

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
ΤΜΗΜΑ ΔΙΕΘΝΩΝ ΚΑΙ ΕΥΡΩΠΑΙΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ



**ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΙΣ ΔΙΕΘΝΕΙΣ ΚΑΙ
ΕΥΡΩΠΑΙΚΕΣ ΣΠΟΥΔΕΣ**

**Η επενδυτική πολιτική της ΕΕ μετά την
υπογραφή της CETA: το νέο ρυθμιστικό
πλαίσιο για τις Άμεσες Ξένες Επενδύσεις**

Βερονίκη Διαμαντάρα (Α.Μ. 15007)

Επιβλέπουσα: Μαρία Μενδρινού

Σύντομο βιογραφικό

Βασικά στοιχεία

Όνοματεπώνυμο: Βερονίκη Διαμαντάρα

Ημερομηνία Γέννησης: 24/2/1985

Σπουδές

2010-2015: Σπουδές στον Ευρωπαϊκό Πολιτισμό από το Ελληνικό Ανοικτό Πανεπιστήμιο

Εργασιακή εμπειρία

2008-2017: freelance μεταφράστρια (νομικά, τραπεζικά, δημοσιογραφικά κείμενα, ιστοσελίδες κ.α.)

Ξένες Γλώσσες

Άριστη γνώση της Αγγλικής, Γαλλικής και Γερμανικής γλώσσας και πολύ καλή γνώση της Ισπανικής

Disclaimer

Η Βερονίκη Διαμαντάρα βεβαιώνω ότι το έργο που εκπονήθηκε και παρουσιάζεται στην υποβαλλόμενη διπλωματική εργασία είναι αποκλειστικά ατομικό δικό μου. Όποιες πληροφορίες και υλικό που περιέχονται έχουν αντληθεί από άλλες πηγές, έχουν καταλλήλως αναφερθεί στην παρούσα διπλωματική εργασία. Επιπλέον τελώ εν γνώσει ότι σε περίπτωση διαπίστωσης ότι δεν συντρέχουν όσα βεβαιώνονται από μέρους μου, μου αφαιρείται ανά πάσα στιγμή αμέσως ο τίτλος.

(υπογραφή)

Ευχαριστίες

Η παρούσα διπλωματική εργασία εκπονήθηκε στα πλαίσια του Μεταπτυχιακού Προγράμματος Σπουδών του Τμήματος του Πανεπιστημίου υπό την επίβλεψη της Καθηγήτριας κ. Μαρίας Μενδρινού. Θα ήθελα λοιπόν να ευχαριστήσω θερμά την κ. Μενδρινού για την ευκαιρία που μου έδωσε να ασχοληθώ με ένα τόσο ενδιαφέρον αντικείμενο αλλά και για την αμέριστη συμπαράσταση και καθοδήγησή της καθόλη τη διάρκεια της εκπόνησής της. Επίσης, θα ήθελα να ευχαριστήσω τα υπόλοιπα μέλη της τριμελούς επιτροπής, τους κυρίους Άγγελο Κότιο και Σπύρο Ρουκανά.

Περίληψη

Η υπογραφή της CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement), της πρώτης εμπορικής συμφωνίας νέας γενιάς, μεταξύ της ΕΕ και του Καναδά, αποτέλεσε σημείο-σταθμό στην εξέλιξη της εξωτερικής διάστασης της επενδυτικής πολιτικής της ΕΕ και πιο συγκεκριμένα του ρυθμιστικού πλαισίου που διέπει τις Άμεσες Ξένες Επενδύσεις. Για πρώτη φορά περιελήφθησαν σε μια εμπορική συμφωνία τέτοιας εμβέλειας διατάξεις που αφορούν σε μεγάλο βαθμό ζητήματα «βαθιού» εμπορίου (deep trade issues), δηλαδή ζητήματα που αφορούν τη βαθύτερη ρυθμιστική και κανονιστική εναρμόνιση μεταξύ των κρατών της ΕΕ και του Καναδά. Οι διατάξεις που αφορούν το πλαίσιο που θα ρυθμίζει τις Άμεσες Ξένες Επενδύσεις (απαγόρευση των διακρίσεων, δίκαιη και ισότιμη μεταχείριση, αναγκαστική απαλλοτρίωση, ρυθμιστικό δικαίωμα του κράτους, μηχανισμοί επίλυσης διαφορών μεταξύ κρατών και επενδυτών) αποτέλεσαν ένα από τα πιο αμφιλεγόμενα ζητήματα κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων τόσο λόγω του τρόπου με τον οποίο αυτές διαμορφώθηκαν όσο και του ίδιου του περιεχομένου τους. Η σημασία τους για το διεθνές και κοινοτικό εμπόριο αλλά και για το οικονομικό και πολιτικό μέλλον της ΕΕ είναι ιδιαίτερα μεγάλη.

Βασικός στόχος της παρούσας εργασίας είναι η παροχή εμπεριστατωμένων απαντήσεων σε τρία βασικά ερωτήματα. Πρώτον, οι επενδυτικές διατάξεις της CETA αντικατοπτρίζουν την καναδική ρυθμιστική οπτική (και επομένως αποτέλεσαν «εισαγωγές» ρυθμίσεων και πολιτικών από τον Καναδά και τις ΗΠΑ) ή την κοινοτική οπτική (επομένως μπορούν να χαρακτηριστούν ως «εξαγωγές» της ΕΕ); Δεύτερον, ποιο από τα κυρίαρχα εννοιολογικά μοντέλα τα οποία επιχειρούν να εξηγήσουν την ισχύ και την επιρροή της ΕΕ ως εμπορικού, οικονομικού και ρυθμιστικού δρώντα στο διεθνές σύστημα (ΕΕ ως κανονιστική, πολιτική, οικονομική δύναμη, ΕΕ ως κανονιστική αυτοκρατορία, δύναμη των Βρυξελλών, ΕΕ ως εισαγωγέας του διεθνούς ρυθμιστικού πλαισίου, κ.α.) εξηγεί καλύτερα το τελικό αποτέλεσμα της διαπραγμάτευσης όσον αφορά τις διατάξεις που αφορούν τις Άμεσες Ξένες Επενδύσεις; Τρίτον, ποια είναι τα γενικά συμπεράσματα τα οποία μπορούμε να συνάγουμε σχετικά με τη στάση που θα κρατήσει η ΕΕ αναφορικά με την εξωτερική διάσταση της επενδυτικής της πολιτικής με βάση την εμπειρία της CETA;

Όσον αφορά τη μεθοδολογία που ακολουθήσαμε, αυτή βασίστηκε πρωτίστως στη σύγκριση μεταξύ των διατάξεων των βασικών επενδυτικών μοντέλων (του Καναδά και των ΗΠΑ) και των διατάξεων που περιλαμβάνονται σε υπάρχουσες κοινοτικές συμφωνίες, στο γερμανικό επενδυτικό μοντέλο, σε επίσημα κείμενα της ΕΕ στα οποία είχαν παρουσιαστεί, πριν από τη σύναψη της συμφωνίας, οι προθέσεις της για τη διαμόρφωση του επενδυτικού ρυθμιστικού πλαισίου (ατζέντα Global Europe, Ανακοίνωση «Προς μια συνολική ευρωπαϊκή διεθνής επενδυτική πολιτική» και το Concept Paper «Οι επενδύσεις στην TIPP και πέρα, ο δρόμος προς τη μεταρρύθμιση»).

Το πρώτο συμπέρασμα στο οποίο θα καταλήξουμε είναι πως οι διατάξεις αποτελούν ένα ισορροπημένο μείγμα μεταξύ του επενδυτικού ρυθμιστικού πλαισίου του Καναδά (όπως αυτό αποτυπώνεται στο καναδικό μοντέλο FIPA) και του κοινοτικού ρυθμιστικού πλαισίου που η ΕΕ επιχειρεί να προωθήσει στις συμφωνίες νέας γενιάς. Τα σημεία εκείνα στα οποία η ΕΕ πέτυχε την εξαγωγή του δικού της ρυθμιστικού πλαισίου και στόχων αφορούσαν την επίλυση ζητημάτων που απασχόλησαν έντονα την ευρωπαϊκή Κοινωνία των Πολιτών (διαφάνεια, δυνατότητα των πολυεθνικών να προσφύγουν στους διεθνείς μηχανισμούς επίλυσης των διαφορών μεταξύ των επενδυτών και των κρατών, διατήρηση της ρυθμιστικής ικανότητας του κράτους). Αντίθετα, τα σημεία εκείνα όπου η επίδραση του Καναδά είναι πιο έντονη και επομένως μπορούμε να μιλάμε για εισαγωγή είναι εκείνα που συμβάλλουν στη διαμόρφωση ενός περιβάλλοντος πιο φιλικού για τους επενδυτές. Με αυτό τον τρόπο διαπιστώνουμε πως η ΕΕ επιδιώκει να «διαχειριστεί την παγκοσμιοποίηση» και να συνδυάσει δύο ως ένα βαθμό αντικρουόμενους στόχους: την προσέλκυση επενδύσεων και τη διατήρηση της κρατικής και κοινοτικής ρυθμιστικής επιρροής.

Παράλληλα θα διαπιστώσουμε πως αρκετά από τα βασικά εννοιολογικά μοντέλα που χρησιμοποιούνται για να επεξηγήσουν τη θέση της ΕΕ ως ρυθμιστικής, οικονομικής και εμπορικής δύναμης μπορούν να εξηγήσουν σε διαφορετικό βαθμό το τελικό περιεχόμενο των διατάξεων. Ωστόσο, το μοντέλο που

κυριαρχεί να είναι εκείνο του Young σύμφωνα με το οποίο η ΕΕ αποτελεί ένα σημαντικό ρυθμιστικό δρώντα σε συγκεκριμένα ζητήματα και υπό συγκεκριμένες προϋποθέσεις. Τέλος θα εξάγουμε μία σειρά από πιο γενικά συμπεράσματα σχετικά με τη γενικότερη στάση της ΕΕ σχετικά με τις ΑΞΕ, το μέλλον του διεθνούς εμπορίου και της θέσης της σε αυτό.

Abstract

The signing of CETA, the first new generation EU trade agreement, between the EU and Canada, constitutes a milestone in the development of the EU's external investment policy, and more precisely in its Foreign Direct Investment policy (FDI). For the first time, a trade agreement of this scope included a series of provisions concerning the so-called deep trade issues that aim mainly at regulatory harmonization. The FDI provisions that are included in the agreement (non-discrimination, fair and equitable treatment, expropriation, the state's right to regulate, Investor-State dispute settlement) were very controversial during the negotiation period due to their context and to the manner in which the negotiations took place. Their importance for the international trade in general and for the economic and political future of the EU is substantial.

The purpose of this master thesis is to provide answers to three main questions. Firstly, do the investment provisions included in CETA reflect the Canadian (or American) regulatory framework (therefore they can be characterized as regulatory "imports") or do they reflect the EU's regulatory framework (therefore they can be characterized as European regulatory "exports")? Secondly, which of the main conceptual models that try to explain EU's power and influence as a commercial, economic and regulatory actor in the international system (Market Power Europe, the EU as a regulatory empire, the Brussels effect, the EU as a Civilian and Normative Power, the EU as an importer of international regulatory framework etc.) can better explain EU's stance during the CETA negotiations? Thirdly, can CETA help us draw some general conclusions concerning the future of the EU's external investment policy?

The methodology used in this thesis consisted of comparing the provisions included in the major investment models (known as BIT Models), and more precisely those of the USA and Canada, with, firstly, the provisions included in EU commercial and investment agreements with other third countries, secondly, with the German investment model and, thirdly, with a series of official EU texts that highlight the EU's intentions for the development of a new regulatory frame for investments (Global Europe Agenda, the EU's Communication "Towards a comprehensive European international investment policy" and the EU's Concept Paper "Investment in TTIP and beyond-the path to reform. Enhancing the right to regulate and moving from current ad hoc arbitration towards an Investment Court").

The first conclusion we reached is that the provisions included in CETA manage to create a balance between the Canadian regulatory frame (as reflected mainly in the Canadian FIPA model) and the regulatory frame that the EU is trying to promote through a series of new generation agreements. The EU managed to "export" its own regulatory frame and intentions in the provisions that were highly controversial among the European Civil Society (transparency, the ability of multinational companies to bring a case to the international investment dispute settlement mechanism, the issue of a state's right to regulate). On the other hand, in some provisions, and more precisely in those that promote the creation of a more investor-friendly environment, the Canadian influence is more pronounced (we can almost characterize them as regulatory "imports"). Therefore, we come to the conclusion that the EU is trying to "manage globalization" and combine two conflicting aims: attract foreign investments and maintain the regulatory influence of the member-states and of the EU as a whole.

At the same time we reached the conclusion that many of the conceptual models that are widely used to explain EU's position as a regulatory, economic and commercial power can explain, to an extent, the final content of CETA's provisions. The model that seems to be better fitted is that of Young, who considers the EU an important international actor in certain issues and under certain conditions. Finally, we will draw a series of more general conclusions concerning the EU's position concerning FDI and the future of international trade.

Λέξεις κλειδιά

Canadian FIPA Model

CETA

Deep and Comprehensive Free Trade Agreements (DCFTAs)

Deep trade agenda

International Centre for the Settlement of Investment Disputes-ICSID (Διεθνές Κέντρο για την Επίλυση Επενδυτικών Διαφορών)

International Trade Committee (INTA)- Επιτροπή του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου για το Διεθνές Εμπόριο

ISDS-Investment-State Dispute Settlement (Μηχανισμοί επίλυσης διαφορών μεταξύ επενδυτών και κρατών)

Multilateral Investment Guarantee Agency-MIGA (Πολυμερής Οργανισμός Εγγύησης Επενδύσεων)

UNCITRAL –Επιτροπή των Ηνωμένων Εθνών για το Δίκαιο του Διεθνούς Εμπορίου

US BIT Model

Άμεσες Ξένες Επενδύσεις (ΑΞΕ)

Αρχή της απαγόρευσης των διακρίσεων

Αρχή του Πλέον Ευνοούμενου Κράτους

Δίκαιη και Ισότιμη Μεταχείριση

Δικαίωμα του κράτους να προβεί σε απαλλοτρίωση

Δόλιες ή αβάσιμες προσφυγές/αξιώσεις

Εθνική Μεταχείριση

Εισαγωγή και εξαγωγή ρυθμιστικού πλαισίου

Εναρμόνιση

Εξωτερική διάσταση της επενδυτικής και εμπορικής πολιτικής της ΕΕ

Ευρωπαϊκή Κοινωνία των Πολιτών (ΚτΠ)

Καναδάς

Κανόνες Διαιτησίας της UNCITRAL

Κανονιστικό και ρυθμιστικό πλαίσιο

Κοινή Εμπορική Πολιτική (ΚΕΠ)

Μόνιμο Επενδυτικό Δικαστήριο

Μοντέλα BITs

Παγκόσμιος Οργανισμός Εμπορίου
Περιφερειακές Εμπορικές Συμφωνίες
Περιφερισμός και περιφερειοποίηση
Ρυθμιστική πολιτική
Στρατηγική Trade for All
Στρατηγική της Λισαβόνας
Στρατηγική Global Europe

Περιεχόμενα

Εισαγωγή	12
1. Διευκρίνιση των βασικών εννοιών «επένδυση» και «κανονιστικό και ρυθμιστικό πλαίσιο»	14
2. Βασικές μορφές εμπορικών και επενδυτικών συμφωνιών	17
3. Η ΕΕ ως παγκόσμια οικονομική, εμπορική και επενδυτική δύναμη	21
4. Εννοιολογικά μοντέλα της ΕΕ ως εμπορικού, οικονομικού και ρυθμιστικού/κανονιστικού διεθνή δρώντα	25
5. Εξέλιξη του διεθνούς ρυθμιστικού πλαισίου σχετικά με τις επενδύσεις	34
5.1. Από τον Β΄ Παγκόσμιο Πόλεμο ως και τα τέλη της δεκαετίας του 60	34
5.2. Παγκόσμια Τράπεζα: Διεθνές Κέντρο Επίλυσης Επενδυτικών Διαφορών και Γραφείο Πολυμερούς Εγγύησης Επενδύσεων	38
5.3. Επιτροπή των Ηνωμένων Εθνών για το Διεθνές Εμπορικό Δίκαιο (UNCITRAL).....	42
5.4. Η περίοδος μετά τη δημιουργία του ΠΟΕ και των πρώτων πολυμερών συμφωνιών για τις διεθνείς επενδύσεις	44
5.5. Γενικά συμπεράσματα σχετικά με την εξέλιξη του διεθνούς ρυθμιστικού πλαισίου σχετικά με τις επενδύσεις	47
6. Ιστορικό εξέλιξης της Κοινής Εμπορικής Πολιτικής (ΚΕΠ).....	49
6.1. Από τα τέλη του Β΄ Παγκοσμίου Πολέμου ως τη δεκαετία του '80	49
6.2. Η δεκαετία του '80	52
6.3. Από το 2000 ως τη Συνθήκη της Λισαβόνας	54
6.4. Συνθήκη της Λισαβόνας	56
6.5. Γενικά συμπεράσματα σχετικά με την εξέλιξη της Κοινής Εμπορικής Πολιτικής.....	59
7. Ιστορικό εξέλιξης της εξωτερικής διάστασης της επενδυτικής πολιτικής της ΕΕ	60
8. CETA.....	65
8.1. Τι σημαίνει η CETA για τον Καναδά και την ΕΕ	65
8.2. Ιστορικό των εμπορικών σχέσεων ΕΕ-Καναδά πριν από τη σύναψη της CETA	66
8.3. Η διαπραγμάτευση και επικύρωση της CETA	68
8.4. Οι πολιτικοί δρώντες που συμμετείχαν στις διαπραγματεύσεις	70
8.5. Τι περιλαμβάνει η CETA-Γενική επισκόπηση	73
9. CETA και επενδύσεις	74
9.1. Ορισμός των όρων «επένδυση» και «επενδυτής»	75
9.2. Η Δίκαιη και Ισότιμη Μεταχείριση (Fair and Equitable Treatment) και το ζήτημα του ρυθμιστικού δικαιώματος των κρατών υποδοχής.....	78
9.3. Μη διάκριση: Εθνική Μεταχείριση και Μεταχείριση του Πλέον Ευνοούμενου Κράτους.....	82
9.4. Δικαίωμα ενός κράτους να προβεί σε απαλλοτρίωση	86

9.5.	Μηχανισμοί και διαδικασίες επίλυσης διαφορών: το ζήτημα των ISDS	90
9.5.1	Δημιουργία Μόνιμου Δικαστηρίου.....	91
9.5.2.	Διαφάνεια και συμμετοχή τρίτων μερών	92
9.5.3	Αμεροληψία δικαστών – κώδικας δεοντολογίας.....	95
9.5.4	Προσφυγή σε περισσότερους από ένα μηχανισμούς επίλυσης διαφορών	96
9.5.5	Δόλιες ή αβάσιμες προσφυγές και αξιώσεις	97
10.	Συμπερασματικές παρατηρήσεις.....	101
10.1.	Καμία από τις δύο τάσεις (εισαγωγή ή εξαγωγή ρυθμιστικού και κανονιστικού πλαισίου) δεν δείχνει να υπερισχύει.....	101
10.2.	Ποια από τα θεωρητικά μοντέλα μπορούν να επεξηγήσουν την στάση της ΕΕ.....	105
10.3.	Γενικά συμπεράσματα σχετικά με την CETA.....	107
	Βιβλιογραφία	124
	Πρωτογενείς πηγές.....	124
	Δευτερογενείς πηγές.....	127
	Ελληνόγλωσση.....	127
	Ξενόγλωσση.....	127
	Διαδικτυακές πηγές.....	131

Κατάλογος Πινάκων και Διαγραμμάτων

Διάγραμμα 1: Μερίδιο του παγκόσμιου ΑΕΠ το 2004 και 2014	σελ. 21
Διάγραμμα 2: Μερίδιο στις εξαγωγές αγαθών στις διεθνείς αγορές για το 2016	σελ. 22
Διάγραμμα 3: Μερίδιο στις εισαγωγές αγαθών στις διεθνείς αγορές για το 2016	σελ.22
Διαγράμματα 4 και 5: Εισροές και εκροές ΑΞΕ κατά την περίοδο 2010-2016	σελ. 24
Πίνακας 1: βασικές εννοιολογήσεις/κατηγοριοποιήσεις της ΕΕ ως διεθνή δρώντα	σελ. 31
Πίνακας 2: Συνοπτική παρουσίαση της εξέλιξης του διεθνούς επενδυτικού πλαισίου	σελ. 48
Πίνακας 3: Χρονολογίες-κλειδιά στην εξέλιξη της επενδυτικής και εμπορικής πολιτικής της ΕΕ	σελ. 64
Πίνακας 4: Ιστορική εξέλιξη των εμπορικών και επενδυτικών σχέσεων μεταξύ του Καναδά και της ΕΕ	σελ. 66
Πίνακας 5: Προέλευση των επενδυτικών διατάξεων της CETA	σελ. 104
Πίνακες 6 και 7: Συνοπτική και αναλυτική παρουσίαση των κανονιστικών και ρυθμιστικών αλλαγών που επέφερε η CETA	σελ. 109

Εισαγωγή

Η υπογραφή της CETA (Comprehensive and Economic Trade Agreement), η οποία από τον Απρίλιο του 2017 έχει τεθεί σε προσωρινή εφαρμογή, ανοίγει ένα νέο κεφάλαιο στην εξωτερική διάσταση της εμπορικής πολιτικής της ΕΕ και πιο συγκεκριμένα στο πλαίσιο που διέπει τις Άμεσες Ξένες Επενδύσεις. Για πρώτη φορά στην ιστορία της ΕΕ αλλά και στην ιστορία των επενδυτικών συμφωνιών συνολικά συνάπτεται μία συμφωνία που καταπιάνεται σε μεγάλο βαθμό με ζητήματα του λεγόμενου βαθιού εμπορίου (deep trade issues), δηλαδή της προσπάθειας επίτευξης ρυθμιστικής και κανονιστικής εναρμόνισης σε θέματα που αφορούν τις Άμεσες Ξένες Επενδύσεις (απαγόρευση των διακρίσεων, δίκαιη και ισότιμη μεταχείριση, αναγκαστική απαλλοτρίωση, ρυθμιστικό δικαίωμα του κράτους, μηχανισμοί επίλυσης διαφορών μεταξύ του κράτους και των επενδυτών) ανάμεσα σε δύο μεγάλες οικονομικές και εμπορικές δυνάμεις.

Η αυξανόμενη σημασία των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων, ειδικά μετά το ξέσπασμα της παγκόσμιας χρηματοπιστωτικής κρίσης, για την επίτευξη βιώσιμης οικονομικής μεγέθυνσης, την αύξηση του βιοτικού επιπέδου και τη δημιουργία παραγωγικής βάσης αντικατοπτρίζεται σε μεγάλο βαθμό στη νέα προσέγγιση της ΕΕ απέναντι στις Άμεσες Ξένες Επενδύσεις, όπως αυτή έχει αποτυπωθεί στη Στρατηγική της Λισαβόνας και στις μετέπειτα μετεξελίξεις της με πιο πρόσφατη τη Στρατηγική Ευρώπη 2020 και τις θεματικές στρατηγικές Global Europe και Trade for All. Με δεδομένη τη βούληση της ΕΕ να προχωρήσει σε σημαντικές αλλαγές όσον αφορά την κοινοτική προσέγγιση στο θέμα των ΑΞΕ, τίθενται ορισμένα βασικά ερωτήματα σχετικά με τη θέση της ΕΕ ως οικονομικού και εμπορικού δρώντα στη διεθνή σκηνή και σχετικά με τη δυνατότητα και ικανότητα της να καθορίζει και να διαμορφώνει το διεθνές πλαίσιο των ΑΞΕ (δηλαδή να εξάγει το δικό της ρυθμιστικό και κανονιστικό πλαίσιο ή συμβάλλει ενεργά στη διάπλαση του σε πολυμερές και διμερές επίπεδο).

Σκοπός της ανά χείρας εργασίας είναι να παρέχει εμπειριστατωμένες απαντήσεις σε τρία βασικά ερωτήματα. Το πρώτο από αυτά αφορά το κατά πόσο οι επενδυτικές διατάξεις της CETA αντικατοπτρίζουν την καναδική, και ως ένα βαθμό και την αμερικανική, ρυθμιστική οπτική (αποτελούν, επομένως, «εισαγωγές» ρυθμίσεων και πολιτικών) ή την κοινοτική ρυθμιστική οπτική και βούληση (οπότε αποτελούν «εξαγωγές» κοινοτικών ρυθμίσεων και πολιτικών). Το δεύτερο ερώτημα αφορά την ίδια τη θέση της ΕΕ ως εμπορικού και οικονομικού δρώντα στο διεθνές σύστημα: με βάση τον τρόπο με τον οποίο τελικά διαμορφώθηκαν οι τελικές διατάξεις της CETA πως μπορούμε να χαρακτηρίσουμε την ΕΕ; Με άλλα λόγια είναι η ΕΕ μία κανονιστική, πολιτική, οικονομική ή εμπορική δύναμη ή αυτοκρατορία, είναι η δύναμη των Βρυξελλών τόσο μεγάλη όσο ισχυρίζονται ορισμένοι ερευνητές ή η ΕΕ στην πραγματικότητα «εισάγει» ρυθμιστικό πλαίσιο από άλλες μεγάλες εμπορικές

και οικονομικές δυνάμεις ή από διεθνείς οργανισμούς; Το τρίτο ερώτημα αφορά τη γενικότερη στάση που δείχνει να υιοθετεί η ΕΕ η οποία και μπορεί να συνοψιστεί στη φράση «διαχείριση της παγκοσμιοποίησης» η οποία εκφράζει τη βούληση της ΕΕ να καταστεί πιο φιλική στις διεθνείς επενδύσεις αλλά ταυτόχρονα να διαφυλάξει, όσο αυτό είναι δυνατόν, το κοινοτικό και εθνικό κεκτημένο και να διατηρήσει τον έντονα ρυθμιστικό της ρόλο.

Η εργασία αποτελείται συνολικά από 10 κεφάλαια. Στο πρώτο κεφάλαιο προχωρούμε σε ορισμένες αναγκαίες διευκρινήσεις σχετικά με ορισμένους όρους που είναι κεντρικής σημασίας για την εργασία (πρόκειται για τους όρους «επένδυση» και «κανονιστικό και ρυθμιστικό πλαίσιο»), ενώ στο δεύτερο κεφάλαιο κάνουμε μία σύντομη επισκόπηση των βασικών μορφών εμπορικών και επενδυτικών συμφωνιών που συνάπτονται σε παγκόσμιο επίπεδο. Στο τρίτο κεφάλαιο παρουσιάζουμε βασικά οικονομικά στοιχεία που αφορούν την ΕΕ ως οικονομική, εμπορική και επενδυτική παγκόσμια δύναμη και στο τέταρτο κεφάλαιο θα αναφέρουμε τα βασικά εννοιολογικά μοντέλα που έχουν χρησιμοποιηθεί στην διεθνή βιβλιογραφία για να περιγράψουν την ΕΕ ως οικονομικό, εμπορικό, κανονιστικό και ρυθμιστικό διεθνή δρώντα. Εν συνεχεία, στο πέμπτο κεφάλαιο, θα προβούμε σε παρουσίαση της ιστορικής εξέλιξης του διεθνούς ρυθμιστικού πλαισίου σχετικά με τις Άμεσες Ξένες Επενδύσεις και στο έκτο και έβδομο κεφάλαιο θα επικεντρωθούμε στην ευρωπαϊκή Κοινή Εμπορική Πολιτική και την εξωτερική διάσταση της ευρωπαϊκής επενδυτικής πολιτικής. Στο όγδοο κεφάλαιο θα αναλύσουμε τις εμπορικές και επενδυτικές σχέσεις μεταξύ της ΕΕ και του Καναδά, τους λόγους και το ιστορικό σύναψης της CETA και θα παρουσιάσουμε περιληπτικά τα βασικά της μέρη. Στο ένατο κεφάλαιο θα καταπιαστούμε με τις διατάξεις της CETA που αφορούν τις Άμεσες Ξένες Επενδύσεις και θα τις παρουσιάσουμε αναλυτικά και ανά θεματική (ορισμός της επένδυσης και του επενδυτή, Δίκαιη και Ισότιμη Μεταχείριση, το ρυθμιστικό δικαίωμα των κρατών, το ζήτημα της μη διάκρισης, απαλλοτριώσεις, μηχανισμοί επίλυσης διαφορών μεταξύ κρατών και επενδυτών, η δημιουργία Μόνιμου Δικαστηρίου για την επίλυση διαφορών μεταξύ των κρατών και των επενδυτών, διαφάνεια, κώδικας δεοντολογίας των δικαστών, δόλιες και αβάσιμες προσφυγές). Στο δέκατο και τελευταίο κεφάλαιο θα παρουσιάσουμε σε τρεις υποενότητες τα συμπεράσματά μας.

1. Διευκρίνιση των βασικών εννοιών «επένδυση» και «κανονιστικό και ρυθμιστικό πλαίσιο»

Πριν προχωρήσουμε είναι απαραίτητο να προβούμε σε ορισμένες σημαντικές διευκρινήσεις σχετικά με το τι εννοούμε όταν αναφερόμαστε σε ορισμένες βασικές έννοιες που είναι κεντρικής σημασίας για την παρούσα διπλωματική και πιο συγκεκριμένα τις έννοιες «επένδυση» (και το βασικό διαχωρισμό μεταξύ των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων και των Επενδύσεων Χαρτοφυλακίου), «ρυθμιστική πολιτική» (regulatory policy), «ρυθμιστικός» (regulatory) αλλά και «κανονιστικός» (normative).

Οι επενδύσεις χωρίζονται κατά κύριο λόγο σε δύο βασικά είδη, στις Άμεσες Ξένες Επενδύσεις (ΑΞΕ-Foreign Direct Investment) και τις Ξένες Επενδύσεις Χαρτοφυλακίου (ΞΕΧ-Foreign Portfolio Investment). Όταν αναφερόμαστε σε Άμεσες Ξένες Επενδύσεις αναφερόμαστε σε διεθνείς ροές κεφαλαίων μέσω των οποίων μία επιχείρηση κατορθώνει να επεκτείνει ή να δημιουργήσει μία θυγατρική σε μια άλλη χώρα μεταβιβάζοντας πόρους και διατηρώντας τον έλεγχο της εν λόγω θυγατρικής. Στις περισσότερες περιπτώσεις θεωρούμε πως μία επιχείρηση βρίσκεται υπό τον έλεγχο μιας ξένης επιχείρησης όταν η δεύτερη κατέχει τουλάχιστον το 10% των μετοχών της πρώτης (Krugman, Obstfeld, 2011: 283). Όπως αναφέρεται χαρακτηριστικά και στην *Comprehensive Study of the Interrelationship between FDI and FPI* της UNCTAD, στην περίπτωση των ΑΞΕ ο επενδυτής αποκτά μόνιμα συμφέροντα στην επένδυση που έχει πραγματοποιήσει, τα οποία και δημιουργούν μία μακροχρόνια σχέση εξάρτησης μεταξύ του ίδιου και της χώρας υποδοχής της επένδυσης. Αντίθετα, οι Ξένες Επενδύσεις Χαρτοφυλακίου περιλαμβάνουν επενδύσεις σε ομόλογα (εταιριών ή κρατών), γραμμάτια, μετοχές, εργαλεία των χρηματαγορών, παράγωγα κ.α. σε μία τρίτη χώρα οι οποίες ως στόχο έχουν την επίτευξη κέρδους και δεν αντικατοπτρίζουν απαραίτητα την απόκτηση ενός σημαντικού και μόνιμου ενδιαφέροντος για την εταιρία στην οποία πραγματοποιείται η επένδυση (UNCTAD, 1999:4).

Επομένως, σε γενικές γραμμές, θα μπορούσαμε να πούμε πως τα δύο είδη επενδύσεων διαφοροποιούνται σε τέσσερα βασικά σημεία, στον χρονικό ορίζοντα της επένδυσης (συνήθως μακροπρόθεσμος για τις ΑΞΕ και μεσοπρόθεσμος και βραχυπρόθεσμος για τις ΞΕΧ), το σκοπό της (η επίτευξη ενός σταθερού εισοδήματος για τις ΑΞΕ κάτι που δεν ισχύει πάντα για τις ΞΕΧ), στη συμμετοχή του επενδυτή στη διαχείριση της επένδυσης (κάτι που ισχύει μόνο για τις ΑΞΕ) (Dolzer and Schreuer, 2008:60). Στην παρούσα μελέτη θα ασχοληθούμε αποκλειστικά με το ρυθμιστικό πλαίσιο που διέπει τις ΑΞΕ και όχι τις ΞΕΧ.

Όσον αφορά την έννοια της ρύθμισης, αυτή αποτελεί μία από τις βασικές πολιτικές που ασκούν τα κράτη αλλά και υπερεθνικοί οργανισμοί όπως η ΕΕ. Σύμφωνα με τον κλασικό και καθιερωμένο τρόπο διαχωρισμού των πολιτικών, υπάρχουν τρία βασικά είδη: πρώτον, οι αναδιανεμητικές πολιτικές που αφορούν τη μεταφορά χρηματοδοτικών πόρων από μία περιφέρεια, κράτος ή ομάδα ανθρώπων σε μία άλλη, δεύτερον, οι διανεμητικές πολιτικές που αφορούν την παροχή χρηματοδοτικών πόρων αλλά μέσα σε ένα πλαίσιο δίκαιης επιστροφής (*juste retour*), δηλαδή ο κάθε εμπλεκόμενος λαμβάνει ένα δίκαιο μερίδιο με βάση όσα έχει προσφέρει και, τρίτον, οι ρυθμιστικές πολιτικές οι οποίες και θα μας απασχολήσουν (Nugent, 2012:400-402).

Οι ρυθμιστικές πολιτικές, στις οποίες και δίνεται παραδοσιακά περισσότερη έμφαση στο πλαίσιο της ΕΕ, για αυτό άλλωστε η ΕΕ έχει χαρακτηριστεί ως «ρυθμιστικό κράτος» από τον Τζιάντομένικο Μαγιόνε, έχουν ως στόχο τη ρύθμιση εσωτερικών τομέων πολιτικής όπως παραδείγματος χάριν η εσωτερική αγορά, ο ανταγωνισμός, το περιβάλλον, οι προδιαγραφές και η ποιότητα των παραγόμενων και εισαγόμενων προϊόντων κ.α. μέσω της επιβολής κανόνων που διέπουν την συμπεριφορά των δρώντων (Nugent, 2012: 575). Ουσιαστικά, οι ρυθμιστικές πολιτικές αποσκοπούν στη δημιουργία ενός εκτενούς νομοθετικού και κανονιστικού πλαισίου που συμβάλλει σημαντικά στην επίτευξη σημαντικών πολιτικών στόχων γενικού συμφέροντος όπως η οικονομική ανάπτυξη, η μακροοικονομική σταθερότητα και η βιώσιμη ανάπτυξη, η κοινωνική ευημερία, η βελτίωση της ποιότητας της ίδιας της δημοκρατίας, κ.α. (OECD, 1997:5).

Ωστόσο, οι ρυθμιστικές πολιτικές έχουν και μία σημαντική διεθνή διάσταση. Η ρύθμιση δεν περιορίζεται πλέον στα στενά όρια των κρατών και των οργανισμών εκείνων, όπως η ΕΕ αλλά αφορούν σε όλο και αυξανόμενο βαθμό τη ρύθμιση σημαντικών διαστάσεων της παγκόσμιας πολιτικής, όπως το εμπόριο και οι διεθνείς επενδύσεις μεταξύ άλλων. Ειδικά τις τελευταίες δεκαετίες, όπου το φαινόμενο της παγκοσμιοποίησης έχει ενταθεί, η ανάγκη για σύγκλιση και εναρμόνιση των ρυθμιστικών πλαισίων που διέπουν μία σειρά από σημαντικές πολιτικές γίνεται όλο και πιο επιτακτική. Οι μορφές που λαμβάνει η διεθνής ρυθμιστική πολιτική είναι η οικειοθελής ολοκλήρωση και σύγκλιση των ρυθμιστικών πολιτικών (η περίπτωση της ΕΕ), οι ρυθμιστικές διατάξεις που περιέχονται σε διεθνείς και περιφερειακές συμβάσεις, οι Συμφωνίες Αμοιβαίας Αναγνώρισης (*Mutual Recognition Agreements*), και η αναγνώριση και οικειοθελής υιοθέτηση των διεθνών προτύπων, αρχών, κατευθυντήριων γραμμών ή κωδίκων από ένα κράτος. Ωστόσο, οφείλουμε να υπογραμμίσουμε πως σε αρκετές περιπτώσεις το ρυθμιστικό πλαίσιο που διαμορφώνεται δεν έχει καταναγκαστικό χαρακτήρα αλλά αποτελεί ουσιαστικά *soft law* που τα κράτη επιλέγουν οικειοθελώς να υιοθετήσουν (<http://www.oecd.org/>, 2017).

Επιπροσθέτως οφείλουμε να αναφέρουμε πως τα επίθετα ρυθμιστικός και κανονιστικός είναι ουσιαστικά ταυτόσημα. Οι ορισμοί των δύο εννοιών καταδεικνύουν και την πολύ στενή τους σχέση. Ο όρος «ρυθμιστικός» (regulatory) εκφράζει «κάτι το οποίο ρυθμίζει ή έχει την πρόθεση να ρυθμίσει κάτι» (“serving or intended to regulate something”) ενώ ο όρος «κανονιστικός» (normative) αναφέρεται σε κάτι το οποίο «εγκαθιδρύει, αφορά ή προκύπτει από ένα πρότυπο ή έναν κανόνα, ειδικά από κανόνες που διέπουν την συμπεριφορά» (“establishing, relating to, or deriving from a standard or norm, especially of behavior”) (<https://en.oxforddictionaries.com/>, 2017).

2. Βασικές μορφές εμπορικών και επενδυτικών συμφωνιών

Μία από τις βασικές αρχές της GATT και του ΠΟΕ είναι η αρχή της μη διάκρισης μεταξύ των εμπορικών εταίρων (ουσιαστικά πρόκειται για την αρχή του Πλέον Ευνοούμενου Κράτους η οποία αναφέρεται ρητά στα Άρθρα I της συμφωνίας GATT, στο Άρθρο II της συμφωνίας GATS αλλά και στο Άρθρο IV της Συμφωνίας TRIPS) η οποία προβλέπει πως η παροχή οποιασδήποτε διευκόλυνσης προς έναν εμπορικό εταίρο σημαίνει την αυτόματη παροχή της ίδιας διευκόλυνσης σε όλους τους άλλους εμπορικούς εταίρους. Ωστόσο, στο Άρθρο XXIV της συμφωνίας GATT προβλέπεται η δυνατότητα σύναψης Περιφερειακών Εμπορικών Συμφωνιών (Regional Trade Agreements), ενώ παρόμοιες διατάξεις εντοπίζουμε στο Άρθρο V της GATS αλλά και στο κείμενο της Απόφασης του Γενικού Συμβουλίου του 2006 σχετικά με τους Μηχανισμούς Διαφάνειας για Περιφερειακές Εμπορικές Συμφωνίες (<https://www.wto.org/index.htm>, 2017).

Παρότι το όνομά τους δίνει την εντύπωση πως πρόκειται για εμπορικές ενώσεις κρατών που βρίσκονται στην ίδια ή σε κοντινή γεωγραφική περιοχή, αυτό δεν ισχύει. Όπως χαρακτηριστικά αναφέρει η ιστοσελίδα του ΠΟΕ οι «Περιφερειακές Εμπορικές Συμφωνίες στο πλαίσιο του ΠΟΕ αναφέρονται σε όλες τις αμοιβαίες εμπορικές συμφωνίες μεταξύ δύο ή περισσότερων εταίρων, οι οποίοι δεν ανήκουν απαραίτητα στην ίδια γεωγραφική περιφέρεια». Επομένως, ο καθοριστικός παράγοντας δεν είναι η γεωγραφική εγγύτητα αλλά η βούληση για επίτευξη μικρότερης ή μεγαλύτερης εμπορικής ολοκλήρωσης μεταξύ δύο ή περισσότερων κρατών. Σε αυτό το σημείο οφείλουμε να διευκρινίσουμε πως οι Περιφερειακές Εμπορικές Συμφωνίες δεν πρέπει να συγχέονται με τις Προτιμησιακές Εμπορικές Συμφωνίες (Preferential Trade Agreements) οι οποίες αφορούν μονομερή (δηλαδή μη αμοιβαία) εμπορικά προνόμια που παρέχουν οι αναπτυγμένες χώρες στις αναπτυσσόμενες. Πρόκειται ουσιαστικά για το λεγόμενο Σύστημα Γενικευμένων Προτιμήσεων (Generalized System of Preferences) το οποίο ξεκίνησε κατά τη δεκαετία του '70 και σύμφωνα με το οποίο παρέχονται στις πιο αδύναμες οικονομικά χώρες ειδικά προνόμια πρόσβασης στις αγορές των αναπτυγμένων χωρών (Brown and Stern, 2012:681-682).

Η ανάπτυξη των Περιφερειακών Εμπορικών Συμφωνιών ειδικά κατά τις τελευταίες δεκαετίες συνδέεται στενά με το φαινόμενο του περιφερισμού και της περιφερειοποίησης το οποίο, ωστόσο, σε καμία περίπτωση δεν είναι πρόσφατο. Το πρώτο σημαντικό κύμα περιφερειοποίησης είχε πραγματοποιηθεί κατά τη διάρκεια της δεκαετίας του '60 και περιελάμβανε τη δημιουργία της Ευρωπαϊκής Ζώνης Ελευθέρων Συναλλαγών το 1960 (η οποία τελικά απέτυχε) αλλά και μια σειρά από πιο επιτυχημένες περιφερειακές εμπορικές συμφωνίες στις λιγότερο αναπτυγμένες χώρες του Νότου (Λατινική Αμερική και Αφρική) (Cohn, 2009:387-388). Οι απαρχές του δεύτερου σημαντικού κύματος

περιφερειοποίησης εντοπίζονται στα μέσα της δεκαετίας του '80 με βασικότερους δρώντες τις ΗΠΑ που αρχίζουν να απομακρύνονται από τον πολυμερισμό με την ίδρυση της CUSFTA και εν συνεχεία της NAFTA (βλ. παρακάτω) αλλά και την ΕΕ μέσω της ανάπτυξης πιο στενών εμπορικών δεσμών με χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης αλλά και της Ασίας (Cohn, 2009: 382-389).

Προτού προχωρήσουμε είναι απαραίτητο να παρουσιάσουμε συνοπτικά τις διάφορες μορφές που μπορούν να λάβουν οι Περιφερειακές Εμπορικές Συμφωνίες ανάλογα με το βαθμό εμπορικής και οικονομικής ολοκλήρωσης που προωθούν. Η πρώτη βασική μορφή είναι αυτή της Ζώνης Ελευθέρου Εμπορίου (Free Trade Area). Τα κράτη που συμμετέχουν σε μια Ζώνη Ελευθέρου Εμπορίου άρουν τους μεταξύ τους εμπορικούς δασμούς ή άλλα μη δασμολογικά εμπόδια αλλά το καθένα συνεχίζει να έχει το δικό της εξωτερικό δασμολόγιο στις εμπορικές του σχέσεις με τρίτες χώρες εκτός της ζώνης ελευθέρων συναλλαγών. Σε αρκετές περιπτώσεις αυτό μπορεί να οδηγήσει σε σημαντικά προβλήματα μιας και δημιουργεί το κίνητρο στις τρίτες χώρες να εξάγουν τα προϊόντα τους στη ζώνη μέσω των χωρών που έχουν τους χαμηλότερους εξωτερικούς δασμούς και στη συνέχεια τα προϊόντα αυτά να εισάγονται στις χώρες εντός της ζώνης που έχουν υψηλούς εξωτερικούς δασμούς (εκτροπή εμπορίου) (Rodgers, 1998: 213).

Η επόμενη μορφή είναι αυτή της Τελωνιακής Ένωσης (Customs Union). Σε αυτή την περίπτωση γίνεται άρση των εμπορικών δασμών μεταξύ των μελών της Ένωσης αλλά παράλληλα υιοθετείται ένα κοινό εξωτερικό δασμολόγιο για τις χώρες που δεν είναι μέλη της Ένωσης με βασικό στόχο την αντιμετώπιση του προβλήματος της εκτροπής εμπορίου. Το επόμενο βήμα είναι η δημιουργία μιας Κοινής Αγοράς (Common Market), βασικό χαρακτηριστικό της οποίας είναι διατηρεί όλα τα χαρακτηριστικά της Τελωνιακής Ένωσης αλλά ταυτόχρονα επιτρέπει την ελεύθερη κυκλοφορία του εργατικού δυναμικού και του κεφαλαίου μεταξύ των μελών. Το επόμενο στάδιο είναι η Οικονομική Ένωση (Economic Union) στην οποία και επιτυγχάνεται το μεγαλύτερο επίπεδο οικονομικής ολοκλήρωσης και η οποία έχει όλα τα χαρακτηριστικά της Κοινής Αγοράς αλλά, επιπλέον, υιοθετείται κοινή νομισματική και φορολογική πολιτική μεταξύ των μελών (Rodgers, 1998: 213).

Στην περίπτωση της ΕΕ οι εμπορικές σχέσεις που αυτή συνάπτει με τρίτες χώρες μπορούν να διαχωριστούν σε τρεις βασικές κατηγορίες ανάλογα με το βαθμό εμπορικής ολοκλήρωσης που επιτυγχάνεται. Η πρώτη κατηγορία είναι οι Τελωνιακές Ενώσεις, τα βασικά χαρακτηριστικά των οποίων τα αναλύσαμε παραπάνω. Η δεύτερη κατηγορία, η οποία αφορά σε εμπορικό επίπεδο τη μείωση των δασμών αλλά μπορεί να συμπεριλάβει και άλλες διατάξεις πολιτικής ή εμπορικής φύσης, περιλαμβάνει τέσσερις διαφορετικές υποομάδες: τις Συμφωνίες Σύνδεσης (Association Agreements), με βασικότερο παράδειγμα αυτό της συμφωνίας με την Τουρκία, τις Συμφωνίες Σταθεροποίησης και Σύνδεσης (Stabilization and Association Agreements) οι οποίες αφορούν κατά κύριο λόγο τις

βαλκανικές χώρες, τις Σφαιρικές και σε Βάθος Ζώνες Ελευθέρων Συναλλαγών (Deep and Comprehensive Free Trade Agreements-DCFTA) που έχει συναφθεί με την Ουκρανία, και τις Συμφωνίες Οικονομικής Εταιρικής Σχέσης (Economic Partnership Agreements) που έχουν συναφθεί με την Ιαπωνία και μία σειρά άλλων χωρών (<http://ec.europa.eu/trade/>, 2017). Οι Συμφωνίες Σύνδεσης και οι Συμφωνίες Σταθεροποίησης και Σύνδεσης είναι σημαντικό μέρος της Πολιτικής Γειτονίας της ΕΕ και αποτελούν ουσιαστικά ένα βασικό βήμα στην προσπάθεια μιας τρίτης χώρας να ενταχθεί στην ΕΕ αλλά τις αναφέρουμε λόγω των εμπορικών και οικονομικών διατάξεων που συχνά περιλαμβάνουν (https://ec.europa.eu/commission/index_en, 2017). Η τρίτη και τελευταία κατηγορία περιλαμβάνει τις Συμφωνίες Εταιρικής Σχέσης και Συνεργασίας (Partnership and Cooperation Agreements) οι οποίες έχουν ως βασικό στόχο την ενίσχυση των δημοκρατικών θεσμών της άλλης χώρας μέσω της ανάπτυξης πολιτικών αλλά και οικονομικών σχέσεων. Αυτού του είδους οι συμφωνίες έχουν συναφθεί κατά κύριο λόγο με χώρες της κεντρικής Ασίας (Καζακστάν, Αρμενία, Αζερμπαϊτζάν) αλλά και την Ρωσία (<http://ec.europa.eu/trade/>, 2017).

Ιδιαίτερη μνεία πρέπει να κάνουμε στις Σφαιρικές και σε Βάθος Ζώνες Ελευθέρων Συναλλαγών Ο συγκεκριμένος τύπος εμπορικής συμφωνίας έχει δύο καινοτόμα χαρακτηριστικά: πρώτον, καλύπτει τόσο τα αγαθά όσο και τις υπηρεσίες (η σφαιρική διάσταση-comprehensive) και, δεύτερον, δίνει ιδιαίτερη έμφαση στη ρυθμιστική και κανονιστική προσέγγιση. Μολονότι η πρώτη συμφωνία αυτού του είδους συνήφθη με την Ουκρανία, κατά τα τελευταία χρόνια οι περισσότερες συμφωνίες που διαπραγματεύεται και συνάπτει η ΕΕ δίνουν όλο και μεγαλύτερη έμφαση στη ρυθμιστική και κανονιστική προσέγγιση. Σε αυτό το είδος εμπορικής συμφωνίας εντάσσεται και η CETA (Comprehensive Economic and Trade Agreement) με την οποία θα καταπιαστούμε στην παρούσα διπλωματική (Melo Araujo, 2016:2-3).

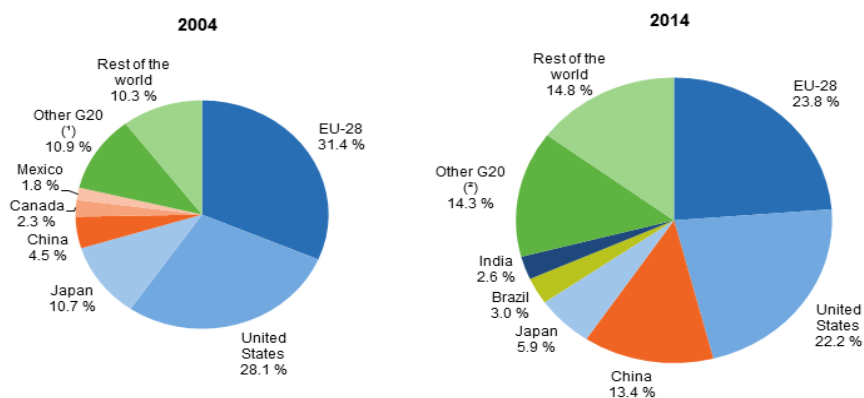
Οφείλουμε σε αυτό το σημείο να προχωρήσουμε και σε μία συνοπτική παρουσίαση των βασικών μορφών των αμιγώς επενδυτικών συμφωνιών, οι οποίες, όπως θα δούμε αναλυτικότερα στη συνέχεια, αποτελούν το βασικό πεδίο διαμόρφωσης των διατάξεων εκείνων που αφορούν τις επενδύσεις. Ο γενικότερος και περιεκτικότερος όρος που χρησιμοποιείται είναι Διεθνείς Επενδυτικές Συμφωνίες (International Investment Agreements-IIA). Σε αυτές περιλαμβάνονται οι λεγόμενες Συμφωνίες με Επενδυτικές Διατάξεις (Treaties with Investment Provisions-TIPs), οι οποίες μπορεί να λάβουν κάποια από τις μορφές των εμπορικών συμφωνιών που προαναφέραμε (συνήθως πρόκειται για Συμφωνίες Ελευθέρων Συναλλαγών με ειδικά κεφάλαια που αφορούν τις επενδύσεις). Η άλλη μορφή που μπορούν να λάβουν οι Διεθνείς Επενδυτικές Συμφωνίες είναι αυτή της Διμερούς Επενδυτικής Συμφωνίας (Bilateral Investment Treaty-BIT). Πρόκειται ουσιαστικά για τις αμιγώς επενδυτικές συμφωνίες που στόχο έχουν να διαμορφώσουν ένα ξεκάθαρο πλαίσιο για τις επενδύσεις

μεταξύ των δύο κρατών που συνάπτουν τη συμφωνία με βασικό στόχο τη διευκόλυνση των επενδύσεων και την προστασία των επενδυτών (<http://investmentpolicyhub.unctad.org/>, 2017). Οφείλουμε να αναφέρουμε πως στην περίπτωση του Καναδά οι BITs αποκαλούνται Foreign Investment Promotion and Protection Agreements (FIPA).

3. Η ΕΕ ως παγκόσμια οικονομική, εμπορική και επενδυτική δύναμη

Η ΕΕ αποτελεί μαζί με τις ΗΠΑ και την Κίνα μία από τις σημαντικότερες οικονομικές και εμπορικές δυνάμεις στον κόσμο. Με τον συνολικό πληθυσμό της να αγγίζει τα 500 εκατομμύρια (Nugent, 2012:513), η ΕΕ καταγράφει τα τελευταία χρόνια το μεγαλύτερο ΑΕΠ σε παγκόσμιο επίπεδο: το 2014 το ΑΕΠ της ΕΕ αντιστοιχούσε στο 23,8% του παγκόσμιου ΑΕΠ, τη στιγμή που το ΑΕΠ των ΗΠΑ και της Κίνας έφτασε το 22,2% και 13,4% αντίστοιχα (Διάγραμμα 1) (Eurostat Statistics Explained-The EU in the world-Economy and finance, 2017, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/The_EU_in_the_world_-_economy_and_finance). Παράλληλα, το ποσοστό συμμετοχής της ευρωπαϊκής οικονομίας στο παγκόσμιο εμπόριο έφτασε το 2015 το 15%.

Διάγραμμα 1



(*) Argentina, Australia, Brazil, India, Indonesia, Russia, Saudi Arabia, South Africa, South Korea and Turkey.

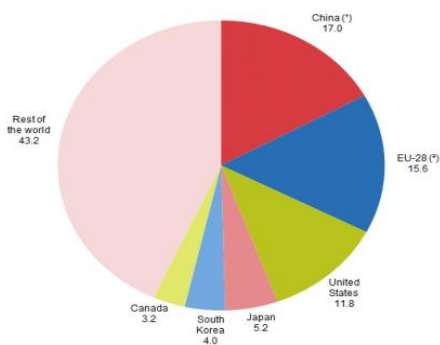
(*) Argentina, Australia, Canada, Indonesia, Mexico, Russia, Saudi Arabia, South Africa, South Korea and Turkey.

Μερίδιο του παγκόσμιου ΑΕΠ το 2004 και το 2014. Πηγές: Eurostat και UN Statistics Division. Στο http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/The_EU_in_the_world_-_economy_and_finance

Η ΕΕ αποτελεί τη δεύτερη μεγαλύτερη εξαγωγική δύναμη σε αγαθά (15,6% των εξαγωγικών ροών του παγκόσμιου εμπορίου αγαθών το 2016), πίσω από την Κίνα, ενώ αποτελεί ταυτόχρονα τον δεύτερο μεγαλύτερο εισαγωγέα αγαθών στον κόσμο (14,5%) πίσω από τις ΗΠΑ (Διάγραμμα 2). Όσον αφορά τις εισαγωγές, η ΕΕ βρίσκεται στη δεύτερη θέση με 14,8% των εισαγωγικών ροών του παγκόσμιου εμπορίου, με τις ΗΠΑ να βρίσκονται στην πρώτη θέση με 17,6% και την Κίνα στην τρίτη θέση με 12,4%. Το εμπορικό ισοζύγιο της ΕΕ με τον υπόλοιπο κόσμο συνεχίζει να διατηρεί το θετικό του πρόσημο αν και τα τελευταία χρόνια παρουσιάζει μειωτικές τάσεις (από 60 δισεκατομμύρια ευρώ

το 2015 σε 38 δισεκατομμύρια ευρώ το 2016) (Eurostat statistics explained-International Trade in goods, 2017, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods).

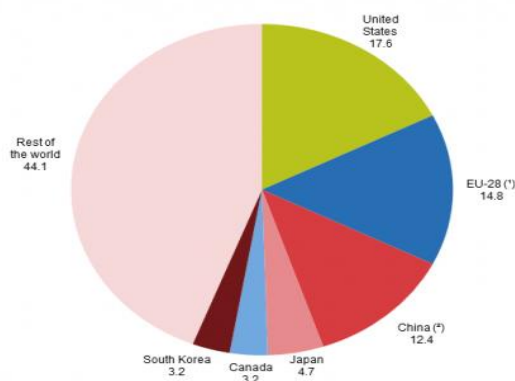
Διάγραμμα 2



(*) Excluding Hong Kong.
 (*) External trade flows with extra EU-28.
 Source: Eurostat (online data code: ext_it_introle)

Διάγραμμα 2: Μερίδιο στις εξαγωγές αγαθών στις διεθνείς αγορές για το 2016. Πηγή: Eurostat. Στο [http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Shares_in_the_world_market_for_exports_of_goods,_2016_\(%25_share_of_world_exports\)_YB17.png#file](http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/File:Shares_in_the_world_market_for_exports_of_goods,_2016_(%25_share_of_world_exports)_YB17.png#file)

Διάγραμμα 3



(*) External trade flows with extra EU-28.
 (*) Excluding Hong Kong.
 Source: Eurostat (online data code: ext_it_introle)

Διάγραμμα 3. Μερίδιο στις εισαγωγές αγαθών στις διεθνείς αγορές για το 2016. Πηγή Eurostat Στο http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods

Παράλληλα, σημαντικότερη είναι η θέση που κατέχει η ΕΕ στο εμπόριο υπηρεσιών: το 2014 η ΕΕ ήταν ο μεγαλύτερος εισαγωγέας και εξαγωγέας υπηρεσιών στον κόσμο με το εμπορικό της πλεόνασμα να αγγίζει τα 162,9 δισεκατομμύρια ευρώ (Eurostat Statistics Explained-The EU in the world-International Trade, 2017, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_goods). Οφείλουμε να υπογραμμίσουμε, επίσης, πως το εμπόριο υπηρεσιών αποτελεί ένα όλο μεγαλύτερο ποσοστό του συνολικού διεθνούς εμπορίου της ΕΕ: την περίοδο 2010-2015 οι εξαγωγές υπηρεσιών αυξήθηκαν από 569 δισεκατομμύρια ευρώ σε 832, ενώ οι εισαγωγές από 461 σε 686 δισεκατομμύρια ευρώ (Eurostat Statistics Explained-International Trade in Services, 2017, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/International_trade_in_services).

Σύμφωνα με την World Investment Report 2017 της UNCTAD, οι εισροές ΑΞΕ προς την ΕΕ παρότι σημείωσαν μια μικρή μείωση της τάξεως του 6% το 2016, ανήλθαν συνολικά σε 533 δις δολάρια (UNCTAD, 2017:72), τη στιγμή που στις δύο χώρες της βορείου Αμερικής (ΗΠΑ και Καναδά) έφτασαν συνολικά μόλις τα 425 δις δολάρια (σελ 76). Όσον αφορά τις εκροές ΑΞΕ, αυτές παρά τη μεγάλη μείωση που σημείωσαν έφτασαν τα 515 δισεκατομμύρια δολάρια στην ΕΕ (UNCTAD, 2017:76) τη στιγμή που στη Βόρεια Αμερική δεν ξεπέρασαν τα 365 δις δολάρια (UNCTAD, 2017:77). Παράλληλα, οι εισροές ΑΞΕ στην Κίνα έφτασαν μόλις τα 134 δις δολάρια (UNCTAD, 2017:51) και οι εκροές τα 193 δις δολάρια (UNCTAD, 2017:54). Είναι, επομένως, προφανές πως η ΕΕ αποτελεί, παρά τις σοβαρές οικονομικές δυσκολίες που έχει αντιμετωπίσει τα τελευταία χρόνια (και κυρίως κατά την περίοδο 2009-2015 όπου οι ΑΞΕ σημείωσαν σημαντική πτώση) (Eurostat Statistics explained-Foreign Direct Investment Statistics, 2017, http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Foreign_direct_investment_statistics#FDI_flows), το βασικό προορισμό για ΑΞΕ αλλά και τη βασική πηγή τους.

