tuje investicije;
- podpisnici se zavežeta k dovoljevanju prostega pretoka vseh denarnih transferjev.

Določitev proceduralnih pravic, s katerimi se rešujejo spori investicijskih sporazumov, je druga ključna inovacija, ki investitorjem omogoča vlaganje pravnih sredstev proti državi

gostiteljici na forume, ki obravnavajo domnevne kršitve in katerih odločitve so izterljive. Kršitve običajno nastanejo, ko države izvedejo dejanja, ki imajo škodljiv vpliv na investicijo. Ta dejanja lahko vključujejo tradicionalne kršitve mednarodnega prava, kot je nacionalizacija brez ustrezne kompenzacije, lahko pa so bolj posredna, kot je preklic licence za opravljanje bančnih poslov<sup>29</sup>, sprejetje okolijske regulative, ki ima drugačen in negativen finančni vpliv na tujega investitorja<sup>30</sup>, nezmožnost za informiranje investitorja o potrebnih dovoljenjih za obratovanje investicije<sup>31</sup> ali domnevna kršitev trgovinske pogodbe, katere del je vlada države gostiteljice<sup>32</sup>. V preteklosti so investitorji imeli manj možnosti za vlaganje pravnih sredstev pri kršitvah mednarodnega prava, ta pa so bila tudi manj privlačna. Morali so sprejeti politično voljo svoje države, države gostiteljice ali obeh držav pri odločitvi, ali bodo sploh obravnavali investitorjevo pritožbo, morali so izpodbijati nacionalna sodišča držav gostiteljic, kjer so države gostiteljice v obrambi pogosto uporabljale določilo suverenosti, oziroma so preprosto morali sprejeti dejstvo, da domača država ne bo ukrepala proti državi gostiteljici, in na primer sami vložiti odškodninski zahtevek prek svojega zavarovanja za politična tveganja. ISDS, ki je del mnogih mednarodnih investicijskih sporazumov, pa investitorjem dovoljuje pripeljati državo gostiteljico za pogajalsko mizo. Ker pa se mednarodni sporazumi sklepajo individualno, enotnega procesa reševanja sporov ni. Kljub temu obstajajo modeli oziroma vzorci in mnogi sporazumi imajo dvostopenjski pristop k reševanju sporov. Na prvi stopnji investitor in država gostiteljica skušata uporabiti določeno nezavezujočo obliko za rešitev spora. Sodni postopek lahko izvedejo na lokalnih sodiščih ali se v tako imenovanem obdobju za razmislek (angl. *Cool-off Period*) odločijo za začasni odlog predložitve spora v arbitražo. Na drugi stopnji ob predvidevanju, da investitor izpolnjuje potrebne predpogoje, se spor najpogosteje rešuje prek *ad hoc* arbitražnih tribunalov (Franck, 2007, str. 9–12). Potencialni forumi, ki so v mednarodnih investicijskih sporazumih običajno navedeni za razreševanje sporov na ravni država–investitor in pod katerimi se organizirajo (*ad hoc*) tribunali, običajno vključujejo eno ali več izmed naslednjih najpogostejših (institucionalnih) možnosti (Franck, 2007; Douglas, 2009, str. 3; Pohl, Mashigo, & Nohen, 2012, str. 20):

- arbitraža v skladu s pravili Mednarodnega centra za reševanje investicijskih sporov (ICSID),
- *ad hoc* arbitraža v skladu s pravili UNCITRAL,
- arbitraža v skladu s pravili Mednarodne trgovinske zbornice (angl. *International Chamber of Commerce*, v nadaljevanju ICC),
- arbitraža v skladu s pravili SCC,

---

<sup>29</sup> Genin proti Estoniji, primer ICSID št. ARB/99/2.

<sup>30</sup> Methanex Corp. proti ZDA, UNCITRAL.

<sup>31</sup> Metalclad Corp. proti Mehiki, primer ICSID št. ARB(AF)/97/1.

<sup>32</sup> SGS Société Générale de Surveillance S.A. proti Filipinom, primer ICSID št. ARB/02/6.

- arbitraža v skladu s pravili Regionalnega centra za mednarodno trgovinsko arbitražo v Kairu (angl. *Cairo Regional Center for International Commercial Arbitration*, v nadaljevanju CRCICA),
- arbitraža v skladu s pravili Centra za spravo in arbitražo trgovinske zbornice v Bogoti (angl. *Conciliation and Arbitration Centre of the Chamber of Commerce of Bogota*),
- arbitraža v skladu s pravili Regionalnega centra za arbitražo v Kuala Lumpurju (*Kuala Lumpur Regional Centre for Arbitration*),
- arbitraža v skladu s pravili *Cour Commune de Justice et d'Arbitrage*,
- arbitraža v sklopu drugih manj zastopanih institucij ter
- poravnava v skladu s prej dogovorjenim proceduralnim procesom med investitorjem in državo.

Število forumov, za katere se dogovorijo države in so navedeni v posameznem mednarodnem investicijskem sporazumu, kar vključuje tudi sporazume BIT, zelo variira. V glavnem se v sporazumih določa dostop do največ petih dostopnih forumov, trend pa se je z leti spreminjal. Če je do sredine osemdesetih let prejšnjega stoletja v sporazumih prevladovala izbira enega foruma, se za sporazume, sklenjene okoli leta 2000, povprečje povzdigne na dve izbiri, po letu 2008 pa je povprečje blizu tri. Glede vključevanja določenega števila dostopa do forumov za države gostiteljice prav tako ni ustaljenega vzorca. Nizozemska in Velika Britanija v glavnem ponujata izbiro enega foruma, Španija jih ponuja pet. Belgija in Luksemburg v polovici sporazumov ponujata štiri forume, v drugi polovici pa enega. Nemčija je do leta 2005 v glavnem ponujala izbiro enega foruma, v novem modelu sporazuma BIT iz leta 2005 ponuja štiri (Pohl et al., 2012, str. 23; Douglas, 2009, str. 545).

Zgodnji sporazumi, sprejeti pred ustanovitvijo forumov, kot je ICSID, so za procese razreševanja sporov uporabljali ICJ. Tak primer je sporazum BIT med Nemčijo in Pakistanom, če bi se podpisnici strinjali. Če se strani ne bi mogli odločiti za reševanje spora na ICJ, pa se spor lahko rešuje s procesom arbitraže. Arbitražni proces se rešuje s tremi arbitri, ki jih izberejo stranke v sporu, arbitražni tribunal pa določi svoja proceduralna pravila (Tietje et al., 2014, str. 20).

V novejših sporazumih je najpogosteje izbrani forum za izvensodno oziroma arbitražno reševanje sporov arbitraža, skladna s pravili ICSID (sledi *ad hoc* arbitraža, skladna s pravili UNCITRAL) (Pohl et al., 2012, str. 23). Tudi pod proceduralnimi pravili ICSID spor rešuje skupina treh arbitrov, ki jih določijo sprte strani ali jih – če se strani ne moreta dogovoriti – določi ICSID. Arbitri so običajno pravniki s področja mednarodnega investicijskega prava (Gerstetter & Meyer-Ohlendorf, 2013, str. 7)

### **3.2 Prednosti in slabosti ISDS ter primeri sporov**



V osnovi je mehanizem ISDS namenjen povečevanju kredibilnosti držav, katerih namen je zagotovitev vstopa in delovanja tujih investicij in investorjev na svojem ozemlju (Wellhausen, 2016, str. 118).

Zagovorniki mehanizma ISDS namreč menijo, da so investicije ključnega pomena za rast in delovna mesta ter da to še posebno velja za EU, kjer gospodarstvo temelji na odprtosti za trgovino in investicije. Pravijo, da globalna podjetja prek investicij gradijo globalne vrednostne verige, ki imajo v modernem mednarodnem gospodarstvu vedno večjo vlogo, in zaradi tega je v mednarodne sporazume treba vključiti mehanizem ISDS. Po njihovih besedah ta pomeni garancijo za podjetja, da bodo njihove investicije obravnavane enako, kot so obravnavana domača podjetja. S tem se ustvarja gotovo in predvidljivo okolje za tuja podjetja, kar pomeni privabljanje in ohranitev tujih investicij, ki bi podpirale domače gospodarstvo. Mehanizem ISDS je po njihovih besedah ključni element, ki zagotavlja učinkovito uveljavitev zagotovljene zaščite (European Commission, 2013b). Po mnenju zagovornikov mehanizma ISDS bi bila vključitev tega v sporazum TTIP tudi pogajalsko izhodišče za morebitne nadaljnje sporazume EU in drugih držav, na primer Kitajske. Prav tako menijo, da je to dejanje izraz konsistentne politike EU, ki pomeni politično enakost in korektnost do tretjih držav (Krajewski, 2014; Wessels, 2014, str. 2).

S temo omenjenega povečanja neposrednih tujih investicij zaradi sprejema sporazuma BIT ali drugega mednarodnega sporazuma z določili o zaščiti tujih investicij (ki vključuje investicijsko poglavje in določila za reševanje sporov) se je ukvarjalo že veliko avtorjev, vendar so dognanja precej nasprotujoča. Analitiki so namreč imeli velike težave verodostojno predstaviti statistično značilno in smiselno korelacijo med omenjenimi sporazumi in neposrednimi tujimi investicijami (Yackee, 2010, str. 9). Ena pomembnejših ekonometričnih analiz, objavljena leta 1998 (UNCTAD v Yackee, 2010), je v časovnem obdobju 23 let zajela 72 držav, avtorji pa so odkrili le statistično šibko povezavo med sporazumi BIT in neposrednimi tujimi investicijami. Zaključek avtorjev je, da s sporazumi BIT lahko pričakujemo le marginalno povečanje neposrednih tujih investicij. Študija iz leta 2003 (Hallward-Dreimeier v Yackee, 2010) je predstavila še bolj pesimistične rezultate. V študijo so vključili analizo tokov neposrednih tujih investicij iz držav članic OECD v razvite države v razdobju 20 let. Večina njenih modelov nakazuje neznačilno korelacijo sporazumov BIT in neposrednih tujih investicij ali so celo proti intuitivnim pričakovanjem statistično negativno povezane s sporazumi BIT. Drugi modeli sicer kažejo na statistično značilno pozitivno korelacijo, vendar le v državah z močnim lastniškim režimom, torej v državah, ki pravzaprav ne potrebujejo sporazuma BIT, da bi bila vidna kvaliteta in spoštovanje lastniških pravic. V njenem končnem zaključku je navedeno, da je v omenjenem vzorcu izjemno malo dokazov, da sporazumi BIT stimulirajo dodatne investicijske tokove.

Na drugi strani študija Neumayerja in Spessove (2005) ob sprejetju sporazuma BIT navaja pozitivne in značilne vplive na pritek neposrednih tujih investicij v državo v razvoju iz držav, ki so neto izvoznice kapitala, vendar je pritek odvisen od moči političnih institucij. Države

v razvoju z neučinkovito zaščito lastniških pravic so deležne značilnega prirasta pritoka neposrednih tujih investicij, pozitivni učinek pritoka neto investicij pa se z izboljšanjem delovanja domačih institucij zmanjša. Ena izmed bolj sofisticiranih študij, ki upošteva vrsto metodoloških pomanjkljivosti dotedanjih študij, ki večinoma ignorirajo probleme endogenosti, avtokorelacije in prezrtih spremenljivk, ugotavlja, da ni značilne korelacije med sprejemom sporazuma BIT in pritokom neposrednih tujih investicij (Aisbett, 2007; Yackee, 2010).

Tietje et al. (2014) komentirajo, da bi se države s podpisanimi sporazumi, ki vključujejo mehanizem ISDS, lahko zaradi bojazni pred dragimi arbitražami vzdržale sprejemanja ali spreminjanja zakonov ali regulativ. Ta pojav, imenovan »regulatorna ohladitev« (angl. *Regulatory Chill*), lahko v osnovi razdelimo v tri kategorije. Prva je predvidevanje potencialnih sporov s tujimi investitorji še pred začetkom snovanja zakonodaje ali regulative, kar v bistvu pomeni oviro pri sprejemanju katerega koli dejanja, ki bi vplivalo na tujega investitorja. Druga kategorija je specifični odziv države na sprejetje določene mere po tem, ko se zavejo tveganja spora z investitorjem, pri čemer je spor lahko že dejansko v teku, investitor z njim grozi ali je na vidiku. V tem primeru se lahko zgodi, da bo država ustavila ali spremenila regulatorni ali zakonodajni akt. V tretjo kategorijo sodijo primeri regulatorne ohladitve zaradi precedenčnih primerov. Lahko se zgodi, da v primeru, ko vlade zaradi spremembe zakonodaje ali regulative izgubijo arbitražni postopek proti investitorju, vrnejo zakonodajo ali regulativo na raven pred sprejemom. Omenjena dejanja v bistvu pomenijo poseg v suverenost držav, ki bi med drugim bolj pozorno sprejemale ali spreminjale zakonodajne ali regulatorne odločitve tudi na področju okolja, zdravja, naravnih virov ali človekovih pravic. Je pa dejanja vlad za posamezne kategorije regulatornih ohladitev težko posploševati oziroma neposredno dokazati, saj z empiričnega vidika te ne omogočajo možnosti statistične analize (Tienhaara v Tietje et al., 2014).

Regulativa ali zakonodaja, ki se neposredno nanaša na področja javnega interesa, kot sta zdravstvo in okolje, je praviloma deležna precejšnjih političnih in javnih debat, zato je zelo verjetno, da je mehanizem ISDS le eden od mnogih faktorjev, ki se odraža z regulatorno ohladitvijo. Bolj podrobna povezava med ISDS in regulatorno ohladitvijo je odvisna od primera do primera in le študije posameznih primerov zagotavljajo določen vpogled v problematiko. Tietje et al. (2014) omenjajo primer iz Kanade, ko je zvezna država New Brunswick leta 2003 v luči izjemnih podražitev avtomobilskih zavarovanj domačih in ameriških zavarovalnic začela razmišljati o zagotovitvi javnih avtomobilskih zavarovanj. Tuje zavarovalnice so z lobiranjem in namero, da prek mehanizma ISDS pod določili iz sporazuma NAFTA sprožijo tožbo, dosegle, da se namera zvezne države ni udejanjila oziroma je zvezna država namero opustila.

S konceptom regulatorne ohladitve je tesno povezana pravica držav, ki izhaja iz temeljnega koncepta mednarodnega in nacionalnega prava, ki suverenim državam daje moč sprejetja določenih nacionalnih zakonov in regulative znotraj svojih meja, če so v interesu javnosti.

Pravica vlad do zakonodajnega urejanja (angl. *Right to Regulate*) je torej pravni koncept, ki državam zagotavlja orodje za sprejetje legitimnih javnih strateških ciljev, ne da bi pri tem bili odgovorni investitorjem. V tem pogledu je pravica vlad do zakonodajnega urejanja protiutež regulatornim ohlajanjem (Tietje et al., 2014, str. 49; Sauer & Kullas, 2015, str. 16). Tak primer je arbitražni proces pod pravili UNCITRAL v primeru Saluka Investments B.V. proti Češki (sporazum BIT Nizozemska–Češka) z jurisdikcijo Stalnega arbitražnega sodišča PCA, ki je odločilo, da investitor ni upravičen do kompenzacije, kadar država na nediskriminatoren način *bona fide* sprejme regulativo, katere cilj je splošna dobrobit.

Študija analize končanih sporov ISDS na mednarodnem centru za reševanje sporov ICSID, ki sta jo izvedla Caddel in Jensen (2014, str. 2), je nakazala, da je pretežni delež sporov (47 odstotkov) povezanih z dejanji ministrstev ali drugih uradov, torej z dejanji izvršnih določil, 9 odstotkov pa izhaja iz zakonodajnih aktov. Po navedbah Bundesverband der Deutschen Industrie (2015, str. 13) lahko spori na primer izhajajo iz zavrnitve dovoljenj, ki so izdana in nato preklicana. Tak je primer ameriškega podjetja Metalclad proti Mehiki<sup>33</sup>, kjer je mehiška vlada najprej izdala dovoljenje za gradnjo posebnega odlagališča odpadkov, na lokalni ravni pa je bilo po začetku gradnje odlagališča dovoljenje zavrnjeno. Po določitih sporazuma NAFTA je tribunal ICSID odločil, da podjetje, s tem ko je mehiška vlada investitorju upravičeno in legitimno ustvarila določena pričakovanja, ni bilo deležno pravične in enakopravne obravnave, in odločil, da je zavrnitev dovoljenja za obratovanje oblika posredne ekspropriacije, ter odločil v prid investitorja. Od zahtevanih 90 milijonov dolarjev je prisojena odškodnina znašala 16,2 milijona dolarjev (Eberhardt, 2014, str. 11).

Procesi odločanja v sporih, ali v arbitražnih procesih ali na sodiščih, imajo svoje zagovornike in nasprotnike. Zagovorniki mehanizma ISDS menijo, da so arbitri pri tujih investicijah v povprečju bolj neodvisni, nevtralni in nepristranski kot nacionalni sodniki države gostiteljice (Bond, 1991). Sodni sistem ni neodvisen, če lahko država, oblast, podjetja ali posamezniki vplivajo na sodnike (Sauer & Kullas, 2015, str. 15). V poročilu Svetovnega ekonomskega foruma, ki vsebuje ocene in razvrstitve neodvisnosti sodstva posameznih držav, je razvidno, da ima večina držav EU izjemno visoke ocene. Od največ sedmih točk je s 6,6 točke na drugem mestu izmed 144 držav Finska. Med prvo deseterico so še Danska, Norveška in Nizozemska. ZDA so s 5,1 točke na 30. mestu, pred njo pa se je uvrstilo 11 držav EU, skupaj 21 držav EU pa je v prvi polovici razvrstitve. Izjemi sta Slovaška (2,3 točke in 130. mesto) in Bolgarija (2,6 točke in 126. mesto) ter tudi Hrvaška (3,2 točke in 100. mesto) (World Economic Forum, 2014, str. 411). Tudi iz indeksa vladavine prava, ki ga objavlja World Justice Project (2014, str. 26) in med drugim meri učinkovitost civilnega pravosodja, je razvidna razlika v učinkovitosti med državami članicami EU. Med 102 opazovanima državama se je na prvo mesto z indeksom 0,86 točke (od največ 1 točke) uvrstila Norveška, sledijo ji Nizozemska, Danska, Nemčija in Švedska. Izmed prvih 10 držav jih je 8 držav članic EU. ZDA so z indeksom 0,61 točke na 27. mestu (enako kot Slovenija). Madžarska

---

<sup>33</sup> Primer ICSID št. ARB(AF)/97/1.

(0,49 točke ter 55. mesto), Hrvaška (0,52 točke ter 46. mesto) in Bolgarija (0,53 točke ter 45. mesto) so nekje na sredini.

Po drugi strani nasprotniki mehanizma ISDS o arbitrih menijo podobno, kar zagovorniki mehanizma ISDS menijo o nacionalnem sodstvu (Martinić & Maljak, 2014). Nekateri avtorji za mehanizem ISDS trdijo, da je neločljivo povezan s težnjo v smeri favoriziranja investitorjev (Cross v Martinić & Maljak, 2014). Razhajanja pri oceni nevtralnosti arbitrov se pojavljajo tudi zaradi vprašanja o zmožnosti delovanja v vlogi sodnika v enem primeru in v vlogi advokata v drugem primeru (Gerstetter & Meyer-Ohlendorf, 2013, str. 7). V 14. členu konvencije ICSID je namreč navedeno, da morajo biti arbitri osebe z visoko moralo, priznanimi kompetencami na področju prava, trgovine, industrije in financ (Weiss, Akhtar, Murrill, & Shedd, 2015, str. 15), zato je število ustreznih arbitrov omejeno. To še posebno velja za vlogo predsednika tribunala, ki ga določi arbitražni forum – tukaj velikega števila ustreznih arbitrov ni. Tako se lahko zgodi, da imajo odločitve arbitrov vpliv na položaj njihovih klientov, sodelavcev ali drugih kontaktov (Cosbey, Mann, Peterson, & Von Moltke, 2014, str. 6).