Διαγράμματα 4 και 5

Figure B. FDI inflows, 2010–2016
(Billions of dollars and per cent)

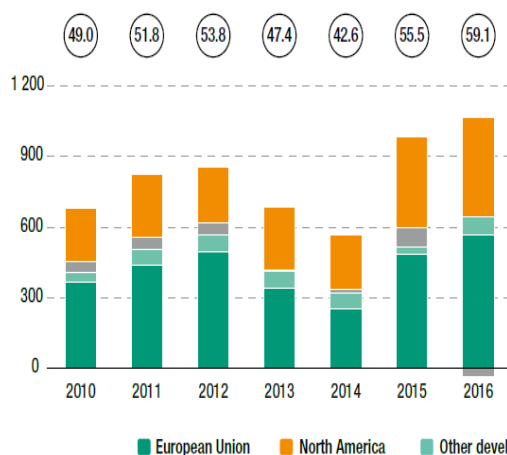
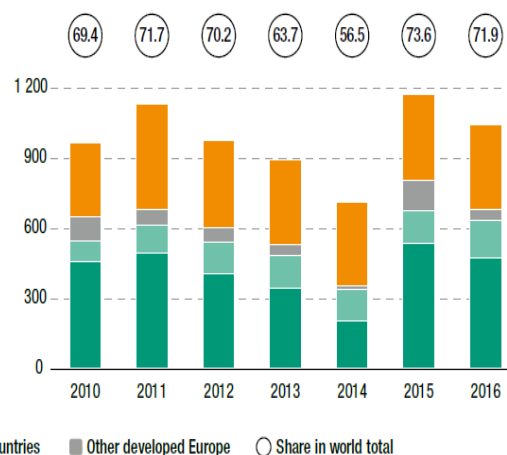


Figure C. FDI outflows, 2010–2016
(Billions of dollars and per cent)



Διάγραμμα 4 και 5: Οι εισροές και εκροές ΑΞΕ κατά την περίοδο 2010-2016 στην ΕΕ, τη Β. Αμερική (ΗΠΑ και Καναδάς) και στον υπόλοιπο κόσμο (UNCTAD, 2017: 71).

Σύμφωνα με τα στοιχεία της ίδιας της ΕΕ η αξία των διεθνών επενδύσεων που έχουν πραγματοποιηθεί στην ΕΕ ανέρχεται σε 5,4 τρις ευρώ που αντιστοιχεί στο 36% του πλούτου που παράγεται ετησίως στην ΕΕ. Οι εν λόγω ξένες επενδύσεις ευθύνονται άμεσα για την ύπαρξη 7,6 εκατομμυρίων θέσεων εργασίας στην ΕΕ ενώ αποτελούν μία βασική πηγή κεφαλαίου και τεχνολογίας που στηρίζει την ευρωπαϊκή ανταγωνιστικότητα, έρευνα και ανάπτυξη. Παράλληλα η αξία των επενδύσεων των κρατών μελών στο εξωτερικό ανέρχονται στα 6,9 τρις ευρώ που αντιστοιχεί στο 46% του πλούτου που παράγεται ετησίως στην ΕΕ. Οι επενδύσεις αυτές επιτρέπουν στις ευρωπαϊκές εταιρίες να βελτιστοποιήσουν την παραγωγή τους και να έχουν πρόσβαση σε σημαντικές πρώτες ύλες (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2017, <http://ec.europa.eu/trade/policy/accessing-markets/investment/>)

Η δύναμη της ΕΕ ως εμπορικής δύναμης αλλά και βασικής πηγής/προορισμού ΑΞΕ πηγάζει επομένως από το ίδιο το μέγεθος της αγοράς της, από τις επιδόσεις της οικονομίας της (αποτελεί το μεγαλύτερο εμπορικό μπλοκ στον κόσμο) αλλά και από μια σειρά άλλων παραγόντων. Η μεγάλη εμπειρία της στις διεθνείς εμπορικές διαπραγματεύσεις αλλά και η αποτελεσματικότητα των οργάνων της (και κυρίως της Επιτροπής) στη διαπραγμάτευση και σύναψη επικερδών εμπορικών συμφωνιών (Meunier and Nicolaidis, 2006:907-908) την καθιστούν ένα από τους σημαντικότερους εμπορικούς δρώντες διεθνώς. Τέλος η ρυθμιστική της δυνατότητα και η αυστηρότητα με την οποία οι κοινοτικοί κανόνες επιβάλλονται αποτελούν μία ακόμα σημαντική πηγή ισχύς (Young 2015a:1258).

4. Εννοιολογικά μοντέλα της ΕΕ ως εμπορικού, οικονομικού και ρυθμιστικού/κανονιστικού διεθνή δρώντα

Για την ανάλυση μας ιδιαίτερη σημασία έχει ο τρόπος με τον οποίο έχει εννοιολογηθεί και θεωρητικοποιηθεί στη διεθνή βιβλιογραφία ο ρόλος και η ταυτότητα της ΕΕ ως παγκόσμιου εμπορικού και ρυθμιστικού δρώντος. Ορισμένοι αναλυτές επικεντρώνονται στα ρεαλιστικά και ιδεολογικά στοιχεία της ευρωπαϊκής εμπορικής πολιτικής (Garcia). Μέχρι πρόσφατα η πλειονότητα των μελετητών από τους τομείς των διεθνών σχέσεων, της παγκόσμιας πολιτικής οικονομίας αλλά και της διακυβέρνησης επικεντρώνονταν στην ικανότητα της ΕΕ να εξάγει τα ρυθμιστικά και κανονιστικά της πρότυπα στα διεθνή φόρα και οργανισμούς, αυτό που συχνά αποκαλείται bottom up influence (Müller, Kudrna, Falkner, 2014:1103-1104).

Η ανάλυση της Garcia, αντλεί πολλά στοιχεία από τη ρεαλιστική και την ιδεαλιστική παράδοση, τα οποία ωστόσο επιχειρεί να προσαρμόσει στον τομέα της οικονομίας και του εμπορίου. Η Garcia εντοπίζει μία σημαντική αλλαγή στον τρόπο που η ίδια η ΕΕ ασκεί την εξωτερική της εμπορική πολιτική. Διαπιστώνει πως η εξωτερική εμπορική πολιτική της ΕΕ έχει περάσει από μια πιο ιδεαλιστική φάση που χαρακτηριζόταν από ήπια και κανονιστική δύναμη σε μία πιο έντονα ρεαλιστική φάση (όχι με τους παραδοσιακούς ρεαλιστικούς όρους της πολεμικής ισχύς αλλά με αμιγώς οικονομικούς όρους) όπου πρωταρχικός στόχος της ΕΕ είναι η διασφάλιση της ανταγωνιστικότητας των ευρωπαϊκών επιχειρήσεων στο εξωτερικό και η διατήρηση και ενίσχυση τα θέσης της στην παγκόσμια οικονομική ιεραρχία. Αντλώντας πολλά στοιχεία από τις αναλύσεις των Robert Gilpin και R. L. Schweller, που τονίζουν τη σημασία της οικονομίας και του εμπορίου, η Garcia αντιλαμβάνεται την ΕΕ ως ένα διεθνή δρώντα που επιδιώκει να μεγιστοποιήσει το δικό του όφελος και ισχύ στη διεθνή εμπορική και οικονομική σκηνή. Αυτό είναι ιδιαίτερα προφανές στην ευρωπαϊκή ατζέντα Global Europe (2006), την οποία θα αναλύσουμε παρακάτω. Ωστόσο, δεν παραλείπει να τονίσει τα πιο ιδεαλιστικά στοιχεία της ΕΕ (προώθηση των βασικών αξιών της), τα οποία, όπως έχει τονίσει και ο Erik Eriksen (2006), μπορούν να αποτελέσουν σημαντικά όπλα για την επίτευξη των πιο ρεαλιστικών στόχων της ΕΕ και τα οποία ταυτόχρονα αποτελούν και το θεμέλιο πάνω στο οποίο στηρίζεται η εικόνα που έχει η ΕΕ για τον ίδιο τον εαυτό της (Garcia, 2013).

Ο Damro, από την άλλη, θεωρεί την ΕΕ μία μεγάλη Εμπορική Δύναμη (Market Power Europe). Η ανάλυση του θέτει στο επίκεντρο της ευρωπαϊκής ταυτότητας τρία βασικά στοιχεία: το μεγάλο μέγεθος της ενιαίας-κοινής αγοράς, τα θεσμικά χαρακτηριστικά της ΕΕ (διαδικασίες διαμόρφωσης πολιτικής, κανόνες λήψης αποφάσεων, ρόλος και ισχύς των κοινοτικών και εθνικών θεσμών) και, τέλος, την πίεση που μπορούν να ασκήσουν κάθε μορφής κοινωνικοί ή οικονομικοί δρώντες στην ΕΕ

και κυρίως στις διαδικασίες λήψης αποφάσεων. Ο Damro υποστηρίζει πως το πρώτο από τα τρία χαρακτηριστικά, το μέγεθος της ενιαίας αγοράς, αποτελεί το βασικό εργαλείο που επιτρέπει στην ΕΕ να ασκεί άμεση και έμμεση ρυθμιστική επιρροή σε τρίτες χώρες (Damro, 2015:1337-1343).

Η επίδραση αυτή έχει αναλυθεί και από τον Bradford ο οποίος και την χαρακτήρισε «η επιρροή των Βρυξελλών» (The Brussels effect) (Bradford, 2012). Σύμφωνα με την ανάλυση του Bradford, η ΕΕ δεν χρειάζεται να προσπαθήσει να ασκήσει ενεργή επιρροή στο ρυθμιστικό πλαίσιο άλλων χωρών απαιτώντας την εναρμόνισή τους με το δικό της ρυθμιστικό πλαίσιο. Οι χώρες που επιθυμούν να συνάψουν εμπορικές και οικονομικές σχέσεις με την ΕΕ είναι αναγκασμένες να προσαρμόσουν οικειοθελώς το ρυθμιστικό τους πλαίσιο προκειμένου να εξασφαλίσουν πρόσβαση στην κοινή αγορά εξαιτίας τριών παραγόντων, του μεγάλου μεγέθους της κοινής αγοράς, της αυστηρότητας που επιδεικνύει η ΕΕ στην επιβολή κυρώσεων σε όσους δεν συμμορφώνονται με τους κανόνες της αλλά και στην ίδια την πολιτική βούληση της ΕΕ να διαθέτει ένα αυστηρό ρυθμιστικό πλαίσιο. Με αυτόν τον τρόπο είναι δυνατή μία «μονομερής ρυθμιστική παγκοσμιοποίηση» η οποία, ωστόσο, διαφέρει από την πολιτική παγκοσμιοποίηση των ρυθμιστικών προτύπων η οποία είναι αποτέλεσμα διαπραγματεύσεων ή διεθνών συμβάσεων (Bradford, 2012).

Παράλληλα, μία σειρά από αναλυτές των Διεθνών Σχέσεων έχουν παρουσιάσει εναλλακτικές εννοιολογήσεις οι οποίες δεν επικεντρώνονται αποκλειστικά στο οικονομικό στοιχείο άλλα αναδεικνύουν και άλλες γεωπολιτικές και όχι μόνο παραμέτρους της ευρωπαϊκής ισχύς. Ο Duchene ήταν ο πρώτος που χαρακτήρισε την ΕΕ Πολιτική Δύναμη (Civilian Power), στο άρθρο του με τίτλο «The European Community and the Uncertainties of Interdependence» (1973), έναν όρο που εμπλούτισαν στη συνέχεια και μία σειρά από άλλους μελετητές, όπως οι Maull και Manners. Σύμφωνα με το μοντέλο της ΕΕ ως πολιτικής δύναμης, η επιρροή που ασκεί διεθνώς εδράζεται σε μη εξαναγκαστικά μέσα, στην οικονομική της δύναμη αλλά και την προώθηση διεθνών πολυμερών καθεστώτων και θεσμών και τη διπλωματική συνεργασία (Malo Araujo, 2016: 40). Το εν λόγω μοντέλο αφορά κατά κύριο λόγο την άσκηση της εξωτερικής πολιτικής και όχι τόσο την άσκηση οικονομικής και εμπορικής επιρροής της ΕΕ, ενώ η θεωρητική του ισχύς αντλείται από την αντιπαραβολή του με αυτό που ο Kagan αποκάλεσε στρατιωτική και ρεαλιστική (χομπσιανή) αμερικανική ισχύ. Αντίθετα, η ευρωπαϊκή ισχύς εδράζεται πρωτίστως σε ήπια πολιτικά μέσα (civilian soft power) και θα μπορούσε να χαρακτηριστεί με φιλοσοφικούς όρους καντιανή (Kagan, 2003).

Σε μεγάλο βαθμό η θεώρηση αυτή αντανακλά και την εικόνα που έχει η ίδια η ΕΕ για τον εαυτό της ως φορέα προώθησης της δημοκρατίας, του πολυμερισμού και της διεθνούς οικονομικής ολοκλήρωσης στα πρότυπα της ευρωπαϊκής ολοκλήρωσης η οποία είναι πρωτίστως οικονομική και εμπορική ολοκλήρωση. Αποτέλεσε σε μεγάλο βαθμό ένα μοντέλο, ή καλύτερα ένα «αφήγημα», το

οποίο η ίδια η ΕΕ υιοθέτησε, τονίζοντας ωστόσο το οικονομικό και εμπορικό στοιχείο που λείπει από τις παραδοσιακές αναλύσεις περί Πολιτικής Δύναμης. (Malo Araujo, 2016:40). Χαρακτηριστική είναι η δήλωση του Επιτρόπου Εμπορίου Karel De Gucht πως η Κοινή Εμπορική Πολιτική αποτελεί ένα από τους βασικούς «φορείς» διάδοσης των ευρωπαϊκών αξιών και αρχών (Young, 2015a:1255).

Βασιζόμενος σε μεγάλο βαθμό στη θεωρία της ΕΕ ως Πολιτικής Δύναμης, ο Manners χαρακτήρισε την ΕΕ «Κανονιστική Δύναμη» (Normative Power Europe) δίνοντας έμφαση στη δυνατότητά της να εξάγει το κανονιστικό της πλαίσιο. Στο άρθρο του με τίτλο “The Normative Ethics of the European Union” (2008), ο Manners υποστηρίζει πως η ΕΕ αποτελεί πλέον ένα υβρίδιο υπερεθνικών και διακυβερνητικών στοιχείων και μορφών διακυβέρνησης που υπερβαίνουν το παραδοσιακό βεσφαλιανό μοντέλο. Η κανονιστική της βάση αποτυπώνεται στις συνθήκες, τις διακηρύξεις, τις πολιτικές, τα κριτήρια και τις προϋποθέσεις που η ΕΕ θέτει τόσο στο εσωτερικό της όσο και στις σχέσεις της με τρίτες χώρες (ειρήνη, ελευθερία, ανθρώπινα δικαιώματα, κοινωνική αλληλεγγύη, μη διακρίσεις κ.α.). Η ύπαρξη αυτής της ισχυρής κανονιστικής βάσης δεν αρκεί για να εξηγήσει τη δυνατότητα της ΕΕ να εξάγει το εν λόγω κανονιστικό πλαίσιο. Αυτό μπορεί να εξηγηθεί μόνο μέσω της ανάλυσης των τρόπων με τους οποίους αυτό εξάγεται. Ο Manners εντοπίζει ορισμένους τέτοιους τρόπους: τη διάχυση (contagion), που αναφέρεται στην ακούσια μετάδοση του κανονιστικού πλαισίου από την ΕΕ σε άλλους διεθνείς δρώντες (ΕΕ ως «ενάρετο» παράδειγμα), την εκούσια μετάδοση (η οποία είναι αποτέλεσμα της συνειδητής συμμετοχής της ΕΕ σε διεθνείς οργανισμούς και φόρα), την πολιτισμική διύλιση (η οποία αφορά τη δημιουργία πολιτισμικών, κοινωνικών και πολιτικών ταυτοτήτων, π.χ. η προσπάθεια διάδοσης των δημοκρατικών αρχών στην Κίνα), και, τέλος, τη μεταφορά (transference) η οποία αφορά κατά κύριο λόγο το εμπόριο και τη δυνατότητα της ΕΕ να εξάγει το κανονιστικό της καθεστώς μέσω των εμπορικών της σχέσεων. Μολονότι η ανάλυση του Manners δεν επικεντρώθηκε αποκλειστικά στο εμπόριο, αποτελεί μία από τις πρώτες σημαντικές αναφορές στη δύναμη που ασκεί η εμπορική πολιτική της ΕΕ στη διάδοση του κανονιστικού και ρυθμιστικού της πλαισίου (Manners, 2008:240-245).

Μία ακόμα οπτική η οποία παρουσιάστηκε από την Grainne De Burca επικεντρώνεται στην προσπάθεια της ΕΕ να εξάγει όχι τόσο το ρυθμιστικό και κανονιστικό της πλαίσιο αλλά το μοντέλο διακυβέρνησής της, κυρίως όσον αφορά τον τομέα της εξωτερικής της πολιτικής και δράσης. Σύμφωνα με την De Burca, η εξωτερική πολιτική της ΕΕ χαρακτηρίζεται από μία προτίμηση για συλλογικά μέσα δράσης που βασίζονται στη συνεργασία με άλλους διεθνείς δρώντες κυρίως μέσω της εγκαθίδρυσης υπερεθνικών και συμμετοχικών ρυθμιστικών πλαισίων. Αυτά τα μοντέλα διακυβέρνησης που η ΕΕ επιχειρεί να προωθήσει αντανακλούν το μοντέλο διακυβέρνησης το οποίο επικρατεί στο εσωτερικό της ΕΕ (ο κοινοτικός τρόπος διακυβέρνησης) και το οποίο στοχεύει κατά

κύριο λόγο στην «εντατικοποίηση της αλληλεξάρτησης και στην οικοδόμηση θεσμών». Ο στόχος, σε διεθνές επίπεδο, είναι η δημιουργία και η εγκαθίδρυση ενός εκτενούς πλέγματος διεθνών θεσμών που αυξάνουν την αλληλεξάρτηση μεταξύ των κρατών. Ως βασικά παραδείγματα χρησιμοποιούνται η Ευρωπαϊκή Πολιτική Γειτονίας, η προώθηση του Διεθνούς Ποινικού Δικαστηρίου κ.α. (Melo Araujo, 2016: 45-46).

Επιπροσθέτως, δεν λείπουν οι προσεγγίσεις εκείνες που θεωρούν πως οι προσπάθειες της ΕΕ να εξάγει το ρυθμιστικό και κανονιστικό της πλαίσιο αντανακλούν τη διάθεση της ΕΕ να λειτουργεί σαν μία ηγεμονική δύναμη που σχεδόν «εξαναγκάζει» τους υπόλοιπους κρατικούς δρώντες να προσαρμοστούν στις δικές της προσαγές. Ο Jan Zielonka χαρακτηρίζει τα κίνητρα της ΕΕ ως «ιμπεριαλιστικά», με την ΕΕ να επιθυμεί να ασκήσει μέσω της ρυθμιστικής της επιρροής μία μορφή πολιτικής και οικονομικής κυριαρχίας πάνω σε τρίτες χώρες. Ο Zielonka υποστηρίζει πως η ΕΕ λειτουργεί ως μία σύγχρονη αυτοκρατορία που επιδιώκει να επιβάλει τους δικούς της κανόνες και περιορισμούς σε μία σειρά από εξωτερικούς δρώντες. Η προσπάθεια αυτή είναι ιδιαίτερα έντονη σε περιφερειακό επίπεδο και τα πιο χαρακτηριστικά της παραδείγματα είναι οι προϋποθέσεις και τα αυστηρά κριτήρια που επιβλήθηκαν στις χώρες της Κεντρικής και Ανατολικής Ευρώπης που επιθυμούσαν να ενταχθούν στην ΕΕ, η πολιτική που η ΕΕ ακολούθησε και ακολουθεί στις σχέσεις της με τις χώρες των Βαλκανίων που αντιμετωπίζουν σοβαρά οικονομικά και πολιτικά προβλήματα, αλλά και η πολιτική γειτονίας που έχει αναπτύξει με χώρες της Β. Αφρικής και της Μέσης Ανατολής. Την ίδια στιγμή σε παγκόσμιο επίπεδο η ΕΕ επιχειρεί να εξάγει το ρυθμιστικό και κανονιστικό της πλαίσιο, με λιγότερη ωστόσο επιτυχία, χρησιμοποιώντας ως βασικό μέσο επίτευξης του στόχου της το εμπόριο και την μεγάλη οικονομική της δύναμη. Στην εν λόγω περίπτωση η ΕΕ επιδιώκει να εξάγει πρωτίστως τους δικούς της κανόνες αναφορικά με συγκεκριμένες πολιτικές, όπως το περιβάλλον, τις εργασιακές συνθήκες κ.α. (Zielonka, 2008).

Στο ίδιο μήκος κύματος βρίσκεται και η ανάλυση του Zaki Laidi που χαρακτηρίζει την ΕΕ «κανονιστική αυτοκρατορία» (normative empire). Ο Laidi υποστηρίζει πως η τάση της ΕΕ να λειτουργεί ως κανονιστική αυτοκρατορία έχει τις ρίζες της στην ίδια την ίδρυση της ΕΕ (1957) η οποία, με στόχο την υπέρβαση των καταστροφικών ανταγωνισμών που ταλάνισαν την Ευρώπη για αιώνες, στράφηκε στην επιβολή κοινών κανόνων σε μία σειρά από σημαντικούς τομείς (εμπόριο, εσωτερική αγορά και νομισματική πολιτική). Παράλληλα, η αδυναμία της ΕΕ να αποτελέσει ένα σημαντικό διεθνή δρώντα με όρους πολεμικής ισχύς, δεν της αφήνει άλλα περιθώρια από το να επιδιώξει την προώθηση διεθνών καθεστώτων και κανόνων οι οποίοι προσομοιάζουν ή ταυτίζονται με τους κοινοτικούς. Ο χαρακτηρισμός «αυτοκρατορία» είναι αποτέλεσμα της τάσης που έχει η ΕΕ να επιδιώκει τη διάδοση του κανονιστικού και ρυθμιστικού της πλαισίου όχι με βάση τη συναίνεση αλλά χρησιμοποιώντας την

μεγάλη της εμπορική και οικονομική δύναμη. Ουσιαστικά θέτει στους εταίρους της, ιδιαίτερα όταν αυτοί είναι πιο αδύναμοι, το δίλημμα «δεχτείτε τους κανόνες μας όπως είναι αλλιώς δεν υπογράφουμε τη συμφωνία». Ο Laidi υποστηρίζει πως αυτό είναι ιδιαίτερα προφανές στους τομείς του περιβάλλοντος, της ρύθμισης του διεθνούς ανταγωνισμού και της παγκόσμιας διακυβέρνησης (Laidi, 2007).

Υπάρχουν και αναλύσεις που μολονότι αναγνωρίζουν τη δύναμη της ΕΕ να ασκεί ρυθμιστική και κανονιστική επιρροή, τονίζουν τα όρια αυτής της δύναμης. Η ανάλυση των Meunier και Nikolaidis, μολονότι αναγνωρίζει πως η ΕΕ αποτελεί μία σημαντική εμπορική δύναμη, ισχυρίζεται πως αυτή δεν μπορεί να μεταφραστεί πάντα σε πολιτική δύναμη. Επισημαίνουν πως τα τελευταία χρόνια η ΕΕ επιχειρεί να εκμεταλλευτεί την εμπορική της δύναμη (είτε αναγκάζοντας τους εμπορικούς της εταίρους να υιοθετήσουν το κανονιστικό της πλαίσιο, είτε προωθώντας τη δημιουργία περιφερειακών εμπορικών ενώσεων) με στόχο την προώθηση των εμπορικών της συμφερόντων. Ωστόσο, οι συχνά αντικρουόμενοι στόχοι των κρατών-μελών καταδεικνύουν τις σοβαρές εντάσεις που υπάρχουν στο εσωτερικό της και οι οποίες είναι αποτέλεσμα της προσπάθειας συγκερασμού διαφορετικών προτεραιοτήτων και στόχων: της περιφερειοποίησης και του πολυμερισμού, του σεβασμού της αρχής της μη διάκρισης και της στροφής στη σύναψη διμερών προτιμησιακών συμφωνιών, της πίστης στη δυτική ηγεμονία και την προώθηση του μοντέλου της ΕΕ ως μεσολαβητικής δύναμης. Οι εντάσεις αυτές δεν επιτρέπουν στην ΕΕ να μετατραπεί σε μία πραγματική κανονιστική δύναμη που θα είναι σε θέση να εξάγει το ρυθμιστικό της πλαίσιο και τις πολιτικές της (Meunier, Nikolaidis, 2006).

Ωστόσο, τα τελευταία χρόνια, όλο και περισσότεροι μελετητές στρέφονται στην επιρροή που ασκούν εξωτερικοί δρώντες (διεθνείς οργανισμοί, καθεστώτα, τρίτες χώρες κ.ο.κ.) στο ρυθμιστικό και κανονιστικό πλαίσιο της ΕΕ (κάτι που αποκαλείται *top down influence*). Παράλληλα, θέτουν όλο και πιο επιτακτικά το ερώτημα αν η ΕΕ όντως προσπαθεί να εξάγει το ρυθμιστικό της πλαίσιο ή αν επιδιώκει όλο και περισσότερο να εισάγει ρυθμιστικές πολιτικές τρίτων χωρών ή διεθνών οργανισμών οι οποίες έρχονται συχνά σε αντίθεση με τις παραδοσιακές κοινοτικές ρυθμιστικές πολιτικές. Η εισαγωγή προτύπων και κανόνων που έχουν διαμορφωθεί από εξωτερικούς δρώντες (κατά κύριο λόγο οργανισμούς, διεθνή καθεστώτα και φόρουμ) στο κοινοτικό ρυθμιστικό και κανονιστικό πλαίσιο δεν είναι κάτι το καινούριο, αλλά έχει αποτελέσει πάγια πρακτική σε πλήθος σημαντικών τομέων κατά τις πρώτες δεκαετίες της ύπαρξης της ΕΟΚ/ΕΕ: το ρυθμιστικό πλαίσιο που διέπει την πολιτική αεροπορία ήταν σε μεγάλο βαθμό αποτέλεσμα της ανάγκης εναρμόνισης της ΕΕ με τους κανόνες του International Civil Aviation Organization (ICAO) (Dabrowski, 2014:145), οι κοινοτικές ρυθμίσεις σχετικά με το καθεστώς προστασίας των προσφύγων στηρίχτηκαν σε μεγάλο βαθμό στη Σύμβαση του 1951 για το Καθεστώς των Προσφύγων και το Πρωτόκολλο του 1967 (Trauner

2014:162), ενώ ένα μεγάλο μέρος της κοινοτικής περιβαλλοντικής πολιτικής κατά την περίοδο 1970-1990 βασιζόταν στις διεθνείς περιβαλλοντικές συμφωνίες της περιόδου (Holzinger, Sommerer, 2014:126).

Ωστόσο, οι περισσότερες σύγχρονες μελέτες αφορούν πολύ συγκεκριμένα πεδία και δεν προχωρούν σε μία πιο σφαιρική θεώρηση του προβλήματος της εισαγωγής ρυθμιστικού και κανονιστικού πλαισίου από την ΕΕ, όπως η μελέτη των Alter και Meunier που αφορά το ρυθμιστικό καθεστώς που διέπει τους μηχανισμούς επίλυσης του διατλαντικού εμπορίου μπανάνας (Alter, Meunier, 2006), αλλά και η μελέτη του Paarlberg για τον τρόπο με τον οποίο οι διαπραγματεύσεις του Γύρου της Ουρουγουάης οδήγησαν σε σημαντικές αλλαγές στην Κοινή Αγροτική Πολιτική (1997). Σημείο σταθμό στην προσπάθεια πιο σφαιρικής αντιμετώπισης του φαινομένου της εισαγωγής ρυθμιστικού και κανονιστικού πλαισίου αποτέλεσε η έκδοση του βιβλίου *The influence of International Institutions on the EU: When Multilateralism hits Brussels* το 2012 των Costa O. και Jorgensen K., στο οποίο μία σειρά από σημαντικούς ερευνητές εξετάζουν τους τρόπους με τους οποίους οι διεθνείς οργανισμοί και καθεστώτα (όχι ωστόσο οι συμφωνίες μεταξύ κρατών) μπορούν να επηρεάσουν την κοινοτική πολιτική αλλά και την ίδια τη διαμόρφωση του κοινοτικού ρυθμιστικού πλαισίου μέσα από διαδικασίες path-dependency, παρέχοντας ευκαιρίες και περιορισμούς στους δρώντες, επηρεάζοντας τις διαδικασίες λήψης αποφάσεων και εγκαθιδρύοντας νόρμες και κανόνες.

Στο εν λόγω βιβλίο, το κεφάλαιο με τίτλο “The impact of WTO Rules on EU policies” του Alastair Young ξεχωρίζει, λόγω της έμφασης που δίνει στο ζήτημα του εμπορίου, το οποίο και έχει παραβλεφθεί από τη διεθνή βιβλιογραφία. Ο Young επιχείρησε να εξετάσει τον τρόπο με τον οποίο συγκεκριμένες πολιτικές της ΕΕ (η απαγόρευση του βόειου κρέατος με ορμόνες, το μορατόριο για την έγκριση των Γενετικά Μεταλλαγμένων Οργανισμών και το ζήτημα των επιδοτήσεων της εξαγωγής ζάχαρης) οι οποίες βρίσκονταν σε αντίθεση με βασικούς κανόνες της ΕΕ, μεταβλήθηκαν σε μικρότερο ή μεγαλύτερο βαθμό λόγω της πίεσης που ασκήθηκε στην ΕΕ στους κόλπους του ΠΟΕ. Ο Young κατέδειξε πως ένας σημαντικός διεθνής οργανισμός του μεγέθους του ΠΟΕ μπορεί να προκαλέσει σημαντικές αλλαγές πολιτικής και ρυθμιστικής φύσης στην εμπορική πολιτική ΕΕ. Ωστόσο, δεν παρέλειψε να τονίσει πως η έκταση των αλλαγών που υιοθετήθηκαν εντός της ΕΕ εξαρτιόνταν άμεσα από την πολιτική ισορροπία μεταξύ των υπαρχουσών ομάδων συμφερόντων εντός της ΕΕ: στους τομείς όπου εντός της ΕΕ υπήρχε σημαντική στήριξη για την υπάρχουσα κοινοτική πολιτική οι αλλαγές ήταν ελάχιστες (απαγόρευση των ΓΜΟ και του βόειου κρέατος με ορμόνες), ενώ στον τομέα όπου εντός της ΕΕ υπήρχαν ήδη σημαντικές διαφωνίες για την υπάρχουσα πολιτική (επιδοτήσεις για την εξαγωγή ζάχαρης) η προσαρμογή στα διεθνή πρότυπα ήταν σημαντικότερη (Young, 2012:23-24).

Μία από τις πιο πρόσφατες αναλύσεις του Alasdair Young με τίτλο «Liberalizing trade, not exporting rules: the limits to regulatory co-ordination in the EU's "new generation" preferential trade agreements», επικεντρώνεται στη νέα γενιά των PTAs (KOREU, CETA, TTIP), τις οποίες η ΕΕ συνάπτει τα τελευταία χρόνια και στις οποίες δίνεται έμφαση στην άρση των ρυθμιστικών εμποδίων. Ο Young διαπιστώνει πως οι γενικές διατάξεις των εν λόγω PTAs που αφορούν τα τεχνικά εμπόδια σε μία σειρά από βασικούς τομείς όπως τα αυτοκίνητα, τα εμπορικά αγαθά, τη διατροφική ασφάλεια και το περιβάλλον δεν υπερβαίνουν τα ισχύοντα διεθνή πρότυπα, όπως αυτά διαμορφώνονται στην Technical Barriers to Trade Agreement (TBT) και στην Sanitary and Phytosanitary Agreement (SPS) ή σε άλλες ήδη υπάρχουσες διμερείς συμφωνίες (π.χ. Veterinary Equivalence Agreement με τον Καναδά). Σύμφωνα με τον Young παρατηρείται παντελής έλλειψη εναρμόνισης με βάση τους κοινοτικούς κανόνες με ελάχιστες εξαιρέσεις σε συγκεκριμένους τομείς (προστασία δεδομένων, χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες και πολιτική ανταγωνισμού) όπου η ρυθμιστική συνεργασία και σύγκλιση είναι περιορισμένη ή αδύναμη. Συνεπώς, διαπιστώνει πως παρότι στη διεθνή βιβλιογραφία η ΕΕ αντιμετωπίζεται ως σημαντική, αν όχι ως η σημαντικότερη ρυθμιστική δύναμη σε παγκόσμιο επίπεδο, κάτι τέτοιο δεν αντικατοπτρίζεται στη νέα γενιά των PTAs, στις οποίες η ΕΕ δεν κάνει καμία ενεργή προσπάθεια να εξάγει το ρυθμιστικό της πλαίσιο. Ο Young υποστηρίζει πως αιτία αυτού του φαινομένου είναι η εσωτερική πολιτική πολυπλοκότητα της ΕΕ αλλά και η διστακτικότητα της ΕΕ να θέσει σε κίνδυνο σημαντικές εμπορικές συμφωνίες που είναι εξαιρετικά επωφελείς για τις ευρωπαϊκές επιχειρήσεις. Η εξαγωγική ρυθμιστική δύναμη της ΕΕ περιορίζεται σε συγκεκριμένους τομείς και μπορεί να ασκηθεί μόνο σε λιγότερο ισχυρούς δρώντες για τους οποίους θα ήταν επιζήμια η μη επίτευξη συμφωνίας με την ΕΕ (Young, 2015b).

Πίνακας 1: Βασικές εννοιολογήσεις/κατηγοριοποιήσεις της ΕΕ ως διεθνή δρώντα

Συγγραφέας	Θεωρία	Βασικά στοιχεία
M. Garcia	<i>Η εμπορική πολιτική της ΕΕ ως ένας συνδυασμός οικονομικού ρεαλισμού και ιδεαλισμού</i>	Η εξωτερική εμπορική πολιτική της ΕΕ συνδυάζει στοιχεία του ρεαλισμού (μεγιστοποίηση του οφέλους και της ισχύς) αλλά και του ιδεαλισμού (προώθηση των δικών της αξιών). Ωστόσο το ρεαλιστικό στοιχείο μοιάζει να επικρατεί και το ιδεαλιστικό να έχει πρωτίστως εργαλειακή χρησιμότητα.

C. Damro	<i>Market Power Europe</i>	<p>Τρία είναι τα βασικά στοιχεία της ευρωπαϊκής ταυτότητας:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Το μεγάλο μέγεθος της κοινής αγοράς χάρη στο οποίο ασκεί ρυθμιστική πίεση σε τρίτες χώρες οι οποίες επιθυμούν να συνάψουν εμπορικές και οικονομικές σχέσεις με αυτή 2. Τα ιδιαίτερα θεσμικά χαρακτηριστικά της (διαδικασίες διαμόρφωσης πολιτικής, κανόνες λήψης αποφάσεων, ρόλος και ισχύς των κοινοτικών και εθνικών θεσμών) 3. Η πίεση που ασκούν οι δρώντες εντός της ΕΕ κατά τη διαμόρφωση των πολιτικών.
A. Bradford	<i>Η επιρροή των Βρυξελλών (The Brussel's effect)</i>	Η ΕΕ δεν ασκεί ενεργή επιρροή, αλλά οι χώρες που θέλουν να συνάψουν εμπορικές σχέσεις με αυτή είναι αναγκασμένες να προσαρμοστούν οικειοθελώς στο ρυθμιστικό τη πλαίσιο (μονομερής ρυθμιστική παγκοσμιοποίηση).
F. Duchene (Maul, Manners)	<i>ΕΕ ως πολιτική δύναμη (Civilian power)</i>	Η επιρροή της βασίζεται σε μη εξαναγκαστικά μέσα, στην οικονομική της δύναμη, την προώθηση πολυμερών καθεστώτων και τη διπλωματική συνεργασία. Αφορά κατά κύριο λόγο την εξωτερική πολιτική και όχι την εμπορική-οικονομική πολιτική αν και συχνά χρησιμοποιήθηκε από τους ίδιους τους αξιωματούχους της ΕΕ ως «αφήγημα» για το ρόλο της ΕΕ στη διεθνή σκηνή.
I. Manners	<i>ΕΕ ως κανονιστική δύναμη (Normative power)</i>	Η κανονιστική βάση της ΕΕ εντοπίζεται στις ίδιες τις συνθήκες της, τις ανακοινώσεις της, τις διακηρύξεις και τις πολιτικές της καθώς και στα κριτήρια και προϋποθέσεις που θέτει σε τρίτες χώρες που επιθυμούν να συνεργαστούν με αυτή. Ωστόσο αυτό που πραγματικά την καθιστά κανονιστική δύναμη είναι τα μέσα που έχει στη διάθεση της για την πραγματοποίηση της διάδοσης και τα οποία είναι η διάδοση, η ακούσια μεταφορά, η πολιτισμική διύλιση και η μεταφορά η οποία και αφορά τις εμπορικές και οικονομικές σχέσεις της ΕΕ με τρίτες χώρες.
G. de Burca	<i>Επικεντρώνεται σε διακυβέρνηση σε παγκόσμιο επίπεδο (διεθνείς θεσμοί)</i>	Το ευρωπαϊκό μοντέλο διακυβέρνησης το οποίο βασίζεται στη συλλογική δράση και τη συνεργασία είναι αυτά που η ΕΕ επιθυμεί να εξάγει μέσω της δημιουργίας ενός εκτενούς πλέγματος διεθνών θεσμών που αυξάνουν την αλληλεξάρτηση.
J. Zielonka	<i>ΕΕ ως ιμπεριαλιστική δύναμη</i>	ΕΕ να επιθυμεί να ασκήσει μέσω της ρυθμιστικής της επιρροής μία μορφή πολιτικής και οικονομικής κυριαρχίας πάνω σε τρίτες χώρες. Η ΕΕ λειτουργεί ως μία σύγχρονη αυτοκρατορία που επιδιώκει να επιβάλει τους δικούς της κανόνες και περιορισμούς σε μία σειρά από εξωτερικούς δρώντες. Η προσπάθεια αυτή είναι ιδιαίτερα έντονη σε περιφερειακό επίπεδο και λιγότερο σε διεθνές.
Z. Laidi	<i>ΕΕ ως κανονιστική αυτοκρατορία</i>	Η τάση της ΕΕ να λειτουργεί ως κανονιστική αυτοκρατορία έχει τις ρίζες της στην ίδια την ίδρυση της ΕΕ (1957). Η αδυναμία της ΕΕ να αποτελέσει ένα σημαντικό διεθνή δρώντα με όρους πολεμικής ισχύς, δεν της αφήνει άλλα περιθώρια από το να επιδιώξει την προώθηση διεθνών καθεστώτων και κανόνων οι οποίοι προσομοιάζουν ή ταυτίζονται με τους κοινοτικούς. Ο χαρακτηρισμός «αυτοκρατορία» είναι αποτέλεσμα της τάσης που έχει η ΕΕ να επιδιώκει τη διάδοση του κανονιστικού της

		πλαίσιου όχι με βάση τη συναίνεση αλλά χρησιμοποιώντας την μεγάλη της εμπορική και οικονομική δύναμη («δεχτείτε τους κανόνες μας όπως είναι αλλιώς δεν υπογράφουμε τη συμφωνία»).
M.Dabrowski, F.Trauner, K.Holzinger- T.Sommerer	<i>Πάγια τακτική η εισαγωγή προτύπων και κανόνων σε σειρά από τομείς</i>	Η ΕΕ έχει εισάγει διεθνή πρότυπα και καθεστώτα σε μία σειρά από σημαντικούς τομείς όπως η πολιτική αεροπορία, το καθεστώς προστασίας των προσφύγων και η περιβαλλοντική πολιτική.
S.Meunier and K.Nikolaidis	<i>Η ΕΕ ως μία αντιφατική εμπορική δύναμη</i>	Παρά τη σημαντική εμπορική επιρροή που διαθέτει η ΕΕ, οι σημαντικές εντάσεις που παρατηρούνται στο εσωτερικό της σε σχέση με την στάση που αυτή πρέπει να υιοθετήσει σε μια σειρά ζητημάτων (περιφερειοποίηση ή πολυμερισμός, τήρηση της αρχής της μη διάκρισης ή στροφή σε διμερείς προτιμησιακές συμφωνίες, πίστη στη δυτική ηγεμονία ή έμφαση στο ρόλο της ΕΕ ως μεσολαβητικής δύναμης) δεν της επιτρέπουν να μετατραπεί σε μία πραγματική κανονιστική δύναμη που να είναι σε θέση να εξάγει το ρυθμιστικό και κανονιστικό της πλαίσιο.
R.Paarlberg	<i>Επιρροή του ΠΟΕ σε ΕΕ</i>	Οι διαπραγματεύσεις του Γύρου της Ουρουγουάης οδήγησαν σε αλλαγές στην ΚΑΠ γεγονός που καταδεικνύει τη σημαντική επιρροή που έχει ο ΟΗΕ και τα διεθνή καθεστώτα στη διαμόρφωση της κοινοτικής πολιτικής και του σχετικού ρυθμιστικού και κανονιστικού πλαισίου.
A.Young	<i>Επιρροή του ΠΟΕ σε ΕΕ</i>	Ο ΠΟΕ άσκησε σημαντική επιρροή στη διαμόρφωση συγκεκριμένων κοινοτικών πολιτικών και του ρυθμιστικού πεδίου που τις διέπει (μεταλλαγμένα, ορμόνες σε βόειο κρέας και επιδοτήσεις για εξαγωγή ζάχαρης).
A.Young	<i>νέα γενιά των ΡΤΑ (CETA)</i>	Παρότι στη διεθνή βιβλιογραφία η ΕΕ αντιμετωπίζεται ως σημαντική, αν όχι ως η σημαντικότερη ρυθμιστική δύναμη σε παγκόσμιο επίπεδο, κάτι τέτοιο δεν αντικατοπτρίζεται στη νέα γενιά των ΡΤΑ, στις οποίες η ΕΕ δεν κάνει καμία ενεργή προσπάθεια να εξάγει το ρυθμιστικό της πλαίσιο. Η ΕΕ είναι σε θέση να ασκήσει σημαντική ρυθμιστική ισχύ μόνο σε συγκεκριμένους τομείς και σε διαπραγματεύσεις όπου ο άλλος εταίρος είναι λιγότερο ισχυρός και είναι δυνατός ο αποκλεισμός του

5. Εξέλιξη του διεθνούς ρυθμιστικού πλαισίου σχετικά με τις επενδύσεις

5.1. Από τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο ως και τα τέλη της δεκαετίας του 60

Το σύγχρονο ρυθμιστικό πλαίσιο που διέπει τις διεθνείς επενδύσεις μπορεί να χαρακτηριστεί ως αποσπασματικό και ατελές (σε αντίθεση με το ρυθμιστικό πλαίσιο που διέπει το διεθνές εμπόριο το οποίο είναι αρκετά πιο ανεπτυγμένο) μιας και δεν βασίζεται σε κάποια ισχυρή πολυμερή συμφωνία αλλά σε μία πληθώρα από διμερείς και περιφερειακές συμφωνίες που παρουσιάζουν πολλές διαφορές μεταξύ τους. Κατά τη διάρκεια του πρώτου πολυμερή γύρου εμπορικών διαπραγματεύσεων που έλαβε χώρα στη Γενεύη το 1947 υπεγράφη η Γενική Συμφωνία Δασμών και Εμπορίου (GATT), στα 24 άρθρα της οποίας τέθηκαν οι βάσεις για τη σταδιακή απελευθέρωση του διεθνούς εμπορίου (Zeiler, 2012:105). Η GATT αρχικά θα αποτελούσε ένα φόρουμ επικοινωνίας, ωστόσο μετά την αποτυχία επικύρωσης του Χάρτη της Αβάνας, ο οποίος και προέβλεπε τη δημιουργία του Διεθνούς Οργανισμού Εμπορίου (ITO) (Toye, 2012: 85), η GATT αποτέλεσε το μοναδικό φόρουμ πολυμερούς διαπραγμάτευσης δασμολογικών και, εν συνεχεία, μη δασμολογικών μέτρων (Zeiler, 2012:102).

Ωστόσο, οι πρώτες προσπάθειες για τη δημιουργία ενός διεθνούς πλαισίου-καθεστώτος για τις διεθνείς επενδύσεις (ο Χάρτης της Αβάνας το 1948 περιείχε σχετικές διατάξεις, το Διεθνές Εμπορικό Επιμελητήριο επιχείρησε να προωθήσει ένα Διεθνή Κώδικα για τη Δίκαιη Μεταχείριση των Ξένων Επενδύσεων το 1949, ενώ και η International Law Association επιδίωξε την προώθηση ενός Προσχεδίου για το Καταστατικό για το Διαιτητικό Δικαστήριο για τις Ξένες Επενδύσεις και το Δικαστήριο Ξένων Επενδύσεων) απέτυχαν. Παρόλο που δεν στέφθηκαν με επιτυχία, οι προσπάθειες αυτές σηματοδότησαν μία νέα εποχή και αντίληψη σχετικά την προστασία των ξένων επενδυτών η οποία γινόταν πλέον αντιληπτή ως βασικό συστατικό της δημιουργίας συνθηκών κατάλληλων για την προώθηση επενδύσεων (Newcomb, Paradell, 2009: 20-22).

Το πρώτο σημαντικό βήμα κατά την περίοδο μετά τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο δεν πραγματοποιήθηκε σε πολυμερές επίπεδο αλλά σε διμερές και ήταν πρωτοβουλία των ΗΠΑ. Από το 1946 ως το 1966 οι ΗΠΑ προχώρησαν σε μία σειρά Συμφωνιών Ελευθερίας, Εμπορίου και Ναυσιπλοΐας (FCN Agreements-Freedom, Commerce and Navigation Agreements), μία από τις οποίες υπεγράφη και με την Ελλάδα. Οι Συμφωνίες αυτές, παρά τις πολυάριθμες ατέλειες και αδυναμίες τους, αποτέλεσαν μία πρώτη προσπάθεια προστασίας της ιδιοκτησίας του επενδυτή, διασφάλιζαν ίση

μεταχείριση, περιείχαν διατάξεις που αφορούσαν την επίλυση διαφορών και έκαναν σαφή αναφορά στην αρχή του Πλέον Ευνοούμενου Κράτους (Vandevelde, 2005:161-166). Οι ΗΠΑ σύναψαν συνολικά 21 τέτοιες συμφωνίες. Την περίοδο 1966-1982 οι ΗΠΑ περιόρισαν τις προσπάθειες τους για σύναψη παρόμοιων συμφωνιών λόγω της διστακτικότητας των νέων κρατών που είχαν δημιουργηθεί (βλ. παρακάτω) να προσχωρήσουν σε αυτές (Dolzer, Schreuer, 2008:17).

Το 1957 καταβλήθηκε σημαντική προσπάθεια για την επίτευξη μιας πολυμερούς συμφωνίας για την προστασία των ιδιωτικών ξένων επενδύσεων. Μία ομάδα ευρωπαίων επιχειρηματιών της Εταιρίας για την Προώθηση της Προστασίας των Ξένων Επενδύσεων με έδρα την Κολωνία, υπό την ηγεσία του Hermann Abs, Προέδρου της Deutsche Bank, και του Λόρδου Shawcross, πρώην Γενικού Εισαγγελέα της Μεγάλης Βρετανίας, δημοσιοποίησε ένα προσχέδιο με τίτλο «Διεθνής Σύμβαση για την Αμοιβαία Προστασία των Περιουσιακών Δικαιωμάτων στις Ξένες Χώρες» (Convention for the Mutual Protection of Private Property Rights in Foreign Countries) το οποίο τελικά αναθεωρήθηκε το 1959 και μετονομάστηκε σε Σύμβαση για τις Επενδύσεις στο Εξωτερικό (Convention on Investments Abroad) (Abs-Shawcross Draft Convention, 1959). Στόχος των δύο ανδρών ήταν η Σύμβαση να αποτελέσει την «Magna Carta για την προστασία των ξένων επενδύσεων» (Dolzer, Schreuer, 2008:18). Αν και η Σύμβαση ποτέ δεν υιοθετήθηκε αποτελεί σημαντικό σημείο αναφοράς για την εξέλιξη του διεθνούς νομικού πλαισίου για τις επενδύσεις.

Παρότι η προσπάθεια αυτή απέτυχε, το 1959 έγινε ένα σημαντικό βήμα με την σύναψη της πρώτης διμερούς επενδυτικής συμφωνίας μεταξύ της Γερμανίας και του Πακιστάν, συμφωνία η οποία τέθηκε σε ισχύ το 1962 και της οποίας βασικός διαπραγματευτής ήταν ο Hermann Abs. Αυτή αποτέλεσε την απαρχή ενός ευρύτερου προγράμματος σύναψης διμερών επενδυτικών συμφωνιών μεταξύ της Γερμανίας και τρίτων χωρών με στόχο την προστασία των σημαντικών επενδύσεων των γερμανικών εταιριών σε ξένες χώρες. Το παράδειγμά τους ακολούθησαν και άλλες σημαντικές δυτικές χώρες, όπως η Ελβετία ή οποία σύναψε την πρώτη επενδυτική συνθήκη της με την Τυνησία το 1961 και η Γαλλία η οποία επίσης σύναψε μια παρόμοια συμφωνία με την Τυνησία το 1972 (Dolze, Schreuer, 2008:18-19).

Ωστόσο τα πιο ισχυρά κράτη δεν εγκατέλειψαν τις προσπάθειες για τη διαμόρφωση ενός πολυμερούς πλαισίου για τις επενδύσεις. Ήδη από τις αρχές της δεκαετίας του '60 ξεκίνησαν στους κόλπους του Οργανισμού Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης, του πιο κλειστού κλαμπ των οικονομικά ισχυρών χωρών, έντονες συζητήσεις σχετικά με τη διαμόρφωση ενός πλαισίου σχετικά με τις ξένες επενδύσεις. Το 1967 δημοσιοποιήθηκε το Προσχέδιο της Σύμβασης για την Προστασία της Ξένης Περιουσίας (Draft Convention on the Protection of Foreign Property), το οποίο αν και ποτέ δεν υπογράφηκε, αντιπροσώπευε την οπτική των αναπτυσσόμενων κρατών (OECD, 2004). Αποτέλεσε

ουσιαστικά το βασικό μοντέλο για τη σύναψη διμερών επενδυτικών συμφωνιών μεταξύ των μελών του ΟΟΣΑ (Dolzer, Schreuer, 2008:19). Ιδιαίτερα μεγάλη ήταν και η επιρροή που άσκησε το συγκεκριμένο προσχέδιο στην ανάπτυξη της έννοιας της «δίκαιης και ισότιμης μεταχείρισης»(OECD, 2004), στην οποία θα αναφερθούμε εκτενέστερα παρακάτω.

Μετά την περίοδο της αποαποικιοποίησης (η οποία ξεκίνησε μετά τον Β΄ Παγκόσμιο Πόλεμο και ολοκληρώθηκε τη δεκαετία του '60), ο αριθμός των αναπτυσσόμενων κρατών αυξήθηκε σημαντικά. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα τα εν λόγω κράτη να επιτύχουν την ψήφιση από τη Γενική Συνέλευση των Ηνωμένων Εθνών της Διακήρυξης για τη Νέα Διεθνή Οικονομική Τάξη την 1^η Μαΐου του 1974. Στη Διακήρυξη αυτή τα αναπτυσσόμενα κράτη διακήρυτταν την ανάγκη να αντιμετωπιστεί το μεγάλο οικονομικό χάσμα ανάμεσα στα αναπτυσσόμενα και τα αναπτυγμένα κράτη. Στο άρθρο 4 Παράγραφος 5 της Διακήρυξης αναφέρεται πως «κάθε κράτος διαθέτει πλήρη κυριαρχία των φυσικών του πόρων» και η πως η κυριαρχία αυτή αναφέρεται και στο «δικαίωμα των κρατών για εθνικοποίηση» γεγονός θεωρήθηκε πως σε μεγάλο βαθμό απειλούσε το καθεστώς ιδιοκτησίας πολλών εταιριών δυτικών συμφερόντων που δραστηριοποιούνταν στα αναπτυσσόμενα κράτη (General Assembly Resolution 3201, 1974).

Οι αναπτυγμένες χώρες αντέδρασαν άμεσα ξεκινώντας μια πολιτική σύναψης BITs οι οποίες παρουσίαζαν μία σειρά από σημαντικά κοινά χαρακτηριστικά και παρουσίαζαν μεγάλη ομοιομορφία όσον αφορά το περιεχόμενό τους: ιδιαίτερη έμφαση δινόταν στην προστασία των επενδυτών και των επενδύσεων καθώς και σε ζητήματα όπως η δυνατότητα και οι όροι εθνικοποίησης μίας ξένης επένδυσης, αλλά και το ζήτημα της αποζημίωσης του επενδυτή σε περίπτωση εθνικοποίησης. Όπως γίνεται εύκολα αντιληπτό οι περισσότερες από αυτές τις διμερείς συμφωνίες συνάπτονταν μεταξύ αναπτυγμένων και αναπτυσσόμενων χωρών (γεγονός στο οποίο ασκήθηκε έντονη κριτική μιας και στις περισσότερες περιπτώσεις οι όροι τους θέτονταν από τις αναπτυγμένες χώρες) (Vandevelde, 2005: 167-171).

Ωστόσο, η αποτυχία των οικονομικών μοντέλων που είχαν υιοθετηθεί στην Αφρική και τη Λατινική Αμερική (βασικό χαρακτηριστικό των οποίων ήταν ο προστατευτισμός) που οδήγησε σε οικονομική στασιμότητα, φτώχεια αλλά και δραματική αύξηση του δημόσιου χρέους, κατέστησαν τον οικονομικό φιλελευθερισμό, ο οποίος ως ένα βαθμό θεωρούνταν πως είχε συμβάλει στην οικονομική ευρωστία όχι μόνο του δυτικού κόσμου αλλά και των νεοαναδυόμενων οικονομικών δυνάμεων της Ασίας, την κυρίαρχη οικονομική ιδεολογία (Dolzer, Schreuer, 2008:81). Το ιδεολογικό μανιφέστο του οικονομικού φιλελευθερισμού αποτέλεσε η λεγόμενη «Συναίνεση της Ουάσιγκτον» (The Washington Consensus), η οποία βασίστηκε σε μία ερευνητική εργασία του J. Williamson με τίτλο «What Washington Means by Policy Reform» (1986), στο οποίο περιλαμβάνονταν 10 σημεία (οι

προτάσεις των συγγραφέων της εργασίας για τις πολιτικές και οικονομικές αλλαγές που θα ήταν απαραίτητες προκειμένου να μπορέσουν οι αναπτυσσόμενες χώρες να επιτύχουν ανάπτυξη): δημοσιονομική πειθαρχία, αναδιάρθρωση των προτεραιοτήτων των δημόσιων πολιτικών, φορολογικές μεταρρυθμίσεις, φιλελευθεροποίηση των επιτοκίων, ανταγωνιστικές συναλλαγματικές ισοτιμίες, φιλελευθεροποίηση του εμπορίου, φιλελευθεροποίηση των ΑΞΕ, ιδιωτικοποιήσεις, απορρύθμιση, δικαιώματα ιδιοκτησίας (Williamson, 2008: 15-17). Η Συναίνεση της Ουάσιγκτον, η οποία ακόμα κυριαρχεί ιδεολογικά στη διεθνή οικονομική πολιτική, ενισχύεται από τον όλο και εντεινόμενο ανταγωνισμό μεταξύ κρατών για την προσέλκυση ΑΞΕ, μολονότι ακόμα και σήμερα καμία χώρα δεν έχει προχωρήσει σε πλήρη φιλελευθεροποίηση των ΑΞΕ (Dolzer, Schreuer, 2008:79).

Παράλληλα, από τα τέλη της δεκαετίας του '70, αλλά κυρίως από τις αρχές της δεκαετίας του '80 η στάση των ΗΠΑ απέναντι στους πολυμερείς εμπορικούς θεσμούς άρχισε να μεταβάλλεται. Από ένθερμος υποστηρικτής του πολυμερισμού οι ΗΠΑ άρχισαν σταδιακά να δίνουν έμφαση στις διμερείς και περιφερειακές συμφωνίες, πραγματοποιώντας μια σημαντική στροφή προς τον περιφερισμό. Η πίεση στο εσωτερικό των ΗΠΑ για υιοθέτηση προστατευτικών εμπορικών πολιτικών αλλά και η ιδεολογική υπονόμευση στο εσωτερικό των ΗΠΑ της πίστης στο ελεύθερο εμπόριο και η αντικατάστασή της από την πίστη στο «δίκαιο για τις ΗΠΑ εμπόριο» (ουσιαστικό επρόκειτο για επιθετικό μονομερισμό που στόχευε στον έλεγχο των εμπορικών πολιτικών τρίτων χωρών που θεωρούνταν πως έπλητταν τα εμπορικά «δικαιώματα» των ΗΠΑ ο οποίος ήταν πλέον δυνατός χάρη στην ψήφιση του Νόμου Περί Εμπορίου του 1974¹) ήταν αποτέλεσμα μίας σειράς παραγόντων (Allee, 2012:241-250). Οι βασικές αιτίες της στροφής ήταν οικονομικές: στις αρχές της δεκαετίας του '70, τα μεγάλα ελλείμματα στο εμπορικό ισοζύγιο των ΗΠΑ οδήγησαν τον Πρόεδρο Νίξον σε αποχώρηση από το σύστημα σταθερών συναλλαγματικών ισοτιμιών και την υιοθέτηση ενός συστήματος κυμαινόμενων συναλλαγματικών ισοτιμιών (O'Brien, Williams, 2004:290-291) ενώ παράλληλα νέες οικονομικές και εμπορικές δυνάμεις άρχισαν να αναδύονται (ιδιαίτερα στην Ασία) αμφισβητώντας την αμερικανική οικονομική και εμπορική κυριαρχία (World Bank Policy Research Report: The East Asian Miracle, 1993).

Η στροφή αυτή πήρε σάρκα και οστά με την NAFTA² (το Κεφάλαιο 11 αφορούσε τις επενδύσεις) και με μια σειρά από διμερείς FTAs που υπογράφηκαν την ίδια περίοδο και στις οποίες

¹ Χάρη στο Νόμο Περί Εμπορίου του 1974 η εκτελεστική εξουσία, δηλαδή ο Πρόεδρος, ήταν σε θέση να διαπραγματευτεί εμπορικές συμφωνίες αλλά και να λάβει ανταποδοτικά μέτρα ενάντια σε χώρες που έπλητταν τα εμπορικά συμφέροντα των ΗΠΑ (Allee, 2012:243).

² Πρόκειται για τη Συμφωνία Ελεύθερου Εμπορίου που υπογράφηκε μεταξύ των ΗΠΑ και του Καναδά και τέθηκε σε ισχύ από το 1989 (η λεγόμενη CUSFTA) και η οποία με την προσθήκη του Μεξικού μετατράπηκε σε NAFTA (North American Free Trade Agreement) η οποία και τέθηκε σε ισχύ το 1994 (Office of the United States Trade Representative, <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/north-american-free-trade-agreement-nafta#>).