Odločitve arbitražnih tribunalov v njihovih procesih so praviloma dokončne. Pravna napaka ali napačna interpretacija dejstev tribunala ne pomenita razveljavitve prisojene odškodnine (Malcolm v Franck, 2005, str. 1547). Mehanizmi za polno pravno revizijo v primerih mehanizma ISDS ne obstajajo. Pod pravili ICSID je mogoča le interna revizija, ki je izjemno omejena in torej ne ponuja realne možnosti pritožbe. Sicer odsotnost pritožbenega mehanizma v mednarodnem pravu ni neobičajna, vendar po drugi strani obstajajo institucije, ki tak mehanizem imajo, na primer WTO (Gerstetter & Meyer-Ohlendorf, 2013, str. 8). Tudi konsistentnost med posameznimi arbitražnimi tribunali, ki so ustanovljeni pod institucijami in različnimi pravili (ICSID, UNCITRAL, ICC, PCA, SCC in tako dalje), je pomanjkljiva (Tietje et al., 2014, str. 112). Obstajajo primeri, ko sta dva tribunala pod pravili UNCITRAL v isti zadevi, ki sta ju v tožbi sprožila dva lastnika, podala različni odločitvi. V primeru Lauder/CME proti Češki je *ad hoc* tribunal v Londonu za ameriškega lastnika (Lauder) obtožbe ovrigel, medtem ko je *ad hoc* tribunal v Stockholmu za nizozemskega lastnika (CME) dosodil odškodnino v višini 270 milijonov dolarjev (Franck, 2005, str. 1559). Odškodnine v arbitražnih primerih so lahko še znatno višje. Primer z do zdaj najvišjo odškodnino, če izvzamemo primer Yukos proti Rusiji<sup>34</sup>, je primer podjetja Occidental Petroleum proti Ekvadorju<sup>35</sup>, kjer je odškodnina znašala 1,8 milijarde dolarjev.

Poleg morebitnih odškodnin se s postopkom ISDS povezujejo tudi visoki stroški arbitražnih tribunalov, pravnih svetovalcev in drugih ekspertov. Gaukrodger in Gordon (2012, str. 19) sta od leta 2011 merila javno dostopne podatke o celotnih stroških vpletenih strani v

---

<sup>34</sup> Odškodnina v tem primeru, ki jo je določil arbitražni tribunal, znaša 50 milijard ameriških dolarjev in je bila dodeljena na podlagi pogodbe ECT, ki jo je Rusija sicer podpisala, vendar nikoli ratificirala (Brauch, 2014).

<sup>35</sup> Primer ICSID št. ARB/06/11.

arbitražnih postopkih ter ocenila, da pravni in arbitražni stroški za vpletene strani v povprečju znašajo več kot 8 milijonov dolarjev, v nekaterih primerih pa presegajo 30 milijonov dolarjev. V primeru Abaclat proti Argentini<sup>36</sup> je tribunal ugotovil, da so tožniki porabili 27 milijonov dolarjev, respondenti pa 12 milijonov dolarjev. V povprečju so največji delež stroškov vpletene strani pravni svetovalci in eksperti s področij, ki so relevantna za obravnavan primer. Ocenjeni delež znaša 82 odstotkov. Delež stroška arbitrov je ocenjen na 16 odstotkov<sup>37</sup>, institucionalni stroški organizacij (ICSID, PCA, SCC in tako dalje), ki vodijo primer in zagotavljajo storitve sekretariata, pa so v relativnem pogledu nizki in so ocenjeni na okoli 2 odstotka celotnih stroškov. Morda nasprotno s pričakovanji pa stroški arbitraž v primerih ISDS v zadnjih letih strmo naraščajo (UNCTAD, 2010, str. 16). Ker se tribunali ne sestajajo na očeh javnosti, objava postopka, stroškov arbitrov in višine odškodnin pa ni obvezna, so morda omenjeni stroški še večji, zato so obravnave ISDS tako deležne kritik pomanjkanja transparentnosti (Krajewski, 2014, str. 16). Res je, da od 1. aprila 2014 veljajo nova pravila o transparentnosti za arbitraže po pravilih UNCITRAL, ki nekoliko izboljšujejo netransparentnost, vendar le za sporazume, sprejete po omenjenem datumu (UNCITRAL, b.1.)

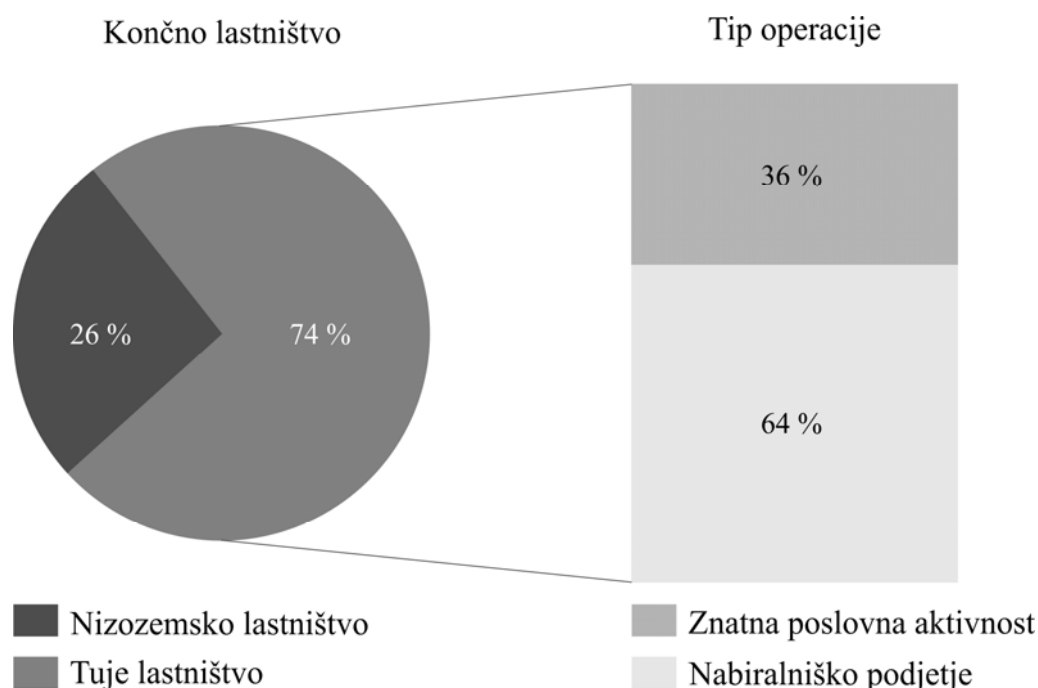
O pojavu »izbire primernega sporazuma« (angl. »*Treaty Shopping*«) govorimo tedaj, ko investitorji ustanovijo »nabiralniška podjetja« v državah, ki že imajo sklenjene investicijske sporazume s ciljno državo gostiteljico. Na podlagi določila države z največjimi ugodnostmi MFN tako izbere njim najbolj primeren sporazum z določili ISDS in tako sproži tožbe (Wessels, 2014, str. 8; Bundesverband der Deutschen Industrie, 2015, str. 15; Puccio, 2015, str. 23). Nizozemska, ki ima trenutno veljavnih 91 sporazumov z določili o zaščiti investicij (slika 4), je lahko primer omenjenega pojava. Van Os in Knottnerus (2011) sta do leta 2011 analizirala 41 primerov ISDS pod mednarodnimi investicijskimi sporazumi Nizozemske in ugotovila, da so 29 zahtevkov od 41 sprožili tuji lastniki in ne nizozemski. Še več, 25 podjetij od 29 je bilo »nabiralniških podjetij« brez zaposlenih ali brez znatnih poslovnih aktivnosti na Nizozemskem. Podobne ugotovitve najdemo v študiji, ki jo je naročilo nizozemsko zunanje ministrstvo, ki navaja, da znaša delež domačih podjetij, ki so do konca leta 2013 vložile tožbo prek mehanizma ISDS, zgolj 26 odstotkov. Delež tujega lastništva podjetij, ki so sprožile reševanje spora prek mehanizma ISDS, je kar 74 odstotkov, pri čemer je od tega deleža kar 64 odstotkov »nabiralniških podjetij« (slika 27). Z drugimi besedami – od vseh primerov ISDS, ki so sproženi z arbitražo v okvirih mednarodnih investicijskih sporazumov Nizozemske z drugimi državami pod določili ISDS, je skoraj 48 odstotkov takih, ki jih sprožijo podjetja iz tretjih držav, ki imajo na Nizozemskem odprto zgolj »nabiralniško podjetje« brez zaposlenih oziroma brez znatnih poslovnih aktivnosti (UNCTAD/DIAE, 2015, str. 7).

---

<sup>36</sup> Primer ICSID št. ARB/07/5.

<sup>37</sup> ICSID namreč zagotavlja dnevno tarifo arbitra v višini do 3.000 ameriških dolarjev brez drugih stroškov (Gaugrodger & Gordon, 2010, str. 20).

Slika 27: Deleži končnega lastništva podjetij in deleži »nabiralniških podjetij«, ki so sprožila postopek reševanje sporov z mehanizmom ISDS prek nizozemskih mednarodnih investicijskih sporazumov (do konca leta 2013)



Vir: UNCTAD/DIAE, 2015, str. 15, slika 7.1.

Kelsey in Wallach (2012) menita, da mehanizem ISDS podjetjem omogoča izogibanje uporabe nacionalnega pravnega sistema in lahko državo gostiteljico s pravnimi sredstvi izzovejo »od zunaj«. To možnost z ustavnega vidika vidita kot prenos suverenosti na investitorje, saj ISDS spreminja ravnotežje med državo in investitorjem. Morda je to razlog, da se nekatere države pripravljajo na izstop iz konvencije ICSID in razmišljajo o prekinitvi sporazumov BIT, ki vključujejo določila ISDS. Tako je Južna Afrika že začela postopek prekinitve sporazumov BIT z Belgijo, Luksemburgom, Nemčijo in Švico. Prekinitve sporazumov BIT še večjih razsežnosti pa je napovedala Indonezija, ki načrtuje prekinitve 60 sporazumov z državami, kot so Kitajska, Francija, Singapur in Velika Britanija (Tietje et al., 2014, str. 43). Pravzaprav so se Venezuela, Južna Afrika in Indonezija že umaknile oziroma prekinile njihove sporazume BIT z Nizozemsko, pri čemer kot enega od glavnih vzrokov navajajo težavo »*Treaty Shoppinga*« (Wellhausen, 2016, str. 15).

Omenjena dejstva so v zvezi s trenutnim režimom mehanizma ISDS morda izziv in trenutek za reformo. Pri UNCTAD (2013) mogoče poti za reformo vidijo v večji uporabi alternativnih sredstev za reševanje sporov (neobvezujoči mehanizmi, kot sta sprava in mediacija), v prikrojitvi trenutnega sistema iz individualnih sporazumov IIA (konsolidacija, časovne omejitve, transparentnost, zgodnja zavrnitev neutemeljenih obtožb), v omejitvi dostopa k

uporabi mehanizma ISDS, v vpeljavi možnosti pritožbe ter ustanovitvi mednarodnega investicijskega sodišča.

Pri Evropski komisiji (European Commission, 2014) predlagajo inovativni pristop zaščite investicij z mehanizmom ISDS v TTIP na podlagi lekcij in izkušenj, pridobljenih z obstoječimi investicijskimi sporazumi, ter s spremljanjem delovanja aktualnega mehanizma ISDS. Pri novem pristopu naslavljajo izražene skrbi in pomanjkljivosti, ki so predmet javnih diskusij glede zaščite investicij oziroma mehanizma ISDS. Tako pri Evropski komisiji kot pri Evropskem parlamentu (European Commission, 2014, str. 2–3; European Parliament, 2014, str. 10–11) predlagajo dve skupini dejanj:

- natančnejša in izboljšana pravila, ki zagotavljajo oziroma ne spodkopavajo suverene pravice vlad do zakonodajnega urejanja na demokratičen in nediskriminacijski način, kar vključuje:
  - eksplicitno navedbo pravice vlad do zakonodajnega urejanja pri prizadevanjih legitimnih javnih strateških ciljev,
  - natančnejšo definicijo pravične in nepristranske obravnave (angl. *Fair and Equitable Treatment*) z navedbo dejanj, ki pomenijo kršitev pogodbe (nezakoniti postopki, arbitrarnost, diskriminacijska obravnava, prisila, nasilje, nadlegovanje),
  - dovoljenje za sprejem previdnostnih ukrepov (na primer v primeru potrebe stabilizacije monetarnega sistema),
  - navedbo, da določila o zagotovitvi celostne zaščite in varnosti (angl. *Full Protection and Security*) ni mogoče interpretirati kot zagotovitev pravne varnosti, temveč kot zagotovitev fizične zaščite in varnosti,
  - izločitev možnosti izbire določil (materialnih, kot je določilo o ekspropriaciji, ali proceduralnih, kot je določilo mehanizma ISDS) iz drugih sporazumov na podlagi določila MFN,
  - pravilo, da »nabiralniška podjetja« niso deležna zaščite (zgolj podjetja z znatno poslovno aktivnostjo);
- postavitev modernega, transparentnega in učinkovitega mehanizma ISDS z naslednjimi dejanji:
  - preprečitev tveganja zlorabe mehanizma z zgodnjo zavrnitvijo neutemeljenih obtožb; vzporedne tožbe s hkratnimi jurisdikcijami ne bi bile dovoljene; poražena stranka nosi stroške arbitraže,
  - povečanje transparentnosti z javnimi obravnavami in obvezujočo javno objavo dokumentacije in odškodnin (trenutno se morata obe stranki strinjati z objavo dokumentacije),
  - preprečevanje konflikta interesov ali pristranskosti arbitrov (z upoštevanjem kodeksov ravnanja in etičnim kodeksom, vključno s pravili o njihovem izvajanju),

- razjasnitev in omejitev moči tribunalov (višina kompenzacije ne sme biti višja od finančne izgube),
- vzdrževanje nadzora nad sporazumom z zagotovitvijo možnosti interpretacije specifičnih določil vpletenih strank, interpretacija pa bi bila za tribunal obvezujoča,
- zagotovitev, da se ISDS nanaša izključno na kršitve zaščite investicij in ne na druga določila ali preostale dele sporazuma TTIP; ISDS se ne nanaša na določila o dostopu do trga in regulatorna določila,
- zagotovitev večje konsistentnosti in nadzora s pritožbenim telesom, ki bi zagotavljalo večjo konsistentnost pri interpretaciji določil in možnost pritožbe na sodbo.

Pri Evropski komisiji in v Evropskem parlamentu menijo, da bi te izboljšave razjasnile in izboljšale ravnotežje med investitorjevimi pravicami o zaščiti ter pravici vlad do zakonodajnega urejanja. Omenjeni elementi izboljšav in drugačnega pristopa k mehanizmu ISDS bi po njihovem mnenju v predlaganem sporazumu TTIP prinesli precejšnje izboljšave in popravili očitne slabosti, ki so jih deležni drugi mednarodni investicijski sporazumi.

Evropska komisija je na temo izboljšav izvedla spletno konzultacijo z 12 ključnimi temami, ki zadevajo investicijsko materialno zaščito in vprašanja glede mehanizma ISDS. Vprašanja so bila izbirna, dodatno pa je bila odprta možnost individualnih odgovorov in komentarjev. Prejeli so skoraj 150.000 odgovorov na vnaprej pripravljena izbirna vprašanja, pri čemer se je velika večina, kar 97 odstotkov, negativno opredelila za mehanizem ISDS. Poleg tega so prejeli še več kot 3.000 odgovorov posameznikov in 450 odgovorov organizacij z odprtimi komentarji, kar je širok spekter civilne družbe EU (European Commission, 2015a).

Verjetno je izjemno negativen odziv eden od razlogov, zaradi katerega se EU nekoliko distancira od mehanizma ISDS. Evropska komisija je namreč septembra 2015 odobrila nov predlog za pristop k reševanju investicijskih sporov, ki bi nastali na podlagi investicijskih določil v sporazumu TTIP. Predlagajo vzpostavitev novega sistema za reševanje sporov med investitorji in državo – tako imenovani sistem investicijskega sodišča (angl. *Investment Court System*, v nadaljevanju ICS), ki ga želijo vključiti v vsa tekoča in prihodnja pogajanja EU na področju investicij, vključno s pogajanjem med EU in ZDA o TTIP. Novosti v primerjavi s prej omenjenimi predlogi o sklopih izboljšav mehanizma ISDS so (European Commission, 2015b):

- vzpostavitev javnega sistema investicijskega sodišča, sestavljenega iz sodišča prve stopnje in pritožbenega sodišča,
- razsojanje bi bilo v rokah javno imenovanih sodnikov z visokimi kvalifikacijami, primerljivimi s tistimi, ki se zahtevajo za člane stalnih mednarodnih sodišč, kot sta ICJ in pritožbeni organ WTO,
- novo pritožbeno sodišče bi delovalo po podobnih načelih kot pritožbeni organ WTO.



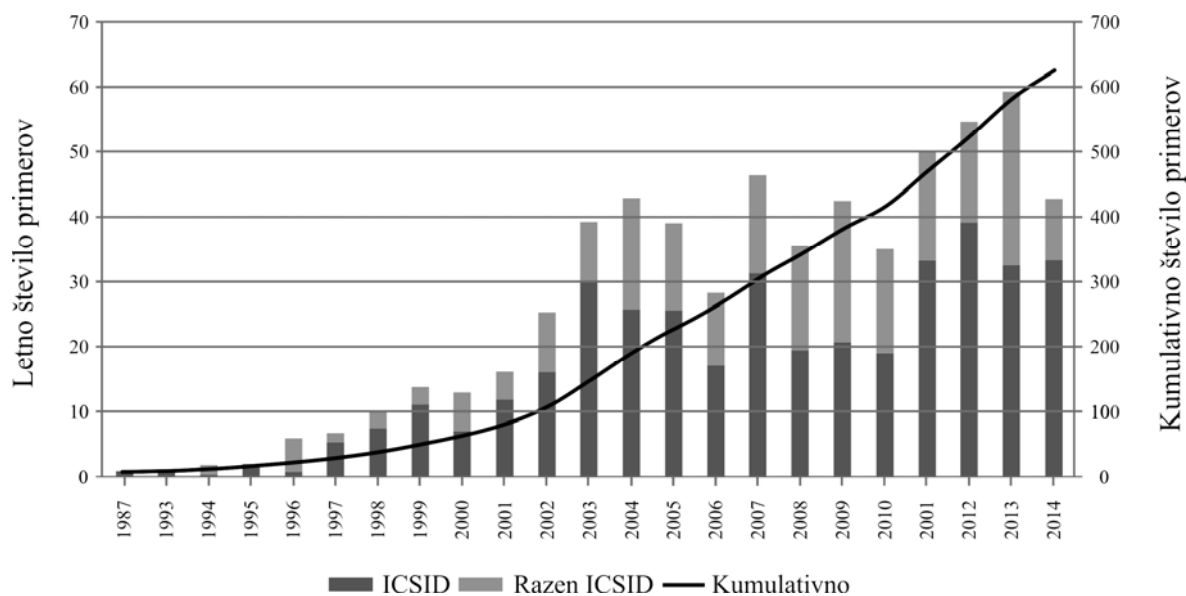
Evropska komisija je na predlog ustanovitve ICS hitro dobila odgovor civilne družbe, da je omenjeno sodišče zgolj mehanizem ISDS z drugim imenom (Heilmann, 2016). Mnenja so podale tudi ekspertne skupine. V evropskem združenju sodnikov, ki povezuje 44 različnih nacionalnih skupin, navajajo, da ne vidijo potrebe po takem sodnem sistemu in da zanj niti ne obstaja pravna podlaga (European Association of Judges, 2015). Tudi v nemškem združenju sodnikov izražajo resne dvome, da ima EU kompetenco za ustanovitev nadnacionalnega sodišča, ki bi obšel nacionalna sodišča (German Magistrates Association, 2016). Pri tem se sklicujejo na odločbo sodišča Evropske unije (angl. *European Court of Justice*, v nadaljevanju ECJ), v kateri najvišje sodišče EU ugotavlja, da bi sodišče izven institucionalnega in sodnega okvira EU spremenilo ključni značaj sporazumov o institucijah EU in njenih držav članic, kar pa je nujen in nepogrešljiv del osnovnega principa prava EU. Pri nemškem združenju sodnikov v predlogu ustanovitve ICS tudi vidijo jasno izraženo implikacijo, da države članice EU tujim investitorjem ne zagotavljajo učinkovitega sodnega varstva. Pri dejanski identifikaciji take pomanjkljivosti v posamezni državi članici EU bi bilo treba pomanjkljivosti jasno definirati in reševati na ravni nacionalne zakonodaje, da bi članice zadostile ravni preverjenega sistema evropske pravne zaščite. Ustanovitev posebnega sodišča zgolj za določeno skupino strank, ki sprožajo sodne postopke, je po njihovem mnenju napačna pot. Tudi predlagana procedura za imenovanje sodnikov ICS in njihova pozicija nista na ravni mednarodnih zahtev, ki določajo neodvisnost sodišča. Kot tak ICS dejansko ne more biti mednarodno sodišče, temveč ima kvečjemu značilnost stalnega arbitražnega sodišča.

#### **4 EMPIRIČNA ANALIZA POTENCIALNE SPORNOSTI MEHANIZMA ISDS**

Način reševanja sporov prek arbitražnih postopkov je v porastu (slika 28). Dejstvo je, da ob naraščanju števila mednarodnih sporazumov, ki vključujejo določila za reševanje sporov med državo in investitorjem z mehanizmom ISDS, tega investitorji vse bolj uporabljajo. Samo v letu 2014 je bilo namreč sproženih 42 novih sporov, kumulativno pa je do konca leta 2014 število znanih sporov ISDS doseglo številko 608 (UNCTAD, 2015e, str. 5).

Leto 2015 je rekordno leto po številu vloženih primerov do zdaj; vloženih je bilo 70 novih primerov sporov ISDS (UNCTAD, 2016, str. 2).

Slika 28: Število znanih primerov ISDS, letno in kumulativno med letoma 1987 in 2014



Vir: UNCTAD, 2015, str. 5.

#### 4.1 Raziskovalno vprašanje in hipoteza

Način reševanja investicijskih sporov, sproženih z mehanizmom ISDS na arbitražnih sodiščih, je pogosto deležen kritik in percepcije, da je orodje razvitih in trgovinsko močnejših držav, ki se s prenosom presoje sporov na mednarodne arbitraže (pod pravili ICSID, UNCITRAL, ICC in tako dalje) poskušajo zaščititi pred (domnevno) neučinkovitim ali politično pristranskim sodnim sistemom v manj razvitih državah ali se na splošno poskušajo izogniti nacionalnim jurisdikcijam tudi v razvitih državah partnericah.

V nadaljevanju bom raziskal, ali nekaterim državam mehanizem ISDS v mednarodnih sporazumih koristi bolj kot drugim. Z empiričnim pristopom bom poskusil potrditi zastavljeno hipotezo, da reševanje sporov v skladu z ISDS koristi pretežno trgovinsko močnejšim državam.

#### 4.2 Podatki in metodologija raziskave

Osrednji vir podatkov za presojo hipoteze bo baza podatkov Konference Združenih narodov za trgovino in razvoj (UNCTAD, b.l.). V omenjeni bazi so zbrane podrobnosti javno objavljenih arbitražnih primerov, ki jih pod svojimi pravili vodijo različne arbitražne institucije (ICSID, PCA, SCC, ICC, CRCICA in tako dalje), in podrobnosti javno objavljenih arbitražnih primerov, ki so bili obravnavani pod pravili neinstitucionalnih arbitraž (na primer UNCITRAL). Pri izbiri neinstitucionalnih arbitražnih pravil lahko stranke za administracijo postopka izberejo katero koli arbitražno institucijo, seveda pa to ni

nujno in so postopki lahko vodeni brez administrativne podpore arbitražnih institucij. Vsekakor se moramo zavedati dejstva, da veliko arbitražnih primerov ni objavljenih niti delno niti popolno. Schultz in Dupont (2014, str. 1150) pravita, da so primeri, zbrani v bazi UNCTAD, glede na izkušnje prvega avtorja in po neformalnih posvetih z drugimi avtorji relativno blizu dejanskemu številu vseh vloženih arbitražnih tožb. Ocenjujeta, da delež manjkajočih primerov ne bi smel presegati 10 odstotkov.

Ključni spremenljivki v raziskavi bosta število vloženih arbitražnih primerov in izid arbitražnih sodb za kateri koli tip mednarodnega investicijskega sporazuma, ki vključuje mehanizem za reševanje sporov na ravni investitor–država, večinoma v obdobju 1990 – 2015 oziroma kot navedeno na posamezni sliki ali tabeli.

Podatki, ki jih bom analiziral, so:

- število primerov glede na državo investitorja,
- število primerov glede na državo gostiteljico,
- razmerje primerov med razvitimi/razvitimi, nerazvitimi/nerazvitimi in razvitimi/nerazvitimi državami,
- deleži dobljenih sodb za močnejšo trgovinsko partnerico,
- deleži poravnjav.

Pri številu primerov glede na državo investitorja bo obravnavano število vseh vloženih primerov oziroma tožb in ne zgolj končanih primerov sporov z znanim izidom. Vloženi primeri so namreč lahko umaknjeni ali kako drugače prekinjeni, medtem ko vloge za spor oziroma tožbe dejansko prikazujejo vso aktivnost na področju uporabe mehanizma ISDS. Nekako torej kažejo politično in ekonomsko realnost potencialne nagnjenosti k mehanizmu ISDS (Wellhausen, 2016, str. 123). Zato bo upoštevano število vseh znanih primerov, ki so bili kadar koli javno objavljeni. Tudi pri številu primerov glede na državo gostiteljico, ki je tožena stranka oziroma respondent, bo upoštevano število vseh vloženih tožb proti njej.

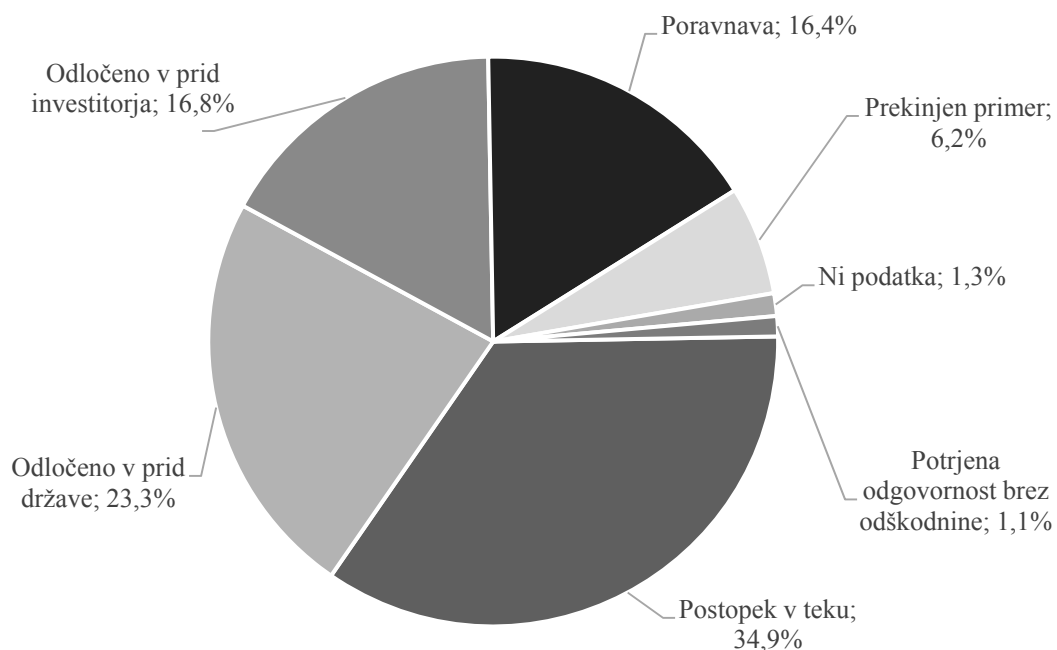
Enako štetje bo uporabljeno pri razmerju primerov, države pa bodo uvrščene glede na razvrstitev Svetovne banke (World Bank, b.l.). Tako bodo med razvite države uvrščene tiste, ki so pri Svetovni banki razvrščene med države z visokimi dohodki in za katere menim, da zaradi nivoja dohodkov pomenijo največji potencial za neposredne tuje investicije (angl. *High Income Countries*) – povprečen BDP na prebivalca je 38.301 USD, BDP je 52,9 bilijona USD, vanje pa je uvrščenih 79 od 214 držav, navedenih v razvrstitvi Svetovne banke. Med nerazvite države bodo uvrščene vse druge države, ki jih pri Svetovni banki razvrščajo na države z zgornjimi srednjimi dohodki (angl. *Upper Middle Income*) (povprečen BDP na prebivalca je 7.926 USD, BDP je 18,9 bilijona USD, 53 držav), na države s spodnjimi srednjimi dohodki (angl. *Lower Middle Income*) (povprečen BDP na prebivalca je 2.018 USD, BDP je 5,8 bilijona USD, 51 držav) ter države z nizkimi dohodki (povprečen BDP na prebivalca je 628 USD, BDP je 397,8 milijarde USD, število držav 31).

Deleži sodb in poravnav zahtevajo obravnavo števila končanih primerov, kajti jasno je, da primeri v teku, prekinjeni primeri in primeri, pri katerih izid ni objavljen, ne zagotavljajo informacije za obdelavo. Tudi v tem primeru bom za uvrstitev držav uporabljal razvrstitev Svetovne banke in države z visokimi dohodki razvrstil med močnejše trgovinske partnerice.

### 4.3 Analiza podatkov

Po podatkih UNCTAD (2016) je do konca leta 2015 število vseh do zdaj vloženi sporov znašalo 696, pri čemer jih je 243 v teku, 444 primerov je zaključenih, v 9 primerih pa izid ni znan. Od 444 zaključenih primerov jih je 162 odločenih v korist države, 117 v korist investitorja, v 114 primerih sta se stranki v sporu poravnali, v 43 primerih je bil primer prekinjen, v 8 primerih pa je bila potrjena odgovornost, vendar odškodnina ni bila prisojena. Slika 29 prikazuje deleže trenutnega stanja arbitražnih postopkov.

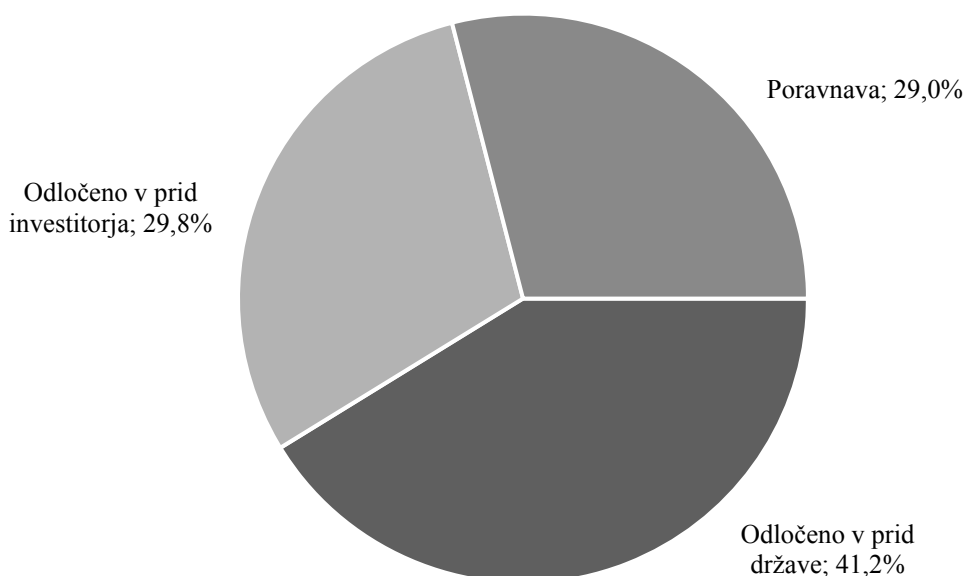
*Slika 29: Stanje arbitražnih postopkov vseh vloženi tožb do konca leta 2015*



*Vir: UNCTAD, b.l.*

Če izločim postopke v teku, prekinjene postopke, primere s potrjeno odgovornostjo brez prisojene odškodnine in primere brez podatkov, so rezultati bolj jasni. V 41 odstotkih primerov je arbitražno sodišče odločilo v korist države gostiteljice, v 30 odstotkih primerov v korist investitorja, v 29 odstotkih primerov sta se stranki poravnali, kar prikazuje slika 30.

Slika 30: Izid končanih arbitražnih postopkov do konca leta 2015



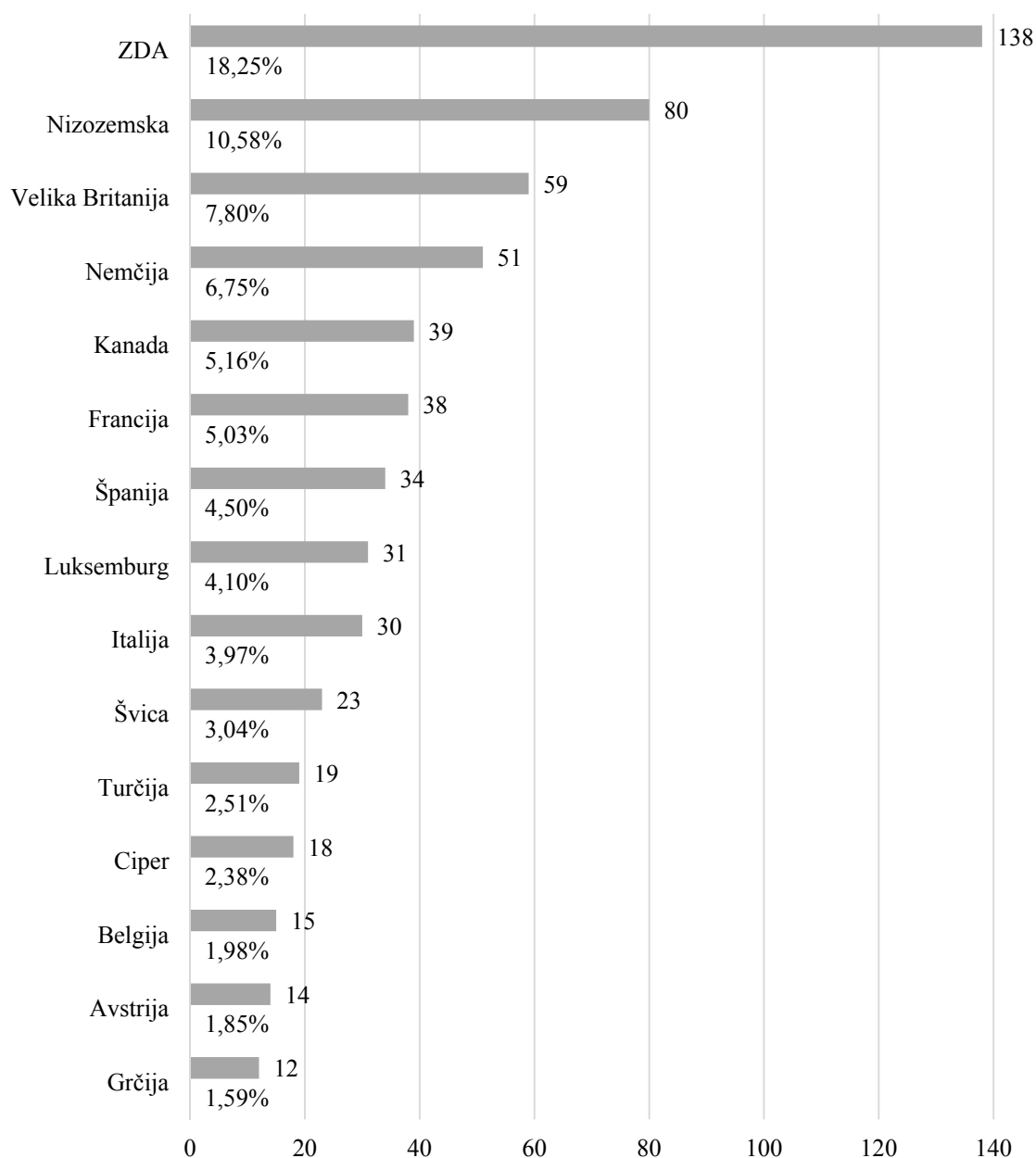
Vir: UNCTAD, b.l.

Komentiral bom primere, v katerih sta se stranki poravnali. Tožena stranka se za poravnavo najverjetneje odloči, če oceni, da bo izid tožbe zanjo neugoden, ali če oceni, da bo arbitražni postopek dražji kot znesek celotne odškodnine. Res je, da so arbitražni postopki dragi (za obe stranki), vendar je večina zahtevanih odškovin krepko višjih (91 odstotkov zahtevkov presega 10 milijonov USD). Zato bi nekatere od primerov poravnav morda lahko pojmovali kot zmago investitorja. V tem primeru bi bila razlika med deležema sprtih strani nekoliko bolj poravnana.

#### 4.3.1 Število primerov glede na državo investitorja

Do konca leta 2015 so investitorji, ki so vložili vsaj eno tožbo prek mehanizma ISDS, prihajali iz 72 različnih držav. Kljub velikemu številu različnih domačih držav investitorja je prvih petnajst domačih držav investitorjev predstavlja kar 79,5 odstotka vseh vloženih primerov (prvih dvajset držav pa 84,8 odstotka). Slika 31 prikazuje število vloženih tožb in delež vseh vloženih tožb, ki so jih sprožili investitorji do konca leta 2015 glede na domačo državo investitorja za 15 najpogostejših domačih držav investitorja. ZDA so s 138 vlogami in deležem 18,3 odstotka na prvem mestu. Z 80 vloženimi tožbami in 10,6-odstotnim deležem sledi Nizozemska.