περιλαμβάνονταν πληθώρα διατάξεων που αφορούσαν τις επενδύσεις (Melo Araujo, 2016:29) αλλά και με την αυξανόμενη επιρροή του ΟΟΣΑ (ενός πιο κλειστού κλαμπ των αναπτυγμένων χωρών όπου οι ΗΠΑ είχαν μεγάλη επιρροή) (Salluzzi, 2015:31). Ειδικά η επιλογή των ΗΠΑ να προχωρήσουν στη σύναψη της CUSFTA και εν συνεχεία της NAFTA ήταν αποτέλεσμα της δυσκολίας ολοκλήρωσης του Γύρου της Ουρουγουάης αλλά αποτέλεσε, ταυτόχρονα, και μια απάντηση στην διεύρυνση της ΕΕ κατά τη δεκαετία του '80 αλλά και τη σημαντική προσπάθεια εμβάθυνσης που αυτή κατέβαλε και η οποία αντικατοπτρίστηκε στην Ενιαία Ευρωπαϊκή Πράξη και εν συνεχεία στη Συνθήκη του Μάαστριχτ. Παράλληλα η στροφή αυτή των ΗΠΑ μπορεί να γίνει αντιληπτή και ως μια προσπάθεια άσκησης επιρροής προς την ΕΕ και την Ιαπωνία (η δημιουργία της NAFTA χρησιμοποιήθηκε από τις ΗΠΑ ως ένα διαπραγματευτικό χαρτί προκειμένου οι τελευταίες να προβούν σε υποχωρήσεις κατά τη διάρκεια των πολυμερών διαπραγματεύσεων) (Cohn, 2009:414).

Όσον αφορά τις BITs που σύναπταν οι ΗΠΑ απώτερος σκοπός τους ήταν η δημιουργία ενός δικτύου συνθηκών οι οποίες θα παρουσίαζαν μία σειρά από κοινά σημεία, με κυριότερα την έγκαιρη, ικανοποιητική και αποτελεσματική αποζημίωση σε περίπτωση εθνικοποίησης ή απαλλοτρίωσης ενός περιουσιακού στοιχείου που είναι προϊόν επένδυσης. Με αυτόν τον τρόπο οι ΗΠΑ επιδίωκαν την ανάδειξη της εν λόγω διάταξης σε κανόνα του διεθνούς εθνικού δικαίου. Επιπροσθέτως, οφείλουμε να αναφέρουμε πως οι BITs που οι ΗΠΑ συνομολόγησαν παρουσίαζαν πολλά κοινά σημεία με τις FCNs, στις οποίες αναφερθήκαμε παραπάνω: εγγυήσεις της ισχύς της αρχής του Πλέον Ευνοούμενου Κράτους καθώς και διατάξεις που να αφορούν την επίλυση διαφορών σε ad hoc διαιτητικά δικαστήρια, γεγονός που καταδεικνύει τη σταθερή πολιτική που ακολουθούν εδώ και αρκετές δεκαετίες οι ΗΠΑ σχετικά με το ρυθμιστικό και κανονιστικό πλαίσιο που διέπει τις διμερείς συμφωνίες που αφορούν τις επενδύσεις (Vandeveld, 2005:171-2).

5.2. Παγκόσμια Τράπεζα: Διεθνές Κέντρο Επίλυσης Επενδυτικών Διαφορών και Γραφείο Πολυμερούς Εγγύησης Επενδύσεων

Από την ίδρυσή της το 1944 (ως Παγκόσμια Τράπεζα για την Ανοικοδόμηση και την Ανάπτυξη) η Παγκόσμια Τράπεζα ανέλαβε το έργο να συμβάλλει στην ανοικοδόμηση των χωρών που είχαν πληγεί από τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο και εν συνεχεία στην ανάπτυξη των χωρών εκείνων που παρουσίαζαν σημαντικά οικονομικά και κοινωνικά προβλήματα. Ωστόσο ιδιαίτερα σημαντική ήταν και η συμβολή της στην ανάπτυξη του διεθνούς επενδυτικού πλαισίου με την ίδρυση δύο σημαντικών οργανισμών που υπάγονται σε αυτήν, του Διεθνούς Κέντρου για την Επίλυση Επενδυτικών Διαφορών

(International Centre for the Settlement of Investment Disputes-ICSID) που ιδρύθηκε το 1965 και του Πολυμερούς Οργανισμού Εγγύησης Επενδύσεων (Multilateral Investment Guarantee Agency-MIGA) το 1985 (The World Bank, 2017:<http://www.worldbank.org/en/about/history>)

Σημείο καμπής αποτέλεσε η σύναψη της Σύμβασης για την Επίλυση Επενδυτικών Διαφορών μεταξύ Κρατών και Υπηκόων Τρίτων κρατών (Convention of the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of other States-ICSID Convention) με την οποία και ιδρύθηκε το Διεθνές Κέντρο Επίλυσης Επενδυτικών Διαφορών το 1965, το οποίο υπάγεται στην Παγκόσμια Τράπεζα και αποτελεί έναν από τους 5 οργανισμούς που την αποτελούν. Βασικός στόχος του ICSID είναι η παροχή επικουρικών υπηρεσιών στους μηχανισμούς εκείνους που συμβάλλουν στην επίλυση των διαφορών μεταξύ των επενδυτών και των κυβερνήσεων των χωρών στις οποίες έλαβε χώρα η επένδυση (ICSID, 2017:

<https://icsid.worldbank.org/en/Pages/about/ICSID%20And%20The%20World%20Bank%20Group.aspx>).

Πρωτεργάτης της Σύμβασης αλλά και της δημιουργίας του Κέντρου ήταν ο Γενικός Γραμματέας της Παγκόσμιας Τράπεζας, Aron Broches, ο οποίος κατανόησε πως το έδαφος δεν ήταν ακόμα πρόσφορο για την προώθηση ουσιαστικών πολυμερών κανόνων και προτύπων. Αντίθετα έμφαση θα έπρεπε να δοθεί στην ανάπτυξη ενός διαδικαστικού πλαισίου επίλυσης των διαφορών (διαδικασία πάνω από την ουσία), δηλαδή η ανάπτυξη κανόνων που αφορούσαν τον τρόπο με τον οποίο θα διεξαγόταν η διαδικασία επίλυσης. Παρότι αυτή η προσέγγιση θεωρήθηκε μάλλον περιοριστική και όχι αρκετά τολμηρή, αποδείχτηκε εκ των υστέρων πως αποτέλεσε τη σημαντικότερη καινοτομία και το σημαντικότερο βήμα στην ιστορία των επενδυτικών συμφωνιών μέχρι εκείνη την στιγμή (Dolzer, Schreuer, 2008:21).

Για πρώτη φορά οι επενδυτές είχαν στη διάθεσή τους ένα αποτελεσματικό πλαίσιο που θα λειτουργούσε ως ουδέτερο φόρουμ όπου θα καθορίζονταν οι βασικοί κανόνες με τους οποίους πραγματοποιείται η διεθνής διαιτησία στον τομέα των επενδύσεων. Τα βασικά και εξαιρετικά καινοτόμα σημεία αυτού του πλαισίου ήταν πέντε: οι ξένες εταιρίες και φυσικά πρόσωπα μπορούν να προσφύγουν κατά της χώρας υποδοχής, η κρατική ασυλία περιορίστηκε σημαντικά, οι σχέσεις μεταξύ του κράτους υποδοχής και του επενδυτή διέπονται από το διεθνές νομικό πλαίσιο και όχι το εθνικό, τα εγχώρια ένδικα μέσα παρακάμπτονται και, τέλος, οι αποζημιώσεις που επιδικάζουν οι διαιτητικοί μηχανισμοί που προβλέπει η Σύμβαση ICSID είναι άμεσα εκτελεστές για όσες χώρες είναι μέρη της Σύμβασης (Dolzer, Schreuer, 2008:21). Ταυτόχρονα, η επίλυση των διαφορών μεταξύ των κρατών υποδοχής της επένδυσης και των επενδυτών αποδιδόταν πλέον τον αμιγώς πολιτικό χαρακτήρα της (ως τότε η επίλυση γινόταν μέσω της εμπλοκής του κράτους προέλευσης της επένδυσης και βασιζόταν

σε μεγάλο βαθμό στην ισχύ του εν λόγω κράτους και στη δυνατότητά του να ασκήσει πίεση) και αποκτούσε έναν πιο αμιγώς νομικό χαρακτήρα (Vandeveld, 2005:174-175).

Η Σύμβαση του Διεθνούς Κέντρου Διακανονισμού Διαφορών από Επενδύσεις, σε συνδυασμό με τους Διαιτητικούς Κανόνες της Επιτροπής των Ηνωμένων Εθνών για το Δίκαιο του Διεθνούς Εμπορίου (UNCITRAL) καθορίζουν μέχρι και σήμερα τη διαδικασία διεξαγωγής της διαιτησίας (Gauthier, 2015:2). Οφείλουμε να αναφέρουμε πως η ΕΕ δεν έχει υπογράψει την Σύμβαση ως ενιαία οντότητα, ωστόσο τα περισσότερα κράτη μέλη της ΕΕ την έχουν υπογράψει ως μεμονωμένα κράτη (δύο είναι οι εξαιρέσεις, η Τσεχία και η Πολωνία) (ICSID, 2017: <https://icsid.worldbank.org/en/Pages/about/Database-of-Member-States.aspx>).

Σε αυτό το σημείο οφείλουμε να κάνουμε μια εκτενέστερη αναφορά σε ένα ιδιαίτερα σημαντικό αλλά και αμφιλεγόμενο σημείο, τους μηχανισμούς επίλυσης διαφορών μεταξύ επενδυτή και κράτους, πιο γνωστά ως ISDS (Investor-State Dispute Settlement), τα οποία πρωτοεμφανίστηκαν τη δεκαετία του '60. Ουσιαστικά πρόκειται για μηχανισμούς διεθνούς διαιτησίας στους οποίους προσφεύγουν οι επενδυτές όταν θεωρούν πως το κράτος υποδοχής της επένδυσής τους καταπατά τα δικαιώματά τους ή προβαίνει σε πράξεις που βλάπτουν τα συμφέροντά τους. (πχ. εθνικοποιήσεις). Πρόκειται για ένα μοντέλο για την ad hoc επίλυση διαφορών το οποίο περιλαμβάνεται στις διατάξεις όλων των διεθνών επενδυτικών συμφωνιών (οι οποίες ξεπερνούν τις 3000 σε αριθμό) (European Commission, 2017).

Η πρώτη συμφωνία η οποία προέβλεπε την προσφυγή σε έναν τέτοιο μηχανισμό ήταν η εμπορική συμφωνία μεταξύ της Γερμανίας και του Πακιστάν το 1962 (υπεγράφη το 1958) με στόχο τη διευκόλυνση των επενδύσεων μεταξύ των δύο χωρών. Από τότε η πλειονότητα των εμπορικών και επενδυτικών συμφωνιών διμερούς και περιφερειακού χαρακτήρα περιλαμβάνουν παρόμοιες διατάξεις. Μολονότι οι μηχανισμοί αυτοί δεν έχουν τη δυνατότητα να ανατρέψουν τις αποφάσεις εθνικών δικαστηρίων, να επιβάλλουν τη αλλαγή της εθνικής νομοθεσίας ή να εξαναγκάσουν ένα κράτος που έχει καταδικαστεί από αυτά να πληρώσει αποζημίωση, οι αποφάσεις τους σε μεγάλο βαθμό τηρούνται (Gauthier, 2015:1-2).

Παρόλο που αποτελούν πλέον ένα αναγνωρισμένο θεσμό και οι υπηρεσίες τους χρησιμοποιούνται εκτενώς, οι εν λόγω μηχανισμοί έχουν γίνει στόχος εκτεταμένης κριτικής. Ορισμένοι τους κατηγορούν πως έχουν ως αποτέλεσμα οι κυβερνήσεις να διστάζουν να προχωρήσουν σε νομοθετικές πρωτοβουλίες ή αλλαγές-ακόμα και εάν αυτές έχουν ως στόχο τους το γενικό συμφέρον-από το φόβο πως επενδυτές θα προσφύγουν στους διεθνείς μηχανισμούς διαιτησίας, γεγονός πως συνεπάγεται κόστος για αυτές και αρνητική διαφήμιση για το επενδυτικό περιβάλλον της χώρας (ένα

φαινόμενο που έχει ονομαστεί «regulatory chill»). Επιπροσθέτως, ένα μεγάλο μέρος της κριτικής στρέφεται κατά της έλλειψης διαφάνειας που χαρακτηρίζει την επιλογή των μελών τους αλλά και την τάση τους να εκδίδουν αποφάσεις που ευνοούν τους επενδυτές (Gauthier, 2015: 4-5). Χαρακτηριστικό είναι το γεγονός πως έντονη κριτική έχει ασκήσει και η ΕΕ η οποία αναφέρει χαρακτηριστικά πως είναι αποφασισμένη «να απομακρυνθεί από αυτό το σύστημα παλιού τύπου, γιατί η ad hoc φύση του δεν διασφαλίζει επαρκώς την αμεροληψία και την προβλεψιμότητα» (Ευρωπαϊκή Επιτροπή, 2017).

Μολονότι η ιδέα για τη δημιουργία ενός πολυμερούς οργανισμού που θα παρείχε επιπλέον ασφαλιστική προστασία στις επενδύσεις που πραγματοποιούνται σε τρίτες χώρες πρωτοεμφανίστηκε το 1948, υλοποιήθηκε μόλις το 1985 με την ίδρυση του Πολυμερούς Οργανισμού Εγγύησης Επενδύσεων με βασικό στόχο την «ενίσχυση της ροής κεφαλαίου και επενδύσεων προς τις αναπτυσσόμενες χώρες για παραγωγικούς σκοπούς υπό προϋποθέσεις που συνάδουν με τις αναπτυξιακές τους ανάγκες, πολιτικές και στόχους, με βάση την υιοθέτηση δίκαιων και σταθερών προτύπων για τη μεταχείριση των ξένων επενδύσεων». Μέλη του είναι όλα τα μέλη της Παγκόσμιας Τράπεζας. Ο εν λόγω οργανισμός λειτουργεί συμπληρωματικά προς την ιδιωτική και κρατική ασφάλιση επενδύσεων και κυρίως ΑΞΕ προς της αναπτυσσόμενες χώρες (MIGA, 2015: <https://www.miga.org/who-we-are/history/>).

Ο εν λόγω οργανισμός παρέχει ασφαλιστικές εγγυήσεις σε επενδυτές του ιδιωτικού τομέα με στόχο την προστασία τους απέναντι σε μη εμπορικούς (δηλαδή πολιτικούς ή νομισματικούς) κινδύνους (Cohn, 2009: 530-531). Με αυτόν τον τρόπο είναι ευκολότερη η πρόσβαση των επενδυτών σε χρηματοδοτικές πηγές και οι όροι δανεισμού ή εξασφάλισης πόρων είναι καλύτεροι. Η σύνδεση του οργανισμού με την Παγκόσμια Τράπεζα καθώς και ο πολυμερής του χαρακτήρας συνέβαλαν στην επιτυχία του η οποία αντικατοπτρίζεται στο γεγονός πως ο οργανισμός έχει εκδώσει συνολικά ασφαλιστικές εγγυήσεις ύψους 28 δις δολαρίων για έργα σε πολλούς διαφορετικούς τομείς και σε πολλές διαφορετικές περιοχές (MIGA, 2015: <https://www.miga.org/who-we-are>).

Μία ακόμα σημαντική πρωτοβουλία της Παγκόσμιας Τράπεζας ήταν η έκδοση το 1992 των Κατευθυντήριων Γραμμών για τη Μεταχείριση των Άμεσων Ξένων Επενδύσεων, οι οποίες υπογράμμιζαν τη σημασία και τα οφέλη των ΑΞΕ. Βασικός στόχος των Κατευθυντήριων Γραμμών ήταν η διαμόρφωση ενός ξεκάθਾਰου νομικού πλαισίου για τις ΑΞΕ και μολονότι δεν ήταν δεσμευτικές για τα κράτη μέλη της Παγκόσμιας Τράπεζας συνέβαλαν σημαντικά στην εξέλιξη των κοινά παραδεκτών διεθνών προτύπων λειτουργώντας ως βέλτιστες πρακτικές (Newcombe, Paradell, 2009: 49).

5.3. Επιτροπή των Ηνωμένων Εθνών για το Διεθνές Εμπορικό Δίκαιο (UNCITRAL)

Ένα ακόμα σημείο σταθμός αποτέλεσε η δημιουργία της Επιτροπής των Ηνωμένων Εθνών για το Διεθνές Εμπορικό Δίκαιο (UNCITRAL) στις 17 Δεκεμβρίου του 1966 με το Ψήφισμα 2205 της Γενικής Συνέλευσης των Ηνωμένων Εθνών. Βασική της αρμοδιότητα ήταν και συνεχίζει να είναι η ανάπτυξη ενός πλαισίου που θα προωθεί τη σταδιακή εναρμόνιση και εκσυγχρονισμό του Διεθνούς Εμπορικού Δικαίου προετοιμάζοντας και προωθώντας τη χρήση νομοθετικών και μη νομοθετικών μέσων. Η UNCITRAL αποτελείται από 60 κράτη μέλη των ΗΕ τα οποία εκπροσωπούν όλες τις γεωγραφικές περιοχές του πλανήτη αλλά και τα διαφορετικά οικονομικά και νομικά συστήματα. Τα μέλη εκλέγονται για μια θητεία 6 ετών. Ο ρόλος της UNCITRAL είναι πρωτίστως συντονιστικός και επικουρικός. Συντονίζει το έργο όλων των οργανισμών που δραστηριοποιούνται στον τομέα του Διεθνούς Εμπορικού Δικαίου και ενθαρρύνει τη μεταξύ τους συνεργασία. Προωθεί την αποδοχή των υπάρχοντων νομικών πλαισίων και ενθαρρύνει την περαιτέρω ανάπτυξη, εναρμόνισή και κωδικοποίησή τους καθώς και την ομοιόμορφη ερμηνεία τους (United Nations, A Guide to UNCITRAL: Basic facts about the United Nations Commission on International Trade Law, 2013: 1-3)

Ήδη από το 1968 η UNCITRAL άρχισε να καταπιάνεται με μία σειρά θεμάτων που αφορούν τις διεθνείς επενδύσεις, όπως η διεθνής εμπορική διαιτησία αλλά και οι διεθνείς πληρωμές. Η σημαντικότερη συμβολή του οργανισμού εντοπίζεται στη διαμόρφωση μίας σειράς κειμένων (τα οποία μπορούν να έχουν τη μορφή των Συμβάσεων, των νόμων-μοντέλων και των διατάξεων-μοντέλων, των νομοθετικών οδηγιών ή προτάσεων) μέσα από τα οποία επιτυγχάνονται οι παραπάνω στόχοι (United Nations, A Guide to UNCITRAL: Basic facts about the United Nations Commission on International Trade Law, 2013).

Το σημαντικότερο κείμενο είναι οι Κανόνες Διαιτησίας της UNCITRAL (UNCITRAL Arbitration Rules) το οποίο περιλαμβάνει ένα γενικό πλέγμα κανόνων που καλύπτουν όλες τις πτυχές της διαιτησίας. Οι εν λόγω κανόνες υιοθετήθηκαν για πρώτη φορά το 1976 και από τότε χρησιμοποιούνται εκτενώς σε περιπτώσεις επίλυσης διαφορών μέσω διαιτησίας τόσο μεταξύ ιδιωτών όσο και μεταξύ κρατών και ιδιωτών αλλά και μεταξύ κρατών. Οι κανόνες αναθεωρήθηκαν το 2010 και εν συνεχεία το 2013. Τους κανόνες υιοθετούν όχι κράτη ή ιδιώτες αλλά κέντρα διεθνούς διαιτησίας ή άλλους είδους διαιτητικοί μηχανισμοί ή επιτροπές τα οποία και εδράζονται σε πολλές διαφορετικές χώρες (<http://www.uncitral.org/uncitral/en/index.html>, 2017).

Ένα από τα σημαντικότερα έγγραφα που αφορούν τις διεθνείς επενδύσεις αποτελούν οι UNCITRAL Rules on Transparency in Treaty-based Investor-State Arbitration γνωστοί και ως «Κανόνες περί Διαφάνειας», οι οποίοι ισχύουν από τη 1^η Απριλίου του 2014 και αποτελούν μία σειρά από κανόνες που διέπουν τη διαιτητική διαδικασία. Οι εν λόγω κανόνες αφορούν μία σειρά σημαντικών ζητημάτων μεταξύ των οποίων περιλαμβάνεται η δημοσιοποίηση πληροφοριών και την πρόσβαση του κοινού σε αυτές (Άρθρο 2 και 3), η κατάθεση εγγράφων από τρίτα μέρη (π.χ. συνδικάτα ή ΜΚΟ) (Άρθρο 4 και 5), καθώς και ο δημόσιος χαρακτήρας των ακροάσεων (Άρθρο 6) (United Nations, UNCITRAL Rules on Transparency in Treaty-based Investor-State Arbitration, 2014). Τους συγκεκριμένους κανόνες έχει υπογράψει και θέσει σε ισχύ ο Καναδάς σε μία σειρά από BITs (με τη Μογγολία, Χονγκ Κονγκ, την Ακτή του Ελεφαντοστού, το Μάλι, τη Σενεγάλη, τη Ν. Κορέα και τη Σερβία), στις οποίες υπάρχουν διατάξεις που αναφέρονται ρητά στην ισχύ των συγκεκριμένων κανόνων. Έκπληξη προκαλεί το γεγονός πως είναι μόνο 2 οι περιπτώσεις BITs ευρωπαϊκών χωρών που να προβλέπουν κάτι τέτοιο (πρόκειται για τις συμφωνίες Ελλάδας-ΗΑΕ και Δανίας-ΠΓΔΜ), ενώ στην περίπτωση της CETA που θα μας απασχολήσει, γίνεται αναφορά στους κανόνες στα Άρθρα 8.36, 8.37, 8.38. (<http://www.uncitral.org/uncitral/en/index.html>, 2017)

Ένα ακόμα πιο πρόσφατο αλλά εξίσου σημαντικό έγγραφο είναι η United Nations Convention on Transparency in Treaty-based Investor-State Arbitration (γνωστή και ως η Σύμβαση του Μαυρίκιου σχετικά με την Διαφάνεια) η οποία υπεγράφη στις 10 Δεκεμβρίου του 2014 και θα τεθεί σε ισχύ στις 18 Οκτωβρίου του 2017. Βασικός της στόχος είναι η επέκταση των Κανόνων της UNCITRAL για τη Διαφάνεια και στις συμφωνίες που συνομολογήθηκαν πριν τη 1^η Απριλίου 2014, επιτρέποντας ωστόσο στα μέλη να προσθέσουν ρήτρα επιφυλάξεων. Το γεγονός πως πρόκειται για μία σύμβαση και όχι απλώς για προτεινόμενους κανόνες της προσδίδει μεγαλύτερο κύρος και θέτει τις βάσεις για τη δημιουργία ενός πιο αυστηρού διεθνούς πλαισίου σχετικά με τη διαφάνεια στους μηχανισμούς διαιτησίας (United Nations, United Nations Convention on Transparency in Treaty-based Investor-State Arbitration, 2015). Η ιδιαίτερη σημασία της έγκειται στο γεγονός πως πολλές ευρωπαϊκές χώρες την έχουν υπογράψει αλλά δεν την έχουν επικυρώσει ακόμα (Βέλγιο, Φινλανδία, Γαλλία, Γερμανία, Λουξεμβούργο, Ολλανδία, Σουηδία), ωστόσο, ο Καναδάς την έχει υπογράψει και την έχει επικυρώσει (<http://www.uncitral.org/uncitral/en/index.html>, 2017).

5.4. Η περίοδος μετά τη δημιουργία του ΠΟΕ και των πρώτων πολυμερών συμφωνιών για τις διεθνείς επενδύσεις

Ένα ακόμα σημείο καμπής αποτέλεσε η δημιουργία του ΠΟΕ το 1995 η οποία συνοδεύτηκε από την υπογραφή μιας σειράς συμφωνιών που αφορούσαν τις διεθνείς επενδύσεις. Η σημαντικότερη από αυτές τις συμφωνίες εν προκειμένω είναι η Συμφωνία για τα Μέτρα σχετικά με τις Εμπορικές Επενδύσεις (Agreement on Trade-related Investment Measures-TRIMs), η οποία απαγορεύει την επιβολή μέτρων τα οποία εμποδίζουν ή δυσχεραίνουν τις ξένες επενδύσεις (Vandeveldel, 2005:177). Η εν λόγω Συμφωνία καλύπτει μόνο το εμπόριο των αγαθών και αναφέρεται ρητά σε μία από τις βασικές αρχές του ΠΟΕ, την αρχή της εθνικής μεταχείρισης (Άρθρο 2) και στο βασικό στόχο του ΠΟΕ που είναι η εξάλειψη όλων των ποσοτικών περιορισμών, όπως προβλέπεται, άλλωστε, και στο Άρθρο XI της GATT 1994 (<https://www.wto.org/index.htm>, 2017).

Παράλληλα, δύο ακόμα συμφωνίες περιελάμβαναν μέτρα που αφορούν σε μεγάλο βαθμό τις επενδύσεις. Η Συμφωνία για τα Δικαιώματα Πνευματικής Ιδιοκτησίας στον Τομέα του Εμπορίου (Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights-TRIPs), υποχρεώνει τα κράτη που συμμετέχουν σε αυτή να προστατεύουν ορισμένες μορφές πνευματικής ιδιοκτησίας, οι οποίες αποτελούν ουσιαστικά μία μορφή επένδυσης (Vandeveldel, 2005:177) Επιπλέον, η Γενική Συμφωνία για το Εμπόριο στις Υπηρεσίες (General Agreement on Trade in Services-GATS), η οποία θέτει κανόνες όσον αφορά το διεθνές εμπόριο στις υπηρεσίες, αναφέρεται εκτενώς στους κανόνες που διέπουν την εμπορική παρουσία ξένων εταιριών σε μία τρίτη χώρα με στόχο την εμπορική παροχή υπηρεσιών και περιελάμβανε μία σειρά διατάξεων που αφορούν το βαθμό δέσμευσης της κάθε χώρας σχετικά με το πόσο ανοιχτή είναι η οικονομία της σε ξένες επενδύσεις σε μία σειρά τομέων (<https://www.wto.org/index.htm>, 2017) αλλά και τους κανόνες που διέπουν τη συμπεριφορά μιας χώρας απέναντι στον επενδυτή. Αυτά τα ζητήματα σχετίζονται άμεσα με τις επενδύσεις μιας και η δυνατότητα μιας εταιρίας να έχει εμπορική παρουσία σε μία τρίτη χώρα είναι σε πολλές περιπτώσεις αποτέλεσμα ξένης επένδυσης (Vandeveldel, 2005:176).

Παρόλο που οι εν λόγω συμφωνίες, και ιδιαίτερα η συμφωνία TRIMs, αποτελούν ένα εξαιρετικά σημαντικό βήμα προς την επίτευξη ενός πολυμερούς ρυθμιστικού πλαισίου όσον αφορά τις ξένες επενδύσεις, σε καμία περίπτωση δεν κατόρθωσαν να διαμορφώσουν ένα συνολικό και περιεκτικό πλαίσιο κανόνων και μέτρων που θα συνέβαλαν στη φιλελευθεροποίηση των ξένων επενδύσεων και στην καλύτερη προστασία τους (Dattu, 2000: 276). Για αυτό το λόγο, τον Μάιο του 1995, κατά τη διάρκεια της ετήσιας συνόδου, σε υπουργικό επίπεδο, του Συμβουλίου του ΟΟΣΑ αποφασίστηκε η έναρξη διαπραγματεύσεων για την επίτευξη μίας Πολυμερούς Συμφωνίας για τις

Επενδύσεις (Multilateral Agreement on Investment-MIA), στόχος της οποίας ήταν η διαμόρφωση ενός πολυμερούς ρυθμιστικού πλαισίου για τη φιλελευθεροποίηση των επενδύσεων, την ενίσχυση της προστασίας τους και τη βελτίωση των μηχανισμών επίλυσης διαφορών (<http://www.oecd.org/>, 2017). Η Συμφωνία, η οποία τελικά δεν επετεύχθη μίας και οι διαπραγματεύσεις κατέρρευσαν τον Οκτώβριο του 1998, θα απευθυνόταν τόσο στα κράτη μέλη του ΟΟΣΑ αλλά και στα μέλη που θα επιθυμούσαν να συμμετέχουν σε αυτή (εξ ου και ο πολυμερής χαρακτήρας της) και θα μπορούσε, σύμφωνα με την Επιτροπή για τις Διεθνείς Επενδύσεις και τις Πολυεθνικές Επενδύσεις και την Επιτροπή για την Κίνηση Κεφαλαίων και τις Αόρατες Συναλλαγές του ΟΟΣΑ, να «μεταφερθεί» κάποια στιγμή στο μέλλον σε ένα πιο πολυμερές φόρουμ όπως ο ΠΟΕ (Dattu, 2000: 276).

Ωστόσο, αυτό που χαρακτηρίζει κυρίως την περίοδο από τη δεκαετία του '90 και μετά είναι η μεγάλη αύξηση του αριθμού των BITs. Χαρακτηριστικά, ενώ κατά τη διάρκεια της περιόδου 1959-1989 συνάφθηκαν λιγότερες από 400 BITs, την περίοδο 1990-2005 ο αριθμός τους ξεπέρασε τις 2000 (Vandevelde, 2005:179). Η αύξηση αυτή βασίζεται σε τρεις εξελίξεις: στη νίκη της ιδεολογίας της αγοράς μετά την κατάρρευση του Υπαρκτού Σοσιαλισμού, στην έλλειψη άλλων εναλλακτικών εκτός από τις επενδύσεις για την επίτευξη ανάπτυξης αλλά και στη στροφή των χωρών της Λατινικής Αμερικής σε ένα νέο μοντέλο ανάπτυξης. Κατά τη διάρκεια της μεγάλης κρίσης χρέους της δεκαετίας του '80 ο ιδιωτικός δανεισμός που αποτελούσε μία βασική πηγή χρήματος για τις αναπτυσσόμενες χώρες μειώθηκε δραματικά ενώ παράλληλα η ανάγκη κάλυψης των μεγάλων δημοσιονομικών ελλειμμάτων των ΗΠΑ απορροφούσε όλα τα διαθέσιμα κεφάλαια από τις διεθνείς αγορές. Επιπροσθέτως, οι χώρες της Λατινικής Αμερικής άρχισαν σιγά σιγά να εγκαταλείπουν το μοντέλο ανάπτυξης που είχαν ακολουθήσει κατά τις προηγούμενες δεκαετίες, αυτό της υποκατάστασης εισαγωγών, και να υιοθετούν το μοντέλο που πολύ επιτυχημένα είχαν ακολουθήσει οι χώρες της ΝΑ Ασίας και το οποίο σε μεγάλο βαθμό βασιζόταν στις ξένες επενδύσεις (Vandevelde, 2005:178). Παράλληλα, οι χώρες της Λατινικής Αμερικής εγκατέλειψαν σταδιακά το Δόγμα Κάλβο (Shan, 2007), σύμφωνα με το οποίο οι ξένοι επενδυτές εξισώνονται με τους ντόπιους και συνεπώς δεν έχουν δικαίωμα για διπλωματική προστασία και οι διαφορές τους με το κράτος υποδοχής μπορούν να επιλύονται μονάχα στα τοπικά δικαστήρια (Garcia Mora, 1950:205-207). Ήταν, πλέον, διατεθειμένες να παρέχουν ειδική προστασία στις ξένες επενδύσεις γεγονός που διευκόλυνε τη σύναψη BITs με τρίτες χώρες.

Ταυτόχρονα, άρχισε να παρατηρείται ένα νέο φαινόμενο, η όλο και πιο συχνή προσθήκη διατάξεων που αφορούν την προστασία των επενδύσεων σε διμερείς και περιφερειακές συμφωνίες απελευθέρωσης του εμπορίου, με σημαντικότερη τη συμφωνία NAFTA μεταξύ των ΗΠΑ, του Καναδά και του Μεξικού (Melo Araujo, 2016:109). Χαρακτηριστικό είναι το γεγονός πως ως το 2005, 215

Περιφερειακές Εμπορικές Συμφωνίες (Regional Trade Agreements) περιελάμβαναν διατάξεις που αφορούσαν τις ξένες επενδύσεις, οι οποίες πλέον θεωρούνται ένα βασικό μέσο προώθησης του εμπορίου. Το γεγονός πως οι περισσότερες από τις εν λόγω συμφωνίες αποτελούν συμφωνίες-πακέτο (δηλαδή λόγω του μεγάλου αριθμού των θεματικών που καλύπτουν είναι δυνατό μία χώρα να υποχωρήσει σε ένα ζήτημα με αντάλλαγμα μία συμφέρουσα συμφωνία σε ένα άλλο ζήτημα), επέτρεψε σε πολλές χώρες που μέχρι πρόσφατα διέθεταν ένα αυστηρό πλαίσιο όσον αφορά τις ξένες επενδύσεις να προβούν σε υποχωρήσεις με ανταλλάγματα σε κάποιους άλλους τομείς (Vandeveld, 2005:181).

Μία ακόμα σημαντική εξέλιξη αποτέλεσε η ανάπτυξη των λεγόμενων “Μοντέλων BITs”, δηλαδή συμφωνίες-πρότυπο που χρησιμοποιούνται ως βάση για τη διαπραγμάτευση με τρίτες χώρες. Ιστορικά είναι οι αναπτυγμένες χώρες που διαμορφώνουν αυτές τις συμφωνίες μοντέλα (κυρίως οι ΗΠΑ, ο Καναδάς, η Γερμανία). Οι λόγοι για τους οποίους αυτές είναι πλέον εξαιρετικά δημοφιλής είναι τρεις. Πρώτον, αποτελούν ένα μέσο ομογενοποίησης της γλώσσας αλλά και της ερμηνείας των BITs με στόχο τη διασφάλιση της προβλεψιμότητας κατά την επίλυση των διαφορών, δεύτερον, καθιστούν ευκολότερη τη διαπραγμάτευση και τη σύναψή τους αυτή καθαυτή και, τρίτον, παρέχουν ένα σημαντικό στρατηγικό πλεονέκτημα στη χώρα που έχει διαμορφώσει τη συμφωνία-μοντέλο μιας και μπορεί να επιβάλει ευκολότερα τη θέλησή της στον εταίρο με τον οποίο διαπραγματεύεται (Melo Araujo, 2016:109). Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελούν τα «Μοντέλα BIT» που χρησιμοποιούν οι ΗΠΑ κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων για τη σύναψη μιας BIT και τα οποία είναι τα πιο διαδεδομένα πρότυπα συμφωνιών. Οι ΗΠΑ διαμόρφωσαν το πρώτο «Μοντέλο BIT» το 1981 και το αναθεώρησαν το 2004 και το 2012, μοντέλα τα οποία χρησιμοποιούνται ευρέως (Akhtar, Weiss 2013:8). Επιπροσθέτως, σημαντικά θεωρούνται και το μοντέλο FIPA του Καναδά αλλά και το γερμανικό μοντέλο BIT, τα οποία και θα χρησιμοποιήσουμε ως βασικά σημεία αναφοράς στην παρούσα εργασία.

Ειδική αναφορά οφείλουμε να κάνουμε στην περίπτωση της ΕΕ και στην απουσία ύπαρξης ενός τέτοιου μοντέλου. Όπως θα δούμε αναλυτικότερα και στη συνέχεια η Επιτροπή στην Ανακοίνωση (2010) της με τίτλο «Προς μια συνολική ευρωπαϊκή διεθνή επενδυτική πολιτική» (Towards a comprehensive European international investment policy) αναφέρει ρητά πως «ένα ενιαίο μοντέλο για τις επενδυτικές συμφωνίες με τρίτες χώρες δεν είναι ούτε εφικτό αλλά ούτε επιθυμητό. Η Ένωση θα πρέπει να λαμβάνει υπόψη το πλαίσιο μέσα στο οποίο πραγματοποιείται κάθε διαπραγμάτευση. «Τόσο τα συμφέροντα των δικών μας ενδιαφερομένων παραγόντων (stakeholder) όσο και το αναπτυξιακό επίπεδο των εταίρων μας θα ορίζει μεταξύ άλλων τα στάνταρ τα οποία θέτει η Ένωση σε κάθε συγκεκριμένη διαπραγμάτευση» (European Commission, 2010:6). Αυτή αποτελεί την πάγιο

πολιτική της Ένωσης. Ωστόσο, ορισμένοι μελετητές υποστηρίζουν πως υπάρχει ένα άγραφο Ευρωπαϊκό Μοντέλο BIT και πως η CETA θα αποτελέσει ως ένα βαθμό μία πρώτη μορφή του, ζήτημα το οποίο θα αναλύσουμε στη συνέχεια (Lentner, 2014).

5.5. Γενικά συμπεράσματα σχετικά με την εξέλιξη του διεθνούς ρυθμιστικού πλαισίου σχετικά με τις επενδύσεις

Από όσα αναφέραμε πιο αναλυτικά παραπάνω μπορούμε να προβούμε σε μερικές βασικές διαπιστώσεις. Πρώτον, η εξέλιξη του διεθνούς επενδυτικού ρυθμιστικού και κανονιστικού πλαισίου ήταν αρκετά αργή και αποσπασματική. Ιδιαίτερα δύσκολη αποδείχτηκε η σύναψη μίας πολυμερούς συμφωνίας και όταν αυτή τελικά συνήφθη (TRIMs) οι διατάξεις της αφορούν περιορισμένο αριθμό ζητημάτων και η ισχύς τους θεωρείται σχετικά αδύναμη. Αντίθετα, πιο σημαντική είναι η συμβολή των κανόνων και κατευθυντήριων γραμμών της UNCITRAL αλλά και του ICSID, οι οποίοι παρά τον μη καταναγκαστικό τους χαρακτήρα (αποτελούν ουσιαστικά «ήπιο δίκαιο»), έχουν συμβάλει πολύ αποφασιστικά στη διαμόρφωση του μέσα από την προσθήκη τους σε πληθώρα διμερών και περιφερειακών εμπορικών ή αμιγώς επενδυτικών συμφωνιών. Δεύτερον, τα τελευταία χρόνια διαπιστώνουμε μία σημαντική αύξηση στον αριθμό των BITs αλλά και των περιφερειακών συμφωνιών που περιλαμβάνουν εκτεταμένα και λεπτομερή κεφάλαια σχετικά με τις επενδύσεις. Παράλληλα, όπως θα διαπιστώσουμε στη συνέχεια, όλο και μεγαλύτερη έμφαση δίνεται στην προσπάθεια διευκρίνισης και επίλυσης σημαντικών ζητημάτων που αφορούν τις επενδύσεις (προστασία των επενδυτών, αρχές αρμόδιες για την επίλυση των διαφορών κ.α).

Πίνακας 2: Συνοπτική παρουσίαση της εξέλιξης του διεθνούς επενδυτικού πλαισίου

- 1946:** οι ΗΠΑ εγκαινιάζουν τις Συμφωνίες Ελευθερίας, Εμπορίου και Ναυσιπλοΐας (συνάπτονταν ως το 1966)
- 1948:** υπογραφή της GATT η οποία και τελικά αποτέλεσε το βασικό ρυθμιστικό πλαίσιο μέχρι τη δημιουργία του ΠΟΕ
- 1948:** αποτυχία υπογραφής του Χάρτη της Αβάνας ο οποίος περιείχε και σημαντικές διατάξεις που αφορούσαν τις διεθνείς επενδύσεις
- 1949:** αποτυχημένη προσπάθεια του Διεθνούς Εμπορικού Επιμελητηρίου να προωθήσει την υιοθέτηση ενός Κώδικα για τη Δίκαιη Μεταχείριση των Ξένων Επενδύσεων
- 1957:** αποτυχημένη προσπάθεια για την επίτευξη πολυμερούς συμφωνίας για την προστασία των ιδιωτικών ξένων επενδύσεων με τίτλο «Διεθνής Σύμβαση για την Αμοιβαία Προστασία των Περιουσιακών Δικαιωμάτων στις Ξένες Χώρες» από τους Abs και Scawcross
- 1959:** σύναψη της πρώτης διμερούς επενδυτικής συμφωνίας (Γερμανία-Πακιστάν)
- 1965:** ίδρυση του Διεθνούς Κέντρου για την Επίλυση Επενδυτικών Διαφορών (Παγκόσμια Τράπεζα)
- 1966:** Ψήφισμα 2205 της Γενικής Συνέλευσης των Ηνωμένων Εθνών για τη δημιουργία της Επιτροπής των Ηνωμένων Εθνών για το Διεθνές Εμπορικό Δίκαιο (UNCITRAL)
- 1967:** προσχέδιο της Σύμβασης για την Προστασία της Ξένης Περιουσίας από τον ΟΟΣΑ το οποίο τελικά δεν υπογράφηκε
- 1974:** Διακήρυξη για τη Νέα Διεθνή Οικονομική Τάξη
- 1976:** Κανόνες Διαιτησίας της UNCITRAL (Αναθεωρήθηκαν το 2010, 2013)
- 1981:** πρώτο αμερικανικό Μοντέλο BIT (αναθεωρήθηκε το 2004 και το 2012)
- 1985:** δημιουργία του Πολυμερούς Οργανισμού Εγγύησης Επενδύσεων (Παγκόσμια Τράπεζα)
- 1986-94:** Γύρος της Ουρουγουάης
- 1995:** Δημιουργία του ΠΟΕ-TRIMs
- 1995:** Αποτυχημένη προσπάθεια του ΟΟΣΑ για σύναψη μιας Πολυμερούς Συμφωνίας για τις Επενδύσεις
- 2014:** Κανόνες περί Διαφάνειας και Σύμβαση του Μαυρίκιου σχετικά με τη Διαφάνεια (UNCITRAL)

6. Ιστορικό εξέλιξης της Κοινής Εμπορικής Πολιτικής (ΚΕΠ)

6.1. Από τα τέλη του Β' Παγκοσμίου Πολέμου ως τη δεκαετία του '80

Οι απαρχές της Κοινής Εμπορικής Πολιτικής (ΚΕΠ) εντοπίζονται στη Συνθήκη της Ρώμης, της οποίας θεμελιώδης στόχος, όπως αυτός αναφέρεται στο Άρθρο 2 ήταν η δημιουργία μίας κοινής αγοράς (Treaty of Rome, 1957). Προκειμένου να επιτευχθεί ο εν λόγω στόχος έπρεπε να εκπληρωθεί μία σειρά από βασικές προϋποθέσεις. Έπρεπε αρχικά να δημιουργηθεί μία Ζώνη Ελευθέρων Συναλλαγών μεταξύ των κρατών μελών (κατάργηση των ποσοτικών περιορισμών και των δασμών στις εμπορικές συναλλαγές εντός της Κοινότητας) η οποία θα μετατρέπονταν σταδιακά σε μία Τελωνειακή Ένωση με την υιοθέτηση ενός Κοινού Εξωτερικού Δασμολογίου. Με αυτόν τον τρόπο θα αντιμετώπιζόταν το πρόβλημα της εκτροπής εμπορίου³ που θα μπορούσε να προκληθεί με την υιοθέτηση μίας ΖΕΣ, μίας και όλα τα προϊόντα που θα εισάγονταν θα υπόκειντο στους ίδιους δασμούς και ποσοτικούς περιορισμούς και κανένα μέλος της Κοινότητας δεν θα ήταν σε θέση να αποκτήσει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα έναντι των άλλων μελών μειώνοντας κατά πολύ τους εξωτερικούς δασμούς του. Επιπροσθέτως, θα έπρεπε να υιοθετηθεί μία σειρά από μέτρα που θα αντιμετώπιζαν το ζήτημα της στρέβλωσης του ανταγωνισμού μεταξύ των ίδιων των κρατών μελών (μέσα από επιδοτήσεις ή άλλα μέτρα) και ταυτόχρονα θα προωθούσαν την ελεύθερη κυκλοφορία εμπορευμάτων, ανθρώπων, υπηρεσιών και κεφαλαίων (Nugent, 2012:65).

Ωστόσο, η Συνθήκη της Ρώμης έκανε ιδιαίτερη μνεία στο ζήτημα της σύναψης εμπορικών συμφωνιών μεταξύ της Κοινότητας και τρίτων χωρών. Στο άρθρο 113 παράγραφος 1 αναφέρεται χαρακτηριστικά πως «μετά τη λήξη της μεταβατικής περιόδου, η κοινή εμπορική πολιτική θα βασίζεται σε ενιαίες αρχές». Στις παραγράφους 2 και 3 του Άρθρου 113 γίνεται αναφορά στον τρόπο με τον οποίο θα διεξάγονται οι εμπορικές διαπραγματεύσεις με τρίτες χώρες. Ιδιαίτερη αναφορά οφείλουμε να κάνουμε στο ρόλο της Επιτροπής. Ως το κατεξοχήν υπερεθνικό όργανο των Ευρωπαϊκών Κοινοτήτων, η Επιτροπή απέκτησε ήδη από τη Συνθήκη της Ρώμης την αποκλειστική αρμοδιότητα σε θέματα εσωτερικής και εξωτερικής εμπορικής πολιτικής (κατάθεση προτάσεων στο Συμβούλιο σχετικά με την εμπορική πολιτική, διεξαγωγή των εμπορικών διαπραγματεύσεων με τρίτες χώρες ή

³ Η δημιουργία μιας περιφερειακής εμπορικής συμφωνίας μπορεί να οδηγήσει όχι μόνο σε δημιουργία εμπορίου αλλά και σε εκτροπή του. Όταν αναφερόμαστε σε εκτροπή εμπορίου εννοούμε την αναπόφευκτη μεταστροφή ορισμένων εισαγωγών από εξωτερικούς προμηθευτές που είναι πιο αποδοτικοί σε εσωτερικούς προμηθευτές που είναι λιγότερο αποδοτικοί λόγω της άρσης εξωτερικών εμπορικών φραγμών και της εξάλειψης εσωτερικών εμπορικών φραγμών. Οι λιγότερο αποδοτικοί, εσωτερικοί παραγωγοί θα πιέσουν τις κυβερνήσεις για ακόμα μεγαλύτερη αυστηροποίηση των εμπορικών φραγμών (Cohn, 2009:394).

οργανισμούς, διασφάλιση της εφαρμογής των εμπορικών κανόνων από μέρος των κρατών μελών) (Treaty of Rome, 1957). Με αυτόν τον τρόπο τα κράτη μέλη της ΕΟΚ μιλούσαν, ως ένα βαθμό, στα διεθνή εμπορικά φόρα και θεσμούς αλλά και στις διμερείς διαπραγματεύσεις με μία φωνή γεγονός που ενδυνάμωνε τη διαπραγματευτική τους ικανότητα και καθιστούσε την ΕΟΚ έναν από τους σημαντικότερους εμπορικούς δρώντες σε παγκόσμια κλίμακα (Salluzzi, 2015: 29).

Εντούτοις, η απόφαση της ΕΟΚ να δώσει εξ αρχής έμφαση τόσο στην εξωτερική όσο και την εσωτερική διάσταση της εμπορικής πολιτικής ήταν απόρροια συγκεκριμένων διεθνών παραγόντων και συνθηκών. Σε μεγάλο βαθμό η δημιουργία της ΚΕΠ ήταν αποτέλεσμα της βούλησης των ιδρυτικών μελών της ΕΟΚ, πρώτον, να μεγιστοποιήσουν τη διαπραγματευτική τους ισχύ στους κόλπους της GATT47 και, δεύτερον, να προσαρμοστούν στους κανόνες της GATT και πιο συγκεκριμένα στο Άρθρο XXVI το οποίο επιτρέπει στα κράτη μέλη να παραβιάσουν τη θεμελιώδη αρχή του Πλέον Ευνοούμενου Κράτους δημιουργώντας είτε Τελωνειακές Ενώσεις είτε Ζώνες Ελευθέρων Συναλλαγών (Melo Araujo, 2016:26-27).

Τα χρόνια που ακολούθησαν την υπογραφή της Συνθήκης της Ρώμης η ΚΕΠ ήρθε αντιμέτωπη με μία σειρά από σημαντικά εμπόδια. Παρά τις αρχικές εξαγγελίες περί δημιουργίας μίας Ζώνης Ελευθέρων Συναλλαγών που γρήγορα θα εξελισσόταν σε Τελωνειακή Ένωση και εν συνεχεία σε Κοινή αγορά, η πρόοδος για την επίτευξη του εν λόγω στόχου ήταν ιδιαίτερα αργή: η Τελωνειακή Ένωση δεν εφαρμόστηκε πλήρως παρά μόνο το 1968, ενώ ακόμα και μετά την εφαρμογή της πολυάριθμοι περιορισμοί συνέχιζαν να δυσχεραίνουν την ελεύθερη κυκλοφορία υπηρεσιών, εμπορευμάτων, ανθρώπων και κεφαλαίων (Μούσης, 2010:71-72). Παράλληλα, εξακολουθούσαν να επιβάλλονται μη δασμολογικοί περιορισμοί και τεχνικά εμπόδια σε τρίτες χώρες, ενώ το κοινοτικό κανονιστικό πλαίσιο σχετικά με τις επιδοτήσεις (κυρίως των αγροτικών προϊόντων αλλά όχι μόνο) και τις δημόσιες συμβάσεις ήταν άκρως προστατευτικό, γεγονός που ερχόταν σε αντίθεση τόσο με τους στόχους της ΚΕΠ όσο και με τις αρχές της GATT (Melo Araujo, 2016:28-29). Τέλος, η επίτευξη μίας κοινής γραμμής μεταξύ των κρατών μελών ήταν εξαιρετικά δύσκολη: μολονότι η Συνθήκη της Ρώμης προέβλεπε σε πολλές περιπτώσεις η λήψη αποφάσεων να γίνεται με ειδική πλειοψηφία, η λεγόμενη «κρίση της κενής έδρας» οδήγησε στην άτυπη επιβολή του κανόνα της ομοφωνίας και η αποκλειστική αρμοδιότητα της Κοινότητας σε ζητήματα εξωτερικής εμπορικής πολιτικής ουσιαστικά έμεινε στα χαρτιά (Salluzzi, 2015:30-31).

Μολονότι συνολικά η στάση της ΕΟΚ στο διεθνές εμπόριο ήταν σε αρκετές περιπτώσεις αμυντική και συχνά αντιδραστική απέναντι σε αμερικανικές πρωτοβουλίες (Melo Araujo, 2016: 26-29), η ΕΟΚ αποτέλεσε ένα σημαντικό παράγοντα ενίσχυσης των πολυμερών εμπορικών θεσμών και της πολυμερούς εμπορικής φιλελευθεροποίησης και σε αρκετές περιπτώσεις η ΕΟΚ κατόρθωσε σε Γύρους

Διαπραγματεύσεων Πολυμερούς Εμπορίου να επιβάλλει τις δικές της προτιμήσεις (χαρακτηριστική είναι η περίπτωση του Γύρου Κένεντι) (De Bièvre, Poletti, 2013:1-2). Βασικοί στόχοι της ΕΟΚ, τους οποίους και σε μεγάλο βαθμό πέτυχε, ήταν η προστασία των εσωτερικών πολιτικών της και συγκεκριμένων τομέων μεγάλης οικονομικής και πολιτικής σημασίας, με βασικότερους εκείνους της γεωργίας και των υφασμάτων (policy protection) και η εξαγωγή, όπου αυτό ήταν δυνατό, των πολιτικών της και του ρυθμιστικού της πλαισίου (policy export).

Χαρακτηριστικά παραδείγματα προστατευτισμού και προστασίας πολιτικής ήταν ο ρόλος που διαδραμάτισε η ΕΟΚ στην υπογραφή της Πολυμερούς Συμφωνίας του 1972 σύμφωνα με την οποία ο τομέας των υφασμάτων εξαιρούνταν από την απαγόρευση ποσοστώσεων και τη μείωση δασμών με στόχο να αποτραπεί η μετεγκατάσταση βιομηχανικών μονάδων από την ΕΟΚ στις αναπτυσσόμενες χώρες (De Bièvre, Poletti, 2013:6-10) αλλά κυρίως η σταθερή άρνησή της να επιτρέψει την φιλελευθεροποίηση του εμπορίου γεωργικών προϊόντων και η προσήλωσή της στον προστατευτικό χαρακτήρα της ΚΑΠ (Μουτσάτσος, 2007:474). Χαρακτηριστικό παράδειγμα εξαγωγής πολιτικών κατά την εν λόγω περίοδο αποτέλεσαν οι Συμφωνίες του Lomé, μία σειρά από συμφωνίες που υπέγραψε η ΕΟΚ με χώρες της Αφρικής, της Καραϊβικής και του Ειρηνικού το 1975 με στόχο την ανάπτυξη εμπορικών σχέσεων και την παροχή οικονομικής βοήθειας. Οι συμφωνίες προέβλεπαν την εξαγωγή κοινοτικών πολιτικών στον γεωργικό τομέα των χωρών που συμμετείχαν (De Bièvre, Poletti, 2013:10-12).

Ωστόσο, κατά τη διάρκεια της εν λόγω περιόδου μία απόφαση σταθμός του Ευρωπαϊκού Δικαστηρίου έδωσε στην Κοινότητα τη δυνατότητα να διευρύνει με έμμεσο τρόπο την τότε περιορισμένη αποκλειστική της αρμοδιότητα. Επρόκειτο για το λεγόμενο Δόγμα ERTA, όπως αυτό διαμορφώθηκε στην Απόφαση του Ευρωπαϊκού Δικαστηρίου της 31ης Μαρτίου του 1971 μετά από την προσφυγή της Ευρωπαϊκής Επιτροπής εναντίον του Συμβουλίου σχετικά με την Ευρωπαϊκή Συμφωνία για τις Οδικές Μεταφορές. Επρόκειτο για μια διεθνή συμφωνία που αφορούσε τις εργασιακές συνθήκες στον τομέα των οδικών μεταφορών και το πρόβλημα που είχε δημιουργηθεί αφορούσε μία σειρά από διατάξεις της που έρχονταν σε αντίθεση με έναν κοινοτικό κανονισμό. Το ερώτημα που τέθηκε ήταν εν ολίγοις το εξής: υπερισχύει η διεθνής συμφωνία ή ο κανονισμός και, σε περίπτωση που υπερισχύει η διεθνής συμφωνία, πρέπει ο κανονισμός να περιοριστεί ή να αλλάξει (Verellen, 2015: 388-389);

Σύμφωνα με την απόφαση ERTA «Η Κοινότητα απολαμβάνει της ικανότητας να συνάπτει συμφωνίες με τρίτες χώρες (...) αρμοδιότητα η οποία προκύπτει όχι μόνο από τη ρητή αναφορά απονομής αρμοδιοτήτων από την Συνθήκη αλλά και από άλλες διατάξεις της Συνθήκης αλλά και από μέτρα που έχουν υιοθετηθεί, εντός του πλαισίου αυτών των διατάξεων, από τους κοινοτικούς

θεσμούς. Πιο συγκεκριμένα, κάθε φορά που η Κοινότητα, με στόχο την εφαρμογή μιας κοινής πολιτικής που προβλέπεται από τη Συνθήκη, υιοθετεί διατάξεις που θέτουν κοινούς κανόνες, όποια μορφή και να έχουν αυτοί, τα κράτη μέλη δεν έχουν πλέον το δικαίωμα να αναλάβουν, μεμονωμένα ή συλλογικά, υποχρεώσεις με τρίτες χώρες, οι οποίες μπορούν να επηρεάσουν τους κανόνες ή να μεταβάλλουν το πεδίο εφαρμογής τους. Όσον αφορά την εφαρμογή των διατάξεων της Συνθήκης, το σύστημα των μέτρων της εσωτερικής κοινότητας δεν μπορεί να διαχωριστεί από τις εκείνο των εξωτερικών του σχέσεων» (ECJ:Case 22/70, 1971)

Επομένως, το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο απεφάνθη πως η Κοινότητα διαθέτει εξωτερικές αρμοδιότητες, πέρα από αυτές που ρητά αναφέρονται στις συνθήκες, σε περιπτώσεις που η ρητή βούληση σύναψης μιας διεθνούς συμφωνίας αφορά ένα αμιγώς κοινοτικό ζήτημα το οποίο διέπεται από κοινοτικούς κανόνες και υπάρχει ο κίνδυνος η συμφωνία να επηρεάσει το εύρος και την εφαρμογή των κοινοτικών κανόνων. Σε αυτές τις περιπτώσεις το Δικαστήριο διευκρίνισε πως η αρμοδιότητα ανάληψης και εφαρμογής των συμβατικών υποχρεώσεων που απορρέουν από τις συμφωνίες προς τρίτες χώρες οι οποίες επηρεάζουν ολόκληρη τη σφαίρα εφαρμογής του Κοινοτικού νομικού συστήματος βρίσκεται πλέον στα χέρια της Κοινότητας και όχι των κρατών μελών (Verellen, 2015: 389-390) .

6.2. Η δεκαετία του '80

Αποτέλεσμα της στροφής των ΗΠΑ από τα τέλη της δεκαετίας του '70 και μετά προς τον περιφερισμό και το διμερισμό (βλ. παραπάνω) και του αυξανόμενου εμπορικού και οικονομικού ανταγωνισμού από τις χώρες της ΝΑ Ασίας ήταν η άμεση αντίδραση της ΕΟΚ με την ανάθεση στην Επιτροπή Dooge (μία ad hoc επιτροπής για θεσμικά ζητήματα) της σύνταξης μιας έκθεσης σχετικά με την προώθηση του βασικού στόχου της Συνθήκης της Ρώμης, τη δημιουργία της ενιαίας αγοράς. Η έκθεση Dooge οδήγησε στη σύνταξη της Λευκής Βίβλου για την Ολοκλήρωση της Ενιαίας Αγοράς η οποία με τη σειρά της αποτέλεσε τη βάση για την Ενιαία Ευρωπαϊκή Πράξη (ΕΕΠ), η οποία υπεγράφη το 1986. Η ΕΕΠ όρισε ως συγκεκριμένο στόχο την ολοκλήρωση του εγχειρήματος για τη δημιουργία μιας ενιαίας αγοράς ως τις 31 Δεκεμβρίου 1992 και περιελάμβανε μια σειρά από ιδιαίτερα σημαντικές μεταρρυθμίσεις όσον αφορά τη νομοθετική διαδικασία και τη διαδικασία λήψης αποφάσεων (Nugent, 2016:102-103). Πιο συγκεκριμένα, καθιερώθηκε η διαδικασία της ψηφοφορίας με ειδική πλειοψηφία για το κοινό δασμολόγιο, προωθήθηκαν μέτρα για την ελεύθερη παροχή υπηρεσιών και την ελεύθερη κυκλοφορία κεφαλαίων αλλά και για τη γενικότερη σύγκλιση των

εθνικών νομοθεσιών (European Parliament, 2017). Το επόμενο σημαντικό βήμα αποτέλεσε η Συνθήκη του Μάαστριχτ (1992) με την οποία εγκαινιάστηκε μια νέα εξωτερική εμπορική πολιτική (Τίτλος VII-Άρθρα 113-115), βασικά χαρακτηριστικά της οποίας θα ήταν η λήψη των αποφάσεων στο Συμβούλιο με ειδική πλειοψηφία (Άρθρο 113, παράγραφος 4) και η ανάληψη από την Επιτροπή της αρμοδιότητας να αποφασίζει για την καθ' εξαίρεση εφαρμογή μέτρων εμπορικής προστασίας σε έκτακτες μονάχα περιπτώσεις (Άρθρο 115) (Treaty on European Union, 1992).