Slika 31: Število tožb in delež vseh vloženih tožb glede na domačo državo investitorja za 15 najpogostejših domačih držav investitorja do konca leta 2015



Vir: UNCTAD, b.l.

Na Nizozemskem je veljavnih 91 sporazumov BIT in 53 drugih sporazumov IIA (UNCTAD, b.l.). Mnogi od njih imajo močna določila za zaščito investicij, zato je postala izjemno priljubljena država za odpiranje podružnic, preko katerih lahko podjetja in multinacionalke z vsaj delnim nizozemskim lastništvom izberejo ustrezen sporazum, s katerim sprožijo spor prek ISDS. Fenomen uporabe lastniških struktur za dostop do investitorjem bolj prijaznega investicijskega sporazuma se širi tudi na Ciper. Predvsem sicer domača podjetja držav bivše Sovjetske zveze ter držav srednje in vzhodne Evrope ustanavljajo podjetja na Cipru ter tako

pridobivajo možnost vložitve spora prek mehanizma ISDS, do katerega sicer ne bi bili upravičeni. Velika večina vloženih tožb, ki izhajajo iz Cipra, je rezultat omenjenih dejanj (Wellhausen, 2016, str. 125).

Med prvimi petnajstimi domačimi državami investitorjev, ki so vložili tožbe, jih enajst prihaja iz držav EU, skupni delež vloženih tožb pa znaša 55,7 odstotka. Vse države, ki so v prvi petnajsterici, z izjemo Turčije, se po razvrstitvi Svetovne banke uvrščajo med razvite države. Turčija se uvršča med države z zgornjimi srednjimi dohodki ter z 19 vloženimi tožbami in 2,5-odstotnim deležem zaseda šele 11. mesto. Izjemno velik delež vseh vloženih tožb imajo države Severne Amerike (23,4 odstotka) in države EU (55,7 odstotka), katerih skupni delež znaša 79,1 odstotka (582 vloženih tožb).

#### **4.3.2 Število primerov glede na državo gostiteljico**

Na drugi strani tožb so države gostiteljice, ki se v procesu pojavljajo kot tožene stranke. Razpršenost toženih držav je v primerjavi s številom držav, iz katerih prihajajo investitorji, še večja, saj veliko število sporazumov BIT in drugih sporazumov IIA pomeni določeno izpostavljenost držav do možnosti tožb prek mehanizma ISDS.

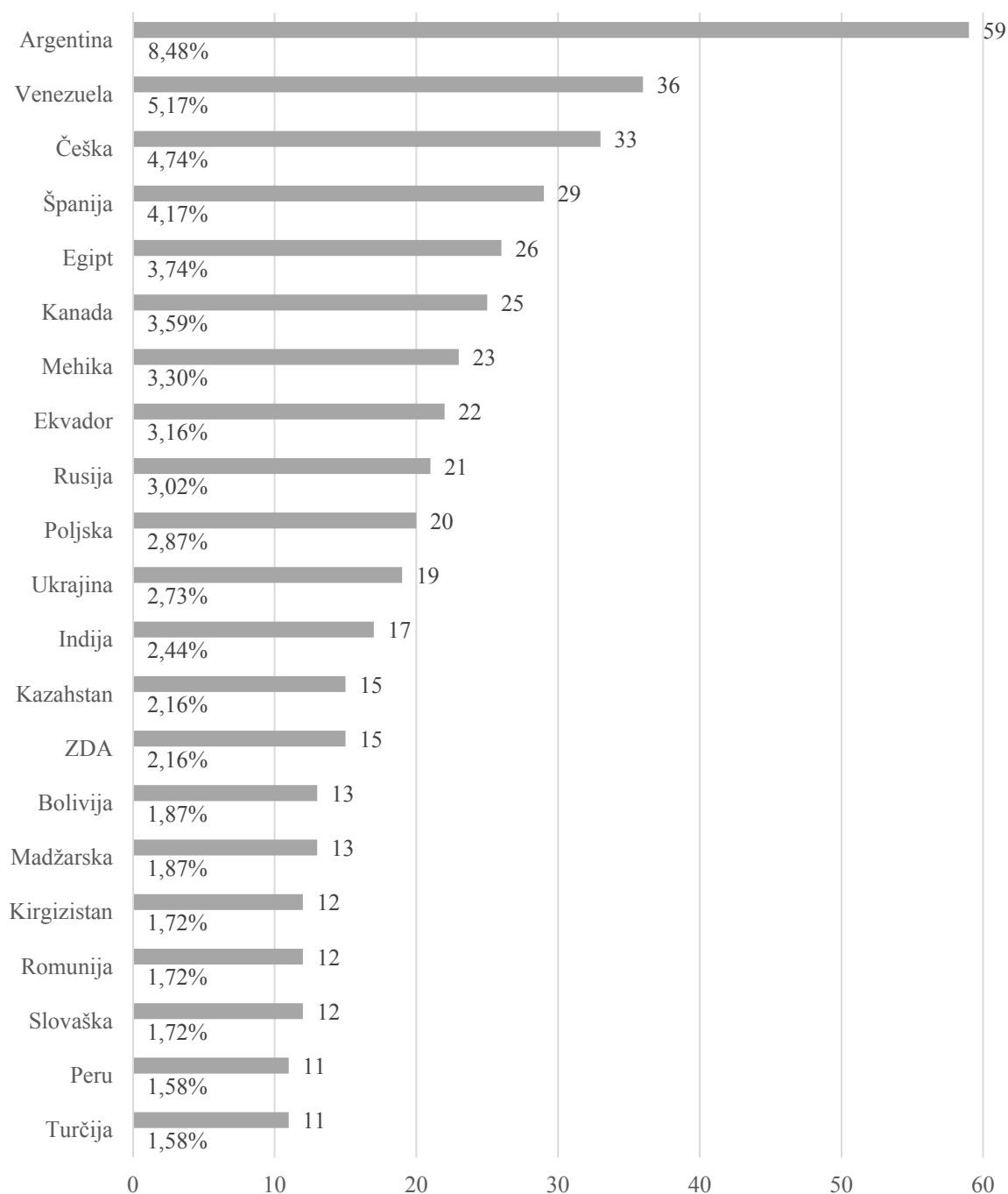
Do konca leta 2015 je število držav gostiteljic, proti katerim so bile vložene tožbe, po podatkih UNCTAD (b.l.), znašalo 107. Proti 71 državam so bile sprožene 4 tožbe ali manj, proti 36 državam pa 5 ali več.

Slika 32 prikazuje število tožb in delež vseh vloženih tožb glede na državo gostiteljico, proti katerim je bilo do konca leta 2015 vloženih vsaj 10 tožb – takih držav je trenutno 21, delež vseh vloženih tožb proti njim pa znaša 63,8 odstotka.

Podobno kot pri tožbah, ki so jih vložili investitorji, kjer izstopajo ZDA, tudi pri tožbah proti državam gostiteljicam izstopa ena država. Argentina je kot respondent v 59 primerih vloženih tožb (8,5 odstotka vseh vloženih tožb) na prvem mestu. Kot pravi Van Harten (2007), je treba razlog za tolikšno število tožb proti Argentini iskati v kolapsu argentinskega gospodarstva v decembru 2001. Mnogi tuji investitorji, ki so med privatizacijo v zgodnjih devetdesetih letih prejšnjega stoletja v Argentini investirali predvsem v sektor gospodarskih javnih služb (oskrba z vodo, elektriko in plinom), so zaradi denominacije pesa proti ameriškemu dolarju in posledično padca vrednosti utrpeli izgube. Na podlagi bilateralnih investicijskih sporazumov, ki jih je Argentina prav tako v devetdesetih letih prejšnjega stoletja sklenila z večino držav izvoznic kapitala, so mnogi tuji investitorji vložili tožbe proti njej in že leta 2006 so odškodninski zahtevki dosegli vrednost 17 milijard USD. Do konca leta 2015 je proti Argentini še vedno vloženih za 13,8 milijarde USD odškodninskih zahtevkov, pri čemer so jo mednarodne arbitražne sodbe po do zdaj objavljenih znanih podatkih stale že 7,1 milijarde USD. Dodatno k znesku znanih arbitražnih sodb je bilo v

končanih sodbah proti Argentini vloženih za 5,2 milijarde USD zahtevkov, pri katerih dejanski končni znesek odškodnine ni znan.

*Slika 32: Število tožb in delež vseh vloženih tožb glede na državo gostiteljico, proti kateri je bilo do konca leta 2015 vloženih vsaj 10 tožb*



*Vir: UNCTAD, b.l.*



Proti Venezueli, ki je na drugem mestu, je bilo vloženih 36 tožb ali 5,2 odstotka vseh tožb. Predstavnice Južne Amerike, ki so uvrščene med 21 najbolj toženih držav (Argentina, Venezuela, Ekvador, Bolivija in Peru), so tarča 141 vloženih tožb oziroma 20,3 odstotka vseh vlog. Severna Amerika (Kanada – 25 tožb/3,6 odstotka vseh tožb in ZDA – 15 tožb/2,2 odstotka vseh tožb) in Mehika (23 tožb/3,3 odstotka vseh tožb), ki je podpisala sporazum NAFTA, v katerem je obsežno poglavje z določili o zaščiti investicij, skupaj tvorita podlago za 63 tožb (9,1 odstotka). Proti vsem državam Amerike, torej severne, srednje in južne, je skupaj podanih 242 tožb ali 34,8 odstotka vseh tožb.

Afrika ima med prvimi 21 državami gostiteljicami, proti katerim so sprožene tožbe, le enega predstavnika. Egipt je s 26 vloženimi tožbami kot respondent na petem mestu. S štirimi primeri tožb (0,6 odstotka) sta na 37. in 38. mestu Burundi in Kongo. Proti vsem afriškim državam skupaj pa je bilo do zdaj vloženih 64 tožb, kar znaša le 9,2 odstotka vseh vloženih primerov. Od vseh vloženih tožb proti afriškim državam se niti ena država Afrike ne uvršča med razvite države.

150 vloženih tožb je podanih proti državam Azije in Oceanije, kar pomeni 21,6 odstotka vseh vloženih tožb. Indija, Kazahstan in Kirgizistan se uvrščajo med prvo enaindvajseterico. Omeniti velja, da je bil proti Avstraliji do zdaj vložen zgolj en primer (Phillip Moris proti Avstraliji<sup>38</sup>). Avstralija namreč od leta 2004 v mednarodne investicijske sporazume ne vključuje več določila mehanizma ISDS z obrazložitvijo, da investitorjem zagotavlja zaščito z nacionalnim sodstvom po načelu nacionalne obravnave investitorja, da pa bi z mehanizmom ISDS investitorji dobili nelojalno prednost pred domačimi investitorji (Tietje et al., 2014, str. 27).

Evropa je poleg držav Severne in Južne Amerike regija, proti kateri je vloženo precejšnje število tožb. Proti 20 državam EU je vloženih 166 tožb (23,8 odstotka vseh tožb), proti državam Evrope (vključno z državami EU) pa 240 tožb, kar pomeni 34,5 odstotka vseh vloženih tožb. Od držav EU izstopajo države vzhodne Evrope (Češka, Poljska, Madžarska, Romunija in Slovaška), proti katerim je vloženih 90 tožb (12,9 odstotka vseh tožb), med drugimi evropskimi državami močno izstopa Španija, proti kateri je bilo leta 2015 vloženih kar 16 novih tožb in je trenutno pri 29 vloženih tožbah (UNCTAD, 2016, str. 8). Nove tožbe proti Španiji so posledica nekaterih sprejetih ukrepov, predvsem tistih s področja energetike. Uvedli so namreč 7-odstotno dajatev na dobiček generatorjev električnega toka in znižali subvencije za proizvodnjo električnega toka iz obnovljivih virov energije. Kar 15 novih vloženih tožb proti Španiji izhaja iz določil pogodbe ECT (UNCTAD, 2016).

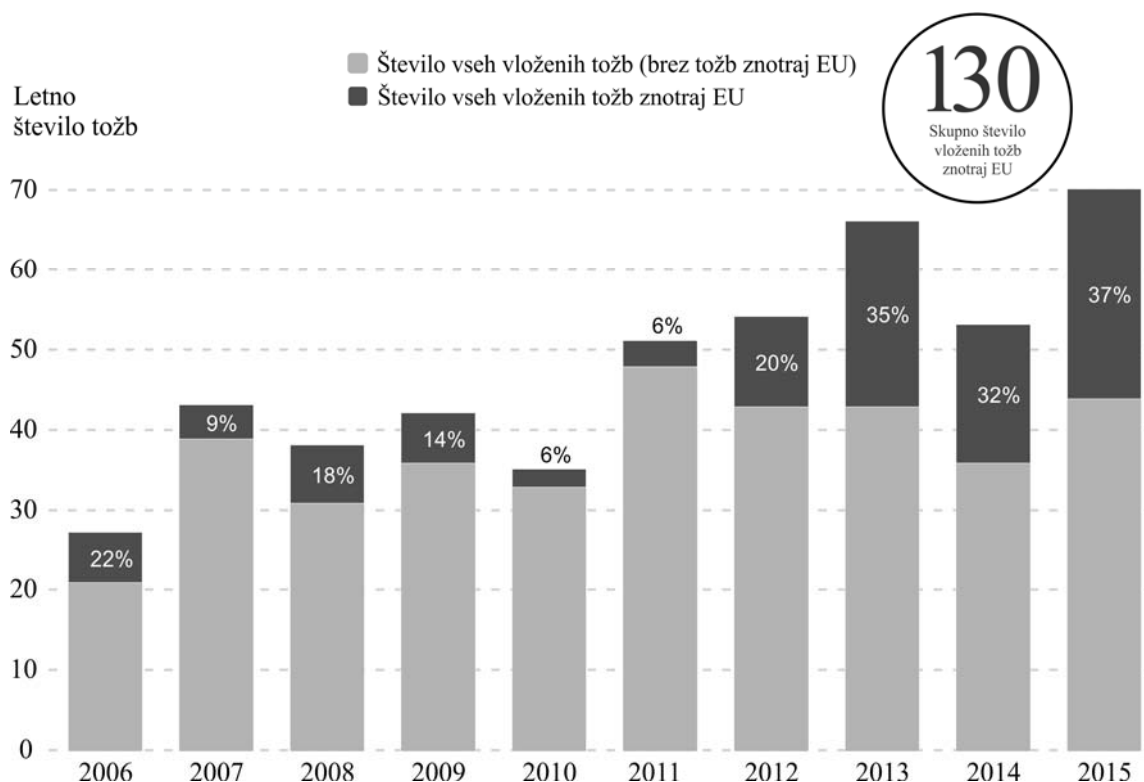
V EU je mogoče zaznati še eno odstopanje glede na globalne razmere. Izjemno veliko število vloženih tožb je namreč med državami članicami. Kar 130 tožb je vloženih znotraj EU, kar znaša 78,3 odstotka vseh vloženih tožb proti EU oziroma 18,7 odstotka vseh do zdaj znanih

---

<sup>38</sup> Primer PCA št. 2012-12.

vloženih tožb, kar je praktično dvakrat več, kot je na primer vseh vloženih tožb proti Afriki. Od omenjenih 130 vloženih tožb znotraj EU jih je 92 vloženih proti državam bivšega vzhodnega bloka<sup>39</sup>, kar je 70,8 odstotka vseh tožb znotraj EU. Opazno je tudi, da je trend vloženih sporov znotraj EU od leta 2012 v porastu. Delež vloženih tožb znotraj EU je namreč od leta 2013 do 2015 vsako leto znašal več kot 30 odstotkov vseh vloženih tožb, leta 2015 pa je ta delež dosegel celo 37 odstotkov (slika 33).

Slika 33: Število vseh vloženih tožb in delež vloženih tožb znotraj EU v obdobju 2006–2015



Vir: UNCTAD, 2015, str. 8., Figure 4.

#### 4.3.3 Deleži arbitražnih primerov glede na razvitost držav

Število tožb oziroma arbitraž, ki so jih vložili investitorji, je z leti skokovito naraščalo (slika 28), vendar je pri številu vloženih tožb mogoče opaziti neenakomerno porazdelitev števila in deleža vloženih tožb glede na stopnjo razvitosti domače države investitorja.

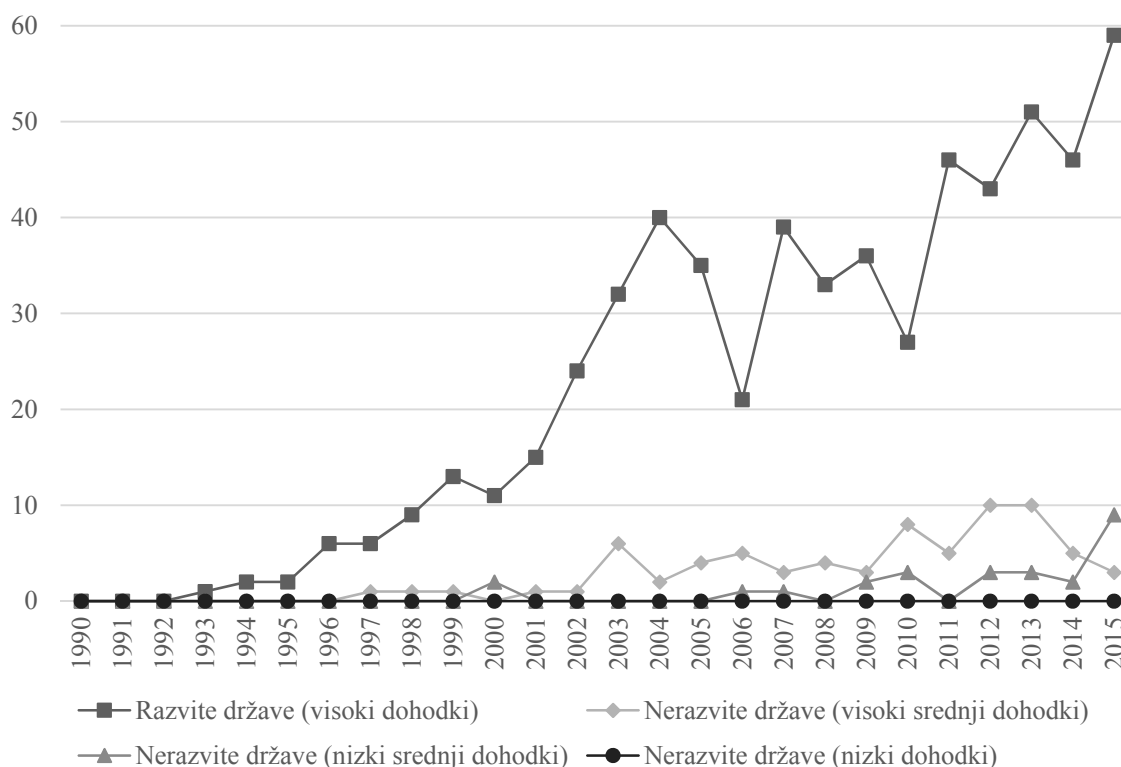
Proti vsem državam, ki so bile kadar koli respondent tožbe, je tožbo v 85,8 odstotka primerov sprožil investitor iz razvite države, v le 14,2 odstotka primerov pa investitor iz nerazvite države. Natančneje – 10,2 odstotka tožnikov je prihajalo iz držav z visokimi srednjimi dohodki in 3,7 odstotka iz držav z nizkimi srednjimi dohodki. Iz držav z nizkimi dohodki v

<sup>39</sup> Bolgarija, Hrvaška, Češka, Estonija, Madžarska, Latvija, Litva, Romunija, Slovaška in Slovenija.

omenjenem razdobju po dostopnih podatkih UNCTAD (b.l.) ni bila vložena nobena tožba. Slika 34 prikazuje razvoj trenda vloženih tožb med letoma 1990 in 2015. Večinoma je število vloženih primerov v posameznem letu le še naraščalo in se leta 2015 povzpelo že na 71 (od tega so jih 59 vložile razvite države). Trend rasti pri nerazvitih državah je mnogo bolj zmeren. Investitorji iz nerazvitih držav z visokimi srednjimi dohodki po številu vloženih primerov, z izjemo leta 2015, sicer prednjačijo pred investitorji iz nerazvitih držav z nizkimi srednjimi dohodki, vendar število letno vloženih primerov katerega koli od teh dveh do zdaj še ni preseglo številke 10.

Dejstvo je, da največji delež izhodnih NTI prihaja iz razvitih držav (UNCTADSTAT, b.l.), zato je smiselno preveriti povezavo števila vloženih tožb investitorjev glede na vrednost izhodnih neposrednih tujih investicij domače države investitorja. Slika 35 kaže pričakovano tesno povezavo med številom vloženih tožb investitorjev in vrednostjo izhodnih neposrednih tujih investicij domače države investitorja. Države z večjimi NTI, torej razvite države, bodo tudi bolj pogosto vlagale tožbe proti državi gostiteljici.

*Slika 34: Število vloženih tožb investitorjev glede na stopnjo razvitosti njihove domače države med letoma 1990 in 2015*

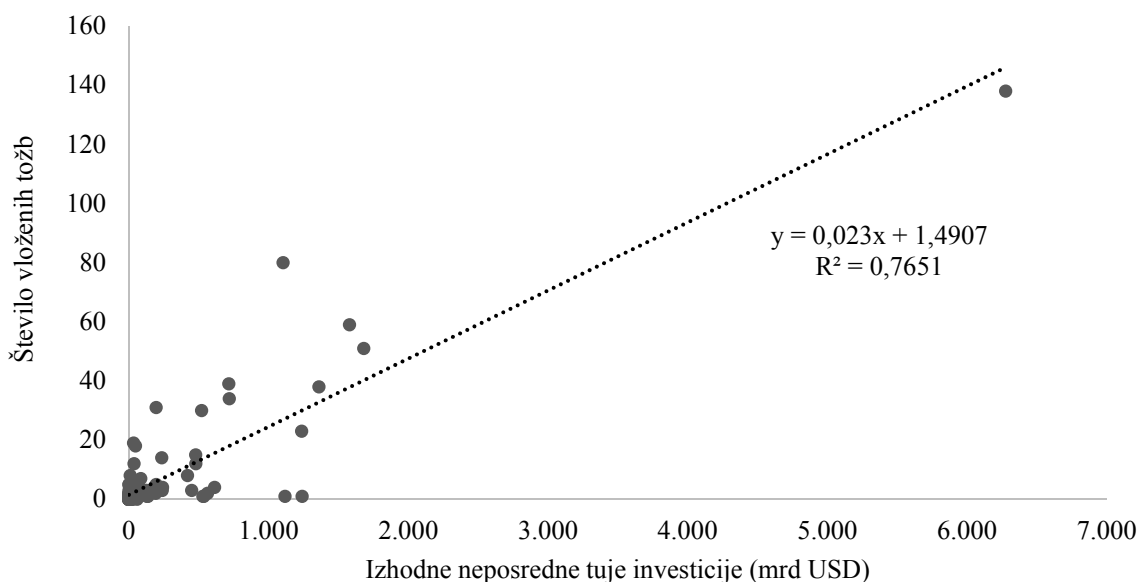


*Vir: UNCTAD, b.l.*

Na drugi strani tožb so kot respondenti države gostiteljice. Slika je v tem primeru precej bolj izenačena kot prej. Razvite države so se v obdobju 1990–2015 kot respondenti pojavljale v

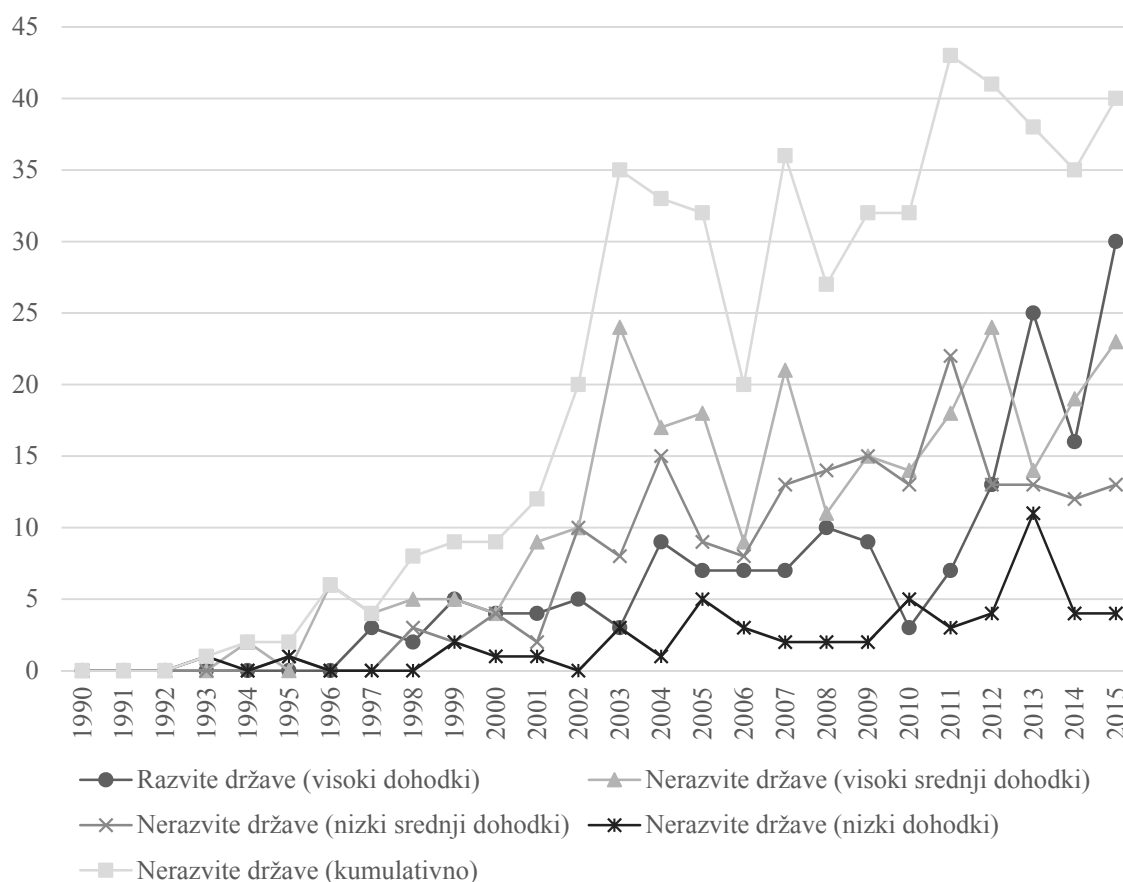
26,4 odstotka primerov. Največ primerov tožb je vloženih proti državam z visokimi srednjimi dohodki, 39,7 odstotka. Države z nizkimi srednjimi dohodki imajo podoben delež kot države z visokimi dohodki, 27,7 odstotka, države z nizkimi dohodki pa 8 odstotkov. Nerazvite države se skupno kot respondenti pojavljajo v 73,6 odstotka tožbah, kar pa je skoraj trikrat več kot razvite države. Slika 36 prikazuje trend razvoja števila tožb, naslovljenih na države gostiteljice glede na njihovo stopnjo razvitosti med letoma 1990 in 2015. Trend skupnega števila tožb proti nerazvitim državam je v porastu in je nad številom vloženih tožb proti razvitim državam, vendar je po letu 2010 opaziti spremembo. Po tem letu namreč raste število tožb tudi proti razvitim državam in se približuje tistim, ki so vložene proti nerazvitim državam. Kljub temu da investitorji iz razvitih držav sprožijo največ arbitražnih sporov, razvite države niso imune na tožbe investitorjev.

*Slika 35: Povezava med vrednostjo izhodnih tujih investicij domače države in številom vloženih tožb*



Na sliki 37 je prikazana povezava med BDP na prebivalca države gostiteljice in številom prejetih tožb države gostiteljice. Razvrstitev razvitosti držav je povezana tudi z BDP na prebivalca. Po razvrstitvi Svetovne banke imajo razvite države BDP na prebivalca vsaj 12.476 USD (World Bank, b.l.). Iz grafa je mogoče razbrati, da je prisoten rahel negativen trend števila tožb proti državam gostiteljicam z višjim BDP na prebivalca. V osnovi so torej razvite države gostiteljice deležne manjšega števila tožb, vendar je povezava šibka.

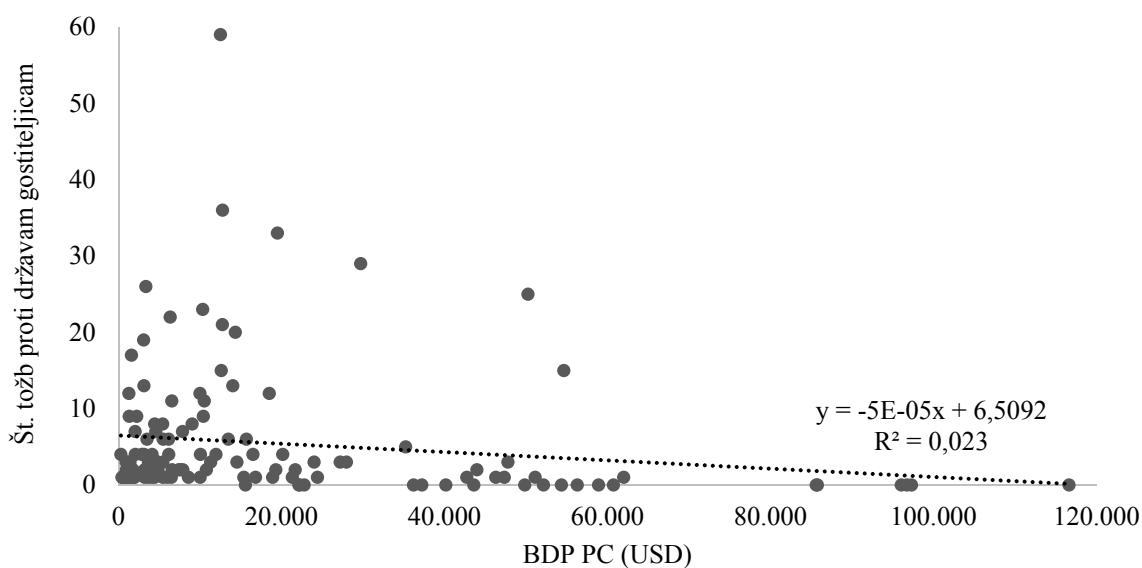
Slika 36: Število tožb, naslovljenih na države gostiteljice glede na njihovo stopnjo razvitosti med letoma 1990 in 2015



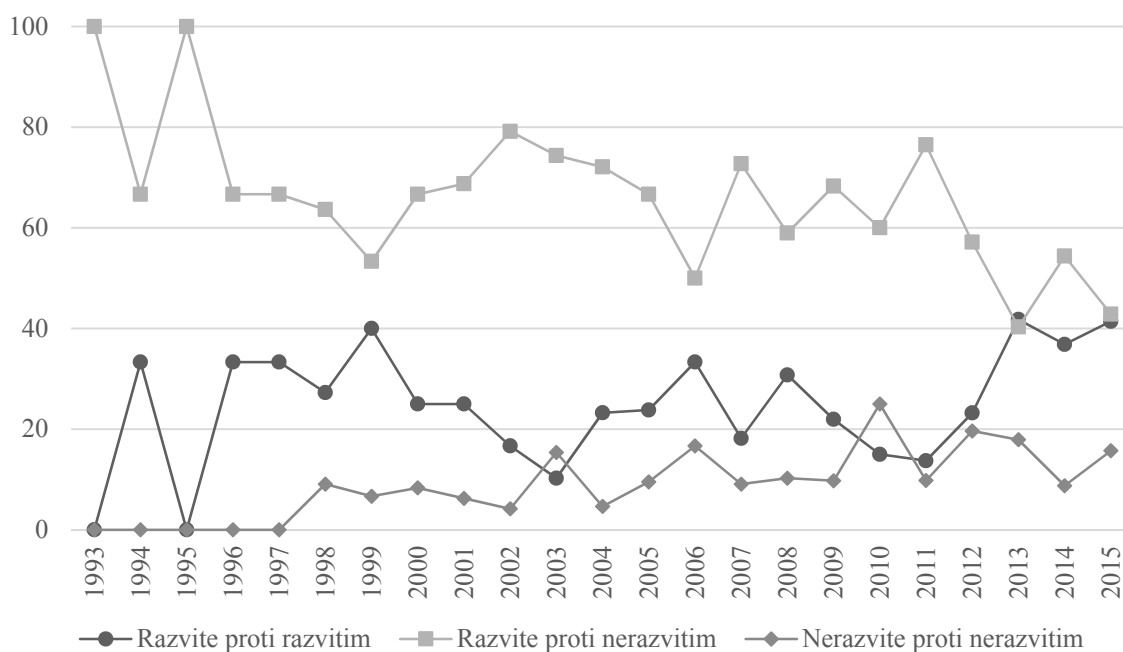
Vir: UNCTAD, b.l.

Zaradi rasti števila tožb proti razvitim državam je smiselno preveriti še deleže vloženih tožb glede na razvitost domače države investitorja in glede na razvitost države gostiteljice. Slika 38 prikazuje omenjeno razmerje med letoma 1990 in 2015. Očitno je, da so do sredine devetdesetih let prejšnjega stoletja investitorji iz razvitih držav praktično izključno vlagali tožbe proti nerazvitim državam. Trend se po tem obdobju začne spreminjati in tarča investitorjev iz razvitih držav postanejo tudi razvite države. Deleža tožb se po letu 2013 praktično izenačita. Ne glede na to, da tudi delež tožb, vloženih proti razvitim državam, narašča, pa to ne pomeni obrata situacije. Pri vložitvah tožb niso začeli dominirati investitorji iz nerazvitih držav s tožbami proti razvitim državam. Pravzaprav takih primerov od leta 1990 dalje po razpoložljivih podatkih sploh ni bilo (nerazvite države niso vložile nobene tožbe proti razvitim državam). Investitorji iz nerazvitih držav so svoje tožbe vlagali izključno proti nerazvitim državam, vendar njihov delež vseh vloženih tožb v nobenem letu ni presegal 20 odstotkov.

Slika 37: Povezava med BDP na prebivalca države gostiteljice in številom prejetih tožb države gostiteljice



Slika 38: Delež vloženih tožb (v %) glede na razvitost domače države investitorja in glede na razvitost države gostiteljice med letoma 1990 in 2015\*



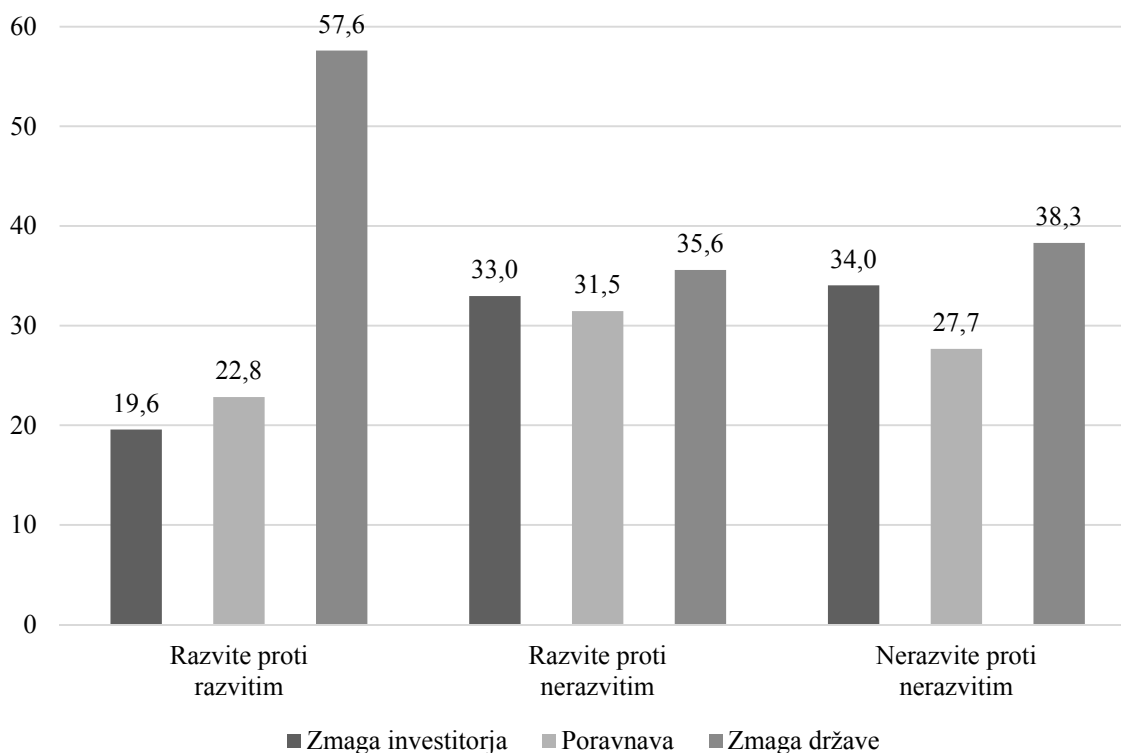
**Legenda:** \* Med leti 1990 in 1992 ni bilo zabeleženih novih primerov sporov.

Vir: Povzeto in prirejeno po T. Schultz & C. Dupont, *Investment Arbitration: Promoting the Rule of Law or Over-empowering Investors? A Quantitative Empirical Study.*, 2014.

#### 4.3.4 Rezultati arbitražnih sodb

Od 696 znanih globalno vloženih primerov je 444 primerov zaključenih. Pri 393 primerih so znane končne razsodbe, torej izid v korist investitorja ali v korist države ali sta se sprti stranki poravnali. Slika 39 prikazuje povprečne deleže izidov arbitražnih sporov glede na razvitost domače države investitorja in države gostiteljice v obdobju 1990–2015. Iz slike sledi, da so izidi sporov za posamezne stranke v postopku dokaj izenačeni. Kljub temu se kaže težnja, da v sporih ne glede na razvitost države v največjem deležu primerov zmaga tožena država, čeprav so razlike majhne (zgolj nekaj odstotnih točk). Samo kadar gre za spor med dvema razvitima državama, je verjetnost zmage tožene države občutno višja (57,6 odstotka). Razloge za razlike v višjem deležu zmag razvitih držav bi morda lahko iskali v njihovem načinu sprejemanja novih zakonov in regulative, ki bi lahko bili manj diskriminacijski ali ciljano manj ekspropriacijski proti tujim investitorjem kot v nerazvitih državah. Morda razvite države izberejo primernejšega arbitra in imajo možnost izbire (morda tudi plačila) boljših ekspertov s področja konkretnega spora. Zaradi pomanjkanja podatkov žal ne morem komentirati primerov tožb investitorjev iz nerazvitih držav proti razvitim državam.