Η ολοκλήρωση της εσωτερικής αγοράς και οι σημαντικές αλλαγές στον τρόπο λήψης των αποφάσεων, πέρα από τις σημαντικές συνέπειες που είχαν για το ίδιο το ευρωπαϊκό οικοδόμημα, συνέβαλαν σε μεγάλο βαθμό στην ενίσχυση της οικονομικής και διαπραγματευτικής ισχύς της ΕΕ και στην ανάδειξή της σε ένα βασικό εμπορικό δρώντα που ήταν σε θέση να ομιλεί πιο συνεκτικά από ότι στο παρελθόν (Melo Araujo, 2016:29). Παράλληλα, η επιτυχής ολοκλήρωση της εσωτερικής αγοράς λειτούργησε ως παράδειγμα για τον τρόπο με τον οποίο θα έπρεπε να αντιμετωπιστεί το ζήτημα των ρυθμιστικών εμπορικών εμποδίων και εκτός της ενιαίας αγοράς ενώ μετέβαλε τον τρόπο με τον οποίο τα ίδια τα ευρωπαϊκά κράτη μέλη αντιλαμβάνονταν την πολυπλοκότητα της διαδικασίας διαμόρφωσης των εμπορικών κανόνων σε διεθνές επίπεδο (Young, Peterson, 2006: 804-805). Από εδώ και στο εξής η ΕΕ όχι μόνο θα υιοθετήσει μια νέα πιο θετική στάση απέναντι στη φιλελευθεροποίηση του διεθνούς εμπορίου αλλά θα επιδιώξει να προωθήσει ενεργητικά την εναρμόνιση του διεθνούς εμπορικού ρυθμιστικού πλαισίου με βάση τα δικά της πρότυπα ή με πρότυπα στη διαμόρφωση των οποίων η ίδια έχει συμβάλλει (Salluzzi, 2015:32)

Οι διεργασίες στο εσωτερικό της ΕΟΚ πραγματοποιήθηκαν, ως ένα βαθμό, παράλληλα με τη διεξαγωγή του Γύρου της Ουρουγουάης (1986-1994), του σημαντικότερου γύρου πολυμερών διαπραγματεύσεων μετά τη σύναψη της GATT, ο οποίος και οδήγησε στη δημιουργία του ΠΟΕ. Η στάση της ΕΟΚ/ΕΕ κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων ήρθε σε αντίθεση με την προηγούμενη προστατευτική και αμυντική στάση που είχε υιοθετήσει κατά τη διάρκεια των προηγούμενων γύρων (Melo Araujo, 2016:29) αντικατοπτρίζοντας με αυτόν τον τρόπο και τη νέα πιο φιλελεύθερη και ενεργή στάση της. Η ΕΕ μετατράπηκε στον πιο επίμονο υπέρμαχο της ανάπτυξης κοινών πολυμερών εμπορικών ρυθμιστικών πλαισίων και καθεστώτων με στόχο την εναρμόνιση αλλά και τη διεύρυνση της εμπορικής ατζέντας (Young, Peterson, 2006:796). Η συμβολή της ΕΕ στην επίτευξη μίας σειράς από συμφωνίες που κάλυπταν νέους αλλά ιδιαίτερα σημαντικούς τομείς και οι οποίες προωθούσαν τόσο την περαιτέρω φιλελευθεροποίηση του εμπορίου όσο και την ισχυροποίηση και διεύρυνση του κανονιστικού και ρυθμιστικού πεδίου ήταν τεράστια (και αντικατόπτριζε τις ίδιες τις αλλαγές που συντελέστηκαν στο εσωτερικό της ΕΕ με την ΕΕΠ και τη Συνθήκη του Μάαστριχτ) (Young, Peterson, 2006). Πιο συγκεκριμένα, πρόκειται για τη Γενική Συμφωνία για το Εμπόριο των Υπηρεσιών (GATS), τη

Συμφωνία για τα Δικαιώματα Πνευματικής Ιδιοκτησίας (TRIPs), η Συμφωνία για τα Επενδυτικά Μέτρα και τα Συναφή με το Εμπόριο (TRIMS) αλλά και η Συμφωνία για Υγειονομικά και Φυτοϋγειονομικά Μέτρα (SPS) (Μουτσάτσος, 2007:475-476).

Ο όλο και πιο ενεργός εμπορικός ρόλος της ΕΕ αντικατοπτρίστηκε και στην προσπάθειά της να επεκτείνει την ατζέντα του ΠΟΕ κατά τη διάρκεια της Υπουργικής Συνεδρίασης που έλαβε χώρα το 1996 στη Σιγκαπούρη (στη βιβλιογραφία αναφέρονται ως «Singapore issues»). Εκεί η ΕΕ πρότεινε την έναρξη πολυμερών διαπραγματεύσεων για τους τομείς των επενδύσεων, του ανταγωνισμού, των κρατικών προμηθειών και της διευκόλυνσης του εμπορίου. Μολονότι το αίτημα της ΕΕ δεν έγινε δεκτό κατέδειξε τη βούλησή της για την προώθηση της εμπορικής ολοκλήρωσης σε διεθνές επίπεδο και την προσπάθειά της να θέσει στο τραπέζι των διαπραγματεύσεων μία σειρά από τομείς στους οποίους διαθέτει το συγκριτικό πλεονέκτημα και στους οποίους επιθυμεί να εξάγει το κοινοτικό ρυθμιστικό πλαίσιο (Melo Araujo, 2016:30). Αυτό που μοιάζει να αποτελεί το βασικό στόχο της ΕΕ είναι διαμόρφωση κοινών πολυμερών εμπορικών καθεστώτων σε μια πληθώρα τομέων πέρα από το εμπόριο αγαθών, αυτό που πολλοί αποκαλούν «deep trade agenda». Ουσιαστικά η «deep trade agenda» υπερβαίνει τα παραδοσιακά ζητήματα που αφορούν το εμπόριο και τις επενδύσεις (δασμολογικοί και μη δασμολογικοί περιορισμοί, πρόσβαση σε αγορές κ.α.) και αφορά ζητήματα βαθύτερης ρυθμιστικής και κανονιστικής εναρμόνισης (Melo Araujo, 2016:2).

6.3. Από το 2000 ως τη Συνθήκη της Λισαβόνας

Από τα τέλη της δεκαετίας του '90 σημαντικές αλλαγές παρατηρούνται στον τομέα των εμπορικών διαπραγματεύσεων: οι παραδοσιακοί σημαντικοί δρώντες (κυρίως οι ΗΠΑ) δίνουν όλο και περισσότερο έμφαση σε τομείς όπως οι ΑΞΕ και οι υπηρεσίες (Young, Peterson, 2006:796-799) αλλά και στη σύναψη FTAs (Melo Araujo, 2016:31-32), οι νέοι σημαντικοί δρώντες (όπως οι αναδυόμενες χώρες της Λατινικής Αμερικής αλλά και της Αφρικής) θέτουν επιτακτικά στο προσκήνιο θέματα που αφορούν το περιβάλλον αλλά και τα πνευματικά δικαιώματα/ευρεσιτεχνίες σε τομείς ζωτικής σημασίας για τους ίδιους, όπως τα φάρμακα (Young, Peterson, 2006: 796-799). Παράλληλα, από τα πρώτα ήδη στάδια του νέου γύρου πολυμερών διαπραγματεύσεων της Ντόχα (του «αναπτυξιακού γύρου»), ήταν προφανές πως η επίτευξη συμφωνίας θα ήταν εξαιρετικά δύσκολη. Ένας όλο και αυξανόμενος αριθμός χωρών στρεφόταν σε PTAs και FTAs (De Bievre-Poletti, 2013) και μια νέα ισορροπία ισχύος άρχισε να διαμορφώνεται (Young, Petersen, 2006:796-799). Η ΕΕ, η οποία αποτέλεσε το βασικό πρωτεργάτη του νέου γύρου πολυμερών εμπορικών διαπραγματεύσεων της

Ντόχα (Μουτσάτσος, 2007:479), αναγκάστηκε να αναθεωρήσει ως ένα βαθμό την προσήλωσή της στον πολυμερισμό.

Το 2000 κατά τη διάρκεια της Συνόδου Κορυφής της Λισαβόνας υιοθετήθηκε η λεγόμενη «Στρατηγική της Λισαβόνας», ένα πλέγμα στρατηγικών στόχων και δράσεων που στόχο είχαν να καταστήσουν την ΕΕ την «πιο ανταγωνιστική και δυναμική, βασισμένη στη γνώση οικονομία στον κόσμο, ικανή για αειφόρο οικονομική ανάπτυξη με περισσότερες και καλύτερες θέσεις εργασίας και μεγαλύτερη κοινωνική συνοχή» (European Parliament, 2017). Απώτερος στόχος ήταν η «διαχείριση της παγκοσμιοποίησης» (managing globalization) ένας όρος που δημιουργήθηκε από τον Pascal Lamy, τον τότε Επίτροπο Εμπορίου (1999-2004), με στόχο να εκφράσει δύο κεντρικής σημασίας αλλά αντιτιθέμενους στόχους της Στρατηγικής της Λισαβόνας: την προώθηση της εμπορικής φιλελευθεροποίησης που θα ήταν επωφελής για την ευρωπαϊκή οικονομία και την παράλληλη ανάπτυξη μηχανισμών που θα περιορίσουν τις αρνητικές συνέπειες της παγκοσμιοποίησης, στόχοι που θα μπορούσαν να επιτευχθούν με την ενσωμάτωση στο διεθνές εμπορικό πλαίσιο του ευρωπαϊκού ρυθμιστικού πλαισίου αλλά και την παράλληλη εναρμόνιση του ευρωπαϊκού πλαισίου με τα διεθνή πρότυπα. Μολονότι κατά τη διάρκεια της θητείας του Lamy η ευρωπαϊκή εμπορική πολιτική ήταν προσηλωμένη στον πολυμερισμό και τον ΠΟΕ (χαρακτηριστικό ήταν το γεγονός πως είχε τεθεί μορατόριουμ στη σύναψη FTAs), η Στρατηγική της Λισαβόνας αποτέλεσε την απαρχή της στροφής της ΕΕ προς τις διμερείς εμπορικές συμφωνίες (Melo Araujo, 2016:31-36).

Αυτή η στροφή από τον πολυμερισμό αποκρυσταλλώθηκε στην Ανακοίνωση της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την διαμόρφωση μιας στρατηγικής για την ανάπτυξη και την απασχόληση με το όνομα «Παγκόσμια Ευρώπη» (Global Europe) το 2006. Βασικός στόχος ήταν η διαμόρφωση μιας «συνολικής, ολοκληρωμένης και εμπροσθοβαρούς εξωτερικής εμπορικής πολιτικής που θα ενισχύσει την ευρωπαϊκή ανταγωνιστικότητα» (European Union, 2006: 2) με βασικούς στόχους την προώθηση των κοινοτικών βέλτιστων πρακτικών, κανόνων και διαδικασιών σε διεθνές και διμερές επίπεδο αλλά κυρίως το άνοιγμα ξένων αγορών στις οποίες οι ευρωπαϊκές εταιρίες θα μπορούσαν να δραστηριοποιηθούν (Hübner, 2016:8).

Μέσα στην Ανακοίνωση γινόταν ρητή αναφορά στην ανάγκη για σύναψη “deep and comprehensive FTAs” (DCFTAs) με μια σειρά από εμπορικές ενώσεις και κράτη τα οποία αποτελούν σημαντικές εμπορικές αγορές και τα οποία έχουν ήδη συνάψει εμπορικές συμφωνίες με σημαντικούς ανταγωνιστές της ΕΕ (Ν. Κορέα, ASEAN, Mercosur, Καναδάς, Συμβούλιο Συνεργασίας του Κόλπου, Ινδία, Ρωσία αλλά και ΗΠΑ) (European Union, 2006:11). Ιδιαίτερη έμφαση πρέπει να δώσουμε στο γεγονός πως για πρώτη φορά η ΕΕ θέτει ως βασικό στόχο της εξωτερικής εμπορικής πολιτικής της με τη σύναψη των FTAs όχι την επίτευξη πολιτικών στόχων και στόχων ασφαλείας αλλά την επίτευξη

αμιγώς εμπορικών στόχων και πιο συγκεκριμένα την εξασφάλιση μεγαλύτερης πρόσβασης σε σημαντικές αγορές στις αναδυόμενες οικονομίες και την ταυτόχρονη προώθηση της “deep trade agenda” (Melo Araujo, 2016:2)

6.4. Συνθήκη της Λισαβόνας

Η υπογραφή της Συνθήκης της Λισαβόνας (2009) επέφερε μία σειρά από σημαντικές αλλαγές στην ΚΕΠ. Η ΚΕΠ πλέον αποτελεί βασικό κομμάτι της Εξωτερικής Δράσης της Ένωσης: «Η κοινή εμπορική πολιτική ασκείται στο πλαίσιο των αρχών και των στόχων της εξωτερικής δράσης της Ένωσης», μαζί με τη συνεργασία για ανάπτυξη, την οικονομική, χρηματοοικονομική και τεχνική συνεργασία με τρίτες χώρες και την ανθρωπιστική βοήθεια (Μέρος Πέμπτο, Τίτλος II, Άρθρα 206-207 της ΣΛΕΕ) (Ενοποιημένη Απόδοση της ΣΕΕ και της ΣΛΕΕ, 2016). Οι αρχές αυτές δεν είναι άλλες από τη δημοκρατία, το κράτος δικαίου, το σεβασμό των ανθρωπίνων δικαιωμάτων καθώς και την επίτευξη βιώσιμης οικονομικής, κοινωνικής και περιβαλλοντικής ανάπτυξης με παράλληλη ενσωμάτωση όλων των χωρών στην παγκόσμια οικονομία (Woolcock, 2010:24). Με αυτό τον τρόπο δημιουργείται ένα πιο συνεκτικό πλαίσιο δράσης όσον αφορά το σύνολο των εξωτερικών δράσεων της ΕΕ και βελτιώνεται η ορατότητα και η αποτελεσματικότητα της ΕΕ η οποία πλέον μπορεί να μιλά με μία φωνή στη διεθνή σκηνή (Ιωακειμίδης, 2010:102-103).

Η πρώτη σημαντική αλλαγή αφορά τον αυξημένο ρόλο του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου με στόχο την αντιμετώπιση του «δημοκρατικού ελλείμματος»: το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο συννομοθετεί πλέον με το Συμβούλιο σε όλα τα ζητήματα που αφορούν το εμπόριο (στο παρελθόν κάποιοι σημαντικοί τομείς εξαιρούνταν ενώ σε πολλές περιπτώσεις ο ρόλος του Κοινοβουλίου ήταν ουσιαστικά συμβουλευτικός) (Woolcock, 2010:23) («Το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο και το Συμβούλιο, αποφασίζοντας μέσω κανονισμών σύμφωνα με τη συνήθη νομοθετική διαδικασία, θεσπίζουν τα μέτρα για τον καθορισμό του πλαισίου εφαρμογής της κοινής εμπορικής πολιτικής» στο Άρθρο 207, Παράγραφος 2 της ΣΛΕΕ) (Ενοποιημένη Απόδοση της ΣΕΕ και της ΣΛΕΕ, 2016). Παράλληλα, όλες οι εμπορικές συμφωνίες πρέπει να εγκριθούν από αυτό, ενώ κατά τη διάρκεια των εμπορικών διαπραγματεύσεων η Επιτροπή οφείλει να αποστέλλει στην Επιτροπή για το Διεθνές Εμπόριο του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου (International Trade Committee-INTA), ο ρόλος της οποίας έχει ενισχυθεί σημαντικά, όλα τα έγγραφα και να συντάσσει εκθέσεις προόδου παρέχοντας με αυτό τον τρόπο τη δυνατότητα άσκησης κοινοβουλευτικού ελέγχου (Woolcock, 2010:23):«Η Επιτροπή υποβάλλει τακτικά έκθεση στην ειδική επιτροπή καθώς και στο Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο για την πρόοδο των

διαπραγματεύσεων» στο Άρθρο 207, Παράγραφος 3της ΣΛΕΕ (Ενοποιημένη Απόδοση της ΣΕΕ και της ΣΛΕΕ, 2016). Ωστόσο, οφείλουμε να αναφέρουμε πως παρόλη τη σημαντική ενίσχυση του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου αυτό δεν έχει την αρμοδιότητα να θέσει τους στόχους των εμπορικών διαπραγματεύσεων, μία αρμοδιότητα που παραμένει στα χέρια του Συμβουλίου (Woolcock, 2010: 23).

Η δεύτερη σημαντική αλλαγή αφορά τη διεύρυνση του πεδίου των αποκλειστικών αρμοδιοτήτων της ΕΕ. Όπως ορίζει το Άρθρο 3 Παράγραφος 1 της ΣΛΕΕ, η Ένωση έχει αποκλειστική αρμοδιότητα στους τομείς της ΚΕΠ και όπως αναφέρεται στην Παράγραφο 2 έχει πλέον αποκλειστική αρμοδιότητα για τη σύναψη διεθνών συμφωνιών. Με τη Συνθήκη της Λισαβόνας στην ΚΕΠ προστέθηκαν οι τομείς των ΑΞΕ, του εμπορίου σε πολιτιστικές/οπτικοακουστικές (πνευματικά δικαιώματα), εκπαιδευτικές υπηρεσίες και σε υπηρεσίες υγείας (Ενοποιημένη Απόδοση της ΣΕΕ και της ΣΛΕΕ, 2016). Ωστόσο, μολονότι η Συνθήκη της Λισαβόνας προβλέπει πως η ειδική πλειοψηφία αποτελεί το γενικό κανόνα στο Συμβούλιο για όλες τις εκφάνσεις της εμπορικής πολιτικής παραμένουν ορισμένες σημαντικές εξαιρέσεις: οι περιπτώσεις που οι δεσμεύσεις για τις πολιτιστικές/οπτικοακουστικές υπηρεσίες θέτουν σε κίνδυνο τη πολιτιστική και γλωσσική ποικιλότητα της ΕΕ καθώς και οι περιπτώσεις που οι δεσμεύσεις με τρίτες χώρες για παροχή κοινωνικών και εκπαιδευτικών υπηρεσιών και υπηρεσιών υγείας θέτουν σε κίνδυνο την εθνική οργάνωση των εν λόγω υπηρεσιών και εμποδίζουν την ικανότητα των εθνικών κυβερνήσεων να τις παρέχουν (ΕΥ: European Commission, 2011a). Βασικός στόχος της εν λόγω διεύρυνσης των κοινοτικών αρμοδιοτήτων είναι η ανεμπόδιση δυνατότητα της Ένωσης και των κοινοτικών οργάνων να συνομολογήσουν εμπορικές συμφωνίες νέας γενιάς καθώς και επενδυτικές συμφωνίες με μεγαλύτερη ευκολία χωρίς την παρέμβαση των κυβερνήσεων των κρατών μελών (Kleimann, Kübek, 2016:5)

Η αποκλειστική αρμοδιότητα της ΕΕ είχε ενισχυθεί σημαντικά και πριν από την υπογραφή της Συνθήκης της Λισαβόνας από μία σειρά από αποφάσεις του Ευρωπαϊκού Δικαστηρίου το οποίο ανέπτυξε τη θεωρία του «κέντρου βαρύτητας» σύμφωνα με την οποία ζητήματα τα οποία «αν η εξέταση ενός μέτρου αποκαλύπτει πως αυτό επιδιώκει δύο σκοπούς ή πως έχει δύο συστατικά, το ένα από τα οποία είναι το κύριο και το άλλο είναι απλώς παρεπόμενο, το μέτρο πρέπει να βασιστεί σε μία νομική βάση που να διέπει το βασικό ή κυρίαρχο στόχο του συστατικού», οδηγώντας στην έμμεση υπαγωγή ζητημάτων που δεν αφορούν άμεσα την εμπορική πολιτική (π.χ. εργασιακά δικαιώματα, περιβαλλοντική προστασία) στην αποκλειστική αρμοδιότητα της Ένωσης (Kleimann, Kübek, 2016:5). Παράλληλα, το Άρθρο 3 παράγραφος 2 της ΣΛΕΕ αναφέρει πως «η Ένωση έχει επίσης αποκλειστική αρμοδιότητα για τη σύναψη μιας διεθνούς συμφωνίας όταν η σύναψη αυτή προβλέπεται σε νομοθετική πράξη της Ένωσης ή είναι απαραίτητη για να μπορέσει η Ένωση να ασκήσει την εσωτερική

της αρμοδιότητα, ή κατά το μέτρο που ενδέχεται να επηρεάσει τους κοινούς κανόνες ή να μεταβάλει την εμβέλειά τους» (Ενοποιημένη Απόδοση της ΣΕΕ και της ΣΛΕΕ, 2016). Επομένως η αποκλειστική αρμοδιότητα εξωτερικής δράσης μπορεί να θεμελιωθεί στην ανάγκη για εσωτερική εναρμόνιση, γεγονός που διευρύνει σε μεγάλο βαθμό τις αρμοδιότητες της ΕΕ.

Το 2015 η Επιτροπή, υπό την προεδρία της Cecilia Malmström, με Ανακοίνωσή της πρότεινε την υιοθέτηση μιας νέας επενδυτικής και εμπορικής στρατηγικής με το όνομα «Εμπόριο για Όλους» (Trade for All), στην οποία περιλαμβάνεται ένα ευρύ πρόγραμμα διαπραγματεύσεων. Όπως αναφέρεται ρητά στην Ανακοίνωση η «ΕΕ θα επιδείξει προθυμία να συνάψει FTAs, συμπεριλαμβανομένων ΤΙΡΡs και τελωνειακών συμφωνιών με χώρες που επιθυμούν να συνεργαστούν, με την προϋπόθεση πως θα είναι διατεθειμένες να επιδείξουν την ίδια φιλοδοξία που επιδεικνύει και η ΕΕ». Ο όρος «φιλοδοξία» αναλύεται στη συνέχεια όταν γίνεται αναφορά στην «απομάκρυνση των εμπορικών εμποδίων συνολικά» (in a comprehensive way), ενώ γίνεται αναφορά και στην ανάγκη η ΕΕ να διατηρήσει μια πιο ευέλικτη στάση κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων. (EU:European Commission, 2015a:30)

Είναι πλέον καταφανές πως η προσπάθεια της ΕΕ να προωθήσει την «deep trade agenda» της (δηλαδή να εισάγει τα δικά της ρυθμιστικά καθεστώτα στη σφαίρα του διεθνούς εμπορικού δικαίου και πρακτικών) έχει πλέον μετατοπιστεί προς τον περιφερισμό και το διμερισμό. Η ΕΕ καταβάλλει συνειδητή προσπάθεια να συνομολογήσει εμπορικές συμφωνίες νέας γενιάς σε μία σειρά ζητημάτων που θα αφορούν όχι μόνο δασμολογικά μέτρα αλλά κυρίως ζητήματα ρυθμιστικής φύσης αλλά και θα επεκτείνονται σε τομείς που μέχρι πρότινος παρέμεναν στο περιθώριο (όπως οι επενδύσεις και οι κρατικές προμήθειες) (Melo Araujo, 2016:2-3).

Αυτή τη στιγμή η ΕΕ βρίσκεται σε διαπραγματεύσεις με μία πληθώρα από χώρες με στόχο τη σύναψη συμφωνιών διαφορετικού είδους. Χαρακτηριστικές είναι οι περιπτώσεις της Ιαπωνίας με τις οποίες η ΕΕ σύναψε μία Συμφωνία Οικονομικής Συνεργασίας. Η συμφωνία έχει υπογραφεί από τις 6 Ιουλίου του 2017 επί της αρχής αλλά παραμένει μία σειρά από υπό διαπραγμάτευση κεφάλαια (κυρίως αυτά που αφορούν τις επενδύσεις). Παράλληλα η ΕΕ έχει προχωρήσει σε διμερείς διαπραγματεύσεις με χώρες της ASEAN και πιο συγκεκριμένα τη Μαλαισία, τη Σιγκαπούρη (υπογράφηκε comprehensive FTA το 2014), το Βιετνάμ, την Ταϊλάνδη, τις Φιλιππίνες και την Ινδονησία οι οποίες συνεχίζονται αλλά και με την Ινδία και την Mercosur (European Commission, 2017), ενώ η EU-Korea FTA υπεγράφη το 2010. Τέλος, η ΕΕ κατόρθωσε να συνάψει συμφωνία με τον Καναδά CETA, η οποία και αποτελεί και το θέμα της παρούσας διπλωματικής (http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm, 2017).

6.5. Γενικά συμπεράσματα σχετικά με την εξέλιξη της Κοινής Εμπορικής Πολιτικής

Η Κοινή Εμπορική Πολιτική αποτελεί μία από τις σημαντικότερες κοινοτικές πολιτικές ήδη από τα πρώτα χρόνια δημιουργίας της ΕΟΚ/ΕΕ. Κατά τα πρώτα χρόνια δημιουργίας της Κοινότητας τα βήματα που έγιναν για την προώθηση τόσο της εξωτερικής όσο και της εσωτερικής διάστασης της ΚΕΠ ήταν διστακτικά και στόχευαν πρωτίστως στην άσκηση προστατευτικής πολιτικής (κυρίως για τα γεωργικά προϊόντα) και δευτερευόντως στην έστω και περιορισμένη εξαγωγή του κοινοτικού ρυθμιστικού της πλαισίου είτε μέσω της έντονης ευρωπαϊκής παρουσίας κατά τις πολυμερείς διαπραγματεύσεις είτε μέσω της σύναψης συμφωνιών με τρίτες χώρες (Συμφωνίες του Lomé). Ωστόσο η ΕΟΚ παρέμεινε βαθιά προσηλωμένη στον εμπορικό πολυμερισμό. Σημείο καμπής αποτέλεσαν οι δεκαετίες του '80 και του '90 κατά τις οποίες τέθηκαν οι βάσεις για τη σταδιακή ενίσχυση των αποκλειστικών αρμοδιοτήτων της ΕΕ (ΕΕΠ και Συνθήκη του Μάαστριχτ), πραγματοποιήθηκε και μια σταδιακή στροφή από τον πολυμερισμό στον περιφερισμό αλλά και η υιοθέτηση μιας πιο φιλελεύθερης πολιτικής που έρχεται σε αντίθεση με την πρότερη προστατευτική της στάση. Αυτή η διττή στροφή (προς τον περιφερισμό και τον φιλελευθερισμό) αντικατοπτρίστηκε στην Στρατηγική της Λισαβόνας, στην πολιτική της «Παγκόσμιας Ευρώπης» αλλά και στις σημαντικές αλλαγές που πραγματοποιήθηκαν στο πλαίσιο της Συνθήκης της Λισαβόνας.

7. Ιστορικό εξέλιξης της εξωτερικής διάστασης της επενδυτικής πολιτικής της ΕΕ

Μολονότι η ΕΕ απόκτησε μόλις πρόσφατα πλήρη αποκλειστική εξωτερική αρμοδιότητα όσον αφορά την εξωτερική διάσταση της επενδυτικής πολιτικής της ΕΕ (Συνθήκη της Λισαβόνας), τις τελευταίες δεκαετίες έχει επιδείξει σημαντικό ενδιαφέρον για την προώθηση του συγκεκριμένου ζητήματος σε διμερές αλλά και πολυμερές επίπεδο.

Πριν από τη σύναψη της συνθήκης της Λισαβόνας, η ΕΕ επιχείρησε να προωθήσει το ζήτημα, πρωτίστως, σε πολυμερές επίπεδο. Όπως ήδη έχουμε αναφέρει, το ζήτημα αυτό αποτέλεσε ένα από τα βασικά σημεία των ζητημάτων που τέθηκαν κατά τη διάρκεια της Υπουργικής Συνεδρίασης που έλαβε χώρα το 1996 στη Σιγκαπούρη (τα λεγόμενα «Singapore issues»), στα οποία έχουμε ήδη αναφερθεί, συνομιλίες οι οποίες τελικά δεν ευόδωσαν. Ως αποτέλεσμα, ήταν τα μεμονωμένα κράτη μέλη που σύναπταν συμφωνίες με τρίτες χώρες. Μέχρι το 2015 πάνω από 1200 ΒΙΤς έχουν υπογραφεί μεταξύ των μεμονωμένων κρατών μελών και τρίτων χωρών (EU: European Commission, 2010:4) με έμφαση στην προστασία των ευρωπαϊκών επενδύσεων στις τρίτες χώρες (Melo Araujo, 2016:112-113).

Μετά την υπογραφή της Συμφωνίας της Λισαβόνας και την επέκταση της αποκλειστικής αρμοδιότητας στον τομέα της επενδυτικής προστασίας, η Επιτροπή εξέδωσε μια Ανακοίνωση (2010) με τίτλο «Προς μια συνολική διεθνή ευρωπαϊκή επενδυτική πολιτική» (Towards a comprehensive European international investment policy). Στόχος της Ανακοίνωσης είναι η εξέταση των βασικών προσανατολισμών που πρέπει να λάβει η ευρωπαϊκή επενδυτική πολιτική στο μέλλον καθώς και των παραμέτρων εκείνων που θα πρέπει να καθορίσουν την άμεση δράση της Ένωσης στον εν λόγω τομέα με απώτερο σκοπό την επίτευξη των στόχων που τέθηκαν στη Στρατηγική Ευρώπη 2020. (EU: European Commission, 2010).

Η Ανακοίνωση κάνει αναφορά σε μερικά ζητήματα ιδιαίτερης σημασίας. Πρώτον, έμφαση πρέπει να δοθεί όχι μόνο στις ΑΞΕ αλλά και σε μία σειρά από άλλες συναλλαγές που συνοδεύουν μια ΑΞΕ, όπως ο επαναπατρισμός κερδών, οι πληρωμές, η προστασία άυλων περιουσιακών στοιχείων όπως τα πνευματικά δικαιώματα, αλλά και στις επενδύσεις χαρτοφυλακίου. Νομική βάση για τη προώθηση αυτού του στόχου αποτελούν τα Άρθρα 63-66 της ΣΛΕΕ, σύμφωνα με τα οποία όλοι οι περιορισμοί στις πληρωμές και στη διακίνηση κεφαλαίων τόσο μεταξύ των κρατών μελών αλλά και μεταξύ της ΕΕ και τρίτων χωρών, απαγορεύονται (παρότι δεν γίνεται ρητή αναφορά στην περίπτωση των διεθνών συμφωνιών σχετικά με επενδύσεις, εφόσον αυτές μπορούν να επηρεάσουν τους κοινοτικούς κανόνες θεωρείται πως η αποκλειστική κοινοτική αρμοδιότητα υπονοείται).

Δεύτερον, μολονότι η αρχή της απαγόρευσης των διακρίσεων (η οποία θεμελιώνεται στις βασικές αρχές του Πλέον Ευνοούμενου Κράτους και της Εθνικής Μεταχείρισης) σίγουρα θα συνεχίσει να αποτελεί βασικό συστατικό των διαπραγματεύσεων για τη σύναψη επενδυτικών συμφωνιών, μεγαλύτερη έμφαση πρέπει να δοθεί στην προώθηση των αρχών της δίκαιης και ισότιμης μεταχείρισης αλλά και της μεταχείρισης που διασφαλίζει πλήρη ασφάλεια και προστασία (full security and protection treatment). Παράλληλα, ακολουθώντας το παράδειγμα πολλών BITs που συνάπτουν τα κράτη μέλη, η χρήση των «διατάξεων-ομπρέλα» (umbrella clauses) με τις οποίες προστατεύονται τα συμβατικά δικαιώματα των επενδυτών, θα πρέπει να επεκταθεί στο σύνολο των υπό διαπραγμάτευση συμφωνιών, ενώ οι διατάξεις που αφορούν το δικαίωμα για απαλλοτρίωση περιουσιακών στοιχείων από κράτη μέλη της ΕΕ θα πρέπει να είναι ξεκάθαρες σε όλες τις μελλοντικές συμφωνίες και να ακολουθούν τους βασικούς κοινοτικούς κανόνες της απαγόρευσης των διακρίσεων και της αναλογικής αποζημίωσης. Παράλληλα, η επενδυτική πολιτική της ΕΕ δεν μπορεί να έρχεται σε αντίθεση με άλλες βασικές της πολιτικές όπως η προστασία του περιβάλλοντος, οι ανθρώπινες συνθήκες εργασίας, η προστασία των καταναλωτών, η αναπτυξιακή πολιτική, η πολιτική ανταγωνισμού αλλά και η πολιτισμική πολυμορφία.

Το τρίτο ζήτημα στο οποίο αναφέρεται η Ανακοίνωση είναι η διασφάλιση της εκτελεστότητας (enforceability) των διατάξεων ή συμφωνιών που αφορούν επενδύσεις, κάτι το οποίο επιτυγχάνεται κυρίως μέσω δεσμευτικών μηχανισμών επίλυσης διαφορών (ISDS), μία βασική «κληρονομιά» των BITs που έχουν συνάψει τα κράτη μέλη με τρίτες χώρες. Η Ανακοίνωση δεν παραλείπει να υπογραμμίσει πως η ΕΕ δεν έχει αποτελέσει έναν από τους σημαντικούς δρώντες στο πεδίο διαμόρφωσης και ανάπτυξης των εν λόγω μηχανισμών (σε αντίθεση με τις ΗΠΑ) και πως «οι υπάρχουσες δομές δεν είναι προσαρμοσμένες στην έλευση της ΕΕ». Σύμφωνα με την Ανακοίνωση ιδιαίτερη έμφαση πρέπει να δοθεί στην βελτίωση της διαφάνειας, την ενίσχυση της προβλεψιμότητας και της συνέπειας στην απόδοση της δικαιοσύνης αλλά και την εφαρμογή πιο αυστηρών κανόνων και προδιαγραφών (EU: European Commission, 2010:9-10).

Όσον αφορά τους γενικούς προσανατολισμούς που πρέπει να ακολουθήσει η ΕΕ όσον αφορά την επενδυτική πολιτική η Επιτροπή υπογραμμίζει την ανάγκη η ΕΕ να επιδείξει ευελιξία όσον αφορά τις διαπραγματεύσεις και να μην επιδιώξει την διαμόρφωση ενός και μόνου μοντέλου, όπως οι ΗΠΑ (US BIT Model) ή ο Καναδάς (FIPA). Επιπροσθέτως, η επενδυτική πολιτική πρέπει να συμβαδίζει με τις αρχές και τους στόχους της Κοινής Εξωτερικής Δράσης (Melo Araujo, 2016: 114). Από όλα τα παραπάνω διαπιστώνουμε πως η ΕΕ επιδιώκει να ισορροπήσει δύο εν μέρει αντιθετικούς στόχους: την φιλελευθεροποίηση των επενδύσεων από τη μία και τη διασφάλιση των μη εμπορικών και μη

οικονομικών αρχών της ΕΕ αλλά και τη διασφάλιση του νομοθετικού και ρυθμιστικού δικαιώματος των κρατών μελών και της ίδιας της ΕΕ (Melo Araujo, 2016:114-115).

Σημείο καμπής για την εξέλιξη της στάσης της ΕΕ απέναντι στο ζήτημα της προστασίας των επενδύσεων και των ISDS αποτέλεσε η διαδικτυακή διαβούλευση που έλαβε χώρα με αφορμή τις διατάξεις σχετικά με την προστασία των επενδυτών και την προσφυγή σε μηχανισμούς ISDS κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων για τη σύναψη της εμπορικής συμφωνίας μεταξύ της ΕΕ και των ΗΠΑ (τη λεγόμενη συμφωνία TTIP). Για πρώτη φορά η Επιτροπή επιδίωξε να αντιμετωπίσει την έντονη κριτική που της ασκήθηκε σχετικά με τη μυστικοπάθεια που χαρακτήριζε τις διαπραγματεύσεις, το δημοκρατικό έλλειμμα αλλά και το έλλειμμα νομιμοποίησης και διαφάνειας που χαρακτηρίζει τον ίδιο το μηχανισμό των ISDS (Melo Araujo, 2016:115).

Η κίνηση αυτή αποτέλεσε και ένα σημαντικό βήμα προς την ενίσχυση της διαφάνειας στο εσωτερικό της Ένωσης αλλά και στις διεθνείς εμπορικές της σχέσεις. Ειδικά μετά την υπογραφή της Συνθήκης της Λισαβόνας στην οποία για πρώτη φορά θεσπίστηκε η αρχή της διαφάνειας (Ιωακειμίδης, 2010: 96) στο Άρθρο 11 παράγραφοι 2 και 3 αναφέρεται ρητά πως «τα θεσμικά όργανα διατηρούν ανοιχτό, διαφανή και τακτικό διάλογο με τις αντιπροσωπευτικές ενώσεις και την κοινωνία των πολιτών» και «προκειμένου να εξασφαλίζεται η συνοχή και η διαφάνεια των δράσεων της Ένωσης, η Ευρωπαϊκή Επιτροπή διεξάγει ευρείες διαβουλεύσεις με τα ενδιαφερόμενα μέρη» (ΕΕ:Ενοποιημένη Απόδοση της ΣΕΕ και της ΣΛΕΕ, 2016).

Ωστόσο, η έννοια της διαφάνειας μοιάζει να έχει ιδιαίτερη σημασία και για τον τρόπο με τον οποίο η ΕΕ, και πιο συγκεκριμένα η Επιτροπή, διαπραγματεύεται και συνάπτει εμπορικές συμφωνίες με τρίτες χώρες. Όπως χαρακτηριστικά αναφέρεται στο έγγραφο «Κατάσταση της Ένωσης 2017» το οποίο εκδόθηκε από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή, «το ανοικτό εμπόριο πρέπει να συμπορεύεται με τη διαφάνεια στη χάραξη της πολιτικής» ενώ στη συνέχεια αναφέρεται πως προκειμένου να επιτευχθεί αυτό «τη Επιτροπή θα δημοσιεύει το πλήρες κείμενο όλων των σχεδίων διαπραγματευτικών εντολών» και «οι πολίτες θα έχουν το δικαίωμα να γνωρίζουν τις προτάσεις της Επιτροπής» (European Commission, 2017).

Κατά τη διάρκεια της διαβούλευσης, η Επιτροπή παρουσίασε τα κεφάλαια που σχετίζονταν με την προστασία των επενδύσεων και τους μηχανισμούς ISDS καθώς και μια εκτενή αναφορά της Επιτροπής σχετικά με τη χρησιμότητα τους, υπογραμμίζοντας, ωστόσο, τη βούληση της να διασφαλίσει το δικαίωμα της ΕΕ και των κρατών μελών να ρυθμίζουν και να περιορίζουν (όποτε αυτό κρίνεται σκόπιμο) τα δικαιώματα των ξένων επενδυτών και, ταυτόχρονα, να συμβάλλει ενεργά στη μεταρρύθμιση των μηχανισμών ISDS με στόχο τη βελτίωση της διαφάνειας, των κανόνων που διέπουν

τη συμπεριφορά των δικαστών αλλά και τους τρόπους επιλογής τους και τη δημιουργία ενός δευτεροβάθμιου δικαστικού διαιτητικού μηχανισμού. Οι 15.000 περίπου απαντήσεις που έλαβε η ΕΕ ήταν κατά τη μεγάλη πλειονότητά τους επικριτικές τόσο της ίδιας της συμφωνίας όσο και των διστακτικών προσπαθειών της ΕΕ να βελτιώσει το υπάρχον πλαίσιο (Melo Araujo, 2016:115).

Ως απάντηση στην έντονη κριτική που δέχτηκε η Επιτροπή εξέδωσε το 2015 ένα Έγγραφο Βασικών Εννοιών (Concept Paper) «Οι Επενδύσεις στην ΤΙΡΡ και πέρα, ο δρόμος προς τη μεταρρύθμιση» (Investment in ΤΙΡΡ and beyond, the path for reform: Enhancing the right to regulate and moving away from current ad hoc arbitration towards an Investment Court). Όπως αναφέρεται ρητά στο έγγραφο βασική πρόκληση για την ΕΕ είναι η «διασφάλιση της προστασίας και της προώθησης των επενδύσεων χωρίς να εμποδιστεί η δυνατότητα της ΕΕ και των κρατών μελών να επιδιώκουν στόχους δημόσιας πολιτικής». Όπως θα διαπιστώσουμε και αναλυτικότερα στη συνέχεια, στο εν λόγω έγγραφο περιλαμβάνονται όλες οι ρυθμίσεις εκείνες που η Επιτροπή επιθυμεί να συμπεριλάβει στις μελλοντικές εμπορικές συμφωνίες που θα συνάψει με τρίτες χώρες σε μία σειρά από τομείς όπως το εύρος των διατάξεων που αφορούν την προστασία των επενδύσεων, τα ζητήματα της μη διάκρισης, της εθνικής και τη δίκαιης και ισότιμης μεταχείρισης, των απαλλοτριώσεων, της διασφάλισης του δικαιώματος των κρατών να ασκούν ρυθμιστική πολιτική καθώς και των κανόνων που διέπουν τα διεθνή διαιτητικά δικαστήρια. Το εν λόγω έγγραφο είναι εξαιρετικά σημαντικό για την παρούσα διπλωματική μιας και αποτελεί τη βασική πηγή των προθέσεων και στόχων της ΕΕ σχετικά με τους κανόνες που επιθυμεί να προωθήσει πρωτίστως σε διμερές αλλά εν συνεχεία και σε πολυμερές επίπεδο (European Commission Concept Paper, 2015).

Πιο συγκεκριμένα για την CETA η οποία αποτελεί το αντικείμενο της παρούσας διπλωματικής, οι προθέσεις της Επιτροπής σχετικά με τις ρυθμίσεις που επιθυμεί να προωθήσει εκφράστηκαν αναλυτικά σε δύο ανεπίσημα αλλά εξαιρετικά σημαντικά έγγραφα. Το πρώτο από αυτά έχει τίτλο «Public consultation on modalities for investment protection and ISDS in ΤΤΙΡ» και αποτελούσε ένα εκτενές κείμενο το οποίο αφορούσε τις αλλαγές που η ΕΕ επιθυμούσε να προωθήσει κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων για την σύναψη της συμφωνίας ΤΤΙΡ και οι οποίες, όπως αναφέραμε παραπάνω αποτέλεσαν το αντικείμενο της διαδικτυακής διαβούλευσης που έλαβε χώρα για το εν λόγω θέμα. Στο κείμενο αυτό γίνεται εκτενής αναφορά και στις διατάξεις που περιλαμβάνονταν στη CETA μιας και αυτή αποτελούσε την τελευταία σημαντική συμφωνία που διαπραγματευόταν η ΕΕ (European Commission, 2015b). Το δεύτερο κείμενο έχει τίτλο «Investment Provisions in the EU-Canada free trade agreement (CETA)», στο οποίο γινόταν εκτενής ανάλυση των ρυθμίσεων που προωθούσε η ΕΕ κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων με τον Καναδά, οι περισσότερες από τις οποίες συμπεριλήφθηκαν και στο τελικό κείμενο (European Commission, 2013).

Πίνακας 3: Χρονολογίες κλειδιά στην εξέλιξη της επενδυτικής και εμπορικής πολιτικής της ΕΕ

1957: Συνθήκη της Ρώμης
1968: εφαρμογή της Τελωνειακής Ένωσης σε ΕΟΚ
1971: Δόγμα ERTA
1986: Ενιαία Ευρωπαϊκή Πράξη
1996: αποτυχημένη πρωτοβουλία της ΕΕ για επέκταση της ατζέντας του ΠΟΕ (“Singapore issues”)
2000: υιοθέτηση της Στρατηγικής της Λισαβόνας
2006: υιοθέτηση της Global Europe Strategy από την Επιτροπή
2009: Συνθήκη της Λισαβόνας (μετατροπή της ΚΕΠ σε κομμάτι της Εξωτερικής Δράσης της ΕΕ και αναγωγή της σε αποκλειστική αρμοδιότητα)
2010: Ανακοίνωση της Επιτροπής με τίτλο «Προς μια συνολική ευρωπαϊκή διεθνή επενδυτική πολιτική»
2015: Ανακοίνωση της Επιτροπής για την υιοθέτηση της στρατηγικής «Εμπόριο για Όλους» και δημοσιοποίηση του Concept Paper της Επιτροπής με τίτλο «η Επενδύσεις από την TIIP και μετά, ο δρόμος προς τη μεταρρύθμιση»

8. CETA

8.1. Τι σημαίνει η CETA για τον Καναδά και την ΕΕ

Για τον Καναδά η πιο στενή συνεργασία με την ΕΕ είναι εξαιρετικά σημαντική από εμπορική και στρατηγική άποψη. Ο Καναδάς τα τελευταία χρόνια έχει υιοθετήσει μία στρατηγική διαφοροποίησης όσον αφορά τις εμπορικές σχέσεις με στόχο τη μείωση της οικονομικής του εξάρτησης από τις ΗΠΑ (Hübner, Balik, Deman, 2016:10), με τις οποίες τον συνδέει τόσο η εμπορική συμφωνία NAFTA (μία συμφωνία ελεύθερου εμπορίου μεταξύ των ΗΠΑ, του Καναδά και του Μεξικού που τέθηκε σε ισχύ το 1994) (Office of the United States Trade Representative, 2017), όσο και το γεγονός πως το 80% των канаδικών εξαγωγών έχουν προορισμό τις ΗΠΑ (Hübner, 2016:6-7). Το 2009 ο Καναδάς εξέδωσε μια νέα στρατηγική όσον αφορά την εξωτερική εμπορική πολιτική του με τίτλο “Seizing Global Advantages: A Global Commerce Strategy for Securing Canada’s Growth and Prosperity” στην οποία υπογραμμίζεται η ανάγκη ο Καναδάς να μετατραπεί σε έναν πιο ανταγωνιστικό παίχτη στο πλαίσιο της Βορείου Αμερικής (Hübner, Balik, Deman, 2016:10-11)

Το μεγάλο μέγεθος της ευρωπαϊκής αγοράς (με πάνω από 500 εκατομμύρια κατοίκους) (Hübner, Balik, Deman, 2016:10), που μαζί με την σημαντική εμπορική και οικονομική ολοκλήρωση που την χαρακτηρίζει την καθιστά το μεγαλύτερο εμπορικό μπλοκ στον κόσμο, την καθιστά έναν εξαιρετικά σημαντικό εμπορικό εταίρο για τον Καναδά (Hübner, 2016:7). Πιο συγκεκριμένα, η ΕΕ αποτελεί το δεύτερο μεγαλύτερο εμπορικό εταίρο του Καναδά μετά τις ΗΠΑ, μιας και αποτελεί το 9.6% του συνολικού канаδικού εξωτερικού εμπορίου αγαθών το 2016 (http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm, 2017). Παράλληλα, η ΕΕ αποτελεί έναν από τους βασικότερους επενδυτές στον Καναδά, με το 32% όλων των ΑΞΕ με προορισμό τον Καναδά να προέρχονται από χώρες της ΕΕ (Hübner, 2016:6).

Μολονότι για τον Καναδά μία εμπορική συμφωνία με την ΕΕ έχει ιδιαίτερη σημασία τόσο οικονομικά όσο και στρατηγικά, τα οφέλη για την ΕΕ δεν μοιάζουν να είναι τόσο σημαντικά μιας και ο Καναδάς αποτελεί μόλις το 12^ο σημαντικότερο εμπορικό εταίρο της ΕΕ (Hübner, Balik, Deman, 2016:11), με μόλις 2% του συνολικού ευρωπαϊκού εξωτερικού εμπορίου αγαθών να έχει προορισμό τον Καναδά (<http://ec.europa.eu/trade/>, 2017). Ωστόσο, όσον αφορά την παρουσία των канаδικών επιχειρήσεων στην ΕΕ αυτή είναι ιδιαίτερα έντονη σε ορισμένους τομείς (κυρίως στην εξόρυξη μετάλλων), ο αριθμός των θέσεων εργασίας που έχουν δημιουργήσει канаδικές εταιρίες σε χώρες της ΕΕ φτάνει τις 221.000, ενώ ο αριθμός των θέσεων εργασίας στην ΕΕ που συνδέονται με τις εξαγωγές της ΕΕ προς τον Καναδά φτάνουν τις 865.000 (European Commission, 2017).

Ωστόσο, η ιδιαίτερη σημασία που έχει αποδώσει η ΕΕ στην εμπορική συμφωνία με τον Καναδά οφείλεται σε μία σειρά από άλλους παράγοντες. Μολονότι αναφέρεται ρητά στις στρατηγικές της ΕΕ Global Europe και Trade for All πως η έμφαση για σύναψη νέων συμφωνιών πρέπει να δοθεί στις αναπτυσσόμενες αγορές, η αυξανόμενη γεωπολιτική και οικονομική απειλή που αποτελούν οι αναδυόμενες χώρες της Ασίας (και κυρίως η Κίνα) ωθεί την ΕΕ να αναζητήσει εμπορικές συνεργασίες και με αναπτυσσόμενες χώρες της Δύσης, και κυρίως τον Καναδά (Hübner, Balik, Deman, 2016:11) και τις ΗΠΑ (με την προσπάθεια για την επίτευξη της εμπορικής συμφωνίας TTIP, η οποία, ωστόσο, δεν ευόδωσε) (http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm, 2017). Η CETA μπορεί, εξάλλου, να αποτελέσει για την ΕΕ μια «συμφωνία πρότυπο» για την επίτευξη εμπορικών συμφωνιών μεταξύ της ΕΕ και άλλων ανεπτυγμένων χωρών αλλά μπορεί ταυτόχρονα να συμβάλει στην ανάδυση νέων κανόνων και καθεστώτων ρύθμισης σε παγκόσμιο, περιφερειακό και τοπικό επίπεδο (Hübner, 2016:1-2).

Εξάλλου, και για τις δύο χώρες, κατέστη προφανές από τα συμπεράσματα της «Κοινής Μελέτης για την αξιολόγηση του Κόστους και του Οφέλους μιας Στενότερης Συνεργασίας μεταξύ ΕΕ και Καναδά» πως υπήρχαν μεγάλα περιθώρια βελτίωσης των εμπορικών σχέσεων μεταξύ των δύο εταίρων: το συνολικό εμπόριο μεταξύ των δύο εταίρων δεν ξεπερνά σε όγκο το συνολικό εμπόριο μεταξύ της ΕΕ και της Ινδίας, μολονότι η канаδική οικονομία είναι μιάμιση φορά μεγαλύτερη από την ινδική οικονομία. Επίσης, παρότι το ΑΕΠ του Καναδά είναι μιάμιση φορά μεγαλύτερο από το ΑΕΠ της Νοτίου Κορέας, το συνολικό εμπόριο μεταξύ ΕΕ και Καναδά είναι κατά 25% λιγότερο από το εμπόριο μεταξύ Ν. Κορέας και ΕΕ (Hübner, Balik, Deman, 2016:11).

Πίνακας 4: Ιστορικό εξέλιξης των εμπορικών και επενδυτικών σχέσεων μεταξύ του Καναδά και της ΕΕ

1959: Συμφωνία Συνεργασίας για την Ειρηνική Χρήση της Ατομικής Ενέργειας
1976: Συμφωνία Πλαίσιο για Εμπορική και Οικονομική Συνεργασία
1990: Κοινή Διακήρυξη Διατλαντικών Σχέσεων
1996: Κοινή Πολιτική Διακήρυξη και Σχέδιο Δράσης
1996: Τομεακή συμφωνία για την Επιστήμη και τη Τεχνολογία
1995: Τομεακή Συμφωνία για την Ανώτατη Εκπαίδευση και Επιμόρφωση
1998: Συμφωνία για Τελωνειακή Συνεργασία και για Αμοιβαία Αναγνώριση
2004: Σειρά διαπραγματεύσεων με στόχο την υπογραφή μιας Συμφωνίας για την Ενίσχυση του Εμπορίου και των Επενδύσεων (διακόπηκαν το 2005)
2008: «Κοινή Μελέτη για την αξιολόγηση του Κόστους και του Οφέλους μιας Στενότερης Συνεργασίας μεταξύ ΕΕ και Καναδά»
2009: Έναρξη διαπραγματεύσεων για CETA

8.2. Ιστορικό των εμπορικών σχέσεων ΕΕ-Καναδά πριν από τη σύναψη της CETA

Οι πολιτικά οργανωμένες οικονομικές σχέσεις μεταξύ της ΕΟΚ και του Καναδά ξεκίνησαν το 1959 με την Υπογραφή της Συμφωνίας Συνεργασίας για την Ειρηνική Χρήση της Ατομικής Ενέργειας. Το 1976, υπεγράφη η Συμφωνία Πλαίσιο για Εμπορική και Οικονομική Συνεργασία, η οποία αποτέλεσε και την πρώτη επίσημη συμφωνία τέτοιου είδους μεταξύ της ΕΟΚ και μιας άλλης ανεπτυγμένης χώρας. Η συμφωνία προέβλεπε τη δημιουργία μιας Κοινής Επιτροπής Συνεργασίας (Joint Cooperation Committee) που θα συνερχόταν μία φορά το χρόνο και η οποία αποτελεί μέχρι και σήμερα ένα σημαντικό φόρουμ όπου οι δύο εταίροι μπορούν να συζητούν σημαντικά οικονομικά και εμπορικά ζητήματα (Hübner, Balik, Deman, 2016:6-10).

Το 1990 ο Καναδάς και η ΕΟΚ προέβησαν σε κοινή Διακήρυξη Διατλαντικών Σχέσεων, στην οποία γίνεται αναφορά στην κοινή τους κληρονομιά και αρχές και στη βούλησή τους να ενισχύσουν τη συνεργασία τους, μεταξύ άλλων, και στην προώθηση των αρχών της αγοράς, απορρίπτοντας τον προστατευτισμό και παραμένοντας προσηλωμένοι στη διεύρυνση και ενδυνάμωση του πολυμερούς εμπορικού συστήματος (Declaration on Transatlantic Relations, 1990). Το 1996 ακολούθησε η Κοινή Πολιτική Διακήρυξη και το Σχέδιο Δράσης, που συνοδεύτηκαν από την υπογραφή μίας σειράς από τομεακές συμφωνίες σε τομείς όπως η Επιστήμη και η Τεχνολογία (1996), η Ανώτατη Εκπαίδευση και η Επιμόρφωση (1995, 2000), η Τελωνειακή Συνεργασία (1998), η Αμοιβαία Αναγνώριση (1998) κ.α. (Hübner, Balik, Deman, 2016:10). Το Μάρτιο του 2004 οι δύο χώρες ξεκίνησαν μία σειρά διαπραγματεύσεων με στόχο την υπογραφή μιας Συμφωνίας για την Ενίσχυση του Εμπορίου και των Επενδύσεων (Trade and Investment Enhancement Agreement) οι οποίες διακόπηκαν μετά από τρεις γύρους το Μάιο του 2005. Η διακοπή των διαπραγματεύσεων αποδόθηκε και από τις δύο πλευρές στη βούλησή τους να αναμένουν τα αποτελέσματα του Αναπτυξιακού Γύρου της Ντόχα (Hübner, Balik, Deman, 2016:4).

Τα επόμενα χρόνια και οι δύο εταίροι άρχισαν να επεξεργάζονται τα πιθανά οφέλη μιας στενότερης εμπορικής συνεργασίας. Το 2007 στη Σύνοδο Κορυφής ΕΕ-Καναδά που έλαβε χώρα στο Βερολίνο, αποφασίστηκε η πραγματοποίηση μιας κοινής μελέτης σχετικά με το κόστος και τα οφέλη που θα προκύψουν από τη σύναψη μιας εμπορικής και οικονομικής συμφωνίας μεταξύ ΕΕ και Καναδά και τις συνέπειες που θα είχε για τις δύο χώρες η κατάργηση όλων των υπαρχουσών εμποδίων για το εμπόριο. Το 2008 δημοσιεύτηκε η «Κοινή Μελέτη για την αξιολόγηση του Κόστους και του Οφέλους μιας Στενότερης Συνεργασίας μεταξύ ΕΕ και Καναδά» (Joint Study on Assessing the Cost and Benefits of a Closer EU-Canada Economic Partnership) κεντρικό συμπέρασμα της οποίας ήταν πως οι δύο εταίροι συγκλίνουν οικονομικά σε μια σειρά σημαντικών τομέων και πως στενότερη συνεργασία θα ήταν επωφελής και για τους δύο (EU and the Government of Canada, 2008). Σύμφωνα με την Κοινή

Μελέτη το διμερές εμπόριο μεταξύ των δύο χωρών θα μπορούσε να αυξηθεί κατά 25,7 δις ευρώ ή κατά 22,9% ως ποσοστό εταίρους (EU and the Government of Canada, 2008: 167).

Το 2008, στη Σύνοδο Κορυφής ΕΕ-Καναδά η οποία έλαβε χώρα στο Κεμπέκ, εντοπίστηκαν τα σημεία εκείνα τα οποία έπρεπε να καλυφθούν στις διαπραγματεύσεις. Αποτέλεσμα αυτής της συνάντησης ήταν η κοινή δημοσίευση μιας έκθεσης με τίτλο «Κοινή Έκθεση Καναδά-ΕΕ: Προς μία Συνολική Οικονομική και Εμπορική Συμφωνία» (Canada-EU Joint Report: Towards a Comprehensive Economic and Trade Agreement) το Μάρτιο του 2009, στην οποία αναλύεται το γενικό πλαίσιο μέσα στο οποίο θα διεξαχθούν οι διαπραγματεύσεις με στόχο τη φιλελευθεροποίηση του εμπορίου. Στη Σύνοδο Κορυφής στην Πράγα κατά το ίδιο έτος ανακοινώθηκε και επίσημα η έναρξη των διαπραγματεύσεων (Hübner, Balik, Deman, 2016:12).

8.3. Η διαπραγμάτευση και επικύρωση της CETA

Τα στάδια διαπραγμάτευσης της CETA, όπως και κάθε άλλης εμπορικής συμφωνίας που συνάπτει η ΕΕ είναι κατά βάση πέντε. Το πρώτο στάδιο, το οποίο ουσιαστικά προηγείται της διαπραγμάτευσης αυτής καθαυτής, ξεκινά με την πρωτοβουλία της Επιτροπής να εκκινήσει διαπραγματεύσεις η οποία ωστόσο συνοδεύεται από δημόσια διαβούλευση και την παράλληλη Αξιολόγηση των Επιπτώσεων της συμφωνίας (Assessing the Costs and Benefits of a closer EU-Canada Economic Partnership). Στις περισσότερες περιπτώσεις ξεκινάνε παράλληλα άτυπες διαπραγματεύσεις με τον πιθανό εμπορικό εταίρο (Directorate General for Trade, 2013).

Στην περίπτωση της CETA, τόσο η ΕΕ όσο και ο Καναδάς πραγματοποίησαν ξεχωριστές διαδικασίες δημόσιας διαβούλευσης με εκπροσώπους του ιδιωτικού τομέα και της κοινωνίας των πολιτών. Τον Φεβρουάριο και το Μάρτιο του 2008 με πρωτοβουλία της Επιτροπής πραγματοποιήθηκε μια διαδικτυακή δημόσια διαβούλευση κατά την οποία ζητήθηκε από τους συμμετέχοντες να εκφράσουν την άποψή τους με βάση ένα ερωτηματολόγιο σχετικά με διάφορες εκφάνσεις της εμπορικής και επενδυτικής σχέσης ΕΕ και Καναδά (π.χ. ζητήματα που αφορούσαν το εμπόριο αγαθών και υπηρεσιών, την προστασία της πνευματικής ιδιοκτησίας κ.α.). Η πλειονότητα των ερωτηθέντων απάντησαν πως υπήρχαν ακόμα πολλά εμπορικά εμπόδια στις σχέσεις μεταξύ Καναδά και ΕΕ και πως υπήρχε μεγάλο περιθώριο για βελτίωση των εμπορικών σχέσεων, πιο συγκεκριμένα, και πως αυτή η βελτίωση ήταν επιθυμητή (EU and the Government of Canada, 2008: 152). Μία επιπλέον δημόσια διαβούλευση πραγματοποιήθηκε αργότερα για το θέμα του μηχανισμού επίλυσης διαφορών μεταξύ επενδυτών και κρατών (Investor to state dispute settlement-ISDS). Η συγκεκριμένη διαβούλευση, η οποία ολοκληρώθηκε στις 13/7/2014 (Online Public Consultation on investment protection and

investor to state dispute settlement in the TTIP) αφορούσε τη Διατλαντική Εμπορική και Επενδυτική Συμφωνία μεταξύ ΕΕ και ΗΠΑ (TTIP) (<http://ec.europa.eu/trade/>, 2017) αλλά καταπιανόταν με ένα ζήτημα που έχει ιδιαίτερη σημασία και στην περίπτωση της CETA.

Οι επίσημες διαπραγματεύσεις μεταξύ της ΕΕ και του Καναδά ξεκίνησαν το Μάιο του 2009 και το Ιούνιο του 2009 είχαν συμφωνηθεί τόσο το περιεχόμενο της συμφωνίας όσο και η γενική στρατηγική της (<http://ec.europa.eu/trade/>, 2017). Είχε προηγηθεί σύσταση της Επιτροπής προς το Συμβούλιο για την επίσημη έναρξη των διαπραγματεύσεων και η θετική απάντηση και εξουσιοδότηση του Συμβουλίου να ξεκινήσουν οι διαπραγματεύσεις. Το Συμβούλιο έθεσε μία σειρά από οδηγίες διαπραγμάτευσης (negotiating directives) τις οποίες η Επιτροπή είναι υποχρεωμένη να ακολουθεί πιστά (Hübner, Balik, Deman, 2016:25). Τον Ιούνιο του 2011 δημοσιεύτηκε η Sustainable Impact Assessment (SIA) (European Commission, 2011b), η οποία ήταν αποτέλεσμα στενής συνεργασίας της Γενικής Διεύθυνσης Εμπορίου της ΕΕ με πάνω από 350 δρώντες της κοινωνίας των πολιτών, (εμπορικών οργανισμών, ακαδημαϊκών ινστιτούτων και κρατικών οργανισμών) και η οποία περιείχε εκτιμήσεις σχετικά με τις οικονομικές, κοινωνικές και περιβαλλοντικές συνέπειες μιας εμπορικής συμφωνίας μεταξύ του Καναδά και της ΕΕ (Hübner, Balik, Deman, 2016:25).

Εν συνεχεία ξεκίνησε το δεύτερο στάδιο, αυτό της διαπραγμάτευσης. Οι διαπραγματεύσεις πραγματοποιούνται πάντα από την Επιτροπή και πιο συγκεκριμένα από τις ομάδες διαπραγμάτευσης της Γενικής Διεύθυνσης Εμπορίου σε συνεργασία με άλλες Γενικές Διευθύνσεις όποτε αυτό κριθεί αναγκαίο. Καθόλη τη διάρκεια της διαπραγμάτευσης η Επιτροπή κράτα ενήμερο το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο και πιο συγκεκριμένα την Επιτροπή για το Διεθνές Εμπόριο του Ευρωπαϊκού Κοινοβουλίου. Τα προσχέδια της συμφωνίας δεν δημοσιεύθηκαν γεγονός που έγειρε σημαντικά ερωτήματα σχετικά τη διαφάνεια της διαδικασίας. Ωστόσο, το τελικό κείμενο της συμφωνίας δημοσιοποιήθηκε στις 29 Φεβρουαρίου του 2016 μόλις ολοκληρώθηκαν οι διαπραγματεύσεις (Hübner, Balik, Deman, 2016:26). Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή πρότεινε την υπογραφή της CETA στο Συμβούλιο και το Κοινοβούλιο τον Ιούλιο του 2016. Το Συμβούλιο ενέκρινε τη συμφωνία τον Οκτώβριο του 2016 και, εν συνεχεία, το Ευρωπαϊκό Κοινοβούλιο ενέκρινε τη συμφωνία στις 15 Φεβρουαρίου του 2017.

Ωστόσο, δεν ήταν ξεκάθαρο το κατά πόσο η CETA αποτελεί μία συμφωνία που αφορά ζητήματα που εντάσσονται στις αποκλειστικές αρμοδιότητες της ΕΕ, όπως αυτές προσδιορίστηκαν από τη Συνθήκη της Λισαβόνας. Οι εξωτερικές συμφωνίες που συνάπτει η ΕΕ με τρίτες χώρες μπορούν να διακριθούν σε δύο βασικές κατηγορίες: εκείνες που αφορούν θέματα στα οποία η ΕΕ έχει αποκλειστική αρμοδιότητα (EU-only agreements) και οι οποίες συνάπτονται μεταξύ των τρίτων κρατών και των κοινοτικών θεσμών, και εκείνες που περιλαμβάνουν θέματα τα οποία ανήκουν και

στην αρμοδιότητα των κρατών μελών (mixed agreements), περίπτωση στην οποία απαιτείται η επικύρωση και από τα κράτη μέλη (Kleimann, Kübek, 2016:4). Το ζήτημα θα επιλυόταν, τουλάχιστον ως ένα βαθμό, από τη Γνωμοδότηση 2/15 του Ευρωπαϊκού Δικαστηρίου η οποία αφορούσε τη Singapore-EU FTA. Η Επιτροπή είχε ζητήσει από το Ευρωπαϊκό Δικαστήριο να διευκρινίσει το εύρος των κοινοτικών αρμοδιοτήτων (ρητών και μη) κυρίως όσον αφορά εμπορικές και επενδυτικές συμφωνίες (Kleimann, Kübek, 2016:7). Σύμφωνα με τη Γνωμοδότηση, η οποία εκδόθηκε στις 16 Μάιου του 2017, η επικύρωση της Συμφωνίας απαιτεί τη συμμετοχή των Κρατών Μελών σε όλα τα ζητήματα που αφορούσαν επενδύσεις (Παράγραφοι 244 και 292 της Συμφωνίας) (ECJ Opinion 2/5, 2017). Η CETA τέθηκε προσωρινά σε ισχύ από τις 21 Σεπτεμβρίου του 2017 αλλά επειδή θεωρείται «μικτή συμφωνία», η ΕΕ δεν δύναται να συνάψει τη συμφωνία από μόνη της αλλά αυτή πρέπει να υιοθετηθεί από καθένα από τα 28/27 Κοινοβούλια των Κρατών Μελών (Hübner, Balik, Deman, 2016:26).

8.4. Οι πολιτικοί δρώντες που συμμετείχαν στις διαπραγματεύσεις

Κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων μία σειρά σημαντικών πολιτικών δρώντων και από τις δύο πλευρές συμμετείχαν ενεργά στη διαμόρφωση του τελικού κειμένου της συμφωνίας. Από την πλευρά του Καναδά, οι δημοσκοπήσεις ήδη από το 2014 έδειξαν πως οι ψηφοφόροι του συνόλου του πολιτικού φάσματος (Κόμμα των Συντηρητικών, το Νέο Δημοκρατικό Κόμμα και το Κόμμα των Φιλελευθέρων) τάσσονταν υπέρ της συμφωνίας. Ωστόσο, ήταν το Κόμμα των Συντηρητικών με Πρωθυπουργό τον Stephen Harper που ξεκίνησε τη διαδικασία και διεξήγαγε το μεγαλύτερο μέρος των διαπραγματεύσεων (Hübner, Balik, Deman, 2016:15).

Ωστόσο, ο σημαντικότερος πολιτικός δρων από την πλευρά του Καναδά δεν ήταν η ομοσπονδιακή κυβέρνηση αλλά οι καναδικές επαρχίες. Μολονότι είναι η ομοσπονδιακή κυβέρνηση που έχει την αποκλειστική αρμοδιότητα όσον αφορά το διεθνές εμπόριο και τη σύναψη διμερών εμπορικών συμφωνιών και ο ρόλος των επαρχιών είναι θεωρητικά μονάχα συμβουλευτικός κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων, στην πραγματικότητα οι σύμφωνη γνώμη των επαρχιών θεωρείται απαραίτητη για την εφαρμογή των συμφωνιών. Αυτό συμβαίνει επειδή πολλές από τις διμερείς συμφωνίες περιλαμβάνουν ζητήματα που αφορούν αρμοδιότητες που ανήκουν στις επαρχίες και σε περίπτωση διαφωνίας των επαρχιών μπορεί να εμποδιστεί η εφαρμογή των εν λόγω συμφωνιών. Για αυτό το λόγο η ομοσπονδιακή κυβέρνηση πάντα περιλαμβάνει τη λεγόμενη «ομοσπονδιακή ρήτρα» σε όλες τις διμερείς και πολυμερείς εμπορικές συμφωνίες σύμφωνα με την οποία η συμφωνία των

επαρχιών πρέπει να εξασφαλιστεί προτού επικυρωθεί κάθε συμφωνία (Hübner, Balik, Deman, 2016:20-21).

Δύο ήταν οι επαρχίες που συμμετείχαν πιο ενεργά στις διαπραγματεύσεις, το Κεμπέκ και το Οντάριο. Εξ αρχής το Κεμπέκ, χάρη στους στενούς οικονομικούς και ιστορικούς δεσμούς που το συνδέουν με τη Γαλλία αλλά και τη Μεγάλη Βρετανία, ήταν ένας από τους βασικούς υποστηρικτές της συμφωνίας. Ως μια επαρχία που βασίζεται οικονομικά στο διεθνές εμπόριο, το Κεμπέκ ανέκαθεν υποστήριζε τη φιλελευθεροποίηση του εμπορίου, το άνοιγμα των αγορών και την κατάργηση των τελωνειακών και μη τελωνειακών εμποδίων στο εμπόριο. Ωστόσο, κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων της CETA άσκησε σημαντική επιρροή στη διαμόρφωση των διατάξεων που αφορούν τη γεωργία, την αγορά εργασίας και την αναγνώριση των επαγγελματικών δεξιοτήτων. Η δεύτερη καναδική επαρχία που συμμετείχε ενεργά στις διαπραγματεύσεις ήταν το Οντάριο, μια επαρχία με ιδιαίτερα ισχυρή βιομηχανική βάση. Η ΕΕ αποτελεί το δεύτερο μεγαλύτερο εξαγωγικό προορισμό και εμπορικό εταίρο της επαρχίας του Οντάριο. Για αυτό το λόγο το Οντάριο καθόλη τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων υποστήριξε τη δραστική μείωση των δασμών και άλλων εμπορικών εμποδίων (Hübner, Balik, Deman, 2016:18).

Όσον αφορά την ΕΕ, οι βασικοί πολιτικοί δρώντες που έλαβαν ενεργά μέρος στη διαπραγμάτευση ήταν η Ευρωπαϊκή Επιτροπή, τρία κράτη μέλη με ιδιαίτερη ισχύ (Γαλλία, Μεγάλη Βρετανία και Γερμανία) και μία σειρά από λόμπι (Hübner, Balik, Deman, 2016:21). Όπως συμβαίνει και με όλες τις εμπορικές διαπραγματεύσεις της ΕΕ, είναι η Επιτροπή και πιο συγκεκριμένα η Γενική Διεύθυνση Εμπορίου που διεξάγει τις διαπραγματεύσεις συχνά με τη συνδρομή και άλλων Γενικών Διευθύνσεων όποτε αυτό κριθεί απαραίτητο. Ακολουθεί μία σειρά από γύρους διαπραγματεύσεων (Directorate General for Trade, 2013). Η στάση τριών κρατών μελών ήταν ιδιαίτερα σημαντική κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων. Η Γαλλία είναι μια χώρα με σημαντικούς ιστορικούς, γλωσσικούς και οικονομικούς δεσμούς με τον Καναδά και ειδικά με την επαρχία του Κεμπέκ. Η Μεγάλη Βρετανία διατηρεί και αυτή στενούς ιστορικούς και οικονομικούς δεσμούς με τον Καναδά, μία χώρα που είναι μέρος της Κοινοπολιτείας. Η Μεγάλη Βρετανία αποτελεί το σημαντικότερο εμπορικό εταίρο του Καναδά εντός της ΕΕ. Παρόλο που η Γερμανία δεν ήταν ιδιαίτερα ενεργή κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων και μάλιστα κατά καιρούς αντιτάχθηκε σε ορισμένα βασικά σημεία της (και κυρίως στο ISDS-Investor State dispute settlement το 2014), ήταν παρασκηνιακά ένας από τους βασικούς υποστηρικτές της συμφωνίας. Την ίδια στιγμή σημαντική επιρροή άσκησαν και μία σειρά από ισχυρά λόμπι τα οποία τάχθηκαν ανοιχτά υπέρ της συμφωνίας: the European Round Table of Industrialists (ERT), το BusinessEurope και το European Services Forum (ESF) (Hübner, Balik, Deman, 2016:21-23).

Ειδική αναφορά οφείλουμε να κάνουμε στις αντιδράσεις που εκφράστηκαν κατά της CETA από μια σημαντική μερίδα της Κοινωνίας των Πολιτών (και κυρίως των εργατικών συνδικάτων, οργανώσεων που αγωνίζονται για την προστασία του περιβάλλοντος και την προώθηση των ανθρωπίνων δικαιωμάτων κ.α.). Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στα ζητήματα της προστασίας των επενδυτών και των κανόνων που θα διέπουν την προσφυγή σε διαιτητικούς μηχανισμούς. Ο βασικός ισχυρισμός ήταν πως χάρη στις επενδυτικές διατάξεις της CETA θα είναι ευκολότερο για επενδυτές (και κυρίως για τις μεγάλες πολυεθνικές εταιρίες) να κινηθούν νομικά κατά κρατών (κυρίως σε τομείς όπως το πετρέλαιο, το φυσικό αέριο και ο χρυσός) με στόχο την ανατροπή και υπονόμευση της ρυθμιστικής ικανότητάς τους (κυρίως σε ζητήματα που αφορούν την προστασία του περιβάλλοντος, τη φορολογία, τη μεταφορά κεφαλαίων). Επίσης, ισχυρίστηκαν πως θα είναι δυνατή η προσφυγή κατά ευρωπαϊκών κρατών ακόμα και μεγάλων πολυεθνικών αμερικανικών συμφερόντων που θα μπορούσαν με ευκολία να ιδρύσουν μία «εικονική» θυγατρική στον Καναδά προκειμένου να προσφύγουν εναντίον ενός ευρωπαϊκού κράτους (φαινόμενο “mailbox company”).

Επιπροσθέτως, τέθηκε επιτακτικά το ζήτημα της διαφάνειας κατά τη λήψη των αποφάσεων από τους διεθνείς διαιτητικούς μηχανισμούς οι οποίοι, σύμφωνα με μερίδα της Κοινωνίας των Πολιτών⁴, μοιάζουν να ευνοούν υπέρμετρα τις πολυεθνικές επιχειρήσεις (Eberhardt, Redlin, Olivet και Verheecke, 2016). Οι ανησυχίες αυτές εκφράστηκαν κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων σε μία σειρά από δημοσιεύσεις, με σημαντικότερες την έκθεση «CETA: Trading away Democracy. How CETA’s Investor Protection Rules could result in a boom of investor claims against Canada and the EU» (Eberhardt, Redlin, Olivet και Verheecke, 2016) αλλά και την δημόσια έκκληση «Stop the Corporate Giveaway! A transatlantic plea for sanity in the EU– Canada CETA negotiations» την οποία υπέγραψαν πολυάριθμες οργανώσεις της Κοινωνίας των Πολιτών τόσο από τον Καναδά όσο και από την ΕΕ (2013), αλλά και στην κοινή ανακοίνωση της Οργάνωσης Εργαζομένων του Καναδά (Canadian Labour Congress) και της Ευρωπαϊκής Συνομοσπονδίας Συνδικαλιστικών Οργανώσεων (European Trade Union Confederation) με τίτλο «More Democracy for a Fair and Progressive Trade Agenda» (2016). Η Επιτροπή επιχείρησε να περιορίσει τις αντιδράσεις μέσω της διεξαγωγής μίας διαδικτυακής διαβούλευσης που αφορούσε το ζήτημα της προστασίας των επενδύσεων στην TTIP (η οποία, ωστόσο, αφορούσε και την CETA) αλλά και μέσω της δημοσιοποίησης του concept paper «Οι επενδύσεις στην TIPP και πέρα, ο δρόμος προς τη μεταρρύθμιση» (European Commission, 2015b).

⁴ Ο Μακρουδημήτρης ορίζει την Κοινωνία των Πολιτών ως «το σύνολο των μη κυβερνητικών οργανώσεων, που αναπτύσσουν τη δράση τους στη μεταξύ του κράτους και της αγοράς σφαίρας του κοινωνικού πράττειν». Σε ευρωπαϊκό επίπεδο περιλαμβάνει εργοδοτικές και συνδικαλιστικές οργανώσεις, ΜΚΟ και άλλου είδους οργανώσεις λαϊκής βάσης (τοπικές, θρησκευτικές κ.α.) (Μακρουδημήτρης, 2006:63-64).

8.5. Τι περιλαμβάνει η CETA-Γενική επισκόπηση

Η ιδιαίτερη σημασία της CETA έγκειται στην πραγματικά «συνολική» ατζέντα της η οποία περιλαμβάνει όχι μόνο τις συνήθεις διατάξεις περί πρόσβασης στην αγορά και δασμολογικών και μη δασμολογικών εμποδίων (Κεφάλαια 2, 4 και 6), αλλά και διατάξεις που αφορούν μία σειρά ζητημάτων που σπάνια αποτελούν αντικείμενο εμπορικών συμφωνιών. Χαρακτηριστικό είναι το γεγονός πως η CETA περιλαμβάνει κεφάλαια σχετικά με τις επιδοτήσεις (Κεφάλαιο 7), τις χρηματοπιστωτικές υπηρεσίες (Κεφάλαιο 13), τις Τηλεπικοινωνίες (Κεφάλαιο 15), το Ηλεκτρονικό Εμπόριο (Κεφάλαιο 16), την Πολιτική Ανταγωνισμού (Κεφάλαιο 17), τις Κρατικές Επιχειρήσεις και τα Μονοπώλια (Κεφάλαιο 18), τις Δημόσιες Συμβάσεις (Κεφάλαιο 19), την Πνευματική Ιδιοκτησία (Κεφάλαιο 20), τη Ρυθμιστική Συνεργασία (Κεφάλαιο 21), την Αειφόρο Ανάπτυξη και το Περιβάλλον (Κεφάλαιο 22 και 24), την Εργασία (Κεφάλαιο 23). Παράλληλα η Συμφωνία περιλαμβάνει μία σειρά κεφαλαίων που θέτουν τις βάσεις για περαιτέρω συνεργασία: το Κεφάλαιο 25 το οποίο αφορά το Διμερή Διάλογο και τη Συνεργασία καθώς και το Κεφάλαιο 26 που έχει τίτλο «Διοικητικές και Θεσμικές Διατάξεις» και το οποίο κάνει εκτενή αναφορά στη δημιουργία Κοινής Επιτροπής μεταξύ Καναδά και ΕΕ η οποία θα επιβλέπει την εφαρμογή όλων των διατάξεων που αφορούν το εμπόριο και τις επενδύσεις και θα συμμετέχει ενεργά στην προώθηση της περαιτέρω συνεργασίας μεταξύ των δύο μερών (CETA, 2017).

9. CETA και επενδύσεις

Προκειμένου να διαπιστωθεί κατά πόσο στη CETA η ΕΕ κατόρθωσε να εξάγει το δικό της ρυθμιστικό πλαίσιο και να προωθήσει τους δικούς της πολιτικούς και ρυθμιστικούς στόχους, όπως αυτοί έχουν διατυπωθεί σε επίσημα κοινοτικά έγγραφα ή σε υπάρχουσες κοινοτικές ή διμερείς συμφωνίες (ως πρότυπο θα χρησιμοποιήσουμε το γερμανικό μοντέλο BIT), ή εάν αντίθετα εισήγαγε το ρυθμιστικό πλαίσιο τρίτων χωρών (του Καναδά εν προκειμένω αλλά και του αμερικανικού μοντέλου), θα προχωρήσουμε σε σύγκριση μεταξύ των βασικών κειμένων στα οποία περιγράφονται οι βασικοί στόχοι της ΕΕ αλλά και του γερμανικού μοντέλου, του Μοντέλου BIT 2012 των ΗΠΑ και του Μοντέλου FIPA του Καναδά.

Σε αυτό το σημείο οφείλουμε να παρατηρήσουμε πως η βούληση της ΕΕ να εξάγει το ρυθμιστικό της πλαίσιο εκδηλώνεται με δύο εξίσου σημαντικούς τρόπους, Πρώτον, με την εξαγωγή ρυθμιστικών προτύπων και κανόνων (τόσο σε επίπεδο γλώσσας όσο και ουσίας) που ήδη περιλαμβάνονται σε Άρθρα συμφωνιών που έχουν συναφθεί μεταξύ της ΕΕ και τρίτων χωρών ή μεταξύ των κρατών μελών μεμονωμένα και τρίτων χωρών (γερμανικό μοντέλο BIT) και, δεύτερον, με την υιοθέτηση καινοτόμων διατάξεων που δεν έχουν περιληφθεί σε υπάρχουσες συμφωνίες αλλά σε επίσημα κείμενα της ΕΕ και αντικατοπτρίζουν τη βούληση και την πρόθεση της Επιτροπής να προωθήσει συγκεκριμένες ρυθμίσεις και κανόνες σε διμερές επίπεδο και εν συνεχεία σε πολυμερές. Βασική πηγή μας για τις προθέσεις της ΕΕ αποτέλεσαν τέσσερα κυρίως κείμενα. Τα δύο πρώτα έχουν γενικό χαρακτήρα: η Ανακοίνωση της Επιτροπής του 2010 με τίτλο «Προς μια συνολική ευρωπαϊκή διεθνή επενδυτική πολιτική» (European Commission, 2015a) και το concept paper του 2015 με τίτλο «Οι επενδύσεις στην ΤΤΙΡ και πέρα από αυτήν: ο δρόμος προς τη μεταρρύθμιση» (European Commission, 2015b). Πιο συγκεκριμένο χαρακτήρα έχουν η Αναφορά για τη δημόσια διαβούλευση για την ΤΤΙΡ με τίτλο «Δημόσια Διαβούλευση όσον αφορά τους τρόπους με τους οποίους θα επιτευχθεί η προστασία των επενδύσεων και στους διακανονισμούς των διαφορών μεταξύ των κρατών και των επενδυτών στην ΤΤΙΡ» (European Commission, 2015c) και το κείμενο της Επιτροπής με τίτλο «Επενδυτικές διατάξεις στη συμφωνία CETA μεταξύ της ΕΕ και του Καναδά» (Investment Provisions in the EU-Canada free-trade agreement-CETA) (European Commission, 2013). Θα διαπιστώσουμε πως οι διακηρυγμένοι στόχοι μοιάζουν να έχουν επιδράσει σε μεγαλύτερο βαθμό στη διαμόρφωση των διατάξεων της CETA.

9.1. Ορισμός των όρων «επένδυση» και «επενδυτής»

Η ιδιαίτερη σημασία των όρων «επένδυση» και «επενδυτής» είναι καθοριστικής σημασίας για την προστασία των κρατών μελών απέναντι σε προσφυγές στους μηχανισμούς διαιτησίας από εταιρίες που επιθυμούν να εκμεταλλευτούν την αοριστία ή την ευρύτητα του όρου (European Commission, 2015b).

Παραδοσιακά ο όρος «επένδυση» παρέμενε ως πρόσφατα εξαιρετικά νεφελώδης, μίας και δεν είχε επικρατήσει ένας σταθερός ορισμός του ενώ τα διαιτητικά δικαστήρια τον ερμηνεύουν κατά περίπτωση. Ακόμα και στη Σύμβαση για τα ICSID δεν περιέχεται ορισμός του όρου «επένδυση», παρότι αυτός αναφέρεται στο Άρθρο 25 χωρίς να γίνεται περαιτέρω διευκρίνηση. Συνήθως οι ΒΙΤ ή και άλλου είδους διμερείς εμπορικές συμφωνίες που περιείχαν κεφάλαια που αναφέρονταν σε επενδύσεις, τυπικά περιείχαν τον δικό τους ορισμό για τον όρο «επένδυση» (χαρακτηριστική είναι η περίπτωση της NAFTA). Στις περισσότερες περιπτώσεις περιλαμβάνεται μία σειρά από συγκεκριμένα στοιχεία όπως μια γενική φράση που να ορίζει τι αποτελεί επένδυση (π.χ. «όλα τα περιουσιακά στοιχεία») η οποία εν συνεχεία διευκρινίζεται με την αναφορά σε κατηγορίες στοιχείων που μπορούν να χαρακτηριστούν ως τέτοια (π.χ. «υλικά και μη υλικά περιουσιακά αγαθά, συμπεριλαμβανομένων δικαιωμάτων») ενώ σε άλλες περιπτώσεις γίνεται αναφορά στην οικονομική διάσταση του όρου επένδυση, δηλαδή στη δημιουργία μακροχρόνιων οικονομικών σχέσεων, τη δέσμευση πόρων, την προσδοκία κέρδους από μέρους του επενδυτή και την ανάληψη κινδύνου (Dolzer, Schreuer, 2008:60-64).

Το γεγονός αυτό δεν αποτελούσε απαραίτητα ένα μειονέκτημα, μιας και παρείχε στους ενδιαφερομένους (τα κράτη που συνάπτουν επενδυτικές συμφωνίες αλλά και τους ίδιους τους επενδυτές) τη δυνατότητα να προσαρμόσουν τον όρο στις εκάστοτε συνθήκες. Ωστόσο, η ευελιξία αυτή και το ευρύ πεδίο που ο όρος (όπως αυτός διαμορφωνόταν κατά περίπτωση) μπορούσε να καλύπτει δημιουργούσε σημαντικά προβλήματα σε περιπτώσεις προσφυγής σε διαιτητικά μέσα. Τα διαιτητικά δικαστήρια βρίσκονταν στη συχνά δύσκολη θέση να διευκρινίσουν και να ερμηνεύσουν το περιεχόμενο και τα όρια του εκάστοτε ορισμού (Dolzer, Schreuer, 2008:60-62).

Στο Άρθρο 8.1 της CETA περιλαμβάνεται ο εξής ορισμός για τον όρο επένδυση: «Με τον όρο επένδυση εννοούμε κάθε περιουσιακό στοιχείο που ένας επενδυτής έχει στην κατοχή του ή ελέγχει, άμεσα ή έμμεσα, το οποίο έχει τα χαρακτηριστικά μιας επένδυσης, στα οποία περιλαμβάνονται μια συγκεκριμένη χρονική διάρκεια αλλά και μια σειρά από άλλα χαρακτηριστικά, όπως δέσμευση κεφαλαίου ή άλλων πόρων, η προσδοκία της επίτευξης κέρδους ή η ανάληψη ρίσκου». Η γλώσσα που

χρησιμοποιήθηκε στον ορισμό της επένδυσης είναι ταυτόσημη με αυτή που χρησιμοποιείται στον ορισμό της επένδυσης στο αμερικανικό Μοντέλο BIT του 2012, το οποίο αποτελεί βασικό σημείο αναφοράς για πολλές BIT: «Με τον όρο επένδυση εννοούμε κάθε περιουσιακό στοιχείο που ένας επενδυτής έχει στην κατοχή του ή ελέγχει, άμεσα ή έμμεσα, και το οποίο έχει τα χαρακτηριστικά μίας επένδυσης, συμπεριλαμβανομένων χαρακτηριστικών όπως η δέσμευση κεφαλαίου ή άλλων πόρων, η προσδοκία της επίτευξης κέρδους ή η ανάληψη ρίσκου» (Άρθρο 1-Ορισμοί) και στη συνέχεια προχωρά σε μία απαρίθμηση όλων εκείνων των στοιχείων που αποτελούν επένδυση (π.χ. εταιρία, μετοχές κ.α.) (US Model BIT, 2012).

Αντίθετα, ο εν λόγω ορισμός δεν παρουσιάζει μεγάλες ομοιότητες με τον αντίστοιχο που βρίσκουμε στο καναδικό μοντέλο FIPA στον οποίο ουσιαστικά γίνεται μία καταγραφή όλων εκείνων των κατηγοριών που αποτελούν επένδυση, δηλαδή «(I) των εταιριών, (II) των μετοχικών τίτλων μιας εταιρίας, (III) τα χρεόγραφα μίας εταιρίας» ενώ εν συνεχεία αναφέρεται πως «Επένδυση ενός επενδυτή του Μέρους σημαίνει μία επένδυση που έχει στην κατοχή του ή υπό τον άμεσο ή έμμεσο έλεγχό του επενδυτή του Μέρους» (Άρθρο 1-Ορισμοί) (Canadian FIPA Model, 2004).

Στόχος του εν λόγω ορισμού, όπως αυτός περιλαμβάνεται στη CETA, είναι να παρέχει στα διαιτητικά δικαστήρια τη δυνατότητα να ξετάζουν με σαφήνεια τι αποτελεί επένδυση και τι όχι. Μολονότι η σύσταση θυγατρικών εταιριών καλύπτεται (μέσα από την αναφορά σε έμμεσο έλεγχο), η αναφορά στη χρονική διάρκεια αλλά και τη δέσμευση κεφαλαίων και πόρων διασφαλίζει πως μόνο οι επενδύσεις που συμβάλλουν στην οικονομία της χώρας υποδοχής θα καλύπτονται από τη συμφωνία και θα έχουν το δικαίωμα προσφυγής στους διαιτητικούς μηχανισμούς (π.χ. πρόβλημα του treaty shopping το οποίο αναλύουμε στη συνέχεια) (Melo Araujo, 2016:116-117). Με αυτόν τον τρόπο η ΕΕ επιτυγχάνει την αντιμετώπιση του ζητήματος την οποία και είχε θέσει ως βασικό στόχο στην Αναφορά για τη δημόσια διαβούλευση για την TTIP με τίτλο «Δημόσια Διαβούλευση όσον αφορά τους τρόπους με τους οποίους θα επιτευχθεί η προστασία των επενδύσεων και στους διακανονισμούς των διαφορών μεταξύ των κρατών και των επενδυτών στην TTIP» (European Commission, 2015c) εισάγοντας, ωστόσο, τον ορισμό από ένα μοντέλο τρίτης χώρας (US Model BIT, 2012).

Ωστόσο, στην περίπτωση του ορισμού του όρου «επενδυτής» το κείμενο της CETA προχωρά ένα βήμα παραπάνω. Παραδοσιακά ο όρος «επενδυτής» περιλαμβάνει αλλοδαπά (δηλαδή που έχουν εθνικότητα διαφορετική από εκείνη του κράτους υποδοχής) φυσικά και νομικά πρόσωπα (εταιρίες κατά κύριο λόγο). Μολονότι στην περίπτωση των φυσικών προσώπων τα προβλήματα που εγείρονται δεν είναι ιδιαίτερα σοβαρά, το ζήτημα της εθνικότητας των νομικών προσώπων είναι εξαιρετικά ακανθώδες. Στις περισσότερες BIT ή άλλου είδους επενδυτικές διατάξεις η εθνικότητα μιας εταιρίας που αποτελεί επενδυτή βασίζεται σε ένα η περισσότερα κριτήρια ή σε ένα συνδυασμό από αυτά, τα

βασικότερα από τα οποία είναι η έδρα της εταιρίας, η εγγραφή της σε μητρώο επιμελητηρίου (incorporation) αλλά και σε ορισμένες περιπτώσεις η δημιουργία ενός σημαντικού οικονομικού δεσμού με τη χώρα υποδοχής ή η ύπαρξη σημαντικής οικονομικής δραστηριότητας σε αυτή ή η ύπαρξη σημαντικού οικονομικού συμφέροντος από μέρους της εταιρίας. Όπως και στην περίπτωση του ορισμού του όρου «επένδυση» δεν υπάρχει ένας καθιερωμένος ορισμός και αυτό συχνά εγείρει ζητήματα ερμηνείας σε περίπτωση προσφυγής σε διαιτητικά μέσα (Dolzer, Schreuer, 2008: 46-54).

Ο ορισμός του επενδυτή στο Άρθρο 8.1 της CETA είναι ο εξής: «Με τον όρο επενδυτή εννοούμε ένα Μέρος, φυσικό πρόσωπο ή εταιρία του Μέρους, που να μην αποτελεί υποκατάστημα ή γραφείο, που επιθυμεί να πραγματοποιήσει, πραγματοποιεί ή έχει πραγματοποιήσει μία επένδυση στο έδαφος του άλλου Μέρους». Στη συνέχεια γίνεται σαφής αναφορά στο γεγονός πως «η εταιρία του Μέρους είναι η εταιρία που έχει συσταθεί ή οργανωθεί με βάση τους νόμους του έτερου Μέρους (εννοεί τη χώρα υποδοχής) και η οποία διατηρεί σημαντικές επιχειρηματικές δραστηριότητες στο έδαφος του εν λόγω Μέρους». Ο ορισμός αυτός διαφοροποιείται από τον αντίστοιχο που χρησιμοποιείται στο αμερικανικό μοντέλο BIT του 2012 αλλά και στο καναδικό μοντέλο στα οποία δεν γίνεται καμία αναφορά στη σύσταση ή οργάνωση της εταιρίας με βάση τους νόμους της χώρας υποδοχής (κάτι το οποίο ωστόσο τονίζεται στο γερμανικό μοντέλο) αλλά ούτε στην υποχρέωση για διατήρηση «σημαντικών επιχειρηματικών δραστηριοτήτων» στη χώρα υποδοχής της επένδυσης.

Η σημαντική αυτή προσθήκη στο κείμενο της CETA σχετικά με το νομικό πλαίσιο στο οποίο γίνεται η σύσταση της εταιρίας σε συνδυασμό με την βασική προϋπόθεση λειτουργίας της («σημαντικές επιχειρηματικές δραστηριότητες») αποτελεί ακόμα μία σημαντική προσπάθεια της ΕΕ να αντιμετωπίσει το ζήτημα του λεγόμενου «treaty-shopping», με το οποίο εταιρίες χωρίς σημαντική ουσιαστική παρουσία σε μία χώρα συστήνουν θυγατρικές ή παραρτήματα-φαντάσματα (mailbox companies) με μοναδικό στόχο να προσφύγουν ενάντια σε μέτρα που έχει θεσμοθετήσει η χώρα υποδοχής. Παρότι τέτοιου είδους άρθρα υπάρχουν σε ορισμένες αμερικανικές BITs, είναι η πρώτη φορά που σε μια μεγάλη εμπορική συμφωνία καταβάλλεται τόση προσπάθεια για τον περιορισμό του φαινομένου του treaty shopping, αν και υπάρχουν περιθώρια για περαιτέρω διευκρίνιση του όρου «σημαντικές επιχειρηματικές δραστηριότητες» (Melo Araujo, 2016:116-119). Η βούληση της ΕΕ να αντιμετωπίσει το ζήτημα είχε εκφραστεί ρητά τόσο στην Αναφορά για τη δημόσια διαβούλευση για την ΤΤΙΡ με τίτλο «Δημόσια Διαβούλευση όσον αφορά τους τρόπους με τους οποίους θα επιτευχθεί η προστασία των επενδύσεων και στους διακανονισμούς των διαφορών μεταξύ των κρατών και των επενδυτών στην ΤΤΙΡ» (European Commission, 2015c) όσο και στο κείμενο της Επιτροπής με τίτλο «Επενδυτικές διατάξεις στη συμφωνία CETA μεταξύ της ΕΕ και του Καναδά» (Investment Provisions in the EU-Canada free-trade agreement-CETA) (European Commission, 2013).

9.2. Η Δίκαιη και Ισότιμη Μεταχείριση (Fair and Equitable Treatment) και το ζήτημα του ρυθμιστικού δικαιώματος των κρατών υποδοχής

Ένα από τα σημαντικότερα ζητήματα που απασχολούν την ΕΕ είναι η εξισορρόπηση μεταξύ του δικαιώματος των ξένων επενδυτών για προστασία των επενδύσεών τους από τη μία, και του δικαιώματος των κρατών μελών και της ίδιας της Ένωσης να ασκούν το ρυθμιστικό τους ρόλο από την άλλη. Η δυνατότητα των κρατών να ασκούν το ρυθμιστικό τους ρόλο συνδέεται άμεσα με την αρχή της Δίκαιης και Ισότιμης Μεταχείρισης (Fair and Equitable Treatment), πάνω στην οποία θεμελιώνεται το δικαίωμα της προστασίας των ξένων επενδύσεων. Η εν λόγω αρχή αποτελεί μία από τις σημαντικότερες αρχές/πρότυπα τόσο του διεθνούς εμπορίου όσο και του διεθνούς επενδυτικού δικαίου. Με την πρώτη αναφορά σε αυτήν την αρχή να περιλαμβάνεται στο Άρθρο 11(2) του Χάρτη της Αβάνας η αρχή αποτέλεσε σημαντικό σημείο αναφοράς για τις αμερικανικές συμφωνίες για Φιλία, Εμπόριο και Ναυσιπλοΐα (FCN) αλλά και συμπεριλαμβάνεται σε όλες σχεδόν τις Διεθνείς Επενδυτικές Συμφωνίες ενώ αποτελεί τη βάση για πλήθος προσφυγών στη διεθνή διαιτησία (Melo Araujo, 2016:121).

Η ερμηνεία του όρου «Δίκαιη και Ισότιμη Μεταχείριση» δεν είναι εύκολη μιας και μπορεί να συμπεριλάβει όλες εκείνες τις κυβερνητικές δράσεις που μπορούν να επηρεάσουν μία επένδυση (Dolzer, Schreuer, 2008:121). Ο όρος είναι ιδιαίτερα ευρύς και έχει ερμηνευτεί με ποικίλους τρόπους από κυβερνητικούς αξιωματούχους, διαιτητές και ακαδημαϊκούς ενώ διαφοροποιείται και ανάλογα με το περιεχόμενο των συμφωνιών στις οποίες περιλαμβάνεται (ο τρόπος με τον οποίο εκφράζεται, οι λέξεις που χρησιμοποιούνται, η διαπραγματευτική ιστορία ή η πρόθεση των μερών της σύμβασης κ.α.). Ορισμένοι υποστηρίζουν πως η ασάφεια του όρου είναι ηθελημένη προκειμένου οι διαιτητές να διαθέτουν την ευχέρεια να τον ερμηνεύουν με βάση το γενικότερο στόχο της σύμβασης. Ωστόσο η ασάφεια αυτή έχει αποτελέσει ιδιαίτερα σημαντικό ζήτημα για ορισμένα κράτη ή ενώσεις κρατών και ιδιαίτερα για την ΕΕ, μιας και εγείρει σημαντικά ερωτήματα σχετικά με το εύρος της διακριτικής ευχέρειας των δικαστών (OECD, 2004:2-3).

Σε γενικές γραμμές ο όρος περιλαμβάνει τη διαφάνεια, τη σταθερότητα και την προστασία των «εύλογων προσδοκιών» του επενδυτή, την εφαρμογή των συμβατικών υποχρεώσεων από πλευράς και των δύο μερών (pacta sunt servanta) το οποίο συνεπάγεται νομική σταθερότητα και προβλεψιμότητα, τη δυνατότητα προσφυγής σε ένδικα μέσα και την απόδοση δικαιοσύνη, την

τήρηση της νομιμότητας και των νόμιμων διαδικασιών (σε δικαστικό και διοικητικό επίπεδο), την καλή πίστη, την προστασία του επενδυτή από την αυθαιρεσία, τη βία, τον εξαναγκασμό και την κακοποίηση (άδικη ή ασταθής συμπεριφορά των αρχών) (Dolzer, Schreuer, 2008:133-148). Βασικός στόχος είναι η προστασία του επενδυτή από συμπεριφορά του κράτους υποδοχής η οποία είναι αυθαίρετη, άδικη ή καταχρηστική (European Commission, 2015b).

Συχνά το ζήτημα της Δίκαιης και Ισότιμης Μεταχείρισης συνδέεται με τις λεγόμενες διατάξεις-ομπρέλα (umbrella clauses), σύμφωνα με τις οποίες το κράτος υποδοχής είναι υποχρεωμένο να τηρήσει δεσμεύσεις που περιλαμβάνονται στη συμφωνία. Η πρώτη αναφορά σε τέτοιου είδους διατάξεις περιλήφθηκε στο Προσχέδιο για τη Διεθνή Σύμβαση για την Αμοιβαία Προστασία των Περιουσιακών Δικαιωμάτων στις Ξένες Χώρες (1959) των Abs και Shawcross (βλέπε παραπάνω), περιελήφθη στην πρώτη BIT μεταξύ της Γερμανίας και του Πακιστάν (1959) αλλά και στο Προσχέδιο της Σύμβασης για την Προστασία της Ξένης Περιουσίας του ΟΟΣΑ το 1967. Σήμερα περίπου το 40% των BIT που βρίσκονται σε ισχύ περιλαμβάνουν τέτοιες διατάξεις (Yannaca-Small, 2006). Η σημασία τους έγκειται στο γεγονός πως ουσιαστικά μετατρέπουν την εμπορική ή επενδυτική συμφωνία από ένα απλό συμβόλαιο, η παραβίαση του οποίου θα μπορούσε να επιλυθεί με προσφυγή στα εσωτερικά ένδικα μέσα της χώρας υποδοχής, σε μία διεθνή σύμβαση η οποία προστατεύεται υπό το διεθνές δίκαιο και θα επιλυόταν σε έναν από τους διεθνείς διαιτητικούς μηχανισμούς (Wong, 2006:144-146).

Ένα ακόμα αμφιλεγόμενο σημείο είναι αυτό των «εύλογων προσδοκιών» το οποίο αναφέρεται ουσιαστικά στην απαίτηση που προβάλλουν οι επενδυτές στα κράτη υποδοχής της επένδυσής τους να μην υιοθετούν μέτρα που επηρεάζουν τις βασικές προσδοκίες που είχαν την περίοδο κατά την οποία πραγματοποίησαν την επένδυση. Σε αρκετές περιπτώσεις κατά το παρελθόν, τα διαιτητικά δικαστήρια εξέδωσαν αποφάσεις σύμφωνα με τις οποίες τα κράτη ήταν υποχρεωμένα να διατηρήσουν σταθερό το νομικό πλαίσιο και να μην προχωρήσουν σε μεταρρυθμίσεις που θα οδηγούσαν σε διάψευση των εύλογων προσδοκιών των επενδυτών (π.χ. Tecmed S.A. vs Mexico) οδηγώντας σε αυτό που αποκαλείται στη διεθνή βιβλιογραφία «ρυθμιστικό πάγωμα» (regulatory chill). Το «ρυθμιστικό πάγωμα» παρατηρείται όταν τα κράτη υποδοχής των επενδύσεων περιορίζουν το ρυθμιστικό τους ρόλο, ακόμα και αν αυτό αποβαίνει εις βάρος του δημόσιου συμφέροντος, από το φόβο πως οι επενδυτές θα προσφύγουν κατά των ρυθμιστικών τους παρεμβάσεων στους διεθνείς διαιτητικούς μηχανισμούς (Melo Araujo, 2016: 121-122).

Τα προβλήματα αυτά επιχείρησε να αντιμετωπίσει σε μεγάλο βαθμό το αμερικανικό μοντέλο BIT του 2012: μολονότι στο άρθρο 5, παράγραφος 1, γίνεται αναφορά στην τήρηση της Δίκαιης και Ισότιμης Μεταχείρισης («Το κάθε Μέρος θα παρέχει στις καλυπτόμενες επενδύσεις μεταχείριση που είναι σύμφωνη με τα διεθνές εθνικό δίκαιο, συμπεριλαμβανομένης της δίκαιης και ισότιμης

μεταχείρισης και της πλήρους προστασίας») τονίζεται στην παράγραφο 2 του ίδιου Άρθρου πως αυτό «δεν δημιουργεί παραπάνω ουσιαστικά δικαιώματα για τον Επενδυτή» (US Model BIT, 2012). Ωστόσο, στο αμερικανικό μοντέλο δεν γίνεται καμία σαφής αναφορά στη ρυθμιστική ικανότητα των Μερών με εξαίρεση τους τομείς του περιβάλλοντος και το εργατικό δίκαιο. Όσον αφορά το περιβάλλον, στο Άρθρο 12 παράγραφος 2 αναφέρεται χαρακτηριστικά πως «κάθε Μέρος θα διασφαλίσει πως δεν θα παραιτηθεί ή θα αποκλίνει ούτε θα προτείνει να παραιτηθεί ή να αποκλίνει από την περιβαλλοντική του νομοθεσία», ενώ στην παράγραφο 3 διευκρινίζεται πως «τα Μέρη αναγνωρίζουν πως κάθε Μέρος διατηρεί τη διακριτική ευχέρεια σε ρυθμιστικά, εφαρμοστικά, ερευνητικά και διωκτικά ζητήματα καθώς και να λαμβάνει». Στο Άρθρο 13 με τίτλο «Επενδύσεις και Εργατικό Δίκαιο» αναφέρεται πως «κάθε Μέρος θα διασφαλίζει πως δεν θα παραιτηθεί ή θα αποκλίνει ούτε θα προτείνει να παραιτηθεί ή να αποκλίνει από την εργατική του νομοθεσία» (US Model BIT, 2012).

Σχεδόν ταυτόσημη είναι και η αναφορά που γίνεται στην Δίκαιη και Ισότιμη Μεταχείριση στο καναδικό μοντέλο FIPA. Στο Άρθρο 5, παράγραφος 1, αναφέρεται πως «Το κάθε Μέρος θα παρέχει στις καλυπτόμενες επενδύσεις μεταχείριση που είναι σύμφωνη με τα διεθνές εθνικό δίκαιο, συμπεριλαμβανομένης της δίκαιης και ισότιμης μεταχείρισης και της πλήρους προστασίας» ενώ στην παράγραφο 2 αναφέρεται πως «οι έννοιες της “δίκαιης και ισότιμης μεταχείρισης” και της “πλήρους προστασίας και ασφάλειας” που περιλαμβάνονται στην παράγραφο 1 δεν απαιτούν πρόσθετη μεταχείριση ή μεταχείριση που υπερβαίνει αυτό που απαιτείται από τα ελάχιστα πρότυπα προστασίας που παρέχεται σε αλλοδαπούς όπως αυτά ορίζονται από το διεθνές εθνικό δίκαιο».

Ωστόσο οι διατάξεις αυτές δεν θεωρήθηκαν επαρκείς για την ΕΕ και η Ευρωπαϊκή Επιτροπή δήλωσε την πρόθεσή της να προχωρήσει ακόμα παραπέρα στην Αναφορά για τη δημόσια διαβούλευση για την ΤΤΙΡ με τίτλο «Δημόσια Διαβούλευση όσον αφορά τους τρόπους με τους οποίους θα επιτευχθεί η προστασία των επενδύσεων και στους διακανονισμούς των διαφορών μεταξύ των κρατών και των επενδυτών στην ΤΤΙΡ» (European Commission, 2015c) και στο κείμενο της Επιτροπής με τίτλο «Επενδυτικές διατάξεις στη συμφωνία CETA μεταξύ της ΕΕ και του Καναδά» (Investment Provisions in the EU-Canada free-trade agreement-CETA) (European Commission, 2013). Στη CETA γίνεται μια σημαντική προσπάθεια να διασφαλιστεί αυτή η ισορροπία μεταξύ της ρυθμιστικής ικανότητας του κράτους και των επενδύσεων, γεγονός που είναι αρκετά καινοτόμο και πρωτοποριακό τόσο για τα κοινοτικά όσο και για τα διεθνή δεδομένα. Η πρώτη ρητή αναφορά γίνεται στο προοίμιο της συμφωνίας όπου αναφέρεται πως «οι διατάξεις της παρούσας Συμφωνίας διασφαλίζουν τόσο το δικαίωμα των Μερών να ασκούν ρυθμιστική πολιτική εντός της επικράτειάς τους όσο και την ευελιξία των Μερών να επιτυγχάνουν εύλογους πολιτικούς στόχους, όπως η

διασφάλιση της δημόσιας υγείας, της ασφάλειας, του περιβάλλοντος, των χρηστών ηθών, καθώς και της προώθησης και προστασίας της πολιτισμικής διαφοροποίησης».

Ωστόσο, ο φόβος πως η προσθήκη της εν λόγω αναφοράς στο προοίμιο και όχι σε κάποιο άρθρο που να αφορά άμεσα τις επενδύσεις μπορεί να αποδυνάμωνε το δεσμευτικό του χαρακτήρα συνέβαλε στο να προστεθεί αυτολεξεί η εν λόγω αναφορά στο Άρθρο 8.9 το οποίο και αφορά τα ρυθμιστικά μέτρα. Στο εν λόγω άρθρο τονίζεται πως προκειμένου να προστατευτεί ακόμα περισσότερο η δυνατότητα των κρατών να ασκούν ρυθμιστική πολιτική «το γεγονός και μόνο πως ένα Μέρος ασκεί ρυθμιστική πολιτική, συμπεριλαμβανομένης μιας μεταβολής του νομικού του πλαισίου, με τρόπο που επηρεάζει αρνητικά μία επένδυση ή που επεμβαίνει αρνητικά στις προσδοκίες του επενδυτή, συμπεριλαμβανομένων των προσδοκιών του για κέρδος, δεν αποτελεί παραβίαση μίας υποχρέωσης».

Επιπροσθέτως, στο άρθρο 8.10 με τίτλο «Μεταχείριση των Επενδυτών και των καλυπτόμενων επενδύσεων» γίνεται ρητή αναφορά στη Δίκαιη και Ισότιμη Μεταχείριση στην παράγραφο 1 («Κάθε Μέρος θα παρέχει στο έδαφός του στις καλυπτόμενες επενδύσεις του άλλους Μέρους και στους επενδυτές όσον αφορά τις καλυπτόμενες επενδύσεις δίκαιη και ισότιμη μεταχείριση και πλήρη προστασία και ασφάλεια σύμφωνα με τις παραγράφους 2 ως 7») και εν συνεχεία (στην παράγραφο 2) παρέχεται ένας εκτενής ορισμός που προσδιορίζει τι περιλαμβάνει η παραβίαση της Δίκαιης και Ισότιμης Μεταχείρισης: «ένα Μέρος παραβιάζει την υποχρέωση της δίκαιης και ισότιμης μεταχείρισης στην οποία γίνεται αναφορά στην παράγραφο 1 στις περιπτώσεις που ένα από τα μέτρα ή μία σειρά από μέτρα αποτελούν: (α) άρνηση απόδοσης δικαιοσύνης σε ποινικά, αστικά ή διοικητικά δικαστήρια, (β) θεμελιώδης παραβίασης της νόμιμης/ορθής διαδικασίας, συμπεριλαμβανομένης της θεμελιώδους παραβίασης της διαφάνειας στις δικαστικές και διοικητικές διαδικασίες (γ) έκδηλη αυθαιρεσία, (δ) στοχευμένη διάκριση με έκδηλα μη νόμιμη δικαιολόγηση, όπως το φύλο, η φυλή ή η θρησκεία, (ε) η καταχρηστική μεταχείριση των επενδυτών, όπως ο εξαναγκασμός, η απειλή και η παρενόχληση ή (στ) η παραβίαση άλλων στοιχείων που αποτελούν την υποχρέωση της δίκαιης και ισότιμης μεταχείρισης όπως αυτή υιοθετήθηκε από τα Μέρη σύμφωνα με την παράγραφο 3 του παρόντος Άρθρου». Στην παράγραφο 3 προβλέπεται η σύσταση μίας Εξειδικευμένης Επιτροπής για τις Υπηρεσίες και τις Επενδύσεις που θα καταθέτει σε τακτά χρονικά διαστήματα προτάσεις στην Κοινή Επιτροπή της CETA με στόχο την περαιτέρω διευκρίνιση του δικαιώματος της Δίκαιης και Ισότιμης Μεταχείρισης.

Ιδιαίτερη σημασία έχει και η παράγραφος 4 του άρθρου 8.10 στην οποία αναφέρεται πως σε περίπτωση παραβίασης ενός από τα δικαιώματα που περιλαμβάνει η Δίκαιη και Ισότιμη Μεταχείριση «το δικαστήριο θα πρέπει να λάβει υπόψη το κατά πόσο το ένα μέρος (εννοεί το κράτος υποδοχής) προέβη σε συγκεκριμένες προτάσεις ή δηλώσεις σε έναν επενδυτή να προβεί σε μία επένδυση, οι

οποίες δημιουργούσαν εύλογες προσδοκίες, και πάνω στις οποίες βασίστηκε η απόφαση του επενδυτή να προβεί ή να διατηρήσει την επένδυση». Το καινοτόμο σημείο στην εν λόγω παράγραφο είναι η αναφορά σε «συγκεκριμένες προτάσεις ή δηλώσεις» (specific representation), χάρη στην οποία οι επενδυτές πρέπει να αποδείξουν πως υπήρχαν συγκεκριμένες, χειροπιαστές και σαφείς αναφορές πάνω στις οποίες βασίστηκαν οι εύλογες προσδοκίες τους και δεν μπορούν πλέον να βασιστούν σε αόριστες διασφαλίσεις ή σχόλια των κυβερνητικών αξιωματούχων. Με αυτόν τον τρόπο επιχειρείται να περιοριστούν οι περιπτώσεις προσφυγής των επενδυτών κατά των κρατών υποδοχής και να καταστεί πιο σαφές πως οι αλλαγές στην νομοθεσία των κρατών δεν μπορεί να θεωρηθούν αυτόματα παραβίαση της Δίκαιης και Ισότιμης μεταχείρισης (Melo Araujo, 2016:122-124).

9.3. Μη διάκριση: Εθνική Μεταχείριση και Μεταχείριση του Πλέον Ευνοούμενου Κράτους

Η αρχή της μη διάκρισης (non discrimination) αποτελεί μία από τις σημαντικότερες και παλιότερες αρχές που διέπουν τις διεθνείς επενδύσεις. Οι μορφές που η βασική αυτή αρχή μπορεί να λάβει είναι δύο, την Εθνική Μεταχείριση (National Treatment) και την Μεταχείριση του Πλέον Ευνοούμενου Κράτους (Most Favorable Nation treatment) (Melo Araujo, 2016:119). Και οι δύο αποτελούν βασικές αρχές που διέπουν το διεθνές εμπόριο, όπως αυτό έχει διαμορφωθεί μετά τον Β΄ Παγκόσμιο Πόλεμο στα πλαίσια της GATT αρχικά και εν συνεχεία του ΠΟΕ (Baldwin, 2012:29-30). Στην περίπτωση της μη διάκρισης των επενδυτών, το κράτος δεσμεύεται να μεταχειριστεί τους ξένους επενδυτές του άλλου συμβαλλόμενου μέρους με τον ίδιο τρόπο με τον οποίο μεταχειρίζεται τους εγχώριους επενδυτές (Εθνική Μεταχείριση) και παράλληλα δεσμεύεται να μεταχειρίζεται τους ξένους επενδυτές του άλλου συμβαλλόμενου μέρους με τον ίδιο τρόπο με τον οποίο μεταχειρίζεται τους επενδυτές άλλων ξένων κρατών (Μεταχείριση του Πλέον Ευνοούμενου Κράτους). Με αυτό τον τρόπο εξασφαλίζεται πως οι όροι με τους οποίους όλοι οι επενδυτές δραστηριοποιούνται εντός μιας χώρας είναι ίδιοι για όλους και πως κανείς δεν διαθέτει κάποιο συγκριτικό πλεονέκτημα (European Commission, 2015b). Οι δύο αρχές εντοπίζονται στο σύνολο των διεθνών επενδυτικών συμφωνιών αν και παρατηρούνται διαφοροποιήσεις όσον αφορά το περιεχόμενό τους και το εύρος εφαρμογής τους.

Ένα βασικό σημείο που αφορά και τις δύο εκφάνσεις της αρχής της μη διάκρισης είναι ο καθορισμός του χρονικού σημείου κατά το οποίο αυτές ξεκινούν να ισχύει. Παραδοσιακά όλες οι διατάξεις που αφορούν την Εθνική Μεταχείριση (αλλά και τη Μεταχείριση του Πλέον Ευνοούμενου Κράτους σε μικρότερο, ωστόσο, βαθμό) ισχύουν για την περίοδο μετά την εγκατάσταση των

επενδυτών στη χώρα υποδοχής (post entry national treatment), δηλαδή αφότου έχει δοθεί το δικαίωμα πρόσβασης στην αγορά της χώρας υποδοχής. Ωστόσο σε όλες σχεδόν τις επενδυτικές συμφωνίες που συνάπτει ο Καναδάς και οι ΗΠΑ συμπεριλαμβάνονται διατάξεις που παρέχουν το δικαίωμα πρόσβασης σε μία αγορά με βάση την αρχή της Εθνικής Μεταχείρισης (pre-entry national treatment) (Dolzer, Schreuer, 2008:179).

Σε αυτό το σημείο οφείλουμε να διευκρινίσουμε ορισμένα ζητήματα που αφορούν το δικαίωμα πρόσβασης σε μία αγορά και το δικαίωμα εγκατάστασης σε αυτή, τα οποία είναι διακριτά. Το δικαίωμα της πρόσβασης αφορά κατά κύριο λόγο το δικαίωμα εισαγωγής μίας επένδυσης καταρχήν, ενώ το δικαίωμα εγκατάστασης αφορά τις συγκεκριμένες προϋποθέσεις που πρέπει να τηρήσει κάποιος επενδυτής προκειμένου να είναι σε θέση να δραστηριοποιηθεί στη χώρα υποδοχής. Το δικαίωμα της πρόσβασης συνδέεται με ζητήματα προσδιορισμού των οικονομικών εκείνων τομέων και γεωγραφικών περιοχών όπου μπορεί να πραγματοποιηθεί μία επένδυση, οι προϋποθέσεις για εγγραφή σε κάποιο μητρώο ή για έκδοση κάποιας άδειας καθώς και τη νομική δομή της επένδυσης (μορφή της επιχείρησης, έδρα, περιορισμοί στο καθεστώς ιδιοκτησίας της). Αντίθετα, το δικαίωμα της εγκατάστασης αφορά ζητήματα όπως η επέκταση μιας επένδυσης, η καταβολή των φόρων ή η μεταφορά κεφαλαίων. Η διαφοροποίηση μεταξύ της πρόσβασης και της εγκατάστασης έχει ιδιαίτερη σημασία στις επενδυτικές συνθήκες ή στις εμπορικές συνθήκες με διατάξεις που αφορούν τις επενδύσεις, όπως θα δούμε στη συνέχεια (Dolzer, Schreuer, 2008:80).

Παραδοσιακά, οι επενδυτικές συμφωνίες που έχουν συνάψει μεμονωμένα τα ευρωπαϊκά κράτη με τρίτες χώρες δεν παρέχουν δικαίωμα πρόσβασης σε όλους τους επενδυτές της τρίτης χώρας. Το κράτος διατηρεί τη διακριτική ευχέρεια να αποφασίσει κατά περίπτωση εάν επιθυμεί να παρέχει το δικαίωμα πρόσβασης σε μία επένδυση (Dolzer, Schreuer, 2008:80-81). Χαρακτηριστική είναι η περίπτωση του Γερμανικού Μοντέλου του 2005 όπου στο Άρθρο 2 παράγραφος 1 με τίτλο «Πρόσβαση και Προστασία των επενδύσεων» αναφέρεται πως «Κάθε Συμβαλλόμενο Μέρος θα προωθήσει όσο είναι δυνατόν στο έδαφός του πιθανές επενδύσεις από επενδυτές του άλλου Συμβαλλόμενου Μέρους και θα δεχτεί αυτές τις επενδύσεις σύμφωνα με τη δική του νομοθεσία» (German Model Treat, 2008). Με αυτό τον τρόπο οι υποχρέωση των κρατών να τηρήσουν την αρχή της μη διάκρισης αφορά αποκλειστικά και μόνο το στάδιο μετά την εγκατάσταση (post-entry situations) (Melo Araujo, 2016:119-120).

Στην περίπτωση των συμφωνιών που έχει συνάψει η ΕΕ με τρίτες χώρες προβλέπονται παρόμοιες δικλίδες ασφαλείας. Στη Συμφωνία μεταξύ ΕΕ και Σιγκαπούρης στο Κεφάλαιο 9 που αφορά τις επενδύσεις, στο Άρθρο 9.1 που αφορά το πεδίο εφαρμογής της συμφωνίας, αναφέρεται πως «Αυτό το κεφάλαιο θα εφαρμόζεται μόνο στις στους καλυπτόμενους επενδυτές και τις

καλυπτόμενες επενδύσεις που έχουν πραγματοποιηθεί σύμφωνα με το εφαρμοζόμενο δίκαιο» ενώ στο κεφάλαιο 9.3 που αφορά την Εθνική Μεταχείριση διευκρινίζεται πως αυτή αφορά μονάχα τη «δραστηριοποίηση, διαχείριση, συμπεριφορά, διατήρηση, χρήση, απόλαυση και πώληση ή άλλη διάθεση των επενδύσεων» και δεν γίνεται αναφορά σε «εγκατάσταση» (EU-Singapore FTA, 2014).