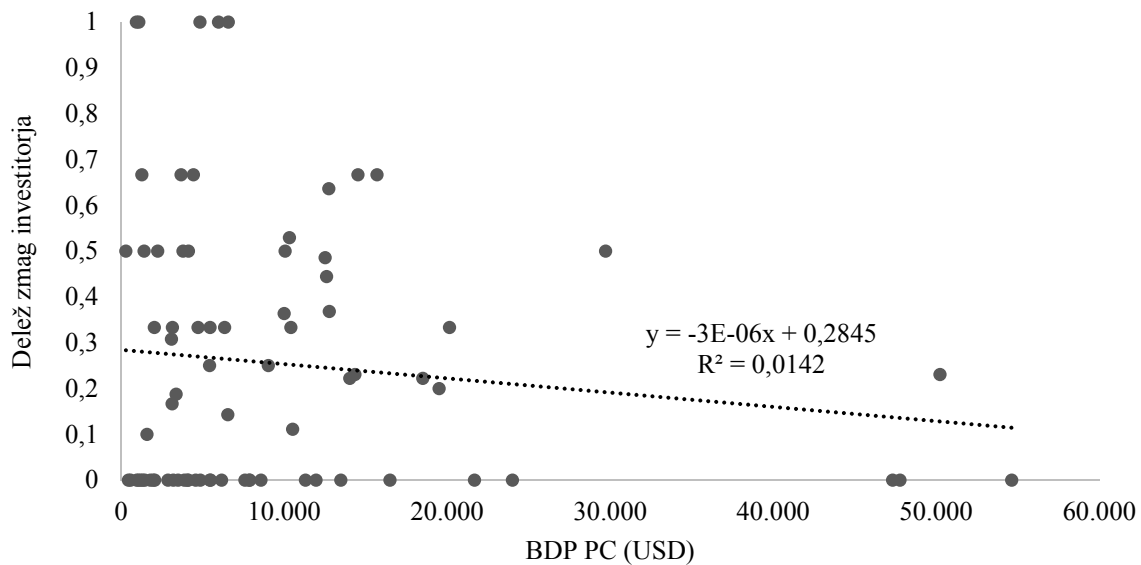
*Slika 39: Povprečni deleži izidov arbitražnih sporov (v %) glede na razvitost domače države investitorja in države gostiteljice med letoma 1990 in 2015*



*Vir: UNCTAD, b.l.*

Slika 40 prikazuje povezavo med deležem tožb, pri katerih je zmagal investitor, in BDP na prebivalca za posamezno državo gostiteljico. Glede na nizek koeficient korelacije je zaznana le neznatna povezava med tema dvema spremenljivkama, in sicer v smeri povečanja deleža zmag investitorja z nižanjem BDP držav gostiteljic. Investitorji so torej načeloma bolj uspešni v tožbah, čim manj razvita je država gostiteljica, vendar je povezava zelo šibka.

*Slika 40: Povezava med deležem zmag investitorja in BDP na prebivalca države gostiteljice*

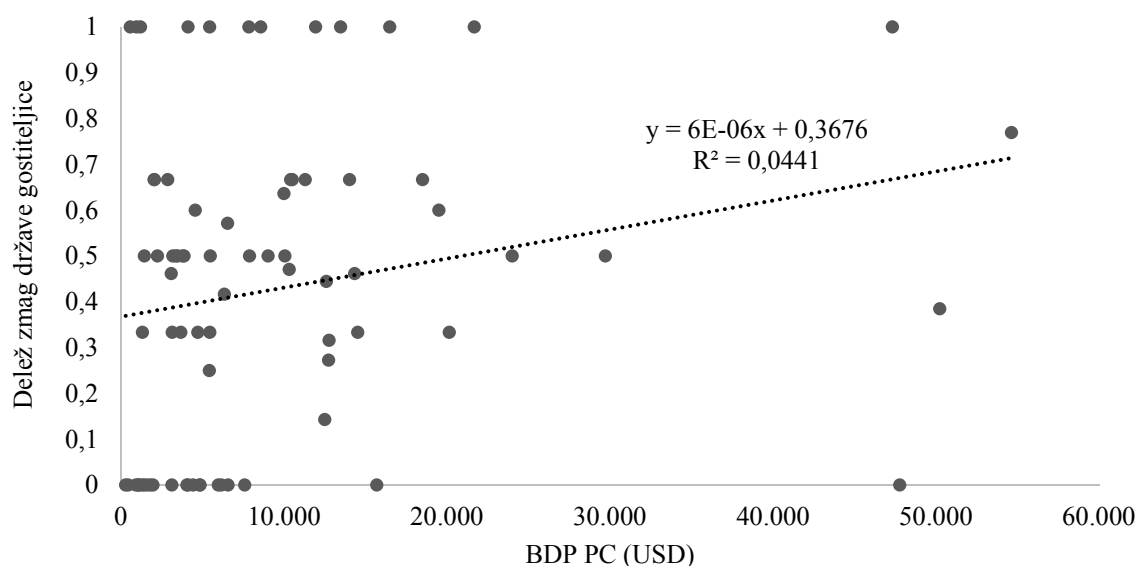


Povezavo med BDP na prebivalca države gostiteljice in deležem zmag države gostiteljice prikazuje slika 41. Z višanjem BDP na prebivalca države gostiteljice se rahlo viša delež zmag te države. Pri večji razvitosti države gostiteljice je bolj verjetno, da se bo ta obranila tožbe, ki jo je vložil investitor, vendar je povezava šibka.

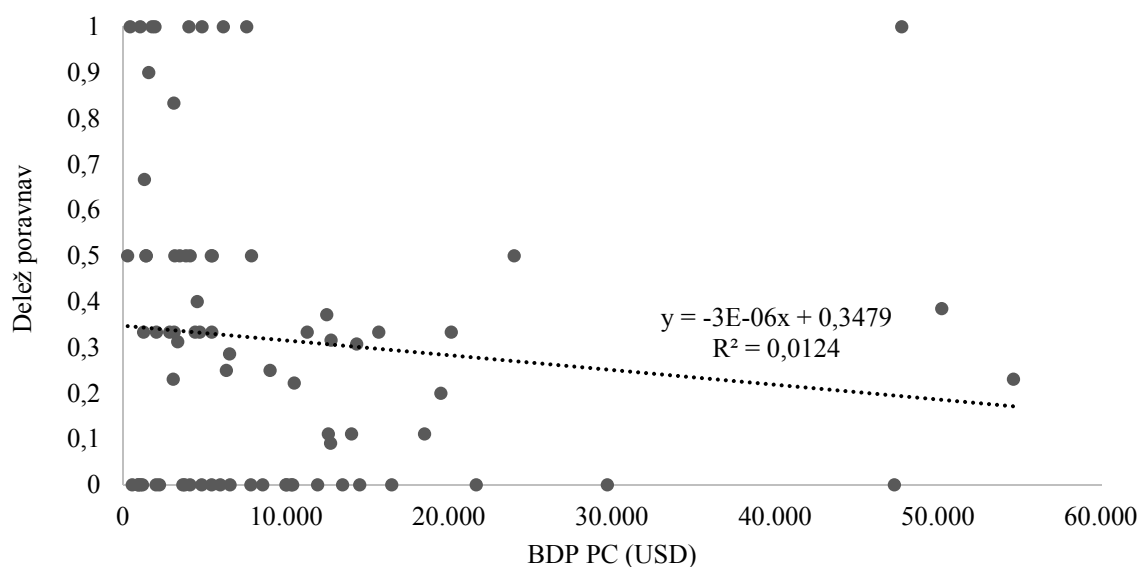
Slika 42 prikazuje povezavo med deležem poravnjav in BDP na prebivalca države gostiteljice, ki je tudi v tem primeru šibka. Države gostiteljice z višjim BDP na prebivalca oziroma bolj razvite države se v sporih načeloma poravnajo manj pogosto kot nerazvite države. Eden od razlogov je morda ocena izida tožbe države gostiteljice. Bolj razvite države verjetno večkrat ocenijo, da bo izid tožbe zanje ugoden, in se zato manj pogosto odločajo za poravnave kot nerazvite države.



Slika 41: Povezava med deležem zmag države gostiteljice in BDP na prebivalca države gostiteljice



Slika 42: Povezava med poravnavo obeh strank glede na BDP na prebivalca države gostiteljice



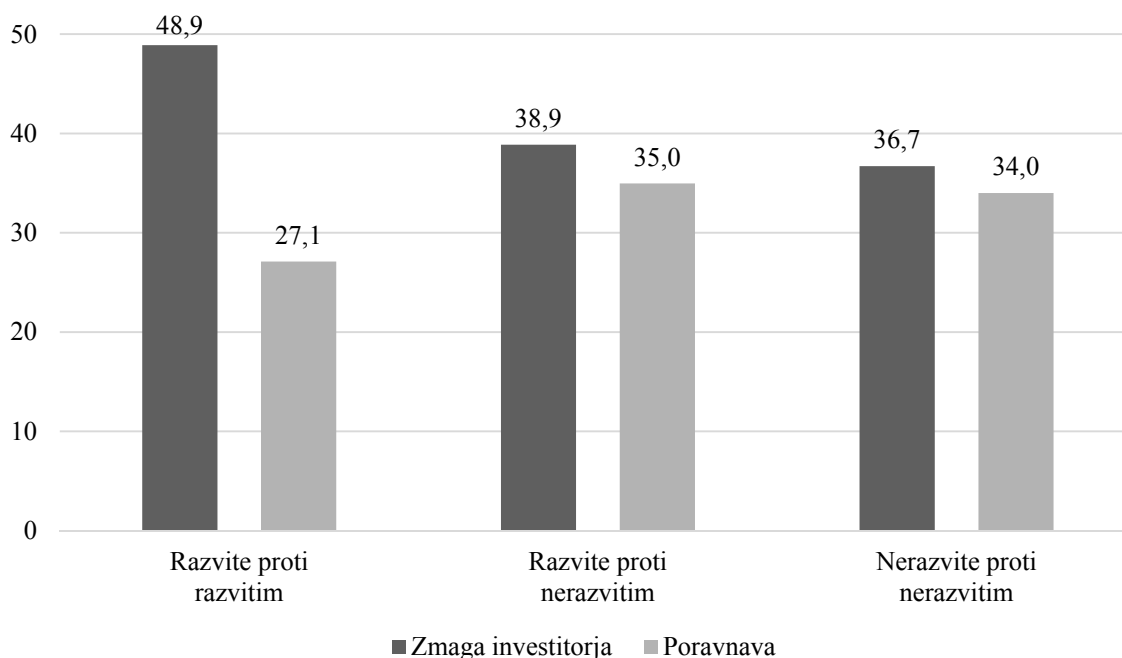
V obdobju 1990–2015 so investitorji skupaj vložili za 198,3 milijarde USD zahtevkov. Dosojenih odškodnin in poravnav je za 76 milijard USD, kar pomeni uspešnost v višini 38,3 odstotka. Investitorji iz nerazvitih držav so od celotnega zneska prejeli le 1,026 milijarde USD odškodnin in poravnav, kar je le 1,4 odstotka celotnega zneska vseh znanih odškodnin in poravnav.

Višina posameznih zahtevkov, ki jih zahtevajo investitorji, je izjemno visoka. V le 1 odstotku primerov je zahtevana odškodnina nižja od 1 milijona USD, v 8 odstotkih primerov je med 1 in 10 milijoni USD, v 31 odstotkih je med 10 in 100 milijoni USD, v 32 odstotkih je med 100 in 500 milijoni USD in v 28 odstotkih več kot 500 milijonov USD.

Delež javnih objav prisojenih odškodnin ali poravnav investitorjem znaša pri tožbah investitorjev iz razvitih držav proti nerazvitim državam 38,2 odstotka, pri tožbah investitorjev iz nerazvitih držav proti nerazvitim državam 31,9 odstotka in pri tožbah investitorjev iz razvitih držav proti razvitim državam le 24 odstotkov.

S primeri, kjer je poznan podatek o zahtevani in dosojeni odškodnini, je mogoče preveriti povprečni delež dejansko dosojenih odškodnin in dejanskih poravnav investitorjev glede na njihov tožbeni zahtevek. Slika 43 prikazuje povprečne deleže dejansko dosojenih odškodnin in dejanskih poravnav glede na stopnjo razvitosti domače države, iz katere prihaja investitor, in glede na stopnjo razvitosti države gostiteljice v obdobju 1990–2015. Deleži dejansko dosojenih odškodnin in poravnav so si precej podobni. Nekoliko izstopajo odškodnine in poravnave pri tožbah investitorjev iz razvitih držav proti razvitim državam gostiteljicam.

*Slika 43: Povprečni deleži dejansko dosojenih odškodnin in dejanskih poravnav (v %) v primerjavi z višino zahtevane odškodnine glede na razvitost domače države investitorja in države gostiteljice med letoma 1990 in 2015*



Vir: UNCTAD, b.l.

Morebitne razlike med višino dejansko dosojenih odškodnin glede na razvitost domače države investitorja in države gostiteljice je smiselno dodatno preveriti s statističnimi testi. S t-testom sem zato analiziral statistično značilnost razlik aritmetičnih sredin dejansko dosojenih deležev odškodnin za posamezne pare držav, kot prikazuje tabela 5. Ničelna domneva pri 5-odstotni stopnji zaupanja v vseh primerih ne predvideva statistično značilnih razlik med višinami dejansko dosojenih odškodnin za primerjani par. Ob enaki ničelni domnevi je v tabeli 5 prikazana tudi analiza za primer dejanskega deleža poravnave za par investitor iz razvite države–nerazvita država in investitor iz razvite države–nerazvita država. Za preostala primera analize dejanskih poravnav med posameznima paroma ni na voljo dovolj podatkov, zato rezultatov ni mogoče podati. Iz tabele 5 je razvidno, da v nobenem od primerjanih parov ni mogoče zavrniti ničelne domneve, saj je (absolutna) vrednost parametra t-statistike pri stopnji tveganja  $\alpha = 0.05$  v vseh primerih nižja od kritične vrednosti. Razlike med aritmetičnimi sredinami torej v nobenem od analiziranih primerov niso statistično značilne.

*Tabela 5: Analiza razlik aritmetičnih sredin dejansko dosojenih odškodnin in dejanskih poravnav za posamezne pare investitor–država.*

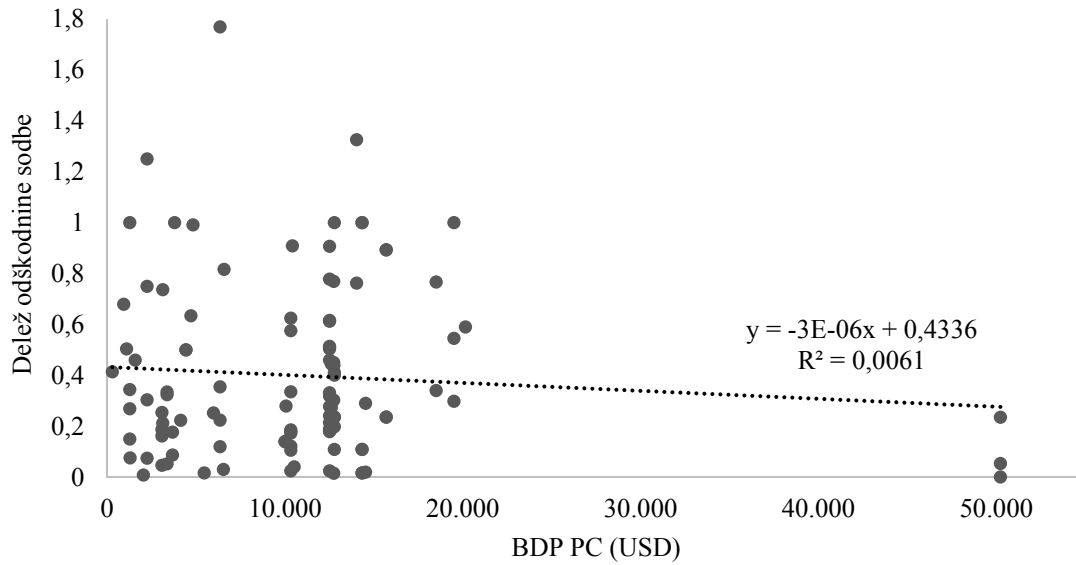
		Primerjani sprti pari investitor-država; investitor-država.		
		Razvit-razvita; razvit-nerazvita	Razvit-razvita; nerazvita-nerazvita	Razvit-nerazvita; nerazvit-nerazvita
<b>Odškodnina (zmaga investitorja)</b>	Hipoteza	$H_0: \mu_1 = \mu_2$ $H_1: \mu_1 \neq \mu_2$	$H_0: \mu_1 = \mu_2$ $H_1: \mu_1 \neq \mu_2$	$H_0: \mu_1 = \mu_2$ $H_1: \mu_1 \neq \mu_2$
	t	1,111	0,222	0,865
	Kritična vrednost*	2,000	2,000	2,048
<b>Poravnava</b>	Hipoteza	$H_0: \mu_1 = \mu_2$ $H_1: \mu_1 \neq \mu_2$	**	**
	t	-0,676		
	Kritična vrednost*	2,060		

**Legenda:** \* stopnja zaupanja  $\alpha=0,05$ ; \*\* ni podatkov.

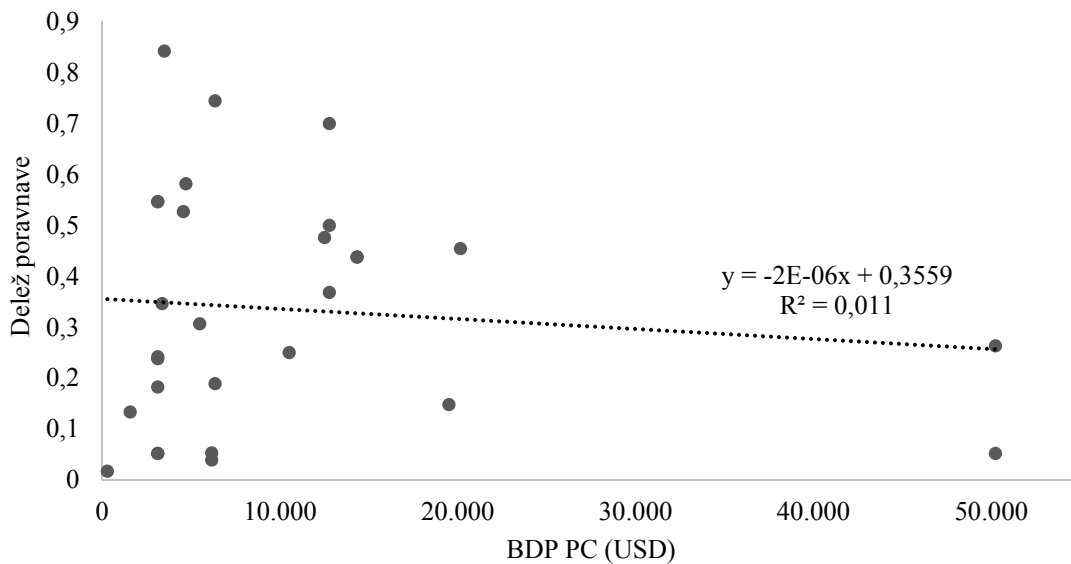
V nadaljevanju je predstavljena še povezava med deležem dejanske odškodnine sodbe (glede na odškodnino, zahtevano v tožbi) in med BDP na prebivalca države gostiteljice (slika 44). Slika 45 prikazuje še povezavo med deležem dejanske višine poravnave (glede na odškodnino, zahtevano v tožbi) in BDP na prebivalca države gostiteljice. Glede na nizka koeficienta korelacije med BDP na prebivalca države gostiteljice in deležem izplačane odškodnine ter med BDP na prebivalca in deležem poravnave se je izkazalo, da ne moremo govoriti o medsebojni odvisnosti med tema spremenljivkama. Torej niti s to analizo ni

mogoče potrditi, da so bolj razvitim državam dosojeni višji deleži odškodnin ali da so bolj uspešne pri deležih poravnave kot manj razvite države.