Αντίθετα οι καναδικές και οι αμερικανικές επενδυτικές ή εμπορικές συμφωνίες έχουν διατάξεις που ως ένα βαθμό παρέχουν σε ξένες επενδύσεις πρόσβαση στις αγορές τους με βάση την αρχή της Εθνικής Μεταχείρισης (Dolzer, Schreuer, 2008:80-81). Χαρακτηριστικά στο αμερικανικό μοντέλο BIT του 2012 στο Άρθρο 3 παράγραφος 1 αναφέρεται πως η εθνική μεταχείριση που παρέχεται στους ξένους επενδυτές αφορά «την εγκατάσταση, την απόκτηση, την επέκταση, τη διαχείριση, τη συμπεριφορά, τη δραστηριοποίηση και αγορά ή άλλη διάθεση των επενδύσεων στο έδαφός του» (US Model BIT, 2012). Ταυτόσημη είναι η αναφορά που γίνεται στο καναδικό μοντέλο FIPA. Ωστόσο, στην πράξη καμία χώρα δεν παρέχει άνευ όρων πρόσβαση των ξένων επενδύσεων στο έδαφός της, αλλά στις περισσότερες περιπτώσεις περιλαμβάνονται αρνητικές ή θετικές λίστες που προσδιορίζουν τους τομείς στους οποίους απαγορεύονται οι επενδύσεις ή τους τομείς εκείνους στους οποίους επιτρέπονται οι επενδύσεις (Dolzer, Schreuer, 2008:81). Εντούτοις, παραμένει το γεγονός πως οι αρχές της μη διάκρισης εφαρμόζονται και πριν την είσοδο και μετά (pre-entry and post-entry situations) (Melo Araujo, 2016:119-120).

Στην περίπτωση της CETA, είναι προφανές πως η ΕΕ απομακρύνεται από το εθνικό και κοινοτικό μοντέλο και προσεγγίζει το καναδικό μοντέλο FIPA και το αμερικανικό μοντέλο BIT 2012 επεκτείνοντας την υποχρέωση για τη μη διάκριση στο στάδιο πριν από την είσοδο της επένδυσης. Όπως χαρακτηριστικά αναφέρεται στο Άρθρο 8.6 που αφορά την Εθνική Μεταχείριση, αυτή παρέχεται αναφορικά με την «εγκατάσταση, απόκτηση, επέκταση, συμπεριφορά, δραστηριοποίηση, διαχείριση, συντήρηση, χρήση, απόλαυση και πώληση ή διάθεση των επενδύσεών τους στο έδαφός τους». Ταυτόσημο λεξιλόγιο χρησιμοποιείται και στο επόμενο Άρθρο (8.7) που αφορά τη Μεταχείριση του Πλέον Ευνοούμενου Κράτους. Επομένως η CETA προβλέπει πως δεν είναι δυνατή η διάκριση σε κανένα από τα δύο στάδια, δηλαδή πριν και μετά την είσοδο της επένδυσης στη χώρα υποδοχής (pre-entry and post-entry stage) (Melo Araujo, 2016:120).

Όσον αφορά την Εθνική Μεταχείριση αυτή καθαυτή, εντοπίζουμε μία βασική διαφορά ανάμεσα στις BIT των κρατών μελών της ΕΕ και εκείνων του Καναδά και των ΗΠΑ στη χρήση συγκεκριμένων όρων. Στις αμερικανικές και καναδικές BIT διευκρινίζεται πως οι υποχρεώσεις του κράτους για τη διασφάλιση της μη διάκρισης κατά των ξένων επενδυτών αφορά «παρόμοιες καταστάσεις» (like situations) ή «παρόμοιες συνθήκες» (like circumstances) ενώ στις ευρωπαϊκές BIT δεν γίνεται κάποια σαφής αναφορά αλλά συνήθως παρέχεται ανεπιφύλακτα το δικαίωμα σε εθνική

μεταχείριση. Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα του γερμανικού μοντέλου BIT, στο άρθρο 3 του οποίου με τίτλο «Εθνική Μεταχείριση και Μεταχείριση του Πλέον Ευνοούμενου Κράτους» αναφέρεται πως «Κανένα Συμβαλλόμενο Κράτος δεν θα υποβάλλει στο έδαφός του επενδύσεις που ανήκουν ή ελέγχονται από επενδυτές του άλλου Συμβαλλόμενου Κράτους σε μεταχείριση λιγότερο ευνοϊκή από εκείνη που παρέχει στους εγχώριους επενδυτές ή σε επενδύσεις επενδυτών από οποιαδήποτε τρίτη χώρα» (German Model Treaty, 2008). Οφείλουμε να αναφέρουμε πως η αρχή της Εθνικής Μεταχείρισης εν προκειμένω αναφέρεται μόνο στο στάδιο της εγκατάστασης και όχι στο στάδιο της πρόσβασης μίας επένδυσης (Dolzer, Schreuer, 2008:179).

Η ευρωπαϊκή ορολογία θεωρείται ως ένα βαθμό προβληματική μιας και δεν διευκρινίζει το κατά πόσο οι συνθήκες στις οποίες οι ξένοι και οι εγχώριοι επενδυτές δραστηριοποιούνται είναι παρόμοιες ή ίδιες, τη στιγμή που η αναφορά σε «παρόμοιες συνθήκες» δεν αφήνει καμία αμφιβολία για κάτι τέτοιο. Ωστόσο, το εν λόγω ζήτημα δεν θεωρείται τόσο σημαντικό μιας και σε περίπτωση προσφυγής σε διαιτητικό μηχανισμό στις περισσότερες περιπτώσεις πραγματοποιείται μία συγκριτική ανάλυση των συνθηκών μεταξύ των εγχώριων και των ξένων επενδυτών (Melo Araujo 2016:119-120).

Στη CETA διαπιστώνουμε πως εισάγεται η канаδική και αμερικανική ορολογία και υιοθετείται η χρήση του όρου «παρόμοιες συνθήκες». Όπως χαρακτηριστικά αναφέρεται στην παράγραφο 1 του άρθρου 8.6 που αφορά την Εθνική Μεταχείριση «Κάθε Μέρος θα παρέχει σε έναν επενδυτή του άλλου Μέρους και σε μια καλυπτόμενη επένδυση μεταχείριση που δεν θα είναι λιγότερο ευνοϊκή από τη μεταχείριση που παρέχει, σε παρόμοιες συνθήκες, στους εγχώριους επενδυτές και στις επενδύσεις τους όσον αφορά την εγκατάσταση, απόκτηση, επέκταση, συμπεριφορά, λειτουργία, διαχείριση, συντήρηση, χρήση, απόλαυση και πώληση ή διάθεση των επενδύσεών τους στο έδαφός του».

Όσον αφορά τη Μεταχείριση του Πλέον Ευνοούμενου κράτους τίθεται το ερώτημα του κατά πόσο ένας επενδυτής μπορεί να εκμεταλλευτεί την εν λόγω αρχή και να επικαλεστεί διαδικαστικές ή και ουσιαστικές διατάξεις που περιλαμβάνονται σε άλλες επενδυτικές συμφωνίες που έχουν συναφθεί από τη χώρα υποδοχής και οι οποίες μπορεί να είναι πιο ευνοϊκές για τους ίδιους και να επιτρέπουν την εφαρμογή ή μη μέτρων που δεν περιλαμβάνονται στην αρχική συμφωνία (European Commission, 2015b). Σύμφωνα με την υπάρχουσα διεθνή νομολογία κάτι τέτοιο είναι δυνατό αν και σε γενικές γραμμές αυτό συμβαίνει μόνο στις περιπτώσεις που οι δύο συμφωνίες παρουσιάζουν ουσιαστικές ομοιότητες και όπου η διαφοροποίηση στη μεταχείριση αφορά ζητήματα που δεν είναι ιδιαίτερα σημαντικά (Melo Araujo, 2016:120).

Στη CETA διαπιστώνουμε πως η ΕΕ, από τη μία εισήγαγε τον βασικό ορισμό της Μεταχείρισης του Πλέον Ευνοούμενου Κράτους απευθείας από το канаδικό μοντέλο FIPA αλλά, ταυτόχρονα,

κατόρθωσε να προωθήσει την ατζέντα που είχε θέσει στην Αναφορά για τη δημόσια διαβούλευση για την ΤΤΙΡ με τίτλο «Δημόσια Διαβούλευση όσον αφορά τους τρόπους με τους οποίους θα επιτευχθεί η προστασία των επενδύσεων και στους διακανονισμούς των διαφορών μεταξύ των κρατών και των επενδυτών στην ΤΤΙΡ» (European Commission, 2015c) σχετικά με το ζήτημα της επίκλησης διατάξεων που περιλαμβάνονται σε άλλες εμπορικές ή επενδυτικές συμφωνίες προκαλώντας εμμέσως ουσιαστική μεταβολή στους όρους της υπάρχουσας συμφωνίας (κάτι που αποκαλεί «εισαγωγή προτύπων»). Στο άρθρο 8.7 της CETA, το οποίο αναφέρεται στη μεταχείριση του πλέον ευνοούμενου κράτους, γίνεται σαφής αναφορά στη βασική αυτή αρχή των διεθνών επενδύσεων στην παράγραφο 1 όπου αναφέρεται πως «κάθε Μέρος θα παρέχει σε έναν επενδυτή του άλλου Μέρους και στην καλυπτόμενη επένδυση, μεταχείριση όχι λιγότερο ευνοϊκή από τη μεταχείριση που παρέχει σε παρόμοιες συνθήκες, σε επενδυτές τρίτων χωρών και στις επενδύσεις τους όσον αφορά την εγκατάσταση, απόκτηση, επέκταση, συμπεριφορά, λειτουργία, διαχείριση, συντήρηση, χρήση, απόλαυση και πώληση ή διάθεση των επενδύσεών τους στο έδαφός του». Ταυτόσημες διατάξεις εντοπίζουμε και στη καναδική FIPA αλλά και στο αμερικανικό μοντέλο BIT, όπως ήταν άλλωστε αναμενόμενο.

Ωστόσο, στην παράγραφο 4 του ίδιου άρθρου της CETA αναφέρεται πως «για μεγαλύτερη ασφάλεια η «μεταχείριση» στην οποία γίνεται αναφορά στις παραγράφους 1 και 2 δεν περιλαμβάνει διαδικασίες για την επίλυση των επενδυτικών διαφορών μεταξύ επενδυτών και κρατών που προβλέπονται σε άλλες διεθνείς επενδυτικές συνθήκες και σε άλλες εμπορικές συμφωνίες. Ουσιαστικές υποχρεώσεις που περιλαμβάνονται σε άλλες διεθνείς επενδυτικές συνθήκες και σε άλλες εμπορικές συμφωνίες δεν αποτελούν αυτές καθαυτές «μεταχείριση» και επομένως δεν μπορούν να αποτελέσουν επαρκή βάση για προσφυγή για παραβίαση του εν λόγω άρθρου, ελλείψει μέτρων που υιοθετήθηκαν ή διατηρήθηκαν από ένα Μέρος δυνάμει των εν λόγω υποχρεώσεων». Με αυτόν τον τρόπο δημιουργείται μία δικλείδα ασφαλείας απέναντι στις προσπάθειες εταιριών να «εισάγουν» από άλλες συμφωνίες διατάξεις που θα ήταν πιο συμφέρουσες για τις ίδιες, προσθήκη η οποία αποτελεί μία σημαντική καινοτομία που κατόρθωσε να προωθήσει η ΕΕ (Melo Araujo, 2016:120-121).

9.4. Δικαίωμα ενός κράτους να προβεί σε απαλλοτρίωση

Το ζήτημα της απαλλοτρίωσης έχει απασχολήσει τη διεθνή βιβλιογραφία και νομολογία μιας και αποτελεί τη σημαντικότερη μορφή κρατική παρέμβασης στην ιδιοκτησία ενός ξένου επενδυτή. Το εθνικό διεθνές δίκαιο αναγνωρίζει το δικαίωμα των κρατών να απαλλοτριώνουν την ιδιοκτησία

ξένων επενδυτών (Melo Araujo, 2016:124). Σε επίπεδο επενδυτικών συμφωνιών και συνθηκών περιλαμβάνονται διατάξεις που αφορούν το ζήτημα της απαλλοτρίωσης (τις προϋποθέσεις και τις συνέπειές της), το οποίο ακόμα και στις συμφωνίες τελευταίας γενιάς συνεχίζει να θεωρείται ένα από τα θεμελιώδη δικαιώματα ενός κράτους. Όσον αφορά τις προϋποθέσεις, αυτές είναι αποφασιστικής σημασίας για τη διασφάλιση της νομιμότητας της απαλλοτρίωσης και στις περισσότερες περιπτώσεις είναι οι εξής: το μέτρο πρέπει να στοχεύει στην επίτευξη ή διασφάλιση του δημοσίου συμφέροντος (βασικό πρόβλημα εν προκειμένω είναι η δυσκολία ερμηνείας του όρου «δημόσιο συμφέρον»), το μέτρο δεν πρέπει να είναι αυθαίρετο ή να εισάγει διακρίσεις, πρέπει να ακολουθούνται οι νόμιμες προβλεπόμενες διαδικασίες και, τέλος, η απαλλοτρίωση πρέπει να ακολουθείται από την άμεση καταβολή επαρκούς και αποτελεσματικής αποζημίωσης (Dolzer, Schreuer, 2008:89-91).

Ένα κρίσιμης σημασίας σημείο αποτελεί η διάκριση μεταξύ άμεσης και έμμεσης απαλλοτρίωσης. Με τον όρο άμεση απαλλοτρίωση εννοούμε την αφαίρεση από τα χέρια του επενδυτή του νόμιμου τίτλου ιδιοκτησίας του περιουσιακού στοιχείου. Τα τελευταία χρόνια οι περιπτώσεις άμεσης απαλλοτρίωσης είναι εξαιρετικά σπάνιες μιας και επηρεάζουν συνολικά το επενδυτικό κλίμα που επικρατεί σε μία χώρα λόγω της αρνητικής διαφήμισης που τις συνοδεύει. Συνεπώς παρατηρείται μία σημαντική αύξηση στις περιπτώσεις έμμεσης απαλλοτρίωσης, κατά τις οποίες ο τίτλος ιδιοκτησίας παραμένει στα χέρια του επενδυτή αλλά, μέσω της λήψης συγκεκριμένων κυβερνητικών μέτρων, του αφαιρείται η δυνατότητα να χρησιμοποιήσει την επένδυσή του με ουσιαστικό τρόπο. Βασικό χαρακτηριστικό των έμμεσων απαλλοτριώσεων είναι το γεγονός πως το κράτος αρνείται πως πρόκειται για περίπτωση απαλλοτρίωσης και αρνείται να καταβάλει αποζημίωση (Dolzer, Schreuer, 2008:92-93). Βασικά παραδείγματα έμμεσης απαλλοτρίωσης είναι η υπερβολική ή αυθαίρετη φορολόγηση, η στέρση των κερδών, μέτρα που επεμβαίνουν ουσιαστικά στη διαχείριση της επένδυσης ή στον έλεγχο της επιχείρησης, ακύρωση των συμβατικών δικαιωμάτων, αδειών ή η πλήρης απαγόρευση της πώλησης και εκμετάλλευσης του περιουσιακού στοιχείου (Melo Araujo, 2016:124-125). Η διεθνής νομολογία δεν έχει κατορθώσει μέχρι στιγμής να συγκεκριμενοποιήσει τα νόμιμα κριτήρια για την πραγματοποίηση μιας απαλλοτρίωσης αλλά ούτε και τα κριτήρια σχετικά με το ποια κυβερνητικά μέτρα μπορούν να θεωρηθούν έμμεση απαλλοτρίωση. Τα κριτήρια διαφοροποιούνται σημαντικά ανά περίπτωση και ανά διαιτητικό μηχανισμό.

Ωστόσο στην περίπτωση της ΕΕ και πιο συγκεκριμένα της CETA είναι προφανής η επιρροή που έχει ασκήσει τόσο σε γλωσσικό όσο και σε ουσιαστικό επίπεδο το αμερικανικό μοντέλο BIT του 2012 (άρθρο 6 με τίτλο «Απαλλοτρίωση και Αποζημίωση») σε επίπεδο ορισμού των προϋποθέσεων για απαλλοτρίωση, του καθορισμού της αποζημίωσης αλλά κυρίως του ορισμού της έμμεσης απαλλοτρίωσης. Στο αμερικανικό κείμενο και πιο συγκεκριμένα στο Άρθρο 6, αναφέρεται πως

«Κανένα από τα δύο μέρη δεν δύναται να απαλλοτριώσει ή να εθνικοποιήσει μια καλυπτόμενη επένδυση ούτε άμεσα ούτε έμμεσα μέσω μέτρων που ισοδυναμούν με απαλλοτρίωση ή εθνικοποίηση, με εξαίρεση τις περιπτώσεις που αφορούν (α) περιπτώσεις δημοσίου συμφέροντος, (β) πραγματοποιούνται με τρόπο που δεν επιφέρει διακρίσεις (γ) καταβάλλεται άμεσα, ικανοποιητική και αποτελεσματική αποζημίωση (δ) ακολουθούνται οι νόμιμες διαδικασίες του νόμου και το Άρθρο 5». Όσον αφορά την αποζημίωση, αυτή αναφέρεται πως θα καταβάλλεται (α) χωρίς καθυστέρηση (β) θα ισούται με την αγοραία αξία της απαλλοτριωμένης επένδυσης όπως αυτή διαμορφώνεται κατά την περίοδο πριν την πραγματοποίηση της απαλλοτρίωσης («ημερομηνία της απαλλοτρίωσης»), (γ) δεν αντανakλά κάποια αλλαγή στην αξία η προκλήθηκε από την πρότερη δημοσιοποίηση της προτιθέμενης απαλλοτρίωσης και (δ) να είναι πλήρως εφικτή και ελεύθερα μεταβιβάσιμη (US Model BIT, 2012:8-9).

Σχεδόν ταυτόσημη είναι και η γλώσσα που χρησιμοποιείται στο καναδικό μοντέλο FIPA: «Κανένα από τα δύο μέρη δεν δύναται να εθνικοποιήσει ή να απαλλοτριώσει μία καλυπτόμενη επένδυση (από εδώ και πέρα θα αναφέρεται ως «απαλλοτρίωση»), με εξαίρεση περιπτώσεις που αφορούν το δημόσιο συμφέρον, και σύμφωνα με τη νόμιμη διαδικασία, με έναν τρόπο που δεν παραβιάζει την αρχή της μη διάκρισης και με την έγκαιρη καταβολή ικανοποιητικής και αποτελεσματικής αποζημίωσης». Εν συνεχεία διευκρινίζεται πως «η αποζημίωση θα ισούται με την αγοραία αξία της απαλλοτριωμένης επένδυσης όπως αυτή διαμορφώνεται κατά την περίοδο πριν την πραγματοποίηση της απαλλοτρίωσης» (Άρθρο 13).

Αντίθετα, στο γερμανικό μοντέλο του 2008 υπάρχουν αρκετές διαφορές. Στο Άρθρο 4 αναφέρεται πως: «οι επενδύσεις από επενδυτές των δύο Συμβαλλόμενων Μερών δεν μπορούν άμεσα ή έμμεσα να απαλλοτριωθούν, εθνικοποιηθούν ή να υποβληθούν σε μέτρα τα αποτελέσματα των οποίων ισούται με απαλλοτρίωση ή εθνικοποίηση στο έδαφος του άλλου Συμβαλλόμενου Μέρους, με εξαίρεση τις περιπτώσεις που αφορούν το δημόσιο συμφέρον και μόνο με την καταβολή αποζημίωσης». Η αποζημίωση πρέπει να ισούται με «την αξία της απαλλοτριωμένης επένδυσης όπως αυτή διαμορφώθηκε αμέσως πριν την ημερομηνία κατά την οποία η απαλλοτρίωση ή η επαπειλούμενη απαλλοτρίωση, εθνικοποίηση ή άλλο μέτρο δημοσιοποιήθηκε» ενώ αναφέρεται και πως «η νομιμότητα της απαλλοτρίωσης, εθνικοποίησης ή της λήψης άλλου μέτρου καθώς και το ύψος της αποζημίωσης πρέπει να υπόκεινται στην νόμιμη διαδικασία»

Στο κεφάλαιο 8.12 της CETA με τίτλο «Απαλλοτρίωση» παρατηρούμε πως η γλώσσα που χρησιμοποιείται είναι σχεδόν ταυτόσημη με εκείνη του καναδικού αλλά κυρίως του αμερικανικού μοντέλου: «Ένα Μέρος δεν θα εθνικοποιήσει ή απαλλοτριώσει μια καλυπτόμενη επένδυση ούτε άμεσα ούτε έμμεσα μέσω μέτρων που ισοδυναμούν με εθνικοποίηση ή απαλλοτρίωση, με εξαίρεση

τις περιπτώσεις που αφορούν (α) περιπτώσεις δημοσίου συμφέροντος, (β) πραγματοποιούνται με βάση τις νόμιμες διαδικασίες (γ) πραγματοποιούνται με τρόπο που δεν επιφέρει διακρίσεις (δ) καταβάλλεται άμεση, ικανοποιητική και αποτελεσματική αποζημίωση» και στη συνέχεια αναφέρεται πως «η αποζημίωση η οποία αναφέρεται στην παράγραφο 1 θα ισούται με τη δίκαιη αγοραία αξία της επένδυσης όπως αυτή διαμορφώθηκε τη χρονική στιγμή πριν πραγματοποιηθεί η απαλλοτρίωση ή πριν δημοσιοποιηθεί η επικείμενη απαλλοτρίωση».

Ωστόσο, το σημαντικότερο σημείο αφορά τον ορισμό της έμμεσης απαλλοτρίωσης και τα κριτήρια που πρέπει να ληφθούν υπόψη από τους διαιτητικούς μηχανισμούς σε περίπτωση προσφυγής σε αυτούς. Στο αμερικανικό μοντέλο BIT 2012 και πιο συγκεκριμένα στην Παράγραφο 4 (α), Παράρτημα Β με τίτλο «Απαλλοτρίωση» αναφέρεται χαρακτηριστικά πως «ο καθορισμός του κατά πόσο μία πράξη ή μια σειρά από πράξεις ενός Μέρους, σε μία συγκεκριμένη περίπτωση, αποτελούν έμμεση απαλλοτρίωση, απαιτεί την διεξαγωγή μίας κατά περίπτωση και εμπεριστατωμένης έρευνας που λαμβάνει υπόψη, μεταξύ άλλων: (α) τις οικονομικές συνέπειες της κυβερνητικής πράξης, αν και το γεγονός πως μία πράξη ή μια σειρά από πράξεις ενός Μέρους έχουν δυσμενείς επιπτώσεις στην οικονομική αξία μιας επένδυσης, δεν αποδεικνύει από μόνο του πως η απαλλοτρίωση έχει λάβει χώρα, 9, (β) το εύρος της παρέμβασης της κυβέρνησης σε διακριτές, εύλογες προσδοκίες κέρδους και (γ) το χαρακτήρα της κυβερνητικής δράσης. Εξαιρούνται σπάνιες περιπτώσεις, κατά τις οποίες οι χωρίς διακρίσεις ρυθμιστικές πράξεις ενός μέρους έχουν σχεδιαστεί και εφαρμόζονται με στόχο την προστασία στόχων δημοσίου συμφέροντος, όπως η δημόσια υγεία, η δημόσια ασφάλεια και το περιβάλλον, οι οποίες δεν θεωρούνται έμμεσες απαλλοτριώσεις»

Σχεδόν ταυτόσημη είναι η γλώσσα που χρησιμοποιείται και στο Παράρτημα 8-A της CETA στο οποίο διευκρινίζεται ο όρος έμμεση απαλλοτρίωση. Όπως χαρακτηριστικά αναφέρεται «ο καθορισμός του κατά πόσο ένα μέτρο ή μια σειρά από μέτρα που λαμβάνει ένα Μέρος, σε μια συγκεκριμένη περίπτωση, αποτελούν έμμεση απαλλοτρίωση, απαιτούν την διεξαγωγή μίας κατά περίπτωση, εμπεριστατωμένης έρευνας που λαμβάνει υπόψη, μεταξύ άλλων: (α) τις οικονομικές συνέπειες του μέτρου ή της σειράς των μέτρων, αν και από μόνο του το γεγονός πως ένα μέτρο ή μια σειρά από μέτρα που λαμβάνει ένα μέρος έχουν δυσμενείς επιπτώσεις στην οικονομική αξία μιας επένδυσης δεν αποδεικνύει πως έχει λάβει χώρα μια έμμεση απαλλοτρίωση (β) η διάρκεια του μέτρου ή της σειράς των μέτρων που έλαβε το Μέρος, (γ) το κατά πόσο το μέτρο ή η σειρά των μέτρων παρεμβαίνει σε διακριτές, εύλογες προσδοκίες για κέρδος και (δ) το χαρακτήρα του μέτρου ή της σειράς των μέτρων, και πιο συγκεκριμένα τους στόχους τους, το πλαίσιο στο οποίο αυτά εφαρμόζονται και η πρόθεσή τους». Στη συνέχεια διευκρινίζεται πως «για μεγαλύτερη ασφάλεια, με εξαίρεση τις σπάνιες περιπτώσεις όπου οι συνέπειες ενός μέτρου ή μιας σειράς μέτρων είναι τόσο σοβαρές σε σχέση με

τον σκοπό για τον οποίο εφαρμόζεται ώστε να είναι έκδηλα υπερβολικό, οι χωρίς διακρίσεις ρυθμιστικές πράξεις ενός Μέρους που έχουν σχεδιαστεί και εφαρμόζονται με στόχο την προστασία στόχων δημοσίου συμφέροντος, όπως η δημόσια υγεία, η δημόσια ασφάλεια και το περιβάλλον, δεν θεωρούνται έμμεσες απαλλοτριώσεις».

Παρατηρούμε πως η μοναδική ουσιαστική διαφορά ανάμεσα στα δύο κείμενα εντοπίζεται στην προσθήκη στο κείμενο της CETA της φράσης «με εξαίρεση τις σπάνιες περιπτώσεις όπου οι συνέπειες ενός μέτρου ή μιας σειράς μέτρων είναι τόσο σοβαρές σε σχέση με τον σκοπό για τον οποίο εφαρμόζεται ώστε να είναι έκδηλα υπερβολικό» με την οποία διευκρινίζεται ακόμα περισσότερο ο όρος «ρυθμιστικά μέτρα» και τίθεται ένα ακόμα κριτήριο όσον αφορά το τι μπορεί να θεωρηθεί απαλλοτρίωση, όπως ήταν, άλλωστε και πρόθεση της Επιτροπής στο TIPP Consultation Paper (Melo Araujo, 2016:126-127). Οφείλουμε επίσης να προσθέσουμε πως η εισαγωγή μία κατά περίπτωση και εμπειριστατωμένης έρευνας αποτελεί ένα μέσο αποτροπής των προσφυγών από μέρους των επενδυτών λόγω του επιπλέον κόστους που αυτή επιφέρει (European Commission, 2013)

9.5. Μηχανισμοί και διαδικασίες επίλυσης διαφορών: το ζήτημα των ISDS

Κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων για τη CETA το σημείο εκείνο που προσέλκυσε τη μεγαλύτερη δημοσιότητα και στο οποίο ασκήθηκε και η μεγαλύτερη κριτική ήταν η το ζήτημα της επίλυσης των διαφορών που μπορεί να προκύψουν μεταξύ επενδυτών και κρατών και τι επιπτώσεις μπορεί να έχουν οι αποφάσεις των διαιτητικών μηχανισμών για τη ρυθμιστική ικανότητα των κρατών (τα οποία μπορεί να κληθούν να περιορίσουν το ρυθμιστικό τους ρόλο από το φόβο και μόνο πως τα ιδιωτικά συμφέροντα θα επιδιώξουν την επιδίκαση σημαντικών αποζημιώσεων) αλλά και για την ίδια τη δημοκρατία ως έκφρασης της βούλησης ενός λαού. Οι φόβοι αυτοί συνοδεύονται και από μια αυξανόμενη δυσπιστία τόσο για τις ίδιες τις διαδικασίες εκδίκασης των υποθέσεων (ζητήματα διαφάνειας αλλά και ανακολουθίας όσον αφορά τις αποφάσεις που εκδίδονται) όσο και για το ρόλο των δικηγόρων και των δικαστών που συμμετέχουν στις εν λόγω διαδικασίες (ζητήματα αμεροληψίας των δικαστών αλλά και έκδοσης αποφάσεων που ευνοούν κατά κύριο λόγο τους ιδιώτες και προωθούν τον οικονομικό φιλελευθερισμό) (Melo Araujo, 2016:129).

Στην περίπτωση της CETA η ΕΕ επιδιώκει να διατηρήσει βασικά σημεία του συστήματος των ISDS, προωθώντας ωστόσο και αρκετές σημαντικές αλλαγές κάποιες από τις οποίες έχουν ήδη υιοθετηθεί από άλλες χώρες (από τον Καναδά στο καναδικό μοντέλο FIPA αλλά και στο αμερικανικό μοντέλο BIT)

και οργανισμούς (Κανονισμοί και Συμβάσεις της UNCITRAL) και κάποιες από τις οποίες αποτελούν σημαντικές κοινοτικές καινοτομίες. Το κεφάλαιο της συμφωνίας τα οποία θα μας απασχολήσουν είναι το κεφάλαιο 8 το οποίο αφορά τις επενδύσεις.

9.5.1 Δημιουργία Μόνιμου Δικαστηρίου

Η βασική καινοτομία είναι η πρόβλεψη για τη δημιουργία ενός Μόνιμου Επενδυτικού Πρωτοβάθμιου αλλά και Δευτεροβάθμιου Δικαστηρίου (Άρθρα 2.27 και 2.28), τα οποία θα εκδικάζουν υποθέσεις οι οποίες δεν ήταν δυνατό να επιλυθούν μέσω διαβούλευσης ή μεσολάβησης (μαζί θα αποτελούν το Σύστημα Επενδυτικών Δικαστηρίων-ICS). Το πρωτοβάθμιο δικαστήριο θα αποτελείται από 15 μέλη (5 θα προέρχονται από τον Καναδά, 5 από κράτη μέλη της ΕΕ και 5 από τρίτες χώρες) με πενταετή θητεία που θα δύναται να ανανεωθεί μία φορά. Αυτό είναι ιδιαίτερα σημαντικό μιας και παραδοσιακά στους μηχανισμούς ISDS οι διαιτητές επιλέγονται κατά περίπτωση μετά από συμφωνία μεταξύ των δύο μερών και δεν είναι μόνιμοι (Investment provisions in the EU-Canada free trade agreement). Πρόκειται για μία εξαιρετικά σημαντική καινοτομία η οποία έρχεται σε αντίθεση με ότι ίσχυε μέχρι στιγμής. Χαρακτηριστικό είναι το γεγονός πως η Ευρωπαϊκή Επιτροπή φρόντισε σε όλες τις εν ενεργεία διαπραγματεύσεις της να αντικαταστήσει τα ISDS με ένα μόνιμο Σύστημα Επενδυτικών Δικαστηρίων (European Commission, 2017).

Το καναδικό μοντέλο FIPA, το αμερικανικό μοντέλο BIT αλλά και το γερμανικό μοντέλο BIT προβλέπουν μόνο την προσφυγή στους υπάρχοντες ad hoc μηχανισμούς. Στην περίπτωση του καναδικού μοντέλου FIPA αναφέρεται στο Τμήμα Γ με τίτλο «Επίλυση των Διαφορών μεταξύ ενός Επενδυτή και του Κράτους Υποδοχής» (Άρθρα 20-47) η δημιουργία ενός δικαστηρίου σύμφωνα με τους διαιτητικούς κανόνες της UNCITRAL το οποίο θα δημιουργείται κατά περίπτωση προκειμένου να εκδικάσει μία συγκεκριμένη προσφυγή. Αντίστοιχα στο αμερικανικό μοντέλο BIT, και πιο συγκεκριμένα στα Άρθρα 24-29, αναφέρεται αναλυτικά η διαδικασία προσφυγής σε διεθνείς διαιτητικούς μηχανισμούς αλλά και οι κανόνες που τη διέπουν (πρόκειται ουσιαστικά για τους κανόνες της UNCITRAL στους οποίους αναφερθήκαμε εκτενώς παραπάνω). Στο γερμανικό μοντέλο, αντίστοιχα, γίνεται στο Άρθρο 9 αναφορά στην προσφυγή σε διαιτητικό δικαστήριο αλλά και στο γεγονός πως η Σύμβαση του Διεθνούς Κέντρου Διακανονισμού Διαφορών από Επενδύσεις αλλά και οι κανόνες της UNCITRAL θα διέπουν την διαδικασία (Άρθρο 10).

Ιδιαίτερη σημασία έχει το άρθρο 8.29 στο οποίο προβλέπεται πως «τα μέρη θα επιδιώξουν σε συνεργασία με άλλους εμπορικούς εταίρους τη δημιουργία ενός πολυμερούς επενδυτικού

πρωτοβάθμιου και δευτεροβάθμιου δικαστηρίου για την επίλυση των επενδυτικών διαφορών». Με αυτό τον τρόπο η ΕΕ σε συνεργασία με τον Καναδά επιδιώκει να θέσει τις βάσεις για τη δημιουργία ενός μόνιμου επενδυτικού δικαστηρίου που ίσως να ήταν σε θέση να αντικαταστήσει τους υπάρχοντες διαιτητικούς μηχανισμούς. Αν και δεν πρόκειται απλά και μόνο για μια γενική πρόταση, καταδεικνύει τη βούληση της ΕΕ να αποτελέσει έναν πρωτεργάτη στη διαμόρφωση του διεθνούς επενδυτικού ρυθμιστικού πλαισίου. Όπως χαρακτηριστικά αναφέρει η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στην *Κατάσταση της Ένωσης 2017* και πιο συγκεκριμένα στο κεφάλαιο με τίτλο «Ένα Πολυμερές Επενδυτικό Δικαστήριο» στόχος της είναι η δημιουργία ενός Πολυμερούς Επενδυτικού Δικαστηρίου, ενός «διεθνούς δικαστηρίου» που θα συμβάλλει στη διαμόρφωση ενός «πιο διαφανούς, συνεκτικού και δίκαιου συστήματος» που θα χαρακτηρίζεται από μονιμότητα, προβλεψιμότητα, αποδοτικότητα και διαφάνεια. Συζητήσεις για το εν λόγω ζήτημα έχουν ξεκινήσει και στους κόλπους της UNCITRAL (European Commission, 2017).

9.5.2. Διαφάνεια και συμμετοχή τρίτων μερών

Ιδιαίτερη σημασία έχει το ζήτημα της διαφάνειας το οποίο στα μάτια της κοινής γνώμης συνδέεται στενά με το ζήτημα της νομιμότητας αλλά και της υποχρέωσης λογοδοσίας. Στην πλειονότητα των υπαρχουσών επενδυτικών συμφωνιών, σε περιπτώσεις προσφυγής σε μηχανισμούς επίλυσης διαφορών τόσο ο εναγόμενος (το κράτος εν προκειμένω) όσο και ο ενάγων (ο επενδυτής) πρέπει να συμφωνήσουν προκειμένου να δημοσιοποιηθούν στοιχεία που αφορούν την υπόθεση. Συνεπώς, στις περισσότερες υποθέσεις που παραπέμπονται στους μηχανισμούς επίλυσης διαφορών όλα τα έγγραφα της υπόθεσης παραμένουν κρυφά και η υπόθεση εκδικάζεται κεκλεισμένων των θυρών (European Commission, 2015b:30).

Σε επίπεδο ΕΕ, το ζήτημα της διαφάνειας (transparency) αλλά και της διεξαγωγής των εργασιών όσο το δυνατόν πιο ανοιχτά (openness) έχουν αποκτήσει ιδιαίτερη σημασία τα τελευταία χρόνια. Ωστόσο, η έμφαση έχει δοθεί κυρίως στην εσωτερική διάσταση του προβλήματος και πιο συγκεκριμένα στη δυνατότητα της Κοινωνίας των Πολιτών να παρακολουθεί στενά τόσο τη διαμόρφωση της κοινοτικής πολιτικής όσο και την ίδια τη νομοθετική διαδικασία μέσα από την ανοιχτή πρόσβαση σε όλα τα κοινοτικά έγγραφα (Alemanno, 2014) αλλά και την ενεργή συμμετοχή της Κοινωνίας των Πολιτών στη διαμόρφωση των κοινοτικών πολιτικών (με βασικό όργανο την Οικονομική και Κοινωνική Επιτροπή) (<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html>, 2017). Χαρακτηριστικό είναι το γεγονός πως στο Άρθρο 11 της ΣΕΕ, παράγραφος 2 αναφέρεται ρητά πως «Τα

θεσμικά όργανα διατηρούν ανοιχτό, διαφανή και τακτικό διάλογο με τις αντιπροσωπευτικές ενώσεις και την Κοινωνία των Πολιτών» (Ενοποιημένη Απόδοση της ΣΕΕ και της ΣΛΕΕ, 2016).

Όσον αφορά την εξωτερική διάσταση του ζητήματος της διαφάνειας (δηλαδή της προσθήκης διατάξεων που αφορούν το ζήτημα σε διμερείς ή πολυμερείς εμπορικές ή επενδυτικές συμφωνίες) η Ευρωπαϊκή Επιτροπή στο Public Consultation Paper on modalities for investment protection and ISDS in TTIP εξέφρασε την πρόθεσή της να προωθήσει δύο βασικές αλλαγές, τη δημοσιοποίηση όλων των εγγράφων που αφορούν μια υπόθεση αλλά και το δημόσιο και ανοιχτό χαρακτήρα όλων των ακροαματικών διαδικασιών (European Commission, 2015b:31), χωρίς ωστόσο τέτοιου είδους διατάξεις να έχουν προστεθεί, μέχρι τη στιγμή της υπογραφής της CETA, σε κάποια εμπορική ή επενδυτική συμφωνία.

Τα τελευταία χρόνια οι ΗΠΑ και ο Καναδάς ήταν οι μόνες χώρες που επιδίωξαν να επιλύσουν το ζήτημα της διαφάνειας μέσα από μια σειρά διατάξεις που περιελήφθησαν στο αμερικανικό μοντέλο BIT (Άρθρο 29 του αμερικανικού μοντέλου BIT του 2012) αλλά και στο καναδικό μοντέλο FIPA (Άρθρο 38 και 39 του καναδικού μοντέλου FIPA) στα οποία προβλέπεται πως όλα τα έγγραφα που αφορούν τη διαφορά θα δημοσιοποιούνται, θα επιτρέπεται στο κοινό να έχει πρόσβαση στις ακροαματικές διαδικασίες και παράλληλα θα επιτρέπεται σε τρίτα, ενδιαφερόμενα μέρη να συμμετέχουν στις διαδικασίες μέσω *amicus curiae*⁵ προτάσεων. Με αυτόν τον τρόπο επιδιωκόταν όχι μόνο η διασφάλιση της διαφάνειας αλλά και ο περιορισμός επιτόλαιων προσφυγών (Melo Araujo, 2016:130). Πιο συγκεκριμένα στο Άρθρο 38 του καναδικού μοντέλου FIPA αναφέρεται πως «οι ακροαματικές διαδικασίες που πραγματοποιούνται σύμφωνα με το παρόν Τμήμα θα είναι ανοιχτές στο κοινό. Στο βαθμό που κάτι τέτοιο θεωρηθεί απαραίτητο προκειμένου να διασφαλιστεί η προστασία απόρρητων πληροφοριών, συμπεριλαμβανομένων επιχειρηματικών εμπιστευτικών πληροφοριών, το Δικαστήριο δύναται να πραγματοποιήσει μέρος της ακροαματικής διαδικασίας κλεισμένων των θυρών». Στο αμερικανικό μοντέλο BIT, στην παράγραφο 2 του Άρθρου 29 με τίτλο «Διαφάνεια της Διαιτητικής Διαδικασίας» αναφέρεται πως «το δικαστήριο θα πραγματοποιεί τις ακροαματικές διαδικασίες δημοσίως και θα καθορίζει σε διαβούλευση με τα διάδικα μέρη τις κατάλληλες ρυθμίσεις». Ωστόσο, και στην προκειμένη περίπτωση υπάρχουν και ρυθμίσεις για τις περιπτώσεις των ευαίσθητων πληροφοριών».

Επιπροσθέτως, για την αντιμετώπιση του ζητήματος της έλλειψης διαφάνειας, σημαντικές προσπάθειες έχουν καταβληθεί, όπως έχουμε αναφέρει παραπάνω, και στο επίπεδο της Επιτροπής των Ηνωμένων Εθνών για το Διεθνές Εμπορικό Δίκαιο (UNCITRAL) η οποία και συνέταξε το βασικότερο

⁵ Ο όρος *amicus curiae* αναφέρεται σε ένα άτομο ή σε μια ομάδα ατόμων που δεν είναι μέρη της υπόθεσης αλλά θίγονται και δικά τους συμφέροντα και επιθυμούν με τη συμμετοχή τους στη διαδικασία να επηρεάσουν την απόφαση του δικαστηρίου (Legal Information Institute, 2017)

διεθνές κείμενο όσον αφορά το ζήτημα της διαφάνειας, τους Κανόνες της UNCITRAL για τη Διαφάνεια στη Διαιτησία που προκύπτει από συνθήκες μεταξύ Κρατών και Επενδυτών (UNCITRAL Rules on Transparency in Treaty-based Investor-State Arbitration). Οι Κανόνες, οι οποίοι αποτελούν μια μορφή soft law, τέθηκαν σε ισχύ για τις συμφωνίες που έχουν συναφθεί μετά την 1^η Απριλίου του 2014 για όσες χώρες είναι εγγεγραμμένες στο Μητρώο Διαφάνειας της UNCITRAL και επιθυμούν να περιλάβουν τους κανόνες στις εμπορικές και επενδυτικές τους συμφωνίες. Ιδιαίτερη σημασία έχει το γεγονός πως μία από τις ελάχιστες χώρες που έχουν εισάγει τους εν λόγω κανόνες σε συμφωνίες οι οποίες έχουν τεθεί σε ισχύ είναι ο Καναδάς ενώ μόνο 2 ευρωπαϊκές χώρες (η Δανία και η Ελλάδα στις BIT μεταξύ Ελλάδας και ΗΑΕ και της Δανίας και της ΠΓΔΜ) έχουν πράξει κάτι αντίστοιχο (UN, 2014).

Στην περίπτωση της CETA είναι προφανές πως η επιρροή του Καναδά ήταν μεγάλη. Στην πρώτη παράγραφο του Άρθρου 8.36 με τίτλο «Διαφάνεια των Διαδικασιών» αναφέρεται χαρακτηριστικά πως «Οι Κανονισμοί Διαφάνειας της UNCITRAL, όπως αυτοί τροποποιήθηκαν σε αυτό το κεφάλαιο, θα εφαρμόζονται στις διαδικασίες που αφορούν τον εν λόγω τομέα». Εν συνεχεία γίνεται συγκεκριμένη αναφορά στα άρθρα των Κανονισμών που θα εφαρμόζονται σε κάθε περίπτωση. Στις παραγράφους 3 και 4 αναφέρεται πως «πειστήρια θα συμπεριλαμβάνονται στον κατάλογο με τα έγγραφα που θα είναι διαθέσιμα για το κοινό σύμφωνα με το Άρθρο 3(2) των Κανονισμών Διαφάνειας της UNCITRAL» (Άρθρο 3) αλλά και πως «ο Καναδάς ή η Ευρωπαϊκή Ένωση κατά περίπτωση θα δημοσιοποιούν έγκαιρα σχετικά έγγραφα σύμφωνα με την παράγραφο 2, υπό την επιφύλαξη της αφαίρεσης εμπιστευτικών ή προστατευμένων πληροφοριών». Εν συνεχεία στην παράγραφο 5 του ίδιου Άρθρου αναφέρεται πως «οι ακροαματικές διαδικασίες θα είναι ανοιχτές στο κοινό. Το Δικαστήριο σε διαβούλευση με τους διαδίκους, θα καθορίζει τον τρόπο με τον οποίο θα εξασφαλίζεται η πρόσβαση σε αυτές τις ακροαματικές διαδικασίες. Σε περίπτωση που το Δικαστήριο αποφασίσει πως υπάρχει η ανάγκη προστασίας εμπιστευτικών ή προστατευμένων πληροφοριών, θα προχωρήσει στις κατάλληλες ρυθμίσεις προκειμένου το μέρος της ακροαματικής διαδικασίας που πρέπει να προστατευθεί να πραγματοποιηθεί κλεισμένων των θυρών».

Το ζήτημα της συμμετοχής στις ακροαματικές διαδικασίες τρίτων μερών επιλύεται στην Παράγραφο 2 του Άρθρου 8.38 με τίτλο «Μη διάδικοι» στο οποίο αναφέρεται πως «το Δικαστήριο θα αποδέχεται, ή μετά από διαβούλευση με τους διαδίκους, θα δέχεται, προφορικές ή γραπτές καταθέσεις από μη διάδικα Μέρη όσον αφορά την ερμηνεία της παρούσας Συμφωνίας. Το μη διάδικο Μέρος μπορεί να παρευρεθεί στην ακροαματική διαδικασία όπως προβλέπεται σε αυτό το Τμήμα». Μολοντί είναι προφανές πως η πρόσβαση των τρίτων μερών (*amicus curiae*) δεν είναι ελεύθερη, μιας και εξαρτάται από τη διακριτική ευχέρεια του δικαστή αλλά και των διάδικων, η προσθήκη αυτή

αποτελέσει ένα σημαντικό βήμα στην πρόσβαση τρίτων ενδιαφερομένων μερών στη διαδικασία (Melo Araujo, 2016:132).

9.5.3 Αμεροληψία δικαστών – κώδικας δεοντολογίας

Στο Άρθρο 8.30 με τίτλο «Δεοντολογία» γίνεται μια προσπάθεια να αντιμετωπιστεί το ζήτημα της αμεροληψίας των δικαστών, οι οποίοι κατά το παρελθόν έχουν κατηγορηθεί για την έκδοση αποφάσεων οι οποίες μεροληπτούν υπέρ των επιχειρηματικών συμφερόντων και οι οποίες διαπνέονται από οικονομικά φιλελεύθερες ιδέες (Melo Araujo, 2016:132). Η CETA έχει σε μεγάλο βαθμό επηρεαστεί από το καναδικό μοντέλο FIPA το οποίο στην παράγραφο 2 του Άρθρου 29 με τίτλο «Διαιτητές» αναφέρει χαρακτηριστικά πως οι διαιτητές «θα είναι ανεξάρτητοι, δεν θα συνδέονται ούτε θα λαμβάνουν εντολές από κανένα από τα δύο μέρη ή διάδικα μέρη» ενώ παράλληλα στην παράγραφο 1 διευκρινίζεται πως οι διαιτητές οφείλουν να έχουν «εμπειρογνωμοσύνη ή εμπειρία στο δημόσιο διεθνές δίκαιο, το διεθνές εμπόριο ή τους διεθνείς επενδυτικούς κανόνες, ή στην επίλυση διαφορών που προκύπτουν από το διεθνές εμπόριο ή από τις διεθνείς επενδυτικές συμφωνίες» (Canadian FIPA Model, 2004:27). Στο αμερικανικό μοντέλο δεν υπάρχει καμία αναφορά σε ζητήματα αμεροληψίας των δικαστών ή σε κάποιο κώδικα δεοντολογίας.

Στο Άρθρο 8.30 της CETA είναι καταφανές πως καταβάλλονται σημαντικές προσπάθειες προκειμένου να δημιουργηθούν και άλλες δικλίδες ασφαλείας αναφορικά με τη συμπεριφορά και την επιλογή των διαιτητών οι οποίες σε μεγάλο βαθμό αντικατοπτρίζουν την προσπάθεια της Επιτροπής να κατευνάσει τις ανησυχίες της ευρωπαϊκής κοινής γνώμης: «Τα Μέλη του Δικαστηρίου θα είναι ανεξάρτητα. Δεν θα σχετίζονται με καμία κυβέρνηση. Δεν θα λαμβάνουν εντολές από κανένα οργανισμό ή κυβέρνηση όσον αφορά ζητήματα που σχετίζονται με τη διαφορά. Δεν θα συμμετέχουν στην εκδίκαση διαφορών που εγείρουν άμεση ή έμμεση σύγκρουση συμφερόντων». Εν συνεχεία, προστίθεται ένα ακόμα σημαντικό στοιχείο: «(οι διαιτητές) θα συμμορφώνονται με τις Κατευθυντήριες Γραμμές του Διεθνούς Δικηγορικού Συλλόγου σχετικά με τη Σύγκρουση Συμφερόντων στη Διεθνή Διαιτησία (International Bar Association Guidelines of Conflicts of Interest in International Arbitration) ή σε άλλους συμπληρωματικούς κανόνες που υιοθετήθηκαν σύμφωνα με το Άρθρο 8.44.2.».

Οι Κατευθυντήριες Γραμμές του Διεθνούς Δικηγορικού Συλλόγου σχετικά με τη Σύγκρουση Συμφερόντων στη Διεθνή Διαιτησία αποτελούν μία σειρά από μη δεσμευτικούς κανόνες που δημιουργήθηκαν το 2004 και αναθεωρήθηκαν το 2014. Αναφέρονται κατά κύριο λόγο σε μία σειρά

από προϋποθέσεις που οφείλει να πληροί ο δικαστής/διαιτητής και οι οποίες αφορούν 4 βασικά πρότυπα που πρέπει να ακολουθούνται (αμεροληψία και ανεξαρτησία του δικαστή, ζητήματα σύγκρουσης συμφερόντων, γνωστοποίηση από μέρους του δικαστή/διαιτητή πληροφοριών που μπορεί να εγείρουν αμφιβολίες για την ουδετερότητα ή την αμεροληψία του, δυνατότητα εξαίρεσής του από τη διαδικασία) (IBA Guidelines on Conflicts of Interest in International Arbitration). Η σημασία τους, παρά το μη δεσμευτικό τους χαρακτήρα έγκειται στο γεγονός πως αποτελούν μέχρι στιγμής το πιο λεπτομερές κείμενο όσον αφορά τη συμπεριφορά και τις προϋποθέσεις επιλογής των διαιτητών (Melo Araujo, 2016:133).

9.5.4 Προσφυγή σε περισσότερους από ένα μηχανισμούς επίλυσης διαφορών

Κεντρικής σημασίας ζήτημα είναι η δυνατότητα των επενδυτών να προσφύγουν ταυτόχρονα ή διαδοχικά σε περισσότερους από έναν μηχανισμούς επίλυσης διαφορών (σε εθνικό και διεθνές επίπεδο) αλλά και η συχνά τεταμένη σχέση μεταξύ επενδυτών και εθνικών δικαστηρίων (τα οποία σε πολλές περιπτώσεις φαίνεται να είναι πιο ευνοϊκά διακείμενα υπέρ των κρατών και των τοπικών αρχών και όχι των επενδυτών) δημιουργώντας σημαντικά προβλήματα βασικότερα των οποίων είναι η έκδοση αντικρουόμενων αποφάσεων καθώς και ζητήματα που αφορούν την επιδίκαση αποζημίωσης. Οι υπάρχουσες συμφωνίες στις περισσότερες περιπτώσεις δεν περιλαμβάνουν ρυθμίσεις σχετικά με τη δυνατότητα προσφυγής στα εθνικά δικαστήρια. Σε κάποιες αναφέρεται απλώς η δυνατότητα επιλογής μεταξύ εθνικών δικαστηρίων και διεθνών μηχανισμών επίλυσης διαφορών αλλά συχνά το ζήτημα της παράλληλης προσφυγής δεν επιλύεται (European Commission, 2015b:31).

Στο Άρθρο 25, παράγραφος 3, του καναδικού μοντέλου FIPA αναφέρεται πως στις περιπτώσεις που αποφασιστεί τα δύο μέρη να προχωρήσουν σε διαβούλευση, «αυτή θα λάβει χώρα στην πρωτεύουσα του διαδίκου (disputing party), με εξαίρεση τις περιπτώσεις που τα διάδικα μέρη αποφασίσουν διαφορετικά». Εξαιρετικά διφορούμενος είναι ο όρος "disputing party" που χρησιμοποιείται μιας και δεν διευκρινίζει ποιο από τα δύο μέρη εννοούνται (plaintiff-ενάγων ή defendant-εναγόμενος), γεγονός που θα μπορούσε να δημιουργήσει σημαντικά προβλήματα σε περίπτωση που ανακύψει κάποια διαφορά. Αντίστοιχα, στο αμερικανικό μοντέλο BIT και πιο συγκεκριμένα στο Άρθρο 24 γίνεται μονάχα αναφορά στην υποχρέωση προσφυγής σε διαδικασίες διαβούλευσης ή διαπραγμάτευσης πριν την προσφυγή στα διεθνή διαιτητικά δικαστήρια, χωρίς, ωστόσο, να διευκρινίζεται εάν αυτές θα πραγματοποιούνται από τις εγχώριες δικαστικές αρχές ή όχι. Τα υπόλοιπα άρθρα που αφορούν την επίλυση των διαφορών δεν κάνουν σαφή αναφορά σε εγχώρια

ή διεθνή δικαστήρια αλλά με βάση τη συνήθη πρακτική θεωρείται πως εννοούν τα διεθνή διαιτητικά δικαστήρια.

Στη CETA γίνεται σαφής αναφορά στο εν λόγω ζήτημα. Στη παράγραφο 1 του Άρθρου 8.22 της CETA αναφέρεται πως «Ένας επενδυτής μπορεί να καταθέσει προσφυγή σύμφωνα με το Άρθρο 8.23 εάν ο επενδυτής (...) (ε) αποσύρει ή διακόψει τις υφιστάμενες προσφυγές σε πρωτοβάθμιο ή δευτεροβάθμιο δικαστήριο που υπάγεται στο εθνικό ή διεθνές δίκαιο όσον αφορά ένα μέτρο που φέρεται να αποτελεί παραβίαση όπως αναφέρεται στην προσφυγή του· και (στ) παραιτηθεί του δικαιώματός του να προβεί σε προσφυγή ή να εκκινήσει νομική διαδικασία ενώπιον δικαστηρίου σύμφωνα με το εθνικό ή διεθνές δίκαιο όσον αφορά ένα μέτρο που φέρεται να αποτελεί παραβίαση όπως αναφέρεται στην προσφυγή του». Παράλληλα στο Άρθρο 8.24 με τίτλο «Προσφυγές σύμφωνα με μια άλλη διεθνή διαδικασία» αναφέρεται πως «στην περίπτωση που κατατίθεται μια προσφυγή σύμφωνα με το εν λόγω Μέρος και μια άλλη διεθνή συμφωνία και: (α) υπάρχει η πιθανότητα διπλής αποζημίωσης ή (β) η άλλη διεθνής προσφυγή μπορεί να επηρεάσει σημαντικά την επίλυση της προσφυγής που έχει κατατεθεί με βάση το παρόν Μέρος, το Δικαστήριο, μόλις είναι δυνατό μετά την ολοκλήρωση της ακροαματικής διαδικασίας των μερών, θα αναστείλει την έκδοση της απόφασης ή σε αντίθετη περίπτωση θα διασφαλίσει πως η διαδικασία προσφυγής που πραγματοποιήθηκε με βάση μια άλλη διεθνή συμφωνία λαμβάνεται υπόψη στην απόφαση, διαταγή ή αποζημίωση που θα εκδικάσει το Δικαστήριο». Με αυτόν τον τρόπο ουσιαστικά απαγορεύεται η παράλληλη προσφυγή τόσο σε εθνικά/διεθνή δικαστήρια όσο και στο ειδικό επενδυτικό δικαστήριο το οποίο προβλέπεται από τη CETA η οποία θα μπορούσε να οδηγήσει σε αντικρουόμενες αποφάσεις ή στην επιδίκαση διπλής αποζημίωσης ή σε περίπτωση που κάτι τέτοιο δεν είναι δυνατό, διασφαλίζεται πως οι αποφάσεις όλων των διαφορετικών οργάνων θα εναρμονίζονται όσο αυτό είναι δυνατό. Πρόκειται για μία εξαιρετικά σημαντική πρωτοβουλία της ΕΕ η οποία δεν συναντάται σε καμία από τις 3000 υπάρχουσες εμπορικές και επενδυτικές συμφωνίες (European Commission, 2013).

9.5.5 Δόλιες ή αβάσιμες προσφυγές και αξιώσεις

Το επόμενο σημαντικό ζήτημα αφορά τη δυνατότητα των επενδυτών να προβούν στις λεγόμενες «δόλιες ή χειριστικές αξιώσεις» (fraudulent or manipulative claims) ή «αβάσιμες ή επιπόλαιες προσφυγές (unfounded or frivolous claims).

Οι «δόλιες ή χειριστικές αξιώσεις» αναφέρονται σε περιπτώσεις που ένας επενδυτής κατηγορείται πως έχει προβεί σε πράξεις που μπορούν να θεωρηθούν απάτη (π.χ. αναδιοργάνωση της

επιχείρησης ή πραγματοποίηση μιας επένδυσης αποκλειστικά και μόνο με σκοπό την κατάθεση προσφυγής εναντίον ενός κράτους). Χαρακτηριστική περίπτωση αποτελεί η προσφυγή της Philip Morris Asia Limited κατά της Κοινοπολιτείας της Αυστραλίας (PCA Case No. 2012-12) κατά την οποία η καπνοβιομηχανία απαιτούσε την απόσυρση του Νόμου για τα Απλά Πακέτα Τσιγάρων (Tobacco Plain Packaging Act) ο οποίος προέβλεπε την προσθήκη γραφικών εικόνων που αποτρέπουν την κατανάλωση τσιγάρων με τον παράλληλο περιορισμό του λογότυπου των εταιριών. Η εταιρία θεωρούσε πως ο νέος νόμος παραβίαζε πως η επιβολή των νέων πακέτων ισούταν με απαλλοτρίωση των δικαιωμάτων της περί πνευματική ιδιοκτησία. Η υπόθεση αυτή είναι εξαιρετικά σημαντική όχι μόνο διότι αποτελεί ένα χαρακτηριστικό παράδειγμα προσπάθειας ενός επενδυτή να περιορίσει το ρυθμιστικό ρόλο ενός κράτους αλλά και διότι αποτελεί το πιο διάσημο παράδειγμα «δόλιας ή χειριστικής αξίωσης»: η Philip Morris, λίγο πριν την εφαρμογή της νέας νομοθεσίας, προχώρησε σε εκτενή εσωτερική αναδιάρθρωση με αποτέλεσμα η ασιατική Philip Morris (Philip Morris Asia) με έδρα το Hong Kong να αποκτήσει τον πλήρη έλεγχο της αυστραλιανής θυγατρικής εταιρίας (Philip Morris Australia) και με αυτό τον τρόπο να είναι σε θέση να επικαλεστεί τις διατάξεις της BIT μεταξύ Αυστραλίας και Hong Kong (De Oliveira, 2016). Στο καναδικό μοντέλο FIPA, στο αμερικανικό μοντέλο BIT αλλά και πιο γενικά στο σύνολο των διεθνών επενδυτικών ή εμπορικών συμφωνιών δεν υπάρχουν διατάξεις που να αντιμετωπίζουν το ζήτημα των «δόλιων ή χειριστικών αξιώσεων» (European Commission, 2013).

Ωστόσο, η αντιμετώπιση του ζητήματος των δόλιων προσφυγών και αξιώσεων έχει απασχολήσει τις κοινοτικές αρχές και είναι χαρακτηριστικό το γεγονός πως και σε συμφωνίες που υπεγράφησαν πριν τη CETA και οι οποίες περιλαμβάνουν σημαντικά κεφάλαια για τις επενδύσεις (FTA μεταξύ ΕΕ και Βιετνάμ αλλά και την FTA μεταξύ της ΕΕ και της Σιγκαπούρης) περιλαμβάνονται διατάξεις που αφορούν τις περιπτώσεις αυτές. Πιο χαρακτηριστική είναι η συμφωνία FTA μεταξύ ΕΕ και Βιετνάμ. Στο Άρθρο 1 με τίτλο «Πεδίο Εφαρμογής», παράγραφος 2 του Μέρους 3 με τίτλο «Επίλυση των διαφορών» αναφέρεται χαρακτηριστικά πως «Για μεγαλύτερη ασφάλεια, ένας προσφεύγων δεν μπορεί να καταθέσει μία προσφυγή με βάση τα όσα προβλέπονται στο παρόν Μέρος σε περίπτωση που η επένδυση έχει πραγματοποιηθεί μέσω παραπλανητικής παρουσίασης, απόκρυψης, διαφθοράς ή συμπεριφοράς που αντιστοιχεί σε κατάχρηση νομικής διαδικασίας» (EU-Vietnam, 2016:25). Ταυτόσημη είναι και η γλώσσα που χρησιμοποιείται στη CETA και πιο συγκεκριμένα στην παράγραφο 3 του Άρθρου 8.18 όπου αναφέρεται πως «για μεγαλύτερη ασφάλεια, ένας επενδυτής δεν δύναται να καταθέσει προσφυγή με βάση αυτό το Μέρος εάν η επένδυση έχει πραγματοποιηθεί μέσω δόλιας στρέβλωσης της πραγματικότητας, απόκρυψης, διαφθοράς ή συμπεριφοράς που εξισώνεται σε καταστρατήγηση της νόμιμης διαδικασίας». Πρόκειται για μία από τις ελάχιστες περιπτώσεις που περιλαμβάνονται σε μία διεθνή εμπορική συμφωνία

διατάξεις που έχουν στόχο να αντιμετωπίσουν το πρόβλημα των δόλιων προσφυγών (European Commission, 2013).

Ειδική αναφορά γίνεται και στην περίπτωση των αβάσιμων ή επιτόλαιων προσφυγών, οι οποίες είναι προσφυγές οι οποίες δεν έχουν κάποια νομική βάση αλλά συχνά έχουν ως μοναδικό τους στόχο να εγκλωβίσουν τον άλλο διάδικο (εν προκειμένω τα κράτη υποδοχής των επενδύσεων) σε χρονοβόρες και συχνά ακριβές δικαστικές μάχες (European Commission, 2015c:36). Η τροποποίηση των Arbitrations Rules του ICSID το 2006 συνέβαλε στη δημιουργία κάποιων μη δεσμευτικών κανόνων και πιο συγκεκριμένα του Κανόνα 41 (5) και (6) (<https://icsid.worldbank.org/en/pages/default.aspx>, 2017), σύμφωνα με τον οποίο ένα μέρος έχει το δικαίωμα να καταθέσει ένσταση σχετικά με τη νομική βάση μίας αξίωσης και πιο συγκεκριμένα «Η απόφαση του Δικαστηρίου δεν θα θίγει το δικαίωμα ενός μέρους να καταθέτει ένσταση σύμφωνα με την παράγραφο (1) ή να ενίσταται, κατά τη διάρκεια των διαδικασιών, σχετικά με τα νομικά στοιχεία μιας αξίωσης» (ICSID Convention, Regulations and Rules, 2006).

Χαρακτηριστικό είναι το γεγονός πως στα υπάρχοντα μοντέλα, και πιο συγκεκριμένα στο αμερικανικό μοντέλο BIT 2012, οι μοναδικές διατάξεις που σε περιορισμένο βαθμό αντιμετωπίζουν το ζήτημα είναι η Παράγραφος 2(γ) του Άρθρου 24 του Μέρους Β με τίτλο «Κατάθεση αίτησης προσφυγής σε Μεσολάβηση» στην οποία αναφέρεται πως «τουλάχιστον 90 ημέρες προτού κατατεθεί η προσφυγή σε μεσολάβηση, ο προσφεύγων θα παρέχει στον εναγόμενο μία ανακοίνωση της πρόθεσης του να καταθέσει την αίτηση προσφυγής σε μεσολάβηση (...) η οποία θα περιλαμβάνει (...) (γ) τη νομική βάση και τα πραγματικά περιστατικά στα οποία βασίζεται η κάθε προσφυγή» (US Model BIT, 2012). Σχεδόν ταυτόσημη είναι η διάταξη που συναντάμε στο καναδικό μοντέλο FIPA, όπου στο Άρθρο 24 με τίτλο «Ειδοποίηση της πρόθεσης για κατάθεση προσφυγής σε μεσολάβηση» αναφέρεται πως «ο προσφεύγων επενδυτής θα παραδίδει στο εναγόμενο Μέρος γραπτή ανακοίνωση της πρόθεσής του να καταθέσει αίτηση προσφυγής σε μεσολάβηση τουλάχιστον 90 μέρες πριν από την κατάθεση της αίτησης, και στην ειδοποίηση θα αναφέρεται συγκεκριμένα (...) (γ) τα θέματα και τα πραγματικά περιστατικά στα οποία βασίζεται η προσφυγή, συμπεριλαμβανομένων των μέτρων που αυτή αφορά» (Canadian FIPA Model, 2004). Και στις δύο περιπτώσεις η υποχρέωση δικαιολόγησης της προσφυγής γίνεται σε ένα πολύ αρχικό στάδιο και είναι μάλλον τυπική μιας δεν παρέχει τη δυνατότητα κατάθεσης ένστασης κατά της προσφυγής, πόσο μάλλον τη δυνατότητα απόρριψης της από τους δικαστές ή διαιτητές σε μεταγενέστερο στάδιο.

Η ΕΕ είχε συμπεριλάβει σε άλλες εμπορικές συμφωνίες (π.χ. την FTA μεταξύ ΕΕ και Βιετνάμ) διατάξεις οι οποίες να έχουν ως στόχο τον περιορισμό των εν λόγω προσφυγών. Ωστόσο για πρώτη φορά στην CETA περιλαμβάνεται ένα ολοκληρωμένο σύστημα αντιμετώπισης των αβάσιμων και

επιτόλαιων προσφυγών, γεγονός που αποτελεί σημαντική καινοτομία σε παγκόσμιο επίπεδο. Το Άρθρο 8.32 με τίτλο «Προφανώς νομικά αβάσιμες προσφυγές» αναφέρει χαρακτηριστικά στην παράγραφο 1 πως «ο εναγόμενος, εντός 30 ημερών από την σύσταση του τμήματος του Δικαστηρίου, και σε κάθε περίπτωση πριν την πρώτη συνεδρίασή του, μπορεί να καταθέσει ένσταση υποστηρίζοντας πως η προσφυγή είναι προφανώς νομικά αβάσιμη», ενώ στην παράγραφο 3 αναφέρεται πως «ο εναγόμενος πρέπει να διευκρινίσει με όσο το δυνατόν περισσότερες λεπτομέρειες τη βάση της ένστασης». Εν συνεχεία, αναφέρεται στην παράγραφο 4 πως «το Δικαστήριο θα αναστείλει τη διαδικασία επί της ουσίας (...)» και στην παράγραφο 5 αναφέρεται πως «το Δικαστήριο, αφού δώσει στα διάδικα μέρη τη δυνατότητα να παρουσιάσουν τις παρατηρήσεις τους, κατά τη διάρκεια της πρώτης συνεδρίασης ή αμέσως μετά, θα εκδώσει απόφαση ή αποζημίωση την οποία και θα αιτιολογήσει» και, τέλος, στην παράγραφο 6 αναφέρεται πως «αυτό το Άρθρο δεν θίγει την αρμοδιότητα του Δικαστηρίου να επιληφθεί άλλων ενστάσεων ως προκαταρκτικών ερωτήσεων ή ως του δικαιώματος του εναγόμενου να αρνηθεί, κατά τη διάρκεια της διαδικασίας, πως η προσφυγή στερείται νομικής βάσης». Παρόμοιες διατάξεις περιλαμβάνονται και στο Άρθρο 8.33 με τίτλο «αβάσιμες αξιώσεις σύμφωνα με το νόμο».

10. Συμπερασματικές παρατηρήσεις

Μελετώντας τις βασικές διατάξεις που περιλαμβάνει η CETA αναφορικά με τις επενδύσεις μπορούμε να προβούμε σε μία σειρά από σημαντικά συμπεράσματα σχετικά με το κατά πόσο, πρώτον, η ΕΕ εισάγει ή εξάγει το ρυθμιστικό της πλαίσιο μέσω των μεγάλων εμπορικών συμφωνιών που συνάπτει με τρίτες χώρες, δεύτερον, ποιες από τις κατηγοριοποιήσεις που αφορούν το ρυθμιστικό ρόλο της ΕΕ ανταποκρίνονται καλύτερα στην πραγματικότητα στην προκειμένη περίπτωση και, τρίτον, τι σημαίνει η CETA εν γένει για το μέλλον της εμπορικής και επενδυτικής πολιτικής της ΕΕ.

10.1. Καμία από τις δύο τάσεις (εισαγωγή ή εξαγωγή ρυθμιστικού και κανονιστικού πλαισίου) δεν δείχνει να υπερισχύει

Πρώτον, σε αρκετές διατάξεις παρατηρείται αμιγής εξαγωγή ρυθμιστικού και κανονιστικού πλαισίου. Οφείλουμε να τονίσουμε εκ νέου πως σε αυτές τις περιπτώσεις η ΕΕ δεν επιχειρεί τόσο να εξάγει διατάξεις και ρυθμίσεις που έχει ήδη εφαρμόσει σε άλλες συμφωνίες, μιας και η CETA είναι η πρώτη εμπορική συμφωνία νέας γενιάς που η ΕΕ συνάπτει, αλλά διατάξεις και ρυθμίσεις που αποτελούσαν δικό της διακηρυγμένο στόχο σε ένα από τα βασικά κείμενα στα οποία οι περιγράφονται οι προθέσεις της.

Οι καινοτομίες αυτές είναι επτά: η ρητή αναφορά στο ζήτημα των «σημαντικών επιχειρηματικών δραστηριοτήτων» στις οποίες πρέπει να προβαίνει κάποιος προκειμένου να θεωρηθεί επενδυτής, η δημιουργία Εξειδικευμένης Επιτροπής για τις Επενδύσεις που θα διευκρινίζει κατά καιρούς τον όρο Δίκαιη και Ισότιμη Μεταχείριση, η ρητή αναφορά σε «συγκεκριμένες προτάσεις και δηλώσεις» προκειμένου οι επενδυτές να αποδείξουν πως υπήρχαν εύλογες προσδοκίες από μεριάς των επενδυτών και με αυτό τον τρόπο να μειωθούν οι περιπτώσεις προσφυγής σε διαιτητικούς μηχανισμούς, η υιοθέτηση δικλείδων ασφαλείας που εμποδίζουν την εισαγωγή διατάξεων από άλλες συμφωνίες οι οποίες αφορούν την μεταχείριση του Πλέον Ευνοούμενου Κράτους, η προσθήκη ειδικών διατάξεων που αφορούν τις δόλιες και χειριστικές αξιώσεις αλλά και τις αβάσιμες και επιπόλαιες προσφυγές και τέλος η δημιουργία ενός ξεκάθਾਰου πλαισίου όσον αφορά τη δυνατότητα προσφυγής σε εθνικά δικαστήρια και η οποία δεν συναντάται σε καμία από τις 3000 υπάρχουσες επενδυτικές συνθήκες.

Ιδιαίτερη αναφορά οφείλουμε να κάνουμε και στην πρωτοβουλία της ΕΕ σχετικά με την δημιουργία μόνιμου πολυμερούς δικαστηρίου για την επίλυση επενδυτικών διαφορών, μιας και

καταδεικνύει τη βούληση της ΕΕ να διαμορφώσει ένα νέο πολυμερή θεσμό. Μολονότι πρόκειται απλώς για μία διακηρυγμένη πρόταση της ΕΕ η οποία δύσκολα θα πραγματοποιηθεί, δεν παύει να αποτελεί μία σημαντική ένδειξη της βούλησης της για την ενίσχυση του πολυμερισμού (και μάλιστα σε μία περίοδο που η ίδια δείχνει να δίνει όλο και περισσότερη έμφαση στο διμερισμό όπως καταδεικνύει και η ίδια η CETA). Ωστόσο, Η δημιουργία δικαστηρίου προϋποθέτει τη μετάβαση από το πιο ευέλικτο «ήπιο δίκαιο» που τώρα χαρακτηρίζει τις επενδύσεις (και το οποίο βασίζεται σε αρχές, κατευθυντήριες γραμμές και κανονισμούς όχι αυστηρά δεσμευτικούς) σε ένα πιο αυστηρό, τυποποιημένο και δεσμευτικό δίκαιο που να βασίζεται σε διεθνείς πολυμερείς συνθήκες κάτι που την παρούσα στιγμή δεν μοιάζει δυνατό, ειδικά σε μία περίοδο που επικρατούν ο διμερισμός και ο περιφερισμός. Είναι σχεδόν σίγουρο πως η ΕΕ θα έρθει στο μέλλον αντιμέτωπη με πολλές δυσκολίες και αντιδράσεις από άλλες χώρες, όπως οι ΗΠΑ.

Δεύτερον, ο συχνά διακηρυγμένος στόχος της ΕΕ για αυστηροποίηση και συγκεκριμενοποίηση του πλαισίου που διέπει τις περισσότερες εν ισχύ συμφωνίες σχετικά με τις επενδύσεις, διαπιστώνεται σε αρκετές διατάξεις της CETA. Πιο συγκεκριμένα τρία είναι τα σημεία που με πρωτοβουλία της ΕΕ το υπάρχον πλαίσιο αυστηροποιείται σημαντικά, χωρίς ωστόσο να μπορούμε να μιλήσουμε για καινοτομίες. Πιο συγκεκριμένα αναφερόμαστε στον ορισμό του όρου «επενδυτής» (με στόχο την αντιμετώπιση του ζητήματος του “ treaty shopping ”), στις διατάξεις που αφορούν τη Δίκαιη και Ισότιμη Μεταχείριση οι οποίες με πρωτοβουλία της ΕΕ αυστηροποιήθηκαν προκειμένου να διασφαλιστεί η ρυθμιστική ικανότητα των κρατών, και τέλος, στην προσθήκη διατάξεων που αφορούν την δεοντολογία. Σε αυτές τις περιπτώσεις η ΕΕ επιτυγχάνει ως ένα βαθμό κάποιους από τους διακηρυγμένους στόχους χωρίς ωστόσο να προωθεί την πλήρη αλλαγή του υπάρχοντος πλαισίου.

Τρίτον, ένα σημαντικό μέρος των διατάξεων της CETA είναι επηρεασμένες σε μεγάλο βαθμό από το καναδικό μοντέλο FIPA (όπως και είναι φυσικό) και το αμερικανικό μοντέλο BIT (το οποίο είναι και το κυρίαρχο μοντέλο διεθνώς ασκώντας μεγάλη επιρροή στη διαμόρφωση των διμερών και πολυμερών εμπορικών και επενδυτικών συμφωνιών). Η εισαγωγή τέτοιου είδους διατάξεων καταδεικνύει τη βούληση της ΕΕ, πρώτον, να προβεί σε σημαντικές υποχωρήσεις προκειμένου να επιτύχει συμφωνίες που είναι σημαντικές για τη δική της οικονομία αλλά και, δεύτερον, να προσαρμόσει το δικό της ρυθμιστικό και κανονιστικό πλαίσιο στο συχνά πιο φιλικό προς τις επενδύσεις ρυθμιστικό και κανονιστικό πλαίσιο άλλων χωρών (κυρίως των ΗΠΑ και του Καναδά). Τέτοιες διατάξεις είναι αυτές που αφορούν τους όρους «επένδυση» και «μεταχείριση του Πλέον Ευνοούμενου Κράτους», η εισαγωγή του όρου «παρόμοιες συνθήκες» από το καναδικό και το αμερικανικό μοντέλο όσον αφορά ζητήματα Εθνικής Μεταχείρισης, η επέκταση της υποχρέωσης για

μη διάκριση και στο στάδιο πριν από την είσοδο της επένδυσης, το λεξιλόγιο που χρησιμοποιείται στις διατάξεις περί του δικαιώματος απαλλοτρίωσης, την εισαγωγή διατάξεων που αφορούν τη διαφάνεια και τη δεοντολογία από το αμερικανικό και το καναδικό μοντέλο καθώς και την εισαγωγή των Κανόνων Διαφάνειας της UNCITRAL τους οποίους παρόλο που αρκετές ευρωπαϊκές χώρες έχουν υπογράψει, δεν έχουν θέσει σε ισχύ.

Σε αυτό το σημείο πρέπει να διευκρινίσουμε πως ο τρόπος με τον οποίο διαμορφώνεται ο ορισμός μίας έννοιας στις επενδυτικές συμφωνίες έχει ιδιαίτερη σημασία μιας και μπορεί να αποτελέσει τη βάση για προσφυγή. Για αυτό το λόγο η εισαγωγή αυτών των όρων αλλά και η εισαγωγή των κανόνων της UNCITRAL καταδεικνύουν τη βούληση της ΕΕ να συμμετέχουν στην προσπάθεια εναρμόνισης του διεθνούς επενδυτικού ρυθμιστικού και κανονιστικού πλαισίου με την υιοθέτηση των κυρίαρχων μοντέλων.

Αυτό που διαπιστώνουμε από όλα τα παραπάνω είναι πως οι διατάξεις στις οποίες η ΕΕ κατόρθωσε να εξάγει το δικό της ρυθμιστικό πλαίσιο ή να επιβάλλει μία σειρά από καινοτομίες οι οποίες αποτελούσαν διακηρυγμένοι στόχοι της, έχουν ως βασικό στόχο την επίλυση μιας σειράς παραδοσιακών προβλημάτων που αφορούν τις διεθνείς επενδύσεις και πιο συγκεκριμένα τα προβλήματα του treaty shopping, των προϋποθέσεων που πρέπει να πληροί κάποιος προκειμένου να θεωρηθεί επενδυτής (η ανάληψη σημαντικής επιχειρηματικής δραστηριότητας) και να έχει τη δυνατότητα προσφυγής ενάντια σε ένα κράτος, την ύπαρξη συγκεκριμένων προτάσεων και δηλώσεων από μέρος του κράτους, καθώς και των δόλιων και χειριστικών αξιώσεων και των αβάσιμων και επιτόλαιων προσφυγών. Βασικός στόχος ήταν η αντιμετώπιση των έντονων ανησυχιών της Κοινωνίας των Πολιτών για τη δυνατότητα των μεγάλων πολυεθνικών (καναδικών και αμερικανικών συμφερόντων) να προσφύγουν κατά ευρωπαϊκών κρατών επιδιώκοντας την αλλαγή του ρυθμιστικού πλαισίου ή προκαλώντας το πάγωμα των κρατικών ρυθμιστικών παρεμβάσεων από το φόβο και μόνο της προσφυγής (regulatory chill). Επομένως, πρόκειται ουσιαστικά για ζητήματα με σημαντικές πολιτικές και κοινωνικές προεκτάσεις και αγγίζουν τον ίδιο τον πυρήνα της λειτουργίας της ΕΕ ως πρωτίστως «ρυθμιστικού κράτους».

Όσον αφορά τις διατάξεις εκείνες που αποτελούν ουσιαστικά εισαγωγή από το καναδικό και αμερικανικό μοντέλο, αυτές έχουν ως βασικό στόχο την διευκόλυνση των επενδύσεων μιας και διευκρινίζουν μία σειρά από αρκετά σημαντικά ζητήματα που απασχολούν τους επενδυτές (Εθνική Μεταχείριση, Μεταχείριση του Πλέον Ευνοούμενου Κράτους κ.α.) και συμβάλλουν σημαντικά στη διαμόρφωση ενός πλαισίου που θα είναι πιο φιλικό προς τις επενδύσεις. Η ΕΕ δείχνει να είναι διατεθειμένη να εναρμονιστεί με τους κανόνες που οι ΗΠΑ και ο Καναδάς έχουν επιβάλει διεθνώς

χάρη στο εκτεταμένο πλέγμα διμερών επενδυτικών συμφωνιών που έχουν συνάψει με πολυάριθμες χώρες του κόσμου προκειμένου να καταστεί ένας πιο ελκυστικός προορισμός για επενδύσεις.

Επομένως, είναι προφανές πως η ΕΕ προσπαθεί ουσιαστικά να ισορροπήσει ανάμεσα σε δύο αντίρροπες τάσεις (την ανάγκη για διασφάλιση της ρυθμιστικής ικανότητας του κράτους και την ενίσχυση των επενδυτικών ροών προς την ΕΕ χάρη στις οποίες θα είναι δυνατή η διατήρηση των υψηλών ποσοστών ανάπτυξης της). Θα μπορούσαμε να πούμε πως πρόκειται για μια ακόμα προσπάθεια της ΕΕ να «διαχειριστεί την παγκοσμιοποίηση» (Pascal Lamy) αυτή τη φορά στο ζήτημα των επενδύσεων επιδιώκοντας τη διατήρηση και την ενίσχυση της ρυθμιστικής ικανότητας τόσο της ίδιας όσο και των κρατών-μελών της μεμονωμένα αλλά και την ταυτόχρονη δημιουργία ενός πλαισίου φιλικού προς τις επενδύσεις (και κυρίως τις ΑΞΕ) που προέρχονται από χώρες εκτός της Ένωσης. Ωστόσο, η ΕΕ δεν παύει να αποτελεί μία σημαντική οικονομική και ρυθμιστική δύναμη που είναι σε θέση να διαμορφώσει το περιεχόμενο αρκετών διατάξεων και να επιβάλει, έστω και σε συγκεκριμένα ζητήματα, τη θέλησή της στον Καναδά.

Πίνακας 5: Προέλευση των επενδυτικών διατάξεων της CETA

<p>Περιπτώσεις που η ΕΕ εξάγει το ρυθμιστικό της πλαίσιο (καινοτομίες)</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Ρητή αναφορά στο ζήτημα των "σημαντικών επιχειρηματικών δραστηριοτήτων" του επενδυτή • Εξειδικευμένη Επιτροπή για τις Επενδύσεις •Αναφορά σε "συγκεκριμένες προτάσεις και δηλώσεις" ώστε να είναι δυνατή η προσφυγή του επενδυτή • Προσθήκη δικλείδας ασφαλείας όσον αφορά τη δυνατότητα των εταιριών να εισάγουν από άλλες συμφωνίες πιο συμφέρουσες διατάξεις • Οι διατάξεις που αφορούν τις δόλιες και χειριστικές αξιώσεις αλλά και τις αβάσιμες και επιπόλαιες προσφυγές • Δημιουργία ενός ξεκάθαρα πλαισίου σχετικά με την προσφυγή σε εθνικά δικαστήρια. <p>Πρόκειται για σημαντική καινοτομία της ΕΕ η οποία δεν συναντάται σε καμία από τις 3000 υπάρχουσες επενδυτικές συνθήκες</p>
<p>Πολυμερείς πρωτοβουλίες της ΕΕ</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Δημιουργία μόνιμου πολυμερούς επενδυτικού δικαστηρίου
<p>Αυστηροποίηση και συγκεκριμενοποίηση του υπάρχοντος πλαισίου με πρωτοβουλία της ΕΕ</p>	<ul style="list-style-type: none"> •Όρος "επενδυτής" •Αυστηροποίηση του πλαισίου που αφορά τη Δίκαιη και Ισότιμη Μεταχείριση με στόχο τη διασφάλιση της ρυθμιστικής ικανότητας των κρατών • Προσθήκη σημαντικών πρόσθετων δικλείδων ασφαλείας σε θέματα δεοντολογίας που αντικατοπτρίζουν τη βούληση της Επιτροπής

**Εισαγωγή ρυθμιστικού
πλασίου από καναδικό και
αμερικανικό μοντέλο**

- Όροι "επένδυση" , "Μεταχείριση του Πλέον Ευνοούμενου Κράτους"
- Το ζήτημα του χρονικού σημείου εφαρμογής της αρχής της Εθνικής Μεταχείρισης-> επέκταση της υποχρέωσης για μη διάκριση και στο στάδιο πριν την είσοδο της επένδυσης
- Εισαγωγή του όρου "παρόμοιες συνθήκες" όσον αφορά το ζήτημα της Εθνικής Μεταχείρισης
- Εισαγωγή του λεξιλογίου που χρησιμοποιείται για το Δικαίωμα σε Απαλλοτρίωση
- Προσθήκη των κανόνων διαφάνειας της UNCITRAL
- Βελτίωση των κανόνων που αφορούν την επιλογή και τη συμπεριφορά των δικαστών (δεοντολογία)

10.2. Ποια από τα θεωρητικά μοντέλα μπορούν να επεξηγήσουν την στάση της ΕΕ

Διαπιστώνουμε πως αρκετά από τα μοντέλα τα οποία υποστηρίζουν την εξαγωγική ρυθμιστική ικανότητα της ΕΕ μπορούν να ερμηνεύσουν, σε μικρότερο ή μεγαλύτερο βαθμό, τόσο την υπογραφή της CETA συνολικά όσο και ένα μεγάλο μέρος από τις διατάξεις που περιλήφθηκαν στα κεφάλαια που αφορούν τις επενδύσεις πιο συγκεκριμένα.

Ωστόσο, το μοντέλο το οποίο μοιάζει να παρέχει μια πιο ισορροπημένη οπτική σχετικά με τη ρυθμιστική ισχύ της ΕΕ είναι αυτό του Young, σύμφωνα με το οποίο η ικανότητα της ΕΕ να εξάγει το ρυθμιστικό της πλαίσιο εξαρτάται από τον τομέα που αυτό αφορά αλλά και από την ισχύ του άλλου εταίρου. Όσο ισχυρότερος είναι ο άλλος εταίρος τόσο λιγότερο πιθανό είναι η ΕΕ να επιβάλλει το δικό της ρυθμιστικό πλαίσιο. Στην προκειμένη περίπτωση διαπιστώνουμε πως οι επενδυτικές διατάξεις αποτελούν ένα σχετικά ισορροπημένο μείγμα μεταξύ της βούλησης του Καναδά και της ΕΕ, δύο ισχυρών οικονομικά δρώντων. Το γεγονός πως, πριν τη CETA, κατέρρευσαν οι διαπραγματεύσεις της ΕΕ με τις ΗΠΑ για την υπογραφή μιας παρόμοιας συμφωνίας νέας γενιάς, δεν άφησε πολλά περιθώρια στην ΕΕ η οποία χρειαζόταν επιτακτικά την υπογραφή μιας συμφωνίας προκειμένου να αποδείξει πως η στρατηγική Global Europe ήταν ως ένα βαθμό επιτυχημένη.

Όσον αφορά τη γενική εικόνα, το βασικό επιχείρημα των Damro αλλά και του Bradford, που υποστηρίζουν πως το μέγεθος της ευρωπαϊκής αγοράς αποτελεί έναν από τους βασικούς λόγους που οι ξένοι εταίροι είναι διατεθειμένοι να προβούν σε σημαντικές υποχωρήσεις, σίγουρα ανταποκρίνεται σε μεγάλο βαθμό στην πραγματικότητα (και ο Manners αναφέρθηκε σε αυτήν την ικανότητα της ΕΕ με τον όρο «μεταφορά»). Η βούληση του Καναδά να συνάψει τη CETA με την ΕΕ και να δεχτεί την εισαγωγή αρκετών διατάξεων που αντικατόπτριζαν την οπτική της ΕΕ σχετικά με το πώς πρέπει να διαμορφωθεί το πλαίσιο που αφορά τις εξωτερικές επενδύσεις καταδεικνύει τη διαπραγματευτική δύναμη που ασκεί η ευρωπαϊκή αγορά και οικονομία στους ξένους εταίρους της, ακόμα και σε αυτούς που είναι εξίσου ισχυροί οικονομικά. Ο Καναδάς επιθυμεί να απεξαρτηθεί οικονομικά από τις ΗΠΑ και

να αναπτύξει στενότερες σχέσεις με άλλους σημαντικούς οικονομικούς δρώντες, ο βασικότερος από τους οποίους είναι η ΕΕ. Εξάλλου, χαρακτηριστικό είναι το γεγονός πως σε αρκετά ευρωπαϊκά κράτη η παρουσία εταιριών καναδικών συμφερόντων είναι ήδη ιδιαίτερα έντονη με πιο χαρακτηριστικές τις δραστηριότητες των εταιριών εξόρυξης μετάλλων, όπως οι First Quantum Minerals, Dundee Precious Metals, Edgewater, Dalradian Resources και Eldorado Gold (Eberhardt, Redlin, Olivet και Verheecke, 2016).

Ταυτόχρονα, η ανάλυση της Garcia που επικεντρώνεται στη ρεαλιστικά και ιδεαλιστικά στοιχεία της ευρωπαϊκής εμπορικής πολιτικής μπορεί, επίσης, να προσφέρει, ως ένα βαθμό, μια γενική εξήγηση της στάσης που κράτησε η ΕΕ. Βασικός στόχος της ΕΕ κατά τη σύναψη της CETA ήταν η αύξηση των εμπορικών και επενδυτικών ροών ανάμεσα στην ίδια και τον Καναδά (ρεαλιστικό στοιχείο). Όσον αφορά το ιδεαλιστικό στοιχείο, αυτό έγκειται ουσιαστικά στην προώθηση θεμελιωδών κοινοτικών αξιών και αρχών, με σημαντικότερη τη διασφάλιση της ρυθμιστικής ικανότητας των κρατών (γεγονός που αντανάκλα, άλλωστε, και την ίδια τη φύση της ΕΕ ως ενός πρωτίστως «ρυθμιστικού κράτους») (Nugent, 2012: 575) αλλά και τη διαφάνεια. Ωστόσο, οφείλουμε να τονίσουμε πως μολονότι η προσθήκη αυστηρών κανόνων όσων αφορά τη διαφάνεια αποτελούσε βασικό διακηρυγμένο στόχο της ΕΕ (μιας και η διαφάνεια αποτελεί μία βασική αρχή που), αυτές έχουν εισαχθεί σχεδόν αυτούσιες-σε επίπεδο λεξιλογίου και ουσίας- από το καναδικό και το αμερικανικό μοντέλο.

Ιδιαίτερη αναφορά οφείλουμε να κάνουμε και στο μοντέλο της da Burca το οποίο επικεντρώνεται στην ικανότητα της ΕΕ να εξάγει το κοινοτικό μοντέλο διακυβέρνησης το οποίο βασίζεται στη συλλογική δράση και το διάλογο. Παρόλο που η δημιουργία της Εξειδικευμένης Επιτροπής για τις Επενδύσεις σίγουρα είναι μία σαφής εκδήλωση της κοινοτικής προσήλωσης στο συνεχή διάλογο και διαβούλευση, δεν μπορούμε να αποκλείσουμε το γεγονός πως αντανάκλα και τον καναδικό τρόπο με τον οποίο διαμορφώνεται και υλοποιείται η πολιτική. Ο Καναδάς έχει μία έντονη παράδοση διαλόγου, διαβούλευσης και συνεργασίας η οποία αποτυπώνεται σε μεγάλο βαθμό στο ιδιαίτερο ομοσπονδιακό του σύστημα. Το καναδικό ομοσπονδιακό μοντέλο αποκαλείται συνήθως «εκτελεστικός φεντεραλισμός» και αποτελεί ένα σύστημα πολυεπίπεδης διακυβέρνησης που στηρίζεται στο διαρκή διάλογο και διαβούλευση ανάμεσα στο ομοσπονδιακό επίπεδο και τα επιμέρους κρατίδια (Hague, Harrop, 2011:498-501).

Αντίθετα, θα πρέπει να αναφέρουμε και περιληπτικά τους λόγους για τους οποίους κάποια από τα μοντέλα δεν μπορούν να εφαρμοστούν στην προκειμένη περίπτωση. Τα μοντέλα των Zielonka (ΕΕ ως υπεριαλιστική δύναμη) και Laidi (ΕΕ ως κανονιστική αυτοκρατορία) σε καμία περίπτωση δεν μπορούν να εφαρμοστούν στην περίπτωση της CETA για δύο βασικούς λόγους. Πρώτον, διότι ο Καναδάς

αποτελεί μία χώρα με ισχυρή οικονομία που δεν έχει αποικιοκρατικούς δεσμούς με την ΕΕ και, δεύτερον, διότι ο Καναδάς έχει και αυτός μία σημαντική κανονιστική και ρυθμιστική παράδοση, όπως αυτή κυρίως αντικατοπτρίζεται στο καναδικό μοντέλο FIPA το οποίο αποτελεί ένα από τα βασικά μοντέλα επενδυτικών συμφωνιών διεθνώς.

10.3. Γενικά συμπεράσματα σχετικά με την CETA

Η CETA και οι διατάξεις που αυτή συμπεριλαμβάνει αναφορικά με τις επενδύσεις καταδεικνύουν την προσπάθεια της ΕΕ να «διαχειριστεί την παγκοσμιοποίηση» με τον συνδυασμό δύο ως ένα βαθμό αντιτιθέμενων στόχων: τη δημιουργία ενός περιβάλλοντος πιο ελκυστικού και φιλικού για τις ΑΞΕ, από τη μία, και τη διασφάλιση της ικανότητας των κρατών μελών και της ίδιας της ΕΕ να ασκούν απρόσκοπτα τη ρυθμιστική τους εξουσία, από την άλλη. Ο βασικός αυτός στόχος της ΕΕ επαναδιατυπώθηκε πρόσφατα από Ευρωπαϊκή την Επιτροπή στην «Κατάσταση της Ένωσης 2017» ως μία από τις δέκα βασικές προτεραιότητες της ΕΕ για τα επόμενα χρόνια με τον νέο όρο «τιθάσευση της παγκοσμιοποίησης» (European Commission, 2017).

Ο πρώτος στόχος, η δημιουργία ενός περιβάλλοντος πιο φιλικού προς τις ΑΞΕ συνδέεται άμεσα με τη βούληση της ΕΕ να καταστεί μια πιο ανταγωνιστική οικονομία και παράλληλα να διασφαλίσει ικανοποιητικούς ρυθμούς ανάπτυξης. Πρόκειται για έναν κεντρικής σημασίας στόχο της ΕΕ που εκφράστηκε για πρώτη φορά στην στρατηγική της Λισαβόνας και εν συνεχεία ενισχύθηκε στην στρατηγική της Ένωσης για την επίτευξη της Global Europe αλλά και στη νέα εμπορική και επενδυτική στρατηγική Trade for All (βλ. παραπάνω). Ειδικά μετά την εμφάνιση της οικονομικής κρίσης, κατά τη διάρκεια της οποίας οι εισροές ΑΞΕ μειώθηκαν σημαντικά, (Goncalves, Karkkainen, 2011), η σημασία των ΑΞΕ είναι ιδιαίτερα μεγάλη για τη βελτίωση των οικονομικών δεικτών της ΕΕ συνολικά και ιδιαίτερα των χωρών που επλήγησαν περισσότερο από την κρίση (Ελλάδα, Πορτογαλία, Ιρλανδία). Η Επιτροπή, άλλωστε, δεν σταματά να τονίζει πως «θα συνεχίσουμε να αγωνιζόμαστε για το άνοιγμα των αγορών» καταδεικνύοντας την προσήλωσή της στο ελεύθερο εμπόριο και στις ΑΞΕ (European Commission, 2017).

Ο δεύτερος στόχος είναι η προσπάθεια της ΕΕ να διαφυλάξει το εθνικό και κοινοτικό κεκτημένο της έντονης ρυθμιστικής παρέμβασης των κρατικών και κοινοτικών θεσμών. Η ΕΕ, όπως προαναφέραμε, αποτελεί για πολλούς αναλυτές ένα πρωτίστως «ρυθμιστικό κράτος» ακολουθώντας την έντονη παράδοση κρατικού παρεμβατισμού που χαρακτηρίζει τα περισσότερα από τα κράτη μέλη που την αποτελούν (Nugent, 2012: 575). Αυτό αποτυπώνεται και σε αρκετές επενδυτικές διατάξεις της

CETA. Εξάλλου, η διασφάλιση της δυνατότητας των κρατών και της Ένωσης να ασκούν ρυθμιστική επιρροή αποτέλεσε ένα από τα σημεία που η Κοινωνία των Πολιτών άσκησε την εντονότερη κριτική κατά τη διάρκεια των διαπραγματεύσεων τόσο για τη CETA όσο και για την TTIP. Η Ευρωπαϊκή Επιτροπή δεν σταματά να τονίζει στα επίσημα έγγραφά της πως η ΕΕ δεν είναι διατεθειμένη να θυσιάσει στο βωμό του ελεύθερου εμπορίου τα πρότυπά της και πως σε καμία περίπτωση δεν αποτελεί «αφελή θιασώτη του ελεύθερου εμπορίου» (European Commission, 2017)

Είναι δύσκολο να προβλέψουμε ποιος από τους δύο στόχους θα επιτευχθεί σε μεγαλύτερο βαθμό κατά την εφαρμογή της συμφωνίας τα επόμενα χρόνια. Παρά τις καλές προθέσεις της ΕΕ να συνδυάσει αυτούς τους δύο στόχους είναι αναμφισβήτητο πως αυτό δεν θα είναι εύκολο. Οι ανησυχίες της ευρωπαϊκής Κοινωνίας των Πολιτών αλλά και των εθνικών κυβερνήσεων σχετικά με ζητήματα περιβαλλοντικής προστασίας και προστασίας των κεκτημένων εργασιακών δικαιωμάτων δεν έχουν καταλαγιάσει. Το γεγονός πως ήδη πριν από την υπογραφή της συμφωνίας μία σειρά από εταιρίες канаδικών συμφερόντων είχαν προσφύγει στους υπάρχοντες μηχανισμούς διεθνούς διαιτησίας δημιουργεί ανησυχίες. Χαρακτηριστικές είναι οι περιπτώσεις της канаδικής εταιρίας εξορύξεων Edgewater που έχει προσφύγει κατά της περιφερειακής κυβέρνησης της Γαλικίας στην Ισπανία λόγω της απόφασης της τελευταίας να διακόψει τις εργασίες για τη δημιουργία ορυχείου αλλά και της канаδικής εταιρίας εξορύξης χρυσού Eldorado που βρίσκεται σε διαιτησία με την ελληνική κυβέρνηση (Eberhardt, Redlin, Olivet and Verheecke, 2016).

Ωστόσο η σημασία της CETA δεν περιορίζεται μόνο σε όσα προαναφέραμε. Μέχρι πρόσφατα τα αποτελέσματα της φιλόδοξης στρατηγικής Global Europe ήταν αρκετά απογοητευτικά μιας και είχαν επιτευχθεί συμφωνίες μόνο σχετικά μικρές χώρες (Melo Araujo, 2016: 237). Η CETA σίγουρα αποτελεί την πρώτη μεγάλη επιτυχία της Επιτροπής σε εμπορικό επίπεδο εδώ και αρκετό καιρό και είναι πιθανό πως θα ανοίξει το δρόμο για την επίτευξη παρόμοιων συμφωνιών. Επιπροσθέτως, η CETA αποτελεί την πρώτη συμφωνία που προωθεί πραγματικά την «deep trade agenda» της ΕΕ, δηλαδή προχωρά πέρα από τα παραδοσιακά εμπορικά και επενδυτικά ζητήματα και επιχειρεί να προάγει τη ρυθμιστική εναρμόνιση μέσω της δημιουργίας ενός κοινού κανονιστικού και ρυθμιστικού πλαισίου. Για αυτούς τους λόγους είναι αναμφίβολο πως η CETA θα λειτουργήσει ως ένα σημαντικό σημείο αναφοράς για τις μελλοντικές εμπορικές και επενδυτικές συμφωνίες που θα συνάψει η ΕΕ κυρίως με διεθνείς δρώντες που παρουσιάζουν τα οικονομικά και πολιτικά χαρακτηριστικά του Καναδά. Μολονότι οι αξιωματούχοι της ΕΕ έχουν τονίσει πως η ΕΕ δεν επιδιώκει τη δημιουργία ενός «κοινοτικού μοντέλου» όσον αφορά τις επενδυτικές και εμπορικές συμφωνίες αντίστοιχου προς τα μοντέλα των ΗΠΑ και του Καναδά (European Commission, 2010:6), η σημαντική προσπάθεια που κατέβαλε η Επιτροπή για τη διαμόρφωση των διατάξεων που η CETA περιλαμβάνει (δημόσια

διαβούλευση, προσπάθεια εξαγωγής των διακηρυγμένων στόχων της) καταδεικνύουν πως πολλές από αυτές θα αποτελέσουν σημεία αναφοράς για μελλοντικές συμφωνίες παρόμοιου βεληνεκούς.

Τέλος, με τις πρόσφατες διεθνείς εξελίξεις αναφορικά με τη στάση των ΗΠΑ η οποία δείχνει να στρέφεται εκ νέου στον προστατευτισμό (με την απειλή επιβολής δασμών σε εισαγόμενες πρώτες ύλες και προϊόντα) και να επιδιώκει την επαναδιαπραγμάτευση σημαντικών εμπορικών συμφωνιών (και πιο συγκεκριμένα της NAFTA, η εμπορική και οικονομική σύμπραξη μεταξύ Καναδά και ΕΕ μοιάζει να αποκτά ακόμα μεγαλύτερη σημασία για την προστασία των οικονομικών και εμπορικών των δύο χωρών. Επιπροσθέτως, καθιστά όλο και πιο επιτακτική τη σύναψη εμπορικών συμφωνιών με τρίτες χώρες προκειμένου να αποφευχθούν οι πιθανές αρνητικές συνέπειες μίας προστατευτικής στροφής από μέρους της μεγαλύτερης οικονομικής δύναμης του πλανήτη (BBC, 2018).

Πίνακες 6 και 7: Συνοπτική και αναλυτική παρουσίαση των κανονιστικών και ρυθμιστικών αλλαγών που επέφερε η CETA

Όρος «επένδυση»	Διαπιστώνουμε την ξεκάθαρη εισαγωγή του όρου "επένδυση" που περιλαμβάνεται στο αμερικανικό μοντέλο BIT του 2012 και την ταυτόχρονη επίτευξη του κοινοτικού στόχου για αυστηροποίηση του υπάρχοντος πλαισίου με προσθήκη συγκεκριμένων όρων
Όρος «επενδυτής»	<ul style="list-style-type: none"> •Σημαντική αυστηροποίηση και συγκεκριμενοποίηση του υπάρχοντος πλαισίου με πρωτοβουλία της ΕΕ με στόχο την αντιμετώπιση του προβλήματος του treaty shopping •Σημαντική καινοτομία: η ρητή αναφορά στο ζήτημα των «σημαντικών επιχειρηματικών δραστηριοτήτων» του επενδυτή
Δίκαιη και Ισότιμη Μεταχείριση	<ul style="list-style-type: none"> •Σημαντική αυστηροποίηση και συγκεκριμενοποίηση του υπάρχοντος πλαισίου με πρωτοβουλία της ΕΕ: ρητή αναφορά στην ρυθμιστική ικανότητα των Κρατών •Σημαντική καινοτομία είναι η δημιουργία Εξειδικευμένης Επιτροπής για τις Επενδύσεις που θα διευκρινίζει περαιτέρω κατά καιρούς την έννοια του όρου Δίκαιη και Ισότιμη Μεταχείριση •Σημαντική καινοτομία είναι και η αναφορά σε «συγκεκριμένες προτάσεις ή δηλώσεις» (specific representation), χάρη στην οποία οι επενδυτές πρέπει να αποδείξουν πως υπήρχαν συγκεκριμένες, χειροπιαστές και σαφείς αναφορές πάνω στις οποίες βασίστηκαν οι εύλογες προσδοκίες τους και δεν μπορούν πλέον να βασιστούν σε αόριστες διασφαλίσεις ή σχόλια των κυβερνητικών αξιωματούχων. Με αυτόν τον τρόπο επιχειρείται να περιοριστούν οι περιπτώσεις προσφυγής των επενδυτών κατά των κρατών υποδοχής και να καταστεί πιο σαφές πως οι αλλαγές στην νομοθεσία των κρατών δεν μπορεί να θεωρηθούν αυτόματα παραβίαση της Δίκαιης και Ισότιμης μεταχείρισης
Χρονικό σημείο εφαρμογής της αρχής της εθνικής μεταχείρισης και της αρχής	Απομάκρυνση από κοινοτικό και εθνικό μοντέλο και προσέγγιση του αμερικανικού και καναδικού μοντέλου: επέκταση της υποχρέωσης για μη διάκριση και στο στάδιο πριν την είσοδο της επένδυσης

του πλέον ευνοούμενου κράτους	
Εθνική Μεταχείριση	Εισαγωγή του όρου που χρησιμοποιείται στις καναδικές και αμερικανικές BIT "παρόμοιες συνθήκες"
Μεταχείριση του Πλέον Ευνοούμενου Κράτους	<ul style="list-style-type: none"> •Σαφής εισαγωγή από το καναδικό μοντέλο του βασικού ορισμού •Πρόσθεση μίας σημαντικής δικλείδας ασφαλείας απέναντι στις προσπάθειες εταιριών να «εισάγουν» από άλλες συμφωνίες διατάξεις που θα ήταν πιο συμφέρουσες για τις ίδιες, προσθήκη η οποία αποτελεί μία σημαντική καινοτομία που κατόρθωσε να προωθήσει η ΕΕ
Δικαίωμα σε απαλλοτρίωση	<ul style="list-style-type: none"> •Το λεξιλόγιο που χρησιμοποιείται είναι πιο κοντά σε αυτό του αμερικανικού και καναδικού μοντέλου •Σημαντική προσθήκη ο ορισμός της "έμμεσης απαλλοτρίωσης" που υπήρχε μόνο στο αμερικανικό μοντέλο •Οφείλουμε, ωστόσο, να παρατηρήσουμε πως στη CETA έχει προστεθεί η φράση «με εξαίρεση τις σπάνιες περιπτώσεις όπου οι συνέπειες ενός μέτρου ή μιας σειράς μέτρων είναι τόσο σοβαρές σε σχέση με τον σκοπό για τον οποίο εφαρμόζεται ώστε να είναι έκδηλα υπερβολικό» με την οποία διευκρινίζεται ακόμα περισσότερο ο όρος «ρυθμιστικά μέτρα» και τίθεται ένα ακόμα κριτήριο όσον αφορά το τι μπορεί να θεωρηθεί απαλλοτρίωση, όπως ήταν, άλλωστε και πρόθεση της Επιτροπής στο TIPP. Οφείλουμε επίσης να προσθέσουμε πως η εισαγωγή μία κατά περίπτωση και εμπειριστατωμένης έρευνας αποτελεί ένα μέσο αποτροπής των προσφυγών από μέρους των επενδυτών λόγω του επιπλέον κόστους που αυτή επιφέρει
Δημιουργία ενός μόνιμου δικαστικού μηχανισμού για την επίλυση των επενδυτικών διαφορών	Σημαντική πρωτοβουλία της ΕΕ η δημιουργία μόνιμων δικαστηρίων αλλά και η διακήρυξη για τη δημιουργία ενός πολυμερούς επενδυτικού πρωτοβάθμιου και δευτεροβάθμιου επενδυτικού δικαστηρίου. Είναι προφανές πως η ΕΕ επιδιώκει να δημιουργήσει ένα νέο θεσμό που εν συνεχεία θα τον εξάγει σε πολυμερές επίπεδο.
Διαφάνεια και συμμετοχή τρίτων μερών	Προθήκη των Κανόνων Διαφάνειας της UNCITRAL και συγκεκριμενοποίηση του πλαισίου που δίνουν τη δυνατότητα τόσο σε τρίτα μέρη όσο και στο ευρύ κοινό να παρακολουθήσουν, υπό όρους, τη διαδικασία. Πρόκειται ουσιαστικά για εισαγωγή από το αμερικανικό και το καναδικό μοντέλο
Δεοντολογία	Σημαντική βελτίωση του πλαισίου που αφορά την επιλογή και τη συμπεριφορά των δικαστών η οποία, ωστόσο, είναι αποτέλεσμα της επιρροής του καναδικού μοντέλου FIPA. Ωστόσο προστέθηκαν και άλλες δικλείδες ασφαλείας οι οποίες αντικατοπτρίζουν σε μεγάλο βαθμό τις προσπάθειες της Επιτροπής
Προσφυγή σε περισσότερους από ένα μηχανισμούς επίλυσης διαφορών (εθνικά δικαστήρια)	Δημιουργία ενός ξεκάθਾਰου πλαισίου το οποίο μοιάζει να αποτελεί υλοποίηση στόχων της Επιτροπής. Σημαντική καινοτομία της ΕΕ η οποία δεν συναντάται στις 3000 υπάρχουσες επενδυτικές συνθήκες
Δόλιες ή χειριστικές αξιώσεις	Σημαντική πρωτοβουλία της ΕΕ η προσθήκη διατάξεων που αφορούν τις δόλιες ή χειριστικές αξιώσεις. Αποτελεί μία σημαντική καινοτομία που καταδεικνύει την προσπάθεια της ΕΕ να εξάγει κάποιους βασικούς κανόνες συμπεριλαμβάνοντάς τους στις εμπορικές συμφωνίες της
Αβάσιμες ή επιπόλαιες προσφυγές	Σημαντική καινοτομία και προσθήκη η οποία αποτέλεσε πρωτοβουλία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.

Ζήτημα	Καναδικό Μοντέλο FIPA	Αμερικανικό Μοντέλο BIT του 2012	Γερμανικό Μοντέλο BIT και κοινοτικές συμφωνίες	CETA	Συμπέρασμα
Όρος επένδυση	"Επένδυση είναι (I) εταιρίες, (II) μετοχικοί τίτλοι μιας εταιρίας, (III) τα χρεόγραφα μιας εταιρίας" ενώ εν συνεχεία αναφέρεται πως «Επένδυση ενός επενδυτή του Μέρους σημαίνει μία επένδυση που έχει στην κατοχή του ή υπό τον άμεσο ή έμμεσο έλεγχο του επενδυτή του Μέρους» (Άρθρο 1-Ορισμοί).	"Με τον όρο επένδυση εννοούμε κάθε περιουσιακό στοιχείο που ένας επενδυτής έχει στην κατοχή του ή ελέγχει, άμεσα ή έμμεσα, και το οποίο έχει τα χαρακτηριστικά μίας επένδυσης, συμπεριλαμβανομένων χαρακτηριστικών όπως η δέσμευση κεφαλαίου ή άλλων πόρων, η προσδοκία της επίτευξης κέρδους ή η ανάληψη ρίσκου" και στη συνέχεια μία απαριθμούνται όλα εκείνα τα στοιχεία που αποτελούν επένδυση (π.χ. εταιρία, μετοχές κ.α.) (Άρθρο 1-Ορισμοί).	Στο γερμανικό μοντέλο BIT ο ορισμός του όρου επένδυση περιλαμβάνει "κάθε είδους περιουσιακά στοιχεία που επενδύονται άμεσα ή έμμεσα από τους επενδυτές του ενός Συμβαλλόμενου Κράτους στο έδαφος του άλλου Συμβαλλόμενου Κράτους". Εν συνεχεία διευκρινίζεται πως σε αυτές περιλαμβάνονται η κινητή και ακίνητη περιουσία, οι μετοχές, τα δικαιώματα πνευματική ιδιοκτησίας, οι εμπορικές επωνυμίες κ.α. (Άρθρο 1-Ορισμοί).	"Με τον όρο επένδυση εννοούμε κάθε περιουσιακό στοιχείο που ένας επενδυτής έχει στην κατοχή του ή ελέγχει, άμεσα ή έμμεσα, το οποίο έχει τα χαρακτηριστικά μιας επένδυσης, στα οποία περιλαμβάνονται μια συγκεκριμένη χρονική διάρκεια αλλά και μια σειρά από άλλα χαρακτηριστικά, όπως δέσμευση κεφαλαίου ή άλλων πόρων, η προσδοκία της επίτευξης κέρδους ή η ανάληψη ρίσκου" (Άρθρο 8.1).	Διαπιστώνουμε την ξεκάθαρη εισαγωγή του όρου "επένδυση" που περιλαμβάνεται στο αμερικανικό μοντέλο BIT του 2012 και την ταυτόχρονη επίτευξη του κοινοτικού στόχου για αυστηροποίηση του υπάρχοντος πλαισίου με προσθήκη συγκεκριμένων όρων.
Όρος επενδυτής	Στο Άρθρο 1 ο επενδυτής ορίζεται ως "το καναδικό κράτος ή ένας υπήκοος ή εταιρία του Καναδά" και αντίστοιχα το άλλο κράτος ή ένας υπήκοος ή εταιρία του άλλου κράτους	Στο Άρθρο 1 ο επενδυτής ορίζεται ως "ένα Μέρος ή κρατική επιχείρηση, ή ένας υπήκοος ή επιχείρηση ενός από τα Μέρη που επιχειρεί να πραγματοποιήσει, πραγματοποιεί ή έχει πραγματοποιήσει μία επένδυση στο έδαφος του άλλου Μέρους".	Ο όρος επενδυτής ορίζεται με βάση την υπηκοότητα στην περίπτωση των φυσικών προσώπων αλλά και κάθε υπήκοος κράτους μέλους της ΕΕ που έχει εγκατασταθεί νόμιμα στη Γερμανία ενώ στην περίπτωση των νομικών προσώπων ορίζεται ως κάθε νομικό πρόσωπο που έχει ιδρυθεί με βάση το δίκαιο της Ομοσπονδιακής Δημοκρατίας της Γερμανίας ή το δίκαιο ενός κράτους μέλους της ΕΕ και είναι εγγεγραμμένο σε μητρώο της Ομοσπονδιακής Δημοκρατίας της Γερμανίας (Άρθρο 1-Ορισμοί).	«Με τον όρο επενδυτή εννοούμε ένα Μέρος, φυσικό πρόσωπο ή εταιρία του Μέρους, που να μην αποτελεί υποκατάστημα ή γραφείο, που επιθυμεί να πραγματοποιήσει, πραγματοποιεί ή έχει πραγματοποιήσει μία επένδυση στο έδαφος του άλλου Μέρους». Στη συνέχεια γίνεται σαφής αναφορά στο γεγονός πως «η εταιρία του Μέρους είναι η εταιρία που έχει συσταθεί ή οργανωθεί με βάση τους νόμους του έτερου Μέρους (εννοεί τη χώρα υποδοχής) και η οποία διατηρεί σημαντικές επιχειρηματικές δραστηριότητες στο έδαφος του εν λόγω Μέρους».	•Σημαντική αυστηροποίηση και συγκεκριμενοποίηση του υπάρχοντος πλαισίου με πρωτοβουλία της ΕΕ με στόχο την αντιμετώπιση του προβλήματος του treaty shopping •Σημαντική καινοτομία: η ρητή αναφορά στο ζήτημα των «σημαντικών επιχειρηματικών δραστηριοτήτων» του επενδυτή»

<p>Δίκαιη και Ισότιμη μεταχείριση</p>	<p>"Το κάθε Μέρος θα παρέχει στις καλυπτόμενες επενδύσεις μεταχείριση που είναι σύμφωνη με τα διεθνές εθιμικό δίκαιο, συμπεριλαμβανομένης της δίκαιης και ισότιμης μεταχείρισης και της πλήρους προστασίας», «οι έννοιες της "δίκαιης και ισότιμης μεταχείρισης" και της "πλήρους προστασίας και ασφάλειας" που περιλαμβάνονται στην παράγραφο 1 δεν απαιτούν πρόσθετη μεταχείριση ή μεταχείριση που υπερβαίνει αυτό που απαιτείται από τα ελάχιστα πρότυπα προστασίας που παρέχεται σε αλλοδαπούς όπως αυτά ορίζονται από το διεθνές εθιμικό δίκαιο" (επομένως δεν δημιουργούνται παραπάνω δικαιώματα για τον επενδυτή) (Άρθρο 5 παράγραφοι 1 και 2).</p>	<p>"Το κάθε Μέρος θα παρέχει στις καλυπτόμενες επενδύσεις μεταχείριση που είναι σύμφωνη με τα διεθνές εθιμικό δίκαιο, συμπεριλαμβανομένης της δίκαιης και ισότιμης μεταχείρισης και της πλήρους προστασίας/ αυτό δεν δημιουργεί παραπάνω ουσιαστικά δικαιώματα για τον επενδυτή (Άρθρο 5 παράγραφοι 1 και 2). Σαφής αναφορά στη ρυθμιστική ικανότητα του κράτους γίνεται μόνο στα Άρθρα 12 και 13 που αφορούν το περιβάλλον και την εργατική νομοθεσία".</p>	<p>"Το κάθε Συμβαλλόμενο Κράτος θα παρέχει σε κάθε περίπτωση στις επενδύσεις από επενδυτές του άλλου Συμβαλλόμενου Κράτους δίκαιη και ισότιμη μεταχείριση καθώς και πλήρη συμφωνία σύμφωνα με την παρούσα Συνθήκη" (Άρθρο 2)</p>	<p>• Προοίμιο: "οι διατάξεις της παρούσας Συμφωνίας διασφαλίζουν τόσο το δικαίωμα των Μερών να ασκούν ρυθμιστική πολιτική εντός της επικρατείας τους όσο και την ευελιξία των Μερών να επιτυγχάνουν εύλογους πολιτικούς στόχους, όπως η διασφάλιση της δημόσιας υγείας, της ασφάλειας, του περιβάλλοντος, των χρηστών ηθών, καθώς και της προώθησης και προστασίας της πολιτισμικής διαφοροποίησης"</p> <p>• 8.9: "το γεγονός και μόνο πως ένα Μέρος ασκεί ρυθμιστική πολιτική, συμπεριλαμβανομένης μιας μεταβολής του νομικού του πλαισίου, με τρόπο που επηρεάζει αρνητικά μία επένδυση ή που επεμβαίνει αρνητικά στις προσδοκίες του επενδυτή, συμπεριλαμβανομένων των προσδοκιών του για κέρδος, δεν αποτελεί παραβίαση μίας υποχρέωσης"</p> <p>• Άρθρο 8.10 "Κάθε Μέρος θα παρέχει στο έδαφός του στις καλυπτόμενες επενδύσεις του άλλου Μέρους και στους επενδυτές όσον αφορά τις καλυπτόμενες επενδύσεις δίκαιη και ισότιμη μεταχείριση και πλήρη προστασία και ασφάλεια σύμφωνα με τις παραγράφους 2 ως 7", "ένα Μέρος παραβιάζει την υποχρέωση της δίκαιης και ισότιμης μεταχείρισης στην οποία γίνεται αναφορά στην παράγραφο 1 στις περιπτώσεις που ένα από τα μέτρα ή μία σειρά από μέτρα αποτελούν: (α) άρνηση απόδοσης δικαιουσύννης σε ποινικά, αστικά ή διοικητικά δικαστήρια, (β) θεμελιώδης παραβίασης της νόμιμης/ορθής διαδικασίας, συμπεριλαμβανομένης της θεμελιώδους παραβίασης της διαφάνειας στις δικαστικές και διοικητικές διαδικασίες (γ) έκδηλη αυθαιρεσία, (δ) στοχευμένη διάκριση με έκδηλα μη νόμιμη δικαιολόγηση, όπως το φύλο, η φυλή ή η θρησκεία, (ε) η καταχρηστική μεταχείριση των επενδυτών, όπως ο εξαναγκασμός, η απειλή και η παρενόχληση ή (στ) η παραβίαση άλλων στοιχείων που αποτελούν την υποχρέωση της δίκαιης και ισότιμης μεταχείρισης όπως αυτή υιοθετήθηκε από τα Μέρη σύμφωνα με την παράγραφο 3 του παρόντος Άρθρου"</p> <p>• Στη παράγραφο 4 του άρθρου 8.10 στην οποία αναφέρεται πως σε περίπτωση παραβίασης ενός από τα δικαιώματα που περιλαμβάνει η Δίκαιη και Ισότιμη Μεταχείριση «το δικαστήριο θα πρέπει να λάβει υπόψη το κατά πόσο το ένα μέρος (εννοεί το κράτος υποδοχής) προέβη σε συγκεκριμένες προτάσεις ή δηλώσεις σε έναν επενδυτή να προβεί σε μία επένδυση, οι οποίες δημιουργούσαν εύλογες προσδοκίες, και πάνω στις οποίες βασίστηκε η απόφαση του επενδυτή να προβεί η να διατηρήσει την επένδυση»</p> <p>• Προβλέπεται η σύσταση μίας Εξειδικευμένης Επιτροπής για τις Υπηρεσίες και τις Επενδύσεις που θα καταθέτει σε τακτά χρονικά διαστήματα προτάσεις στην Κοινή Επιτροπή της CETA με στόχο την περαιτέρω διευκρίνιση του δικαιώματος της Δίκαιης και Ισότιμης Μεταχείρισης</p>	<p>• Σημαντική αυστηροποίηση και συγκεκριμενοποίηση του υπάρχοντος πλαισίου με πρωτοβουλία της ΕΕ: ρητή αναφορά σε ρυθμιστική ικανότητα των κρατών</p> <p>• Σημαντική καινοτομία είναι η δημιουργία Εξειδικευμένης Επιτροπής για τις Επενδύσεις που θα διευκρινίζει περαιτέρω κατά καιρούς την έννοια του όρου Δίκαιη και Ισότιμη Μεταχείριση</p> <p>• Σημαντική καινοτομία είναι και η αναφορά σε «συγκεκριμένες προτάσεις ή δηλώσεις» (specific representation), χάρη στην οποία οι επενδυτές πρέπει να αποδείξουν πως υπήρχαν συγκεκριμένες, χειροπιαστές και σαφείς αναφορές πάνω στις οποίες βασίστηκαν οι εύλογες προσδοκίες τους και δεν μπορούν πλέον να βασιστούν σε αόριστες διασφαλίσεις ή σχόλια των κυβερνητικών αξιωματούχων. Με αυτόν τον τρόπο επιχειρείται να περιοριστούν οι περιπτώσεις προσφυγής των επενδυτών κατά των κρατών υποδοχής και να καταστεί πιο σαφές πως οι αλλαγές στην νομοθεσία των κρατών δεν μπορεί να θεωρηθούν αυτόματα παραβίαση της Δίκαιης και Ισότιμης μεταχείρισης</p>
--	--	--	--	--	---