*Slika 44: Povezava med deležem višine odškodnine sodbe in BDP na prebivalca države gostiteljice*



*Slika 45: Povezava med deležem poravnave in BDP na prebivalca države gostiteljice*



## SKLEP

Reševanje sporov med investitorjem in državo zaradi odsotnosti multilateralnega sporazuma temelji na več kot 3.000 mednarodnih sporazumih z določili o zaščiti investicij. Določila o

zaščiti investicij v različnih sporazumih sicer niso enaka, praviloma pa investitorjem zagotavljajo reševanje sporov prek mednarodnih arbitražnih sodišč.

Glede na strmo naraščanje števila vloženih tožb prek mehanizma ISDS in kritike, ki jih je mehanizem zaradi tega deležen, sem se v tej raziskavi usmeril v iskanje povezave med spori, vloženimi prek omenjenega mehanizma, in razvitostjo držav, ki v teh sporih sodelujejo.

Po številu oziroma deležu vseh vloženih sporov izstopajo investitorji iz EU in ZDA, ki so skupaj z drugimi razvitimi državami do zdaj sprožili več kot 85 odstotkov vseh znanih sporov. Glede na delež vloženih sporov, ki so jih vložile razvite države, ter močno korelacijo med NTI in številom vloženih sporov sklepam, da reševanje sporov z mehanizmom ISDS uporabljajo predvsem investitorji iz razvitih držav. Ker države EU in ZDA spadajo med razvite države z veliko medsebojnimi NTI, je mogoče pričakovati, da bi se pri vključitvi mehanizma ISDS v sporazum TTIP število sporov dodatno povečalo.

Okoli tri četrtine vseh do zdaj vloženih sporov je bilo usmerjenih na nerazvite države, se pa trend v zadnjih letih spreminja v smeri večanja števila tožb proti razvitim državam. Analiza števila prejetih tožb glede na BDP na prebivalca države gostiteljice je sicer pokazala manjše število prejetih tožb pri večji razvitosti države gostiteljice, vendar je povezava šibka. Tako kljub visokemu deležu tožb, usmerjenih na nerazvite države, ni mogoče trditi, da je število tožb dejansko povezano z razvitostjo države.

Povprečni deleži vseh izidov končanih sporov glede na razvitost sprtih strani so dokaj poravnani. Izjema so spori med razvitimi državami, kjer je delež zmag države gostiteljice precej višji. Pri preverbi povezave med razvitostjo države gostiteljice ter deležem zmag investitorja, deležem zmag države gostiteljice in deležem poravnave je stopnja korelacije v vseh primerih nizka in ni mogoče trditi, da bi bile razvite države v sporih uspešnejše ali da bi bili investitorji iz nerazvitih držav manj uspešni.

Povprečni deleži dejansko dosojenih odškodnin in poravnave pri sporih med posameznimi pari sprtih držav so glede na njihovo razvitost precej izenačeni. Izjema so primeri sporov med investitorjem iz razvite države in razvito državo gostiteljico, vendar nadaljnja analiza razlik med deleži dejansko dosojenih odškodnin in deleži dejanskih poravnave za posamezne pare držav ni potrdila statistično značilnih razlik. Tudi BDP na prebivalca države gostiteljice in delež dosojene odškodnine oziroma poravnave ne kažeta medsebojne korelacije. Čeprav so povprečni deleži dejansko dosojenih odškodnin nakazovali večjo uspešnost investitorjev iz razvitih držav v primerjavi z investitorji iz nerazvitih držav, ni mogoče trditi, da so investitorji iz razvitih držav dejansko deležni višjega deleža dosojenih odškodnin ali višjega deleža poravnave kot investitorji iz nerazvitih držav.

Če povzamem, bi zgolj iz deskriptivne analize primerov arbitraž zaključil, da večino arbitražnih sporov sprožijo investitorji iz razvitih držav, da je večina tožb usmerjena na

nerazvite države, da so razvite države deležne večjega števila zmag kot nerazvite in da so investitorji iz razvitih držav ob zmagi deležni nekoliko višjega deleža zahtevane odškodnine kot investitorji iz nerazvitih držav. Tako bi bila hipoteza o večji koristi mehanizma ISDS za trgovinsko močnejše države sprejeta. Vendar je pri nadaljnji analizi korelacij med vloženimi tožbami in razvitostjo držav ugotovljeno, da je taka povezava šibka ali neznatna. Zgolj v primeru števila vloženih tožb glede na vrednost NTI je bila potrjena močna povezava. V primeru analize razlike aritmetičnih sredin višine dosojenih odškodnin in poravnave se razlike med seboj statistično ne razlikujejo. Na podlagi omenjenih ugotovitev zato ne morem sprejeti hipoteze, da reševanje sporov v skladu z ISDS bolj koristi trgovinsko močnejšim državam.

Ne glede na to, da hipoteze o večji koristi mehanizma za reševanje sporov ISDS za trgovinsko močnejše države nisem uspel potrditi, sem kljub temu mnenja, da EU in ZDA kot razviti pravni državi v sporazumu TTIP ne potrebujeta niti mehanizma za reševanje sporov ISDS niti sodnega sistema ICS. Oba sta vzporedno pravni sistem, ki ni enakopraven z vidika domačih investitorjev. Menim, da bi morala biti za reševanje sporov tujih investitorjev z državo gostiteljico pristojna nacionalna sodišča ter druga sodišča v sklopu EU in ZDA, do katerih imajo dostop državljani ter podjetja iz EU in ZDA.

## LITERATURA IN VIRI

1. Aisbett, E. (2007). Bilateral Investment Treaties and Foreign Direct Investment: Correlation versus Causation. *Department of Agricultural & Resource Economics, UCB. UC Berkeley: Department of Agricultural and Resource Economics, UCB. CUDARE Working Paper No. 1032*. Najdeno 28. maja na spletnem naslovu <https://escholarship.org/uc/item/72m4m1r0>
2. Akhtar, S.I., & Jones, V.C. (2014, 4. februar). Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) Negotiations. *Congressional Research Service Report R43387*. Najdeno 12. marca 2016 na spletnem naslovu <https://www.fas.org/sgp/crs/row/R43387.pdf>
3. Alschner, W. (2014). Regionalism and Overlap in Investment Treaty Law: Towards Consolidation or Contradiction?, *Journal of International Economic Law*, 17(2), 271-298. <http://dx.doi.org/10.1093/jiel/jgu025>
4. Amarasinha, S.D., & Kokott, J. (2008). The Oxford Handbook of International Investment Law. Muchlinski, P., Ortino, F., & Schreuer, C. (ur.), *Multilateral Investment Rules Revisited* (str. 119–153). Oxford: Oxford University Press.
5. Baccini, L., Dür, A., Elsig, M., & Milewicz, K. (2011, 11. junij). The Design of Preferential Trade Agreements: A New Dataset in the Making. *WTO Staff Working Paper* . Najdeno 18. aprila 2016 na spletnem naslovu [https://www.wto.org/english/res\\_e/reser\\_e/ersd201110\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd201110_e.pdf)
6. Baier, S. L., & Bergstrand, J. H. (2004). Economic Determinants of Free Trade Agreements. *Journal of international Economics*, 64(1), 339-350.
7. Bale, R. (2014, 13. oktober). 5 pesticides used in US are banned in other countries. Najdeno 29. maja 2016 na spletnem naslovu <https://www.revealnews.org/article-legacy/5-pesticides-used-in-us-are-banned-in-other-countries/>
8. Barton, J.H., Goldstein, J.L., Josling, T.E., & Steinberg, R.H. (2006). *The Evolution of the Trade Regime*. Princeton: Princeton University Press.
9. Bundesverband der Deutschen Industrie. (2014). *Background: Facts and Figures. International Investment Agreements and Investor-State Dispute Settlement*. Najdeno 14. maja na spletnem naslovu [http://bdi.eu/english/download\\_content/BDI\\_Facts\\_and\\_Figures\\_International\\_Investment\\_Agreements\(1\).pdf](http://bdi.eu/english/download_content/BDI_Facts_and_Figures_International_Investment_Agreements(1).pdf)
10. Bundesverband der Deutschen Industrie. (2015). *International Investment Agreements and Investor-State Dispute Settlement\_Fears, Facts, Faultlines*. Najdeno 15. maja na spletnem naslovu [http://bdi.eu/media/user\\_upload/Artikel\\_1\\_ADI\\_BDI\\_ISDS\\_Fears\\_Facts\\_Faultlines\\_Sep\\_2015.pdf](http://bdi.eu/media/user_upload/Artikel_1_ADI_BDI_ISDS_Fears_Facts_Faultlines_Sep_2015.pdf)
11. Bendini, R., & De Micco, P. (2014, 19. september). The Expected Impact of the TTIP on EU Member States and Selected Third Countries. *European Parliament, Directorate-General for External Policies* . Najdeno 21. februarja 2016 na spletnem naslovu [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2014/536403/EXPO\\_IDA\(2014\)536403\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2014/536403/EXPO_IDA(2014)536403_EN.pdf)

12. Berden, K., Francois, J., Tamminen, S., Thelle, M. & Wymenga, P. (2009a). *Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis. Final Report*. Rotterdam: Ecorys Nederland BV.
13. Berden, K., Francois, J., Tamminen, S., Thelle, M. & Wymenga, P. (2009b). *Annexes – Non-Tariff Measures in EU-US Trade and Investment – An Economic Analysis. Final Report*. Rotterdam: Ecorys Nederland BV.
14. Bhagwati, J., & Panagariya, A. (1996). The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends. *The American Economic Review*, 86(2), 82–87.
15. Bhagwati, J.N. (2002). *Free Trade Today*. Princeton: Princeton University Press.
16. Bond, S.R. (1991). The International Arbitrator: From the Perspective of the ICC International Court of Arbitration. *Northwestern Journal of International Law & Business*, (12)1, 1-23.
17. Brauch, M.D. (2014, 4. september). Yukos v. Russia: Issues and legal reasoning behind US\$50 billion awards. *International Institute for Sustainable Development*. Najdeno na 4. junija 2016 na spletnem naslovu <https://www.iisd.org/itn/2014/09/04/yukos-v-russia-issues-and-legal-reasoning-behind-us50-billion-awards/>
18. Buonano, L., & Dudek, C.M. (2015). Opposition to the TTIP in the EU and the US: Implications for the EU’s “democratic deficit”. *Prepared for presentation at the European Union Studies Association, Fourteenth Biennial Conference, Boston, March 5-7 2015*. Najdeno 2. junija 2016 na spletnem naslovu <https://www.google.si/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwi27sTo6JrNAhWJ2hoKHUOHCXoQFggcMAA&url=https%3A%2F%2Feustudies.org%2Fconference%2Fpapers%2Fdownload%2F201&usg=AFQjCNEKfq5dQS1DeJGgZTYIrMd1FtDshA>
19. Caddel, J., & Jensen, N.M. (2014, 28. april). Which host country government actors are most involved in disputes with foreign investors? *Perspectives on topical foreign direct investment issues by the Vale Columbia Center on Sustainable International Investment*. No. 120. Najdeno 3. junija 2016 na spletnem naslovu <http://ccsi.columbia.edu/files/2013/10/No-120-Caddel-and-Jensen-FINAL-WEBSITE-version.pdf>
20. Capaldo, J. (2014). *The Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership: European Disintegration, Unemployment and Instability*. Medford: GDAE Working Paper 14-03, Tufts University.
21. Cosbey, A., Mann, H., Peterson, L.E., & Von Moltke, K. (2014). *Investment and Sustainable Development*. Winnipeg: International Institute for Sustainable Development.
22. Council of the European Union. (2013, 17. junij). *Directives for the negotiation on the Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States of America*. Brussels: Council of the European Union, 2014. Najdeno 14. februarja 2016 na spletnem naslovu <http://data.consilium.europa.eu/doc/document/ST-11103-2013-DCL-1/en/pdf>



23. Damijan, J., Kostevc, Č. & Redek, T. (2014). *Vpliv Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) na slovensko gospodarstvo*. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, Center poslovne odličnosti.
24. Douglas, A.I. (2008). International Trade Agreements. *Library of Economics and Liberty, The Concise Encyclopedia of Economics, 2<sup>nd</sup> Edition* [spletna enciklopedija]. Najdeno 2. marca na spletnem naslovu <http://www.econlib.org/library/Enc/InternationalTradeAgreements.html#>
25. Douglas, Z. (2009). *The International Law of Investment Claims*. Cambridge: Cambridge University Press.
26. Eberhardt, P. (2014). Investment Protection at a Crossroads: The TTIP and the Future of International Investment Law. *Friedrich Ebert Stiftung*. Najdeno 1. junija 2016 na spletnem naslovu <http://library.fes.de/pdf-files/iez/global/10875.pdf>
27. European Association of Judges. (2015, 9. november). *Statement from the European Association of Judges (EAJ) on the Proposal from the European Commission on a new Investment Court System*. Najdeno 5. junija 2016 na spletnem naslovu <http://www.iaj-uim.org/iuw/wp-content/uploads/2015/11/EAJ-report-TIPP-Court-october.pdf>
28. European Commission. (2013a, 13. februar). *Press Release Database*. Statement from United States President Barack Obama, European Council President Herman Van Rompuy and European Commission President José Manuel Barroso. Najdeno 1. marca na spletnem naslovu [http://europa.eu/rapid/press-release\\_MEMO-13-94\\_en.htm](http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-94_en.htm)
29. European Commission. (2013b, 5. julij). *Arrangements on TTIP negotiating Documents*. Sporočilo glavnega pogajalca za čezatlantsko trgovinsko in naložbeno partnerstvo za EU Ignacia Garcie Bercera glavnemu pogajalcu za ZDA L. Danielu Mullaneyu. Bruselj: Komisija Evropskih skupnosti, 2013. Najdeno 1. marca na spletnem naslovu [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/july/tradoc\\_151621.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/july/tradoc_151621.pdf)
30. European Commission. (2013c, november). *Investment Protection and Investor-to-State Dispute Settlement in EU Agreements*. Fact Sheet. Najdeno 7. marca na spletnem naslovu [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc\\_151916.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151916.pdf)
31. European Commission. (2014, 13. julij). *Public consultation on modalities for investment protection and ISDS in TTIP*. Najdeno 18. aprila 2016 na spletnem naslovu [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/march/tradoc\\_152280.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/march/tradoc_152280.pdf)
32. European Commission. (2015a, 13. januar). *Online public consultation on investment protection and investor-to-state dispute settlement (ISDS) in the Transatlantic Trade and Investment Partnership Agreement (TTIP)*. Commission Staff Working Document, Report. Brussels: European Commission, 2015. Najdeno 17. marca 2016 na spletnem naslovu [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc\\_153044.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153044.pdf)
33. European Commission. (2015b, 16. september). *Commission proposes new Investment Court System for TTIP and other EU trade and investment negotiations*. Press Release. Najdeno 6. junija 2016 na spletnem naslovu [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc\\_153044.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/january/tradoc_153044.pdf)
34. European Parliament. (2014, september). *Investor-State Dispute Settlement (ISDS) Provisions in the EU's International Investment Agreements: Volume 1 - Workshop*.

- Najdeno 15. maja 2016 na spletnem naslovu [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/534979/EXPO\\_STU\(2014\)534979\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2014/534979/EXPO_STU(2014)534979_EN.pdf)
35. Eurostat. (2014). *The EU in the World 2014 – A Statistical Portrait*. Najdeno 22. marca 2016 na spletnem naslovu <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/5786625/KS-EX-14-001-EN.PDF>
  36. Eurostat. (2015). *The EU in the World 2015 – A Statistical Portrait*. Najdeno 22. marca 2016 na spletnem naslovu <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3217494/6975194/KS-EX-15-001-EN-N.pdf>
  37. Eurostat. (2016, 25. januar). *Foreign Direct Investment stocks at the end of 2014. Newsrelease 18 / 2016*. Najdeno 17. aprila 2016 na spletnem naslovu <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7142952/2-25012016-AP-EN.pdf/76a02447-2a76-4ee3-bb02-07eacf6c855a>
  38. Evropska komisija. (2015). *Vpogled v sporazum TTIP*. Luxembourg: Urad za publikacije Evropske unije, 2015.
  39. Felbermayr, G. J., Heid, B., & Lehwald, S. (2013a). Transatlantic trade and investment partnership (TTIP): Who benefits from a free trade deal? Part 1: Macroeconomic Effects. *Bertelsmann Foundation*. Najdeno 22. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.bfna.org/sites/default/files/TTIP-GED%20study%2017June%202013.pdf>.
  40. Felbermayr, G., Larch, M., Flach, L., Yalcin, E., & Benz, S. (2013b). Dimensionen und Auswirkungen eines Freihandelsabkommens zwischen der EU und den USA. *Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie (BMWT) / Ifo Institute*. Najdeno 2. aprila na spletnem naslovu <http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/Publikationen/Studien/dimensionen-auswirkungen-freihandelsabkommens-zwischen-eu-usa,property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true.pdf>
  41. Fontagné, L., & Fouré, J. (2013). *Opening a Pandora's Box: Modelling World Trade Patterns at the 2035 Horizon*. Pariz: CEPII.
  42. Fontagné, L., Gourdon, J., & Jean, S. (2013). *Transatlantic Trade: Whither Partnership, Which Economic Consequences?*. Pariz: CEPII.
  43. Fran/SSKJ. (b.l.). *Slovar slovenskega knjižnega jezika*. Najdeno 30. januarja 2016 na spletnem naslovu <http://www.fran.si/130/sskj-slovar-slovenskega-knjiznega-jezika>
  44. Franck, S. D. (2005). The legitimacy crisis in investment treaty arbitration: privatizing public international law through inconsistent decisions. *Fordham Law Review*, 73(2005), 1521–1625.
  45. Franck, S. D. (2007). Empirically Evaluating Claims About Investment Treaty Arbitration. *North Carolina Law Review*, 86(2007), 1–88.
  46. Francois, J., Manchin, M., Norberg, H., Pindyuk., O., & Tomberger, P. (2013, marec). Reducing Transatlantic Barriers to Trade and Investment – An Economic Assessment. *Final Project Report, Center for Economic Policy Research CEPR, London*. Najdeno 3. marca 2016 na spletnem naslovu [http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc\\_150737.pdf](http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/march/tradoc_150737.pdf)

47. Gambini, G., Istatkov, R., & Kerner, R. (2015, februar). USA-EU – International Trade and Investment Statistics. *Statistics in Focus 2/2015*. Najdeno 9. aprila na spletnem naslovu [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/USA-EU\\_-\\_international\\_trade\\_and\\_investment\\_statistics#EU-US\\_trade\\_in\\_services](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/USA-EU_-_international_trade_and_investment_statistics#EU-US_trade_in_services)
48. Gaukrodger, D., & Gordon, K. (2012). Investor-State Dispute Settlement: *A Scoping Paper for the Investment Policy Community*. *OECD Working Papers on International Investment, 2012/03, OECD Publishing*. Najdeno 30. maja 2016 na spletnem naslovu [http://www.oecd.org/investment/investment-policy/WP-2012\\_3.pdf](http://www.oecd.org/investment/investment-policy/WP-2012_3.pdf)
49. German Magistrates Association. (2016, februar). *Opinion on the establishment of an investment tribunal in TTIP - the proposal from the European Commission on 16.09.2015 and 11.12.2015*. Najdeno 5. junija 2016 na spletnem naslovu [http://ttip2016.eu/files/content/docs/Full%20documents/english\\_version\\_deutsche\\_richterbund\\_opinion\\_ics\\_feb2016.pdf](http://ttip2016.eu/files/content/docs/Full%20documents/english_version_deutsche_richterbund_opinion_ics_feb2016.pdf)
50. Gerstetter, C., & Meyer-Ohlendorf, N. (2013). Investor-State Dispute Settlement Under TTIP – a risk for environmental regulation?. *Heinrich Böll Stiftung*. Najdeno 27. maja na spletnem naslovu [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2416450](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2416450)
51. Grueff, J., & Tangermann, S. (2013). Achieving a Successful Outcome for Agriculture in the EU-U.S. Transatlantic Trade and Investment Partnership Agreement. *International Food & Agricultural Trade Policy Council*. Najdeno 29. maja na spletnem naslovu [http://www.agritrade.org/Publications/documents/FINAL\\_US\\_EU\\_FTA\\_fordistribution.pdf](http://www.agritrade.org/Publications/documents/FINAL_US_EU_FTA_fordistribution.pdf)
52. Heilmann, F. (2016, 23. februar). *Trade Negotiators vs. Legal Experts*. Najdeno 5. junija 2016 na spletnem naslovu <https://stop-ttip.org/blog/trade-negotiators-vs-legal-experts/>
53. Hillary, J. (2014, oktober). The Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). A charter for deregulation, an attack on jobs, an end to democracy. *Rosa-Luxemburg-Stiftung, Brussels Office*. Najdeno 7. februarja 2016 na spletnem naslovu [http://rosalux.gr/sites/default/files/publications/ttip\\_web.pdf](http://rosalux.gr/sites/default/files/publications/ttip_web.pdf)
54. ICSID. (2015). The ICSID Caseload – Statistics. Najdeno 21. marca 2016 na spletnem naslovu [https://icsid.worldbank.org/apps/ICSIDWEB/resources/Documents/ICSID%20Web%20Stats%202016-1%20\(English\)%20final.pdf](https://icsid.worldbank.org/apps/ICSIDWEB/resources/Documents/ICSID%20Web%20Stats%202016-1%20(English)%20final.pdf)
55. ICSID. (b.l.). Database of ICSID Member States. Najdeno 30. marca na spletnem naslovu <https://icsid.worldbank.org/apps/ICSIDWEB/about/Pages/Database-of-Member-states.aspx?tab=AtoE&rdo=CSO>
56. Jandhyala, S., Henisz, W. J., & Mansfield, E. D. (2011). Three Waves of BITs: The Global Diffusion of Foreign Investment Policy. *The Journal of Conflict Resolution*, 55(6), 1047–1073.
57. Jesenko, J. (2001). *Statistika v organizaciji in managementu*. Kranj: Moderna organizacija.
58. Kandžija, V., & Cvečić, I. (2010). *Ekonomika i politika Europske unije*. Rijeka: Ekonomski fakultet sveučilišta u Rijeci.

59. Kelsey, J., & Wallach, L. (2012, april). "Investor-State" Disputes in Trade Pacts Threaten Fundamental Principles of National Judicial Systems. *Prepared by School of Law, The University of Auckland for Public Citizen's Global Trade Watch Division*. Najdeno 30. maja 2016 na spletnem naslovu <https://tpplegal.files.wordpress.com/2012/05/isds-domestic-legal-process-background-brief.pdf>
60. Kjeldsen-Kragh, S. (2001). *International Trade policy*. Copenhagen: Copenhagen Business School Press.
61. Krajewski, M. (2014). *Modalities for investment protection and Investor-State Dispute Settlement (ISDS) in TTIP from a trade union perspective*. Brussels: Friedrich-Ebert-Stiftung.
62. Leal-Arcas, R. (2010). *International Trade and Investment Law: Multilateral, Regional and Bilateral Governance*. Cheltenham; Northampton: Edgar Elgar Publishing.
63. Lind, D.A., Mason, R.D., & Marchal, W.G. (2000). *Basic Statistics for Business and Economics* (3<sup>rd</sup> ed.). Boston: McGraw-Hill.
64. Martinić, S., & Maljak, M. (2014). Certain Controversial Issues of EU-US Trade Negotiations Leading to the Signing of the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP). V Carević, M., Perišin, T., & Goldner Lang, I. (ur.), *Croatian Yearbook of European Law and Policy* (str. 341–370). Zagreb: Faculty of Law.
65. McKinney, J.A. (2012). Challenges on the Way to Transatlantic Trade and Investment Partnership. V Roy, J., & Domínguez, R. (ur.). *The TTIP: The Transatlantic Trade and Investment Partnership between the European Union and the United States* (str. 85–97). Miami, FL: The Miami-Florida European Union Center of Excellence and the Jean Monnet Chair of the University of Miami.
66. Neumayer, E. & Spess, L. (2005). Do Bilateral Investment Treaties Increase Foreign Direct Investment to Developing Countries? *World Development*, 33(10), str. 1567–1585.
67. Neumayer, E., Nunnenkamp, P., & Roy, M. (2014). Are stricter investment rules contagious? Host country competition for foreign direct investment through international agreements. *Review of World Economics*, 1-37.
68. OECD. (2005). *The Benefits Of Liberalising Product Markets And Reducing Barriers To International Trade and Investment: The Case of The United States and the European Union*. Najdeno 2. maja 2016 na spletnem naslovu [http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=ECO/WKP\(2005\)19&docLanguage=En](http://www.oecd.org/officialdocuments/publicdisplaydocumentpdf/?cote=ECO/WKP(2005)19&docLanguage=En)
69. OECD. (2006). Novel Features in Recent OECD Bilateral Investment Treaties. *Prepared by Houde, M.-F., OECD Directorate for Financial and Enterprise Affairs*. Najdeno 28. maja 2016 na spletnem naslovu <http://www.oecd.org/investment/internationalinvestmentagreements/40072428.pdf>
70. OECD. (2012). *Investor-State Dispute Settlement Public Consultation: 16 May - 9 July 2012*. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development, Investment Division, Directorate for Financial and Enterprise Affairs. Najdeno 11. aprila 2016 na

- spletnem naslovu <http://www.oecd.org/investment/internationalinvestmentagreements/50291642.pdf>
71. Pohl, J., Mashigo, K., & Nohen, A. (2012). Dispute Settlement Provisions in International Investment Agreements: A Large Sample Survey. *OECD Working Paper on International Investment 2012/02*. Najdeno 14. aprila 2016 na spletnem naslovu [https://www.oecd.org/investment/investment-policy/WP-2012\\_2.pdf](https://www.oecd.org/investment/investment-policy/WP-2012_2.pdf)
  72. Poulsen, L. N. S., Bonnitcha, J., & Yackee, J. W. (2013). *Costs and benefits of an EU-USA investment protection treaty*. London: London School of Economics.
  73. Puccio, L. (2015, junij). EU-US negotiations on TTIP – A Survey on Current Issues. *European Parliament Research Service*. Najdeno 2. maja na spletnem naslovu [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2015/559502/EPRS\\_IDA\(2015\)559502\\_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2015/559502/EPRS_IDA(2015)559502_EN.pdf)
  74. Pugel, T.A., & Lindert, P.H. (2000). *International Economics* (11<sup>th</sup> ed.). Boston: McGraw-Hill.
  75. Raza, W., Grumiller, J., Taylor, L., Tröster, B., & Von Arnim, R. (2014a). *ASSESS\_TTIP: Assessing the claimed benefits of the Transatlantic Trade and Investment Partnership* (No. 10/2014). Policy Note, Austrian Foundation for Development Research (ÖFSE).
  76. Raza, W., Taylor, L., Tröster, B., & von Arnim, R. (2014b). *TTIP – A good deal?*. New York: Schwartz Center for Economic Policy Analysis (SCEPA).
  77. Salacuse, J.W. (2015). *The Law of Investment Treaties* (2<sup>nd</sup> ed.). Oxford: Oxford University Press.
  78. Sauer, O., & Kullas, M. (2015). Does TTIP need investment protection provisions?. *cepInput*. Najdeno 18. marca 2016 na spletnem naslovu [http://www.cep.eu/fileadmin/user\\_upload/cep.eu/Studien/cepInput\\_TTIP/cepInput\\_TTIP\\_EN.pdf](http://www.cep.eu/fileadmin/user_upload/cep.eu/Studien/cepInput_TTIP/cepInput_TTIP_EN.pdf)
  79. Schultz, T., & Dupont, C. (2014). Investment Arbitration: Promoting the Rule of Law or Over-empowering Investors? A Quantitative Empirical Study. *European Journal of International Law*, 25(4). 1147 - 1168.
  80. Sornarajah, M. (2012). *The international law on foreign investment* (3<sup>rd</sup> Ed.). Cambridge: Cambridge University Press.
  81. The World Justice Project. (2014). The Rule of Law Index. Najdeno 27. maja 2016 na spletnem naslovu [http://worldjusticeproject.org/sites/default/files/files/wjp\\_rule\\_of\\_law\\_index\\_2014\\_report.pdf](http://worldjusticeproject.org/sites/default/files/files/wjp_rule_of_law_index_2014_report.pdf)
  82. Tietje, C., Baetens, F. & Ecorys (2014). The Impact of Investor-State-Dispute Settlement (ISDS) in the Transatlantic Trade and Investment Partnership. *Study commissioned by the Ministry for Foreign Trade and Development Cooperation, Ministry of Foreign Affairs, The Netherlands*.
  83. UNCITRAL. (b.1.). *Rules on Transparency in Treaty-based Investor-State Arbitration*. Najdeno 17. aprila 2016 na spletnem naslovu [http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral\\_texts/arbitration/2014Transparency.html](http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/arbitration/2014Transparency.html)

84. UNCTAD. (2006a). *International Investment Agreements: Trends and Emerging Issues*. Najdeno 19. aprila 2016 na spletnem naslovu [http://unctad.org/en/Docs/iteiit200511\\_en.pdf](http://unctad.org/en/Docs/iteiit200511_en.pdf)
85. UNCTAD. (2006b). *Investment Provisions in Economic Integration Agreements*. Najdeno 17. aprila 2016 na spletnem naslovu [http://unctad.org/en/docs/iteiit200510\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/iteiit200510_en.pdf)
86. UNCTAD. (2007). *Bilateral Investment Treaties 1995–2006: Trends in Investment Rulemaking*. New York/Geneva: United Nations.
87. UNCTAD. (2010). *Investor–State Disputes: Prevention and Alternatives to Arbitration*. Najdeno 7. maja 2016 na spletnem naslovu [http://unctad.org/en/docs/diaeia200911\\_en.pdf](http://unctad.org/en/docs/diaeia200911_en.pdf)
88. UNCTAD. (2013a). *Reform of Investor-State Dispute Settlement: In Search of a Roadmap*. Najdeno 7. maja 2016 na spletnem naslovu [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2013d4\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2013d4_en.pdf)
89. UNCTAD. (2013b). *Recent Trends in Investor-State Dispute Settlement*. Najdeno 4. maja 2016 na spletnem naslovu [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2013d3\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2013d3_en.pdf)
90. UNCTAD. (2014a). *Investor-State Dispute Settlement: An Information Note on the United States and the European Union*. Najdeno 5. maja 2016 na spletnem naslovu [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2014d4\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2014d4_en.pdf)
91. UNCTAD. (2014b). *World Investment Report 2014*. Najdeno 15. marca 2016 na spletnem naslovu [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf)
92. UNCTAD. (2015a). *Recent Trends in IIAs and ISDS*. Najdeno 9. maja 2016 na spletnem naslovu [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2015d1\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2015d1_en.pdf)
93. UNCTAD. (2015b). *Investor-State Dispute Settlement: Review of developments in 2014*. Najdeno 15. maja 2016 [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2015d2\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2015d2_en.pdf)
94. UNCTAD. (2015c). *World Investment Report 2015*. Najdeno 16. marca 2016 na spletnem naslovu [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf)
95. UNCTAD. (2015d). *Investor-State Dispute Settlement: Review of Developments in 2014*. Najdeno 3. maja 2016 na spletnem naslovu [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2015d2\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2015d2_en.pdf)
96. UNCTAD. (2015e). *Recent Trends in IIAs and ISDS*. Najdeno 3. maja 2016 na spletnem naslovu [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2015d1\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/webdiaepcb2015d1_en.pdf)
97. UNCTAD. (2016). *Investor-State Dispute Settlement: Review of Development in 2015*. Najdeno 8. junija 2016 na spletnem naslovu <http://investmentpolicyhub.unctad.org/Upload/ISDS%20Issues%20Note%202016.pdf>
98. UNCTAD. (b.1.). Investment Policy Hub. Najdeno 18. marca 2016 na spletnem naslovu <http://investmentpolicyhub.unctad.org/>

99. UNCTAD/DIAE. (2015, 30. junij). Treaty-based ISDS Cases Brought Under Dutch IIAs: an Overview. *Naročeno s strani nizozemskega ministrstva za zunanje zadeve*. Najdeno na 3. junija na spletnem naslovu <http://investmentpolicyhub.unctad.org/Upload/Documents/treaty-based-isds-cases-brought-under-dutch-iias-an-overview.pdf>
100. UNCTADSTAT. (b.1.). *UNCTAD Data Center*. Najdeno 18. marca 2016 na spletnem naslovu [http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS\\_ChosenLang=en](http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en)
101. Van Harten, G. (2007). *Investment Treaty Arbitration and Public Law*. Oxford: Oxford University Press.
102. Van Harten, G. (2014). Comments on the European Commission's Approach to Investor-State Arbitration in TTIP and CETA. *Osgoode Legal Studies Research Paper No. 59/2014*. Najdeno 23. maja 2016 na spletnem naslovu [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2466688](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2466688)
103. Van Os, R., & Knottnerus, R. (2011, 19. december). Dutch Bilateral Investment Treaties: A Gateway to 'Treaty Shopping' for Investment Protection by Multinational Companies. Centre for Research on Multinational Corporations SOMO. Najdeno 25. maja 2016 na spletnem naslovu [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1974431](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1974431)
104. Vandeveld, K. J. (2005). A brief history of international investment agreements. *UC Davis Journal of International Law & Policy*, 12(1), 157-194.
105. Venhaus, M. (2015). *An unequal treaty—TTIP and inequality in Europe*. Working Paper 01, Berlin Forum on Global Politics (BFoGP).
106. Vlada Republike Slovenije. (2015). *Trgovinski sporazum EU – ZDA*. Najdeno 28. januarja 2016 na spletnem naslovu [http://www.vlada.si/teme\\_in\\_projekti/trgovinski\\_sporazum\\_eu\\_zda\\_ttip/](http://www.vlada.si/teme_in_projekti/trgovinski_sporazum_eu_zda_ttip/)
107. Weaver, M. (2014). The Proposed Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP): ISDS Provisions, Reconciliation, and Future Trade Implications. *Emory International Law Review*, 29(1), 225-275.
108. Weiss, M.A., Akhtar, S.I., Murrill, B.J., & Shedd, D.T. (2015, 15. maj). International Investment Agreements (IIAs): Frequently Asked Questions. *Congressional Research Service*. Najdeno 28. aprila 2016 na spletnem naslovu <https://www.fas.org/sgp/crs/misc/R44015.pdf>
109. Wellhausen, R.L. (2016). Recent Trends in Investor–State Dispute Settlement. *Journal of International Dispute Settlement*, 7(1). 117 - 135.
110. Wessels, A. (2014, 17. april). ISDS Threatens Privacy and Reform of Copyright and Patent Law. *Foundation for a Free Information Infrastructure (FFII)*. Najdeno 1. junija 2016 na spletnem naslovu [https://people.ffii.org/~ante/ISDS/FFII\\_NL\\_ISDS-threatens-privacy.pdf](https://people.ffii.org/~ante/ISDS/FFII_NL_ISDS-threatens-privacy.pdf)
111. World Bank. (b.1.). *Data*. Najdeno 7. aprila 2016 na spletnem naslovu <http://data.worldbank.org/>

112. World Economic Forum. (2014). *The Global Competitiveness Report 2014–2015*. Najdeno 27. maja 2016 na spletnem naslovu [http://www3.weforum.org/docs/WEF\\_GlobalCompetitivenessReport\\_2014-15.pdf](http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf)
113. WTO. (b.l.a). Understanding the WTO. *The GATT years: from Havana to Marrakesh*. Najdeno 29. januarja 2016 na spletnem naslovu [https://www.wto.org/English/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/fact4\\_e.htm](https://www.wto.org/English/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm)
114. WTO. (b.l.b). Understanding the WTO. *Members and Observers*. Najdeno 30. januarja na spletnem naslovu [https://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/org6\\_e.htm](https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm)
115. Yackee, J.W. (2010). Do Bilateral Investment Treaties Promote Foreign Direct Investment? Some Hints from Alternative Evidence. *University of Wisconsin Legal Studies Research Paper No. 1114*. Najdeno 22. maja na spletnem naslovu [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1594887](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1594887)



## **PRILOGA**



## Priloga: Seznam kratic

ASEAN	Zveza držav Jugovzhodne Azije
BIT	Bilateralni investicijski sporazum
BRICS	Brazilija, Rusija, Indija, Kitajska in Južna Afrika.
CERDS	Listina o ekonomskih pravicah in obveznostih držav
ECJ	Sodišče Evropske unije
ECT	Pogodba o energetski listini
EU	Evropska unija
FCN	Sporazum o prijateljstvu, trgovini in plovbi
FTA	Sporazum o prosti trgovini
GATS	Splošni sporazum o trgovini s storitvami
GATT	Splošni sporazum o carinah in trgovini
GCC	Svet za sodelovanje v Zalivu
GSO	Gensko spremenjeni organizmi
HLWG	Delovna skupina za delovna mesta in gospodarsko rast
IBRD	Mednarodna banka za obnovo in razvoj
ICJ	Meddržavno sodišče
ICSID	Mednarodni center za reševanje investicijskih sporov
IIA	Mednarodni investicijski sporazum
ISDS	Mehanizem reševanja sporov med državo in investitorjem
ITO	Mednarodna trgovinska organizacija
MAI	Multilateralni sporazumu o naložbah
MFN	Država z največjimi ugodnostmi
NIEO	Novi mednarodni gospodarski red
NTI	Neposredne tuje investicije
OECD	Organizacija za gospodarsko sodelovanje in razvoj
PCA	Stalno arbitražno sodišče
PTA	Preferenčni trgovinski sporazum
RCEP	Celovito regionalno ekonomsko partnerstvo
RTA	Regionalni trgovinski sporazum
SCC	Trgovinska zbornica v Stockholmu
TPP	Čezpacifiško partnerstvo
TTIP	Čezatlantsko trgovinsko in investicijsko partnerstvo
UNCITRAL	Komisija Združenih narodov za mednarodno trgovinsko pravo
UNCTAD	Konferenca Združenih narodov za trgovino in razvoj
WB	Svetovna banka
WTO	Svetovna trgovinska organizacija
ZDA	Združene države Amerike