Ζήτημα	Καναδικό Μοντέλο FIPA	Αμερικανικό Μοντέλο BIT του 2012	Γερμανικό Μοντέλο BIT και κοινοτικές συμφωνίες	CETA	Συμπέρασμα
<p>Χρονικό σημείο εφαρμογής της αρχής της εθνικής μεταχείρισης και της αρχής του πλέον ευνοούμενου κράτους</p>	<p>Στο Άρθρο 3 παράγραφος 1 αναφέρεται πως η εθνική μεταχείριση που παρέχεται στους ξένους επενδυτές αφορά "την εγκατάσταση, την απόκτηση, την επέκταση, τη διαχείριση, τη συμπεριφορά, τη δραστηριοποίηση και αγορά ή άλλη διάθεση των επενδύσεων στο έδαφός του".</p>	<p>Στο Άρθρο 3 παράγραφος 1 αναφέρεται πως η εθνική μεταχείριση που παρέχεται στους ξένους επενδυτές αφορά "την εγκατάσταση, την απόκτηση, την επέκταση, τη διαχείριση, τη συμπεριφορά, τη δραστηριοποίηση και αγορά ή άλλη διάθεση των επενδύσεων στο έδαφός του".</p>	<p>Στις διμερείς συμφωνίες μεταξύ κρατών μελών της ΕΕ και τρίτων χωρών δεν παρέχεται αυτόματα δικαίωμα πρόσβασης σε όλους τους επενδυτές της τρίτης χώρας αλλά η παροχή του δικαιώματος παραμένει στη διακριτική ευχέρεια της κυβέρνησης του κράτους μέλους της ΕΕ. Το ίδιο ισχύει και στις υπάρχουσες συμφωνίες μεταξύ ΕΕ και τρίτων χωρών.</p>	<p>Στο Άρθρο 8.6 που αφορά την Εθνική Μεταχείριση γίνεται αναφορά σε "εγκατάσταση, απόκτηση, επέκταση, συμπεριφορά, δραστηριοποίηση, διαχείριση, συντήρηση, χρήση, απόλαυση και πώληση ή διάθεση των επενδύσεών τους στο έδαφός τους".</p>	<p>Απομάκρυνση από κοινοτικό και εθνικό μοντέλο και προσέγγιση του αμερικανικού και καναδικού μοντέλου. Επέκταση υποχρέωσης για μη διάκριση και στο στάδιο πριν από την είσοδο της επένδυσης</p>
<p>Εθνική μεταχείριση</p>	<p>Στο Άρθρο 4 με τίτλο "Μεταχείριση του Πλέον Ευνοούμενου Κράτους" γίνεται αναφορά σε "παρόμοιες συνθήκες" ("in like circumstances").</p>	<p>Στο Άρθρο 4 με τίτλο "Μεταχείριση του Πλέον Ευνοούμενου Κράτους" γίνεται αναφορά σε "παρόμοιες συνθήκες" ("in like circumstances").</p>	<p>Παρέχεται ανεπιφύλακτα το δικαίωμα σε εθνική μεταχείριση. Χαρακτηριστικό είναι το παράδειγμα του γερμανικού μοντέλου BIT, στο άρθρο 3 του οποίου με τίτλο "Εθνική Μεταχείριση και Μεταχείριση του Πλέον Ευνοούμενου Κράτους" αναφέρεται πως «Κανένα Συμβαλλόμενο Κράτος δεν θα υποβάλλει στο έδαφός του επενδύσεις που ανήκουν ή ελέγχονται από επενδυτές του άλλου Συμβαλλόμενου Κράτους σε μεταχείριση λιγότερο ευνοϊκή από εκείνη που παρέχει στους εγχώριους επενδυτές ή σε επενδύσεις επενδυτών από οποιαδήποτε τρίτη χώρα".</p>	<p>Άρθρου 8.6, παράγραφος 1, που αφορά την εθνική μεταχείριση αναφέρεται πως "Κάθε Μέρος θα παρέχει σε έναν επενδυτή του άλλου Μέρους και σε μια καλυπτόμενη επένδυση μεταχείριση που δεν θα είναι λιγότερο ευνοϊκή από τη μεταχείριση που παρέχει, σε παρόμοιες συνθήκες, στους εγχώριους επενδυτές και στις επενδύσεις τους όσον αφορά την εγκατάσταση, απόκτηση, επέκταση, συμπεριφορά, λειτουργία, διαχείριση, συντήρηση, χρήση, απόλαυση και πώληση ή διάθεση των επενδύσεών τους στο έδαφός του".</p>	<p>Εισαγωγή του όρου που χρησιμοποιείται στις καναδικές και αμερικανικές BIT "παρόμοιες συνθήκες"</p>

Ζήτημα	Καναδικό Μοντέλο FIPA	Αμερικανικό Μοντέλο BIT του 2012	Γερμανικό Μοντέλο BIT και κοινοτικές συμφωνίες	CETA	Συμπέρασμα
Μεταχείριση του Πλέον Ευνοούμενου Κράτους	Άρθρο 4 παράγραφος 2 (Μεταχείριση του Πλέον Ευνοούμενου Κράτους) αναφέρεται πως "Κάθε Μέρος θα παρέχει στις καλυπτόμενες επενδύσεις μεταχείριση όχι λιγότερο ευνοϊκή από αυτή που παρέχει, σε παρόμοιες συνθήκες, σε επενδύσεις που πραγματοποιήθηκαν στο έδαφός του από επενδυτές οποιοδήποτε Μέρους δεν συμμετείχε στην παρούσα συμφωνία όσον αφορά την εγκατάσταση, απόκτηση, επέκταση, διαχείριση, συμπεριφορά, δραστηριοποίηση και πώληση ή άλλη διάθεση των επενδύσεων στο έδαφός του".	Άρθρο 4 παράγραφος 2 (Μεταχείριση του Πλέον Ευνοούμενου Κράτους) αναφέρεται πως "Κάθε Μέρος θα παρέχει στις καλυπτόμενες επενδύσεις μεταχείριση όχι λιγότερο ευνοϊκή από αυτή που παρέχει, σε παρόμοιες συνθήκες, σε επενδύσεις που πραγματοποιήθηκαν στο έδαφός του από επενδυτές οποιοδήποτε Μέρους δεν συμμετείχε στην παρούσα συμφωνία όσον αφορά την εγκατάσταση, απόκτηση, επέκταση, διαχείριση, συμπεριφορά, δραστηριοποίηση και πώληση ή άλλη διάθεση των επενδύσεων"	Το Άρθρο 3 με τίτλο "Εθνική Μεταχείριση και Μεταχείριση του Πλέον Ευνοούμενου Κράτους" αναφέρει πως "Κανένα από τα Συμβαλλόμενα Κράτη δεν θα υποβάλλει στο έδαφός του επενδύσεις που ελέγχονται από επενδυτές του άλλου Συμβαλλόμενου Κράτους σε μεταχείριση λιγότερο ευνοϊκή από εκείνη που παρέχει σε επενδύσεις των εγχώριων επενδυτών ή σε επενδύσεις επενδυτών από οποιαδήποτε τρίτο Κράτος".	Το άρθρο 8.7 της CETA είναι ουσιαστικά ταυτόσημο με εκείνο που περιλαμβάνεται στο καναδικό μοντέλο. Ωστόσο, στην παράγραφο 4 του ίδιου άρθρου της CETA αναφέρεται πως "για μεγαλύτερη ασφάλεια η «μεταχείριση» στην οποία γίνεται αναφορά στις παραγράφους 1 και 2 δεν περιλαμβάνει διαδικασίες για την επίλυση των επενδυτικών διαφορών μεταξύ επενδυτών και κρατών που προβλέπονται σε άλλες διεθνείς επενδυτικές συνθήκες και σε άλλες εμπορικές συμφωνίες. Ουσιαστικές υποχρεώσεις που περιλαμβάνονται σε άλλες διεθνείς επενδυτικές συνθήκες και σε άλλες εμπορικές συμφωνίες δεν αποτελούν αυτές καθαυτές «μεταχείριση» και επομένως δεν μπορούν να αποτελέσουν επαρκή βάση για προσφυγή για παραβίαση του εν λόγω άρθρου, ελλείψει μέτρων που υιοθετήθηκαν ή διατηρήθηκαν από ένα Μέρος δυνάμει των εν λόγω υποχρεώσεων.	<ul style="list-style-type: none"> •Σαφής εισαγωγή από το καναδικό μοντέλο του βασικού ορισμού •Πρόσθεση μίας σημαντικής δικλείδας ασφαλείας απέναντι στις προσπάθειες εταιριών να «εισάγουν» από άλλες συμφωνίες διατάξεις που θα ήταν πιο συμφέρουσες για τις ίδιες, προσθήκη η οποία αποτελεί μία σημαντική καινοτομία που κατόρθωσε να προωθήσει η ΕΕ.

Ζήτημα	Καναδικό Μοντέλο FIPA	Αμερικανικό Μοντέλο BIT του 2012	Γερμανικό Μοντέλο BIT και κοινοτικές συμφωνίες	CETA	Συμπέρασμα
<p>Δικαίωμα σε απαλλοτρίωση</p>	<p>"Κανένα από τα δύο μέρη δεν δύναται να εθνικοποιήσει ή να απαλλοτριώσει μία καλυπτόμενη επένδυση (από εδώ και πέρα θα αναφέρεται ως «απαλλοτρίωση»), με εξαίρεση περιπτώσεις που αφορούν το δημόσιο συμφέρον, και σύμφωνα με τη νόμιμη διαδικασία, με έναν τρόπο που δεν παραβιάζει την αρχή της μη διάκρισης και με την έγκαιρη καταβολή ικανοποιητικής και αποτελεσματικής αποζημίωσης". Εν συνέχεια διευκρινίζεται πως "η αγοραία αξία της απαλλοτριωμένης επένδυσης όπως αυτή διαμορφώνεται κατά την περίοδο πριν την πραγματοποίηση της απαλλοτρίωσης" (Άρθρο 13).</p>	<p>Άρθρο 6: "Κανένα από τα δύο μέρη δεν δύναται να απαλλοτριώσει ή να εθνικοποιήσει μια καλυπτόμενη επένδυση ούτε άμεσα ούτε έμμεσα μέσω μέτρων που ισοδυναμούν με απαλλοτρίωση ή εθνικοποίηση, με εξαίρεση: τις περιπτώσεις που αφορούν (α) περιπτώσεις δημοσίου συμφέροντος, (β) πραγματοποιούνται με τρόπο που δεν επιφέρει διακρίσεις (γ) καταβάλλεται άμεση, ικανοποιητική και αποτελεσματική αποζημίωση (δ) ακολουθούνται οι νόμιμες διαδικασίες του νόμου και το Άρθρο 5». Όσον αφορά την αποζημίωση αυτή αναφέρεται πως θα καταβάλλεται (α) χωρίς καθυστέρηση (β) θα ισούται με την αγοραία αξία της απαλλοτριωμένης επένδυσης όπως αυτή διαμορφώνεται κατά την περίοδο πριν την πραγματοποίηση της απαλλοτρίωσης («ημερομηνία της απαλλοτρίωσης»), (γ) δεν αντανάκλα κάποια αλλαγή στην αξία η προκλήθηκε από την πρότερη δημοσιοποίηση της προτιθέμενης απαλλοτρίωσης και (δ) να είναι πλήρως εφικτή και ελεύθερα μεταβιβάσιμη. Στο αμερικανικό μοντέλο BIT 2012 και πιο συγκεκριμένα στην Παράγραφο 4 (α), Παράρτημα Β με τίτλο «Απαλλοτρίωση» αναφέρεται χαρακτηριστικά πως «ο καθορισμός του κατά πόσο μία πράξη ή μια σειρά από πράξεις ενός Μέρους, σε μία συγκεκριμένη περίπτωση, αποτελούν έμμεση απαλλοτρίωση, απαιτεί την διεξαγωγή μίας κατά περίπτωση και εμπειριστικώς έρευνας που</p>	<p>Στο Άρθρο 4 αναφέρεται πως: "οι επενδύσεις από επενδυτές των δύο Συμβαλλόμενων Μερών δεν μπορούν άμεσα ή έμμεσα να απαλλοτριωθούν, εθνικοποιηθούν ή να υποβληθούν σε μέτρα τα οποία αποτελέσματα των οποίων ισούται με απαλλοτρίωση ή εθνικοποίηση στο έδαφος του άλλου Συμβαλλόμενου Μέρους, με εξαίρεση τις περιπτώσεις που αφορούν το δημόσιο συμφέρον και μόνο με την καταβολή αποζημίωσης». Η αποζημίωση πρέπει να ισούται με «την αξία της απαλλοτριωμένης επένδυσης όπως αυτή διαμορφώθηκε αμέσως πριν την ημερομηνία κατά την οποία η απαλλοτρίωση ή η επαπειλούμενη απαλλοτρίωση, εθνικοποίηση ή άλλο μέτρο δημοσιοποιήθηκε» ενώ αναφέρεται και πως «η νομιμότητα της απαλλοτρίωσης, εθνικοποίησης ή της λήψης άλλου μέτρου καθώς και το ύψος της αποζημίωσης πρέπει να υπόκεινται στην νόμιμη διαδικασία"</p>	<p>Είναι προφανής η επιρροή του αμερικανικού και του καναδικού μοντέλου: "Ένα Μέρος δεν θα εθνικοποιήσει ή απαλλοτριώσει μια καλυπτόμενη επένδυση ούτε άμεσα ούτε έμμεσα μέσω μέτρων που ισοδυναμούν με εθνικοποίηση ή απαλλοτρίωση, με εξαίρεση τις περιπτώσεις που αφορούν (α) περιπτώσεις δημοσίου συμφέροντος, (β) πραγματοποιούνται με βάση τις νόμιμες διαδικασίες (γ) πραγματοποιούνται με τρόπο που δεν επιφέρει διακρίσεις (δ) καταβάλλεται άμεση, ικανοποιητική και αποτελεσματική αποζημίωση» και στη συνέχεια αναφέρεται πως «η αποζημίωση η οποία αναφέρεται στην παράγραφο 1 θα ισούται με τη δίκαιη αγοραία αξία της επένδυσης όπως αυτή διαμορφώθηκε τη χρονική στιγμή πριν πραγματοποιηθεί η απαλλοτρίωση ή πριν δημοσιοποιηθεί η επικείμενη απαλλοτρίωση"</p> <p>• Ξεκάθαρη εισαγωγή από το αμερικανικό μοντέλο του ορισμού της έμμεσης απαλλοτρίωσης Παράρτημα 8-A της CETA στο οποίο διευκρινίζεται ο όρος έμμεση απαλλοτρίωση. Όπως χαρακτηριστικά αναφέρεται "ο καθορισμός του κατά πόσο ένα μέτρο ή μια σειρά από μέτρα που λαμβάνει ένα Μέρος, σε μια συγκεκριμένη περίπτωση, αποτελούν έμμεση απαλλοτρίωση, απαιτούν την διεξαγωγή μιας κατά περίπτωση, εμπειριστικώς έρευνας που λαμβάνει υπόψη, μεταξύ άλλων: (α) τις οικονομικές συνέπειες του μέτρου ή της σειράς των μέτρων, αν και από μόνο του το γεγονός πως ένα μέτρο ή μια σειρά από μέτρα που λαμβάνει ένα μέρος έχουν δυσμενείς επιπτώσεις στην οικονομική αξία μιας επένδυσης δεν αποδεικνύει πως έχει λάβει χώρα μια έμμεση απαλλοτρίωση (β) η διάρκεια του μέτρου ή της σειράς των μέτρων που έλαβε το Μέρος, (γ) το κατά πόσο το μέτρο ή η σειρά των μέτρων παρεμβαίνει σε διακριτές, εύλογες προσδοκίες για κέρδος και (δ) το χαρακτήρα του μέτρου ή της σειράς των μέτρων, και πιο συγκεκριμένα τους στόχους τους, το πλαίσιο στο οποίο αυτά εφαρμόζονται και η πρόθεσή τους". Στη συνέχεια διευκρινίζεται πως "για μεγαλύτερη ασφάλεια, με εξαίρεση τις σπάνιες περιπτώσεις όπου οι συνέπειες ενός μέτρου ή μιας σειράς μέτρων είναι τόσο σοβαρές σε σχέση με τον σκοπό για τον οποίο εφαρμόζεται ώστε να είναι έκδηλα υπερβολικά, οι χωρίς διακρίσεις ρυθμιστικές πράξεις ενός Μέρους που έχουν σχεδιαστεί και εφαρμόζονται με στόχο την προστασία στόχων δημοσίου συμφέροντος, όπως η δημόσια υγεία, η δημόσια ασφάλεια και το περιβάλλον, δεν θεωρούνται έμμεσες απαλλοτριώσεις".</p>	<p>• Το λεξιλόγιο που χρησιμοποιείται είναι πιο κοντά σε αυτό του αμερικανικού και καναδικού μοντέλου. • Σημαντική προσθήκη ο ορισμός της "έμμεσης απαλλοτρίωσης" που υπήρχε μόνο στο αμερικανικό μοντέλο. • Οφείλουμε, ωστόσο, να παρατηρήσουμε πως στη CETA έχει προστεθεί η φράση «με εξαίρεση τις σπάνιες περιπτώσεις όπου οι συνέπειες ενός μέτρου ή μιας σειράς μέτρων είναι τόσο σοβαρές σε σχέση με τον σκοπό για τον οποίο εφαρμόζεται ώστε να είναι έκδηλα υπερβολικά» με την οποία διευκρινίζεται ακόμα περισσότερο ο όρος «ρυθμιστικά μέτρα» και τίθεται ένα ακόμα κριτήριο όσον αφορά το τι μπορεί να θεωρηθεί απαλλοτρίωση, όπως ήταν, άλλωστε και πρόθεση της Επιτροπής στο TIPP Consultation Paper). Οφείλουμε επίσης να προσθέσουμε πως η εισαγωγή μία κατά περίπτωση και εμπειριστικώς έρευνας αποτελεί ένα μέσο αποτροπής των προσφυγών από μέρους των επενδυτών λόγω του επιπλέον κόστους που αυτή επιφέρει</p>

		<p>λαμβάνει υπόψη, μεταξύ άλλων: (α) τις οικονομικές συνέπειες της κυβερνητικής πράξης, αν και το γεγονός πως μία πράξη ή μια σειρά από πράξεις ενός Μέρους έχουν δυσμενείς επιπτώσεις στην οικονομική αξία μιας επένδυσης, δεν αποδεικνύει από μόνο του πως η απαλλοτρίωση έχει λάβει χώρα, θ, (β) το εύρος της παρέμβασης της κυβέρνησης σε διακριτές, εύλογες προσδοκίες κέρδους και (γ) το χαρακτήρα της κυβερνητικής δράσης. Εξαιρούνται σπάνιες περιπτώσεις, κατά τις οποίες οι χωρίς διακρίσεις ρυθμιστικές πράξεις ενός μέρους έχουν σχεδιαστεί και εφαρμόζονται με στόχο την προστασία στόχων δημοσίου συμφέροντος, όπως η δημόσια υγεία, η δημόσια ασφάλεια και το περιβάλλον, οι οποίες δεν θεωρούνται έμμεσες απαλλοτριώσεις".</p>			
--	--	--	--	--	--

Ζήτημα	Καναδικό Μοντέλο FIPA	Αμερικανικό Μοντέλο BIT του 2012	Γερμανικό Μοντέλο BIT και κοινοτικές συμφωνίες	CETA	Συμπέρασμα
<p>Δημιουργία ενός μόνιμου δικαστικού μηχανισμού για την επίλυση των επενδυτικών διαφορών</p>	<p>Άρθρα 20-47: προβλέπεται η προσφυγή σε διαιτητικούς μηχανισμούς αλλά και η δημιουργία ενός διαιτητικού δικαστηρίου ανά περίπτωση. Η διαδικασία θα διέπεται από τους κανόνες της UNCITRAL.</p>	<p>Προσφύγη σε διεθνή διαιτητικά δικαστήρια σύμφωνα με τους κανόνες της UNCITRAL.</p>	<p>Άρθρο 9: γίνεται αναφορά στην προσφυγή σε διαιτητικό δικαστήριο αλλά και στο γεγονός πως η Σύμβαση του Διεθνούς Κέντρου Διακανονισμού Διαφορών από Επενδύσεις αλλά και οι κανόνες της UNCITRAL θα διέπουν την διαδικασία (Άρθρο 10).</p>	<p>Η βασική καινοτομία είναι η πρόβλεψη για τη δημιουργία ενός Μόνιμου Επενδυτικού Πρωτοβάθμιου αλλά και Δευτεροβάθμιου Δικαστηρίου (Άρθρα 2.27 και 2.28), τα οποία θα εκδικάζουν υποθέσεις οι οποίες δεν ήταν δυνατό να επιλυθούν μέσω διαβούλευσης ή μεσολάβησης. Το πρωτοβάθμιο δικαστήριο θα αποτελείται από 15 μέλη (5 θα προέρχονται από τον Καναδά, 5 από κράτη μέλη της ΕΕ και 5 από τρίτες χώρες) με πενταετή θητεία που θα δύναται να ανανεωθεί μία φορά. Ιδιαίτερη σημασία έχει και το άρθρο 8.29 στο οποίο προβλέπεται πως «τα μέρη θα επιδιώξουν σε συνεργασία με άλλους εμπορικούς εταίρους τη δημιουργία ενός πολυμερούς επενδυτικού πρωτοβάθμιου και δευτεροβάθμιου δικαστηρίου για την επίλυση των επενδυτικών διαφορών». Με αυτό τον τρόπο η ΕΕ σε συνεργασία με τον Καναδά επιδιώκει να θέσει τις βάσεις για τη δημιουργία ενός μόνιμου επενδυτικού δικαστηρίου που ίσως να ήταν σε θέση να αντικαταστήσει τους υπάρχοντες διαιτητικούς μηχανισμούς. Αν και δεν πρόκειται απλά και μόνο για μια γενική πρόταση, καταδεικνύει τη βούληση της ΕΕ να αποτελέσει έναν πρωτεργάτη στη διαμόρφωση του διεθνούς επενδυτικού ρυθμιστικού πλαισίου.</p>	<p>Σημαντική πρωτοβουλία της ΕΕ η δημιουργία μόνιμων δικαστηρίων για την επίλυση των διμερών διαφορών αλλά και η διακήρυξη για τη δημιουργία ενός πολυμερούς επενδυτικού δικαστηρίου. Είναι προφανές πως η ΕΕ επιδιώκει να δημιουργήσει ένα νέο θεσμό και πως συνεχίζει να προωθεί έστω και διστακτικά τον πολυμερισμό</p>

<p>Διαφάνεια και συμμετοχή τρίτων μερών</p>	<p>Στο Άρθρο 38 αναφέρεται πως "οι ακροαματικές διαδικασίες που πραγματοποιούνται σύμφωνα με το παρόν Τμήμα θα είναι ανοιχτές στο κοινό. Στο βαθμό που κάτι τέτοιο θεωρηθεί απαραίτητο προκειμένου να διασφαλιστεί η προστασία απόρρητων πληροφοριών, συμπεριλαμβανομένων επιχειρηματικών εμπιστευτικών πληροφοριών, το Δικαστήριο δύναται να πραγματοποιήσει μέρος της ακροαματικής διαδικασίας κλειστών θυρών". Ο Καναδάς αποτελεί μία από τις λίγες χώρες που στο σύνολο των επενδυτικών του συμφωνιών περιλαμβάνει τους Κανόνες για τη Διαφάνεια στη Διαιτησία της UNCITRAL</p>	<p>Στο αμερικανικό μοντέλο BIT, στην παράγραφο 2 του Άρθρου 29 με τίτλο "Διαφάνεια της Διαιτητικής Διαδικασίας" αναφέρεται πως "το δικαστήριο θα πραγματοποιεί τις ακροαματικές διαδικασίες δημοσίως και θα καθορίζει σε διαβούλευση με τα διάδικα μέρη τις κατάλληλες ρυθμίσεις". Ωστόσο και στην προκειμένη περίπτωση υπάρχουν και ρυθμίσεις για τις περιπτώσεις των ευαίσθητων πληροφοριών</p>	<p>Δεν υπάρχουν αναφορές στα υπάρχοντα μοντέλα των ευρωπαϊκών κρατών μελών. Συνήθως ακολουθείται η συνήθης διαδικασία κατά την οποία τα στοιχεία και έγγραφα δεν δημοσιοποιούνται παρά μόνο με τη σύμφωνη γνώμη και των δύο διαδίκων. Παράλληλα παρόλο που οι Κανόνες για τη Διαφάνεια στη Διαιτησία της UNCITRAL αποτελούν βασική πηγή ήπιου διεθνούς δικαίου, μονάχα 2 ευρωπαϊκές χώρες τις έχουν εισάγει σε διεθνείς συμφωνίες που έχουν τεθεί σε ισχύ.</p>	<p>Σημαντική η επιρροή του Καναδά. 8.36 με τίτλο "Διαφάνεια των Διαδικασιών" αναφέρεται χαρακτηριστικά πως "Οι Κανονισμοί Διαφάνειας της UNCITRAL, όπως αυτοί τροποποιήθηκαν σε αυτό το κεφάλαιο, θα εφαρμόζονται στις διαδικασίες που αφορούν τον εν λόγω τομέα". Στις παραγράφους 3 και 4 αναφέρεται πως "πειστήρια θα συμπεριλαμβάνονται στον κατάλογο με τα έγγραφα που θα είναι διαθέσιμα για το κοινό σύμφωνα με το Άρθρο 3(2) των Κανονισμών Διαφάνειας της UNCITRAL" (Άρθρο 3) αλλά και πως "ο Καναδάς ή η Ευρωπαϊκή Ένωση κατά περίπτωση θα δημοσιοποιούν έγκαιρα σχετικά έγγραφα σύμφωνα με την παράγραφο 2, υπό την επιφύλαξη της αφαίρεσης εμπιστευτικών ή προστατευμένων πληροφοριών". Εν συνέχεια στην παράγραφο 5 του ίδιου Άρθρου αναφέρεται πως "οι ακροαματικές διαδικασίες θα είναι ανοιχτές στο κοινό. Το Δικαστήριο σε διαβούλευση με τους διαδίκους, θα καθορίζει τον τρόπο με τον οποίο θα εξασφαλίζεται η πρόσβαση σε αυτές τις ακροαματικές διαδικασίες. Σε περίπτωση που το Δικαστήριο αποφασίσει πως υπάρχει η ανάγκη προστασίας εμπιστευτικών ή προστατευμένων πληροφοριών, θα προχωρήσει στις κατάλληλες ρυθμίσεις προκειμένου το μέρος της ακροαματικής διαδικασίας που πρέπει να προστατευθεί να πραγματοποιηθεί κλειστών θυρών".</p> <p>Το ζήτημα της συμμετοχής στις ακροαματικές διαδικασίες τρίτων μερών επιλύεται στο στην Παράγραφο 2 του Άρθρου 8.38 με τίτλο «Μη διάδικοι» στο οποίο αναφέρεται πως «το Δικαστήριο θα αποδέχεται, ή μετά από διαβούλευση με τους διαδίκους, θα δέχεται, προφορικές ή γραπτές καταθέσεις από μη διάδικα Μέρη όσον αφορά την ερμηνεία της παρούσας Συμφωνίας. Το μη διάδικο Μέρος μπορεί να παρευρεθεί στην ακροαματική διαδικασία όπως προβλέπεται σε αυτό το Τμήμα». Μολονότι είναι προφανές πως η πρόσβαση των τρίτων μερών (amicus curiae) δεν είναι ελεύθερη μιας και εξαρτάται από τη διακριτική ευχέρεια του δικαστή αλλά και των διαδίκων, η προσθήκη αυτή αποτέλεσε ένα σημαντικό βήμα στην πρόσβαση τρίτων ενδιαφερομένων μερών στη διαδικασία (Araujo 132).</p>	<p>Προθήκη των Κανόνων Διαφάνειας της UNCITRAL και εισαγωγή διατάξεων από το καναδικό και το αμερικανικό μοντέλο. Παρόλο που η ΕΕ είχε εκφράσει επανειλημμένως τη βούλησή της για αυστηρότερους κανόνες όσον αφορά τα διαφάνεια και την πρόσβαση σε έγγραφα, δεν είχε εισάγει ανάλογες διατάξεις σε συμφωνίες που υπογράφηκαν πριν από τη CETA</p>
--	---	---	--	---	--

Ζήτημα	Καναδικό Μοντέλο FIPA	Αμερικανικό Μοντέλο BIT του 2012	Γερμανικό Μοντέλο BIT και κοινοτικές συμφωνίες	CETA	Συμπέρασμα
Δεοντολογία	<p>Η παράγραφος 2 του Άρθρου 29 με τίτλο "Διαιτητές" αναφέρει χαρακτηριστικά πως οι διαιτητές "θα είναι ανεξάρτητοι, δεν θα συνδέονται ούτε θα λαμβάνουν εντολές από κανένα από τα δύο μέρη ή διάδικα μέρη" ενώ παράλληλα στην παράγραφο 1 διευκρινίζεται πως οι διαιτητές οφείλουν να έχουν "εμπειρογνομosύνη ή εμπειρία στο δημόσιο διεθνές δίκαιο, το διεθνές εμπόριο ή τους διεθνείς επενδυτικούς κανόνες, ή στην επίλυση διαφορών που προκύπτουν από το διεθνές εμπόριο ή από τις διεθνείς επενδυτικές συμφωνίες".</p>	<p>Καμία αναφορά στο ζήτημα της δεοντολογίας των δικαστών</p>	<p>Καμία αναφορά σε ζητήματα δεοντολογίας των δικαστών</p>	<p>Στο Άρθρο 8.30 της CETA είναι καταφανές πως καταβάλλονται σημαντικές προσπάθειες προκειμένου να δημιουργηθούν και άλλες δικλείδες ασφαλείας αναφορικά με τη συμπεριφορά και την επιλογή των διαιτητών: "Τα Μέλη του Δικαστηρίου θα είναι ανεξάρτητα. Δεν θα σχετίζονται με καμία κυβέρνηση. Δεν θα λαμβάνουν εντολές από κανένα οργανισμό ή κυβέρνηση όσον αφορά ζητήματα που σχετίζονται με τη διαφορά. Δεν θα συμμετέχουν στην εκδίκαση διαφορών που εγείρουν άμεση ή έμμεση σύγκρουση συμφερόντων". Εν συνεχεία προστίθεται ένα ακόμα σημαντικό στοιχείο: «(οι διαιτητές) θα συμμορφώνονται με τις Κατευθυντήριες Γραμμές του Διεθνούς Δικηγορικού Συλλόγου σχετικά με τη Σύγκρουση Συμφερόντων στη Διεθνή Διαιτησία (International Bar Association Guidelines of Conflicts of Interest in International Arbitration) ή σε άλλους συμπληρωματικούς κανόνες που υιοθετήθηκαν σύμφωνα με το Άρθρο 8.44.2.</p>	<p>Σημαντική η επιρροή του καναδικού μοντέλου FIPA. Ωστόσο, σημαντική βελτίωση του πλαισίου που αφορά την επιλογή και τη συμπεριφορά των δικαστών η οποία αποτελεί κατά κύριο λόγο καινοτομία που προωθήθηκε από την ΕΕ. Αποτελεί μία εξαιρετικά σημαντική καινοτομία της CETA η οποία δεν συναντάται σε καμία από τις 3000 υπάρχουσες επενδυτικές συνθήκες.</p>

Ζήτημα	Καναδικό Μοντέλο FIPA	Αμερικανικό Μοντέλο BIT του 2012	Γερμανικό Μοντέλο BIT και κοινοτικές συμφωνίες	CETA	Συμπέρασμα
<p>Προσφυγή σε περισσότερους από ένα μηχανισμούς επίλυσης διαφορών (εθνικά δικαστήρια)</p>	<p>Στο Άρθρο 25, παράγραφος 3, αναφέρεται πως στις περιπτώσεις που αποφασιστεί τα δύο μέρη να προχωρήσουν σε διαβούλευση, "αυτή θα λάβει χώρα στην πρωτεύουσα του διαδίκου (disputing party), με εξαίρεση τις περιπτώσεις που τα διάδικα μέρη αποφασίσουν διαφορετικά". Εξαιρετικά διαφορούμενος είναι ο όρος "disputing party" που χρησιμοποιείται μιας και δεν διευκρινίζει ποιο από τα δύο μέρη εννοούνται (plaintiff-ενάγων ή defendant-εναγόμενος).</p>	<p>Στο Άρθρο 24 γίνεται μονάχα αναφορά στην υποχρέωση προσφυγής σε διαδικασίες διαβούλευσης ή διαπραγμάτευσης πριν την προσφυγή στα διεθνή διαιτητικά δικαστήρια, χωρίς ωστόσο να διευκρινίζεται εάν αυτές θα πραγματοποιούνται από τις εγχώριες δικαστικές αρχές ή όχι. Τα υπόλοιπα άρθρα που αφορούν την επίλυση των διαφορών δεν κάνουν σαφή αναφορά σε εγχώρια ή διεθνή δικαστήρια αλλά με βάση τη συνήθη πρακτική θεωρείται πως εννοούν τα διεθνή διαιτητικά δικαστήρια.</p>	<p>Καμία αναφορά πέρα από τη δυνατότητα προσφυγής σε διαιτητικά δικαστήρια.</p>	<p>Στη CETA γίνεται σαφής αναφορά στο εν λόγω ζήτημα. Στη παράγραφο 1 του Άρθρου 8.22 της CETA αναφέρεται πως "Ένας επενδυτής μπορεί να καταθέσει προσφυγή σύμφωνα με το Άρθρο 8.23 εάν ο επενδυτής (...) (ε) αποσύρει ή διακόψει τις υφιστάμενες προσφυγές σε πρωτοβάθμιο ή δευτεροβάθμιο δικαστήριο που υπάγεται στο εθνικό ή διεθνές δίκαιο όσον αφορά ένα μέτρο που φέρεται να αποτελεί παραβίαση όπως αναφέρεται στην προσφυγή του· και (στ) παραιτηθεί του δικαιώματός του να προβεί σε προσφυγή ή να εκκινήσει νομική διαδικασία ενώπιον δικαστηρίου σύμφωνα με το εθνικό ή διεθνές δίκαιο όσον αφορά ένα μέτρο που φέρεται να αποτελεί παραβίαση όπως αναφέρεται στην προσφυγή του".</p> <p>Παράλληλα στο Άρθρο 8.24 με τίτλο "Προσφυγές σύμφωνα με μια άλλη διεθνή διαδικασία" αναφέρεται πως «στην περίπτωση που κατατίθεται μια προσφυγή σύμφωνα με το εν λόγω Μέρος και μια άλλη διεθνή συμφωνία και : (α) υπάρχει η πιθανότητα διπλής αποζημίωσης ή (β) η άλλη διεθνής προσφυγή μπορεί να επηρεάσει σημαντικά την επίλυση της προσφυγής που έχει κατατεθεί με βάση το παρόν Μέρος, το Δικαστήριο, μόλις είναι δυνατό μετά την ολοκλήρωση της ακροαματικής διαδικασίας των μερών, θα αναστείλει την έκδοση της απόφασης ή σε αντίθετη περίπτωση θα διασφαλίσει πως η διαδικασία προσφυγής που πραγματοποιήθηκε με βάση μια άλλη διεθνή συμφωνία λαμβάνεται υπόψη στην απόφαση, διαταγή ή αποζημίωση που θα εκδικάσει το Δικαστήριο". Με αυτόν τον τρόπο ουσιαστικά απαγορεύεται η παράλληλη προσφυγή τόσο σε εθνικά/διεθνή δικαστήρια όσο και στο ειδικό επενδυτικό δικαστήριο το οποίο προβλέπεται από τη CETA η οποία θα μπορούσε να οδηγήσει σε αντικρουόμενες αποφάσεις ή στην επιδίκαση διπλής αποζημίωσης ή σε περίπτωση που κάτι τέτοιο δεν είναι δυνατό, διασφαλίζεται πως οι αποφάσεις όλων των διαφορετικών οργάνων θα εναρμονίζονται όσο αυτό είναι δυνατό</p>	<p>Δημιουργία ενός πολύ πιο ξεκάθਾਰου πλαισίου. Πρόκειται για υλοποίηση στόχων που είχαν τεθεί επιτακτικά από την Επιτροπή. Πρόκειται για σημαντική καινοτομία που δεν συναντάται σε καμία από τις 3000 υπάρχουσες επενδυτικές συνθήκες.</p>

Ζήτημα	Καναδικό Μοντέλο FIPA	Αμερικανικό Μοντέλο BIT του 2012	Γερμανικό μοντέλο BIT και κοινοτικές συμφωνίες	CETA	Συμπέρασμα
Δόλιες ή χειριστικές αξιώσεις	Καμία αναφορά στο ζήτημα.	Καμία αναφορά στο ζήτημα.	Στις υπάρχουσες FTA μεταξύ ΕΕ και Βιετνάμ αλλά και την FTA μεταξύ της ΕΕ και της Σιγκαπούρης περιλαμβάνονται διατάξεις που αφορούν τις περιπτώσεις αυτές. Πιο χαρακτηριστική είναι η συμφωνία FTA μεταξύ ΕΕ και Βιετνάμ. Στο Άρθρο 1 με τίτλο «Πεδίο Εφαρμογής», παράγραφος 2 του Μέρους 3 με τίτλο "Επίλυση των διαφορών" αναφέρεται χαρακτηριστικά πως "Για μεγαλύτερη ασφάλεια, ένας προσφεύγων δεν μπορεί να καταθέσει μία προσφυγή με βάση τα όσα προβλέπονται στο παρόν Μέρος σε περίπτωση που η επένδυση έχει πραγματοποιηθεί μέσω παραπλανητικής παρουσίασης, απόκρυψης, διαφθοράς ή συμπεριφοράς που αντιστοιχεί σε κατάχρηση νομικής διαδικασίας".	Στη CETA και πιο συγκεκριμένα στην παράγραφο 3 του Άρθρου 8.18 όπου αναφέρεται πως "για μεγαλύτερη ασφάλεια, ένας επενδυτής δεν δύναται να καταθέσει προσφυγή με βάση αυτό το Μέρος εάν η επένδυση έχει πραγματοποιηθεί μέσω δόλιας στρέβλωσης της πραγματικότητας, απόκρυψης, διαφθοράς ή συμπεριφοράς που εξισώνεται σε καταστράτηγηση της νόμιμης διαδικασίας".	Σημαντική πρωτοβουλία της ΕΕ η προσθήκη διατάξεων που αφορούν τις δόλιες ή χειριστικές αξιώσεις. Αποτελεί μία σημαντική καινοτομία που καταδεικνύει την προσπάθεια της ΕΕ να εξάγει κάποιους βασικούς κανόνες συμπεριλαμβανοντάς τους στις εμπορικές συμφωνίες της.

Ζήτημα	Καναδικό Μοντέλο FIPA	Αμερικανικό Μοντέλο BIT του 2012	Γερμανικό Μοντέλο BIT και κοινοτικές συμφωνίες	CETA	Συμπέρασμα
Αβάσιμες ή επιτόλαιες προσφυγές	Στο Άρθρο 24 με τίτλο "Ειδοποίηση της πρόθεσης για κατάθεση προσφυγής σε μεσολάβηση» αναφέρεται πως «ο προσφεύγων επενδυτής θα παραδίδει στο εναγόμενο Μέρος γραπτή ανακοίνωση γραπτή ανακοίνωση της πρόθεσής του να καταθέσει αίτηση προσφυγής σε μεσολάβηση τουλάχιστον 90 μέρες πριν από την κατάθεση της αίτησης, και στην ειδοποίηση θα αναφέρεται συγκεκριμένα (...) (γ) τα θέματα και τα πραγματικά περιστατικά στα οποία βασίζεται η προσφυγή, συμπεριλαμβανομένων των μέτρων που αυτή αφορά".	Οι μοναδικές διατάξεις που σε περιορισμένο βαθμό αντιμετωπίζουν το ζήτημα είναι η Παράγραφος 2(γ) του Άρθρου 24 του Μέρους Β με τίτλο "Κατάθεση αίτησης προσφυγής σε Μεσολάβηση» στην οποία αναφέρεται πως «τουλάχιστον 90 ημέρες προτού κατατεθεί η προσφυγή σε μεσολάβηση, ο προσφεύγων θα παρέχει στον εναγόμενο μία ανακοίνωση της πρόθεσης του να καταθέσει την αίτηση προσφυγής σε μεσολάβηση (...) (γ) η οποία θα περιλαμβάνει (...) (γ) τη νομική βάση και τα πραγματικά περιστατικά στα οποία βασίζεται η κάθε προσφυγή".	Καμία αναφορά στο ζήτημα σε κάποια από τις διατάξεις ούτε γίνεται αναφορά στους Arbitrations Rules του ICSID του 2006 που θα μπορούσαν να αποτελέσουν μία δικλείδα ασφαλείας. Ωστόσο σε άλλες συμφωνίες της ΕΕ έχουν συμπεριληφθεί διατάξεις που έχουν ως στόχο τον περιορισμό των εν λόγω προσφυγών.	Στην CETA περιλαμβάνεται για πρώτη φορά ένα ολοκληρωμένο σύστημα αντιμετώπισης των αβάσιμων και επιτόλαιων προσφυγών, γεγονός που αποτελεί σημαντική καινοτομία σε παγκόσμιο επίπεδο. Το Άρθρο 8.32 με τίτλο "Προφανώς νομικά αβάσιμες προσφυγές" αναφέρει χαρακτηριστικά στην παράγραφο 1 πως "ο εναγόμενος, εντός 30 ημερών από την σύσταση του τμήματος του Δικαστηρίου, και σε κάθε περίπτωση πριν την πρώτη συνεδρίασή του, μπορεί να καταθέσει ένσταση υποστηρίζοντας πως η προσφυγή είναι προφανώς νομικά αβάσιμη", ενώ στην παράγραφο 3 αναφέρεται πως "ο εναγόμενος πρέπει να διευκρινίσει με όσο το δυνατόν περισσότερες λεπτομέρειες τη βάση της ένστασης". Εν συνεχεία αναφέρεται στην παράγραφο 4 πως "το Δικαστήριο θα αναστείλει τη διαδικασία επί της ουσίας (...) και στην παράγραφο 5 αναφέρεται πως "το Δικαστήριο, αφού δώσει στα διάδικα μέρη τη δυνατότητα να παρουσιάσουν τις παρατηρήσεις τους, κατά τη διάρκεια της πρώτης συνεδρίασης ή αμέσως μετά, θα εκδώσει απόφαση ή αποζημίωση την οποία και θα αιτιολογήσει" και τέλος στην παράγραφο 6 αναφέρεται πως "αυτό το Άρθρο δεν θίγει την αρμοδιότητα του Δικαστηρίου να επαλειφθεί άλλων ενστάσεων ως προκαταρκτικών ερωτήσεων ή ως του δικαιώματος του εναγόμενου να αρνηθεί, κατά τη διάρκεια της διαδικασίας, πως η προσφυγή στερείται νομικής βάσης". Παρόμοιες διατάξεις περιλαμβάνονται και στο Άρθρο 8.33 με τίτλο "Αβάσιμες αξιώσεις σύμφωνα με το νόμο".	Σημαντική καινοτομία και προσθήκη η οποία αποτέλεσε πρωτοβουλία της Ευρωπαϊκής Επιτροπής.

Βιβλιογραφία

Πρωτογενείς πηγές

Abs-Shawcross Draft Convention (Draft Convention on Investment Abroad). 1959. Στο http://unctad.org/Sections/dite_tobedeleted/ia/docs/compendium/en/137%20volume%205.pdf (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

Canadian FIPA Model. 2004. Στο <https://www.italaw.com/documents/Canadian2004-FIPA-model-en.pdf> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

Ευρωπαϊκή Επιτροπή. 2017. *Κατάσταση της Ένωσης 2017*. Στο https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/state-union-2017-brochure_el.pdf (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

Ευρωπαϊκή Ένωση. 2016. *Ενοποιημένη Απόδοση της Συνθήκης για τη Λειτουργία της Ευρωπαϊκής Ένωσης*. Στο https://www.ecb.europa.eu/ecb/legal/pdf/oj_c_2016_202_full_el_txt.pdf (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

Ευρωπαϊκή Επιτροπή. 2017. «Ένα πολυμερές επενδυτικό δικαστήριο». Στο Κατάσταση της Ένωσης 2017. Στο <file:///C:/Users/PLAISIO/Downloads/NG0617055ELN.el.pdf> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

Comprehensive Economic and Trade Agreement between Canada and the EU (CETA). 2017. Στο http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/september/tradoc_152806.pdf (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

Directorate General for Trade. 2013. *Trade Negotiations step by step*. Στο http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2012/june/tradoc_149616.pdf (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

European Court of Justice (ECJ) Case 22/70. 31 March 1971. *Commission of the European Communities v Council of the European Communities – European Agreement on Road Transport*. Στο <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/PDF/?uri=CELEX:61970CJ0022&from=EN> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

European Court of Justice (ECJ) Opinion 2/15. 16 May 2017. *Opinion pursuant to Article 218(11) TFEU about the Free Trade Agreement between the European Union and the Republic of Singapore*. Στο <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=190727&pageIndex=0&oclang=en&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=3014> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

European Union. 1957. *Treaty of Rome* (25 March 1957). Στο http://ec.europa.eu/archives/emu_history/documents/treaties/rometreaty2.pdf (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

European Union. 1990. *Declaration on Transatlantic Relations*. Στο http://eeas.europa.eu/archives/docs/canada/docs/1990_transatlantic_declaration_ec-canada_en.pdf (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

European Union. 1992. *Treaty on European Union* (7 February 1992). Στο https://europa.eu/european-union/sites/europa.eu/files/docs/body/treaty_on_european_union_en.pdf (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

European Commission. 2006. *Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions of 4 October 2006 "Global Europe: Competing in the world"* (COM(2006) 567). Στο http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/october/tradoc_130376.pdf (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

European Commission. 2010. *Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions "Towards a comprehensive European international investment policy"* (COM(2010)343). Στο http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2010/july/tradoc_146307.pdf (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

European Commission. 2011a. *Factsheet "Policy making: What did the Lisbon Treaty change?"*. Στο http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/june/tradoc_147977.pdf (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

European Commission. 2011b. *A Trade Sustainable Impact Assessment Relating to the Negotiation of a Comprehensive Economic and Trade Agreement (CETA) Between the EU and Canada. Final Report*. Στο http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2011/september/tradoc_148201.pdf (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

European Commission. 2013. *Investment provisions in the EU-Canada free trade agreement (CETA)*. Στο http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2013/november/tradoc_151918.pdf (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

European Commission. 2015a. *Trade for all. Towards a more responsible trade and investment policy*. Στο http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/october/tradoc_153846.pdf (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

European Commission. 2015b. *Concept Paper "Investment in TTIP and beyond-the path to reform. Enhancing the right to regulate and moving from current ad hoc arbitration towards an Investment Court"*. Στο http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2015/may/tradoc_153408.PDF (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

European Commission. 2015c. *Public consultation on modalities for investment protection and ISDS in TTIP*. Στο http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/march/tradoc_152280.pdf (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

European Commission. 2017. *Overview of FTA and other Trade Negotiations*. Στο http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/december/tradoc_118238.pdf (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

European Union and the Government of Canada. 2008. *Assessing the costs and benefits of a closer EU-Canada economic partnership. A joint study by the European Commission and the Government of Canada*. Στο

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/october/tradoc_141032.pdf (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

EU-Vietnam Free Trade Agreement Text- Chapter 8: Trade in Services, Investment and E-Commerce. 2016. Στο

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2016/february/tradoc_154210.pdf (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

EU-Singapore Free Trade Agreement Investment Chapter. 2014. Στο

http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/october/tradoc_152844.pdf (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

General Assembly Resolution 3201. *Declaration on the Establishment of a New International Economic Order*. A/RES/S-6/3201 (1st May 1974). Στο <http://www.un-documents.net/s6r3201.htm> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

German Model Treaty. 2008. Στο

<https://www.italaw.com/sites/default/files/archive/ita1025.pdf> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

OECD. 1997. *The OECD Report on Regulatory Reform: Synthesis*. Paris. Στο

<https://www.oecd.org/gov/regulatory-policy/2391768.pdf> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

OECD. 2004, “Fair and Equitable Treatment Standard in International Investment Law”, *OECD Working Papers on International Investment*, 2004/03, OECD Publishing. Στο

https://www.oecd.org/daf/inv/investment-policy/WP-2004_3.pdf (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

Office of the United States Trade Representative, <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/north-american-free-trade-agreement-nafta#> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

UN. 2013. *A Guide to UNCITRAL. Basic facts about the United Nations Commission on International Trade Law*. New York. Στο

<http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/general/12-57491-Guide-to-UNCITRAL-e.pdf> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

UN. 2014. *UNCITRAL Rules on Transparency in Treaty-based Investor-State Arbitration*. New York. Στο

<http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/arbitration/rules-on-transparency/Rules-on-Transparency-E.pdf> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

UN. 2015. *United Nations Convention on Transparency in Treaty-based Investor-State Arbitration*. New York. Στο

<http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/arbitration/transparency-convention/Transparency-Convention-e.pdf> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

UNCTAD. 1999. *Comprehensive Study of the Interrelationship between Foreign Direct Investment (FDI) and Foreign Portfolio Investment (FPI)*. Στο

<http://unctad.org/en/docs/pogdsdfsbd5.pdf> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

UNCTAD. 2017. *World Investment Report 2017*. Στο

http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

US Model Bilateral Investment Treaty (BIT). 2012. Στο <https://ustr.gov/sites/default/files/BIT%20text%20for%20ACIEP%20Meeting.pdf> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

Δευτερογενείς πηγές

Ελληνόγλωσση

Ιωακειμίδης Π.Κ. 2010. *Η Συνθήκη της Λισαβόνας. Παρουσίαση, ανάλυση, αξιολόγηση*. Αθήνα: Εκδόσεις Θεμέλιο

Cohn T. 2009. *Διεθνής Πολιτική Οικονομία. Θεωρία και Πράξη*. Αθήνα: Εκδόσεις Gutenberg

Hague R., Harrop M. 2011. *Συγκριτική Πολιτική και Διακυβέρνηση*. Αθήνα: Εκδόσεις Κριτική

Μούσης Ν. 2010. *Εγχειρίδιο Ευρωπαϊκής Πολιτικής*. Αθήνα: Εκδόσεις Παπαζήση

Μουσατσός Δ.Ι. 2007. «Η θεσμική διάσταση της κοινής εμπορικής πολιτικής». Στο *Νέα Ευρωπαϊκή Ένωση: Οργάνωση και πολιτικές. 50 χρόνια*. Επιμέλεια Ν. Μαραβέγιας και Μ. Τσινισιζέλης. Αθήνα: Εκδόσεις Θεμέλιο

Μακρυδημήτρης. 2006. *Κράτος και Κοινωνία των Πολιτών*. Αθήνα: Μεταμεσονύκτιες Εκδόσεις

Nugent N. 2012. *Πολιτική και Διακυβέρνηση στην Ευρωπαϊκή Ένωση. Ιστορία, Θεσμοί, Πολιτικές*. Επιμέλεια Μ. Μενδρινού, Αθήνα: Εκδόσεις Σαββάλας

Ο' Brian R. και Williams M. 2004. *Παγκόσμια Πολιτική Οικονομία*. Αθήνα: Εκδόσεις Παπαζήση ΑΕΒΕ

Ξενόγλωσση

Akhtar S.I. Weiss M.A. 2013. "US International Investment Issues for Congress". In *Congressional Research Service*. Στο <https://fas.org/sgp/crs/row/R43052.pdf> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

Alemanno A. 2014. "Unpacking the Principle of Openness in EU Law: Transparency, Participation and Democracy". In *European Law Review*

Allee T. 2012. "The role of the United States: a multilevel explanation for decreased support over time". In *The Oxford Handbook on the World Trade Organization*. Ed. A. Narlikar, M. Daunton, R. Stern. Oxford: Oxford University Press

Alter K. Meunier S. 2006. "Nested and overlapping regimes in the transatlantic banana trade dispute". *Journal of European Public Policy*. Vol. 13 No 3

Baldwin R.E. 2012. "The Case for a Multilateral Trade Organization". In *The Oxford Handbook on the World Trade Organization*. Ed. A. Narlikar, M. Daunton, R. Stern. Oxford: Oxford University Press

- Bradford A. 2012. "The Brussel's Effect". *Northwestern University Law Review*, Vol. 107, No 1
- Brown A.G and Stern M. 2012. "Fairness in the WTO Trading System". In *The Oxford Handbook on the World Trade Organization*. Ed. A. Narlikar, M. Daunton, R. Stern. Oxford: Oxford University Press
- Canadian Labour Congress and European Trade Union Confederation. 2016. "More Democracy for a Fair and Progressive Trade Agenda". Στο https://www.etuc.org/sites/www.etuc.org/files/press-release/files/etuc-clc_statement_on_ceta_en.pdf (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)
- Costa O., Jorgensen K. 2012. *The influence of International Institutions on the EU: When Multilateralism hits Brussels*. Palgrave Mcmillan Editions
- Dabrowski M. 2014. "Transport Policy: EU as a taker, shaper or shaker of the global civil aviation regime" In *EU Policies in a Global Perspective. Shaping or taking international regimes?*. Ed. GG.Falkner and P.Muller. New York: Routledge
- Damro C. 2015. "Market Power Europe: exploring a dynamic conceptual framework". *Journal of European Public Policy*, Vol.22 No9
- Dattu R.2000. A Journey from Havana to Paris: The Fifty-year Quest for the Elusive Multilateral Agreement on Investment. *Fordham International Law Journal*. Vol. 24 No 1. Στο <http://ir.lawnet.fordham.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1738&context=ilj> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)
- De Bievre D. Poletti. 2013. "The EU in trade policy: From regime shaper to status quo power". In Falkner, Gerda and Muller (Eds) *EU Policies in a Global Perspective*, London: Routledge
- De Oliveira I.S. 2016. "Corporate Restructuring and abuse of rights: PCA tribunal deems Philip Morris's claims against Australia's tobacco plain packaging rules inadmissible ". In *Investment Treaty News*. International Institute for Sustainable Development. Στο <https://www.iisd.org/itn/2016/08/10/philip-morris-asia-limited-v-the-commonwealth-of-australia-pca-case-no-2012-12/> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)
- Dolzer R., Schreuer Chr. 2008. *Principles of International Investment Law*. Oxford: Oxford University Press
- Duchene F. 1973. "The European Community and the Uncertainties of Interdependence". In Kollistamm and Hager (eds.) *Nation Writ Large: Foreign Policy Problems before the European Communities*. London: Macmillan
- Eriksen, E. O. 2006. "The EU – a cosmopolitan polity?". *Journal of European Public Policy*. Vol. 1 No 2
- Eberhardt P., Redlin B., Olivet C. and Verheecke L. Σεπτέμβριος 2016. "CETA: Trading away Democracy. How CETA's Investor Protection rules could result in a boom of investor claims against Canada and the EU". Στο https://www.tni.org/files/publication-downloads/ceta-trading_away_democracy-2016en.pdf (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)
- Garcia M. 2013. "From Idealism to Realism? EU Preferential Trade Agreement Policy". *Journal of Contemporary European Research*, Vol. 9 No 4

Garcia Mora M.R. 1950. "The Calvo Clause in Latin American Constitutions and International Law". *Marquette Law Review*. Vol. 33 No 4. Στο <http://scholarship.law.marquette.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=3399&context=mulr> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

Gauthier A. 2015. "Investor-State Dispute Settlement Mechanisms: What is Their History and Where are They Going?". *Library of Parliament Background Papers*. Canada: No 2015-115-E. Στο <https://lop.parl.ca/Content/LOP/ResearchPublications/2015-115-e.pdf> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

Goncalves E., Karkkainen A. 2011. «Foreign Direct Investment flows still influenced by the crisis». *Eurostat Statistics in Focus 25/20011*. Στο <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/634ef74c-23d2-482e-8009-15ee87ebf654/language-en/format-PDF/source-63628060> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

Holzinger K., Sommerer T. 2014. "EU Environmental Policy: greening the world?". In *EU Policies in a Global Perspective. Shaping or taking international regimes?*. Ed. GG.Falkner and P.Muller. New York: Routledge

Hübner K. 2016. "Canada and the EU". In *Europe, Canada and the Comprehensive Economic and Trade Agreement*. Ed. by K. Hübner. Routledge

Hübner K. Balik T., Deman A.S. 2016. "CETA: the Making of the Comprehensive Economic and Trade Agreement Between Canada and the EU". *Notes de l' Institut Francais des relations internationales (Ifri)*

International Centre for Settlement of Investment Disputes (ICSID). 2006. ICSID Convention, Regulations and Rules. Στο <http://icsidfiles.worldbank.org/icsid/icsid/staticfiles/basicdoc/basic-en.htm> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

Kagan R. 2003. *Of Paradise and Power. America and Europe in the New World Order*. New York: Alfred A.Knopf

Kleimann D. Kübek G. 2016. "The Signing, Provisional Application and Conclusion of Trade and Investment Agreements in the EU. The Case of CETA and Opinion 2/15". European University Institute Working Papers

Krugman P.R., Obstfeld M. 2011. *Διεθνής Οικονομική. Θεωρία και Πολιτική*. Αθήνα: Εκδόσεις Κριτική

Laidi Z. 2007. "The Unintended Consequences of European Power". *Les Cahiers Europeens de Sciences Po*, No 5.

Legal Information Institute. 2017. In <https://student.unsw.edu.au/how-do-i-cite-electronic-sources>

Lentner G.M. "A Uniform European Investment Policy?: The Unwritten EU Model BIT" *Journal of Law and Administrative Sciences*. No 2

Manners I. 2002. "Normative Power Europe: A Contradiction in Terms?". *Journal of Common Market Studies*. Vol.40 No2

- Melo Araujo B.A. 2016. *The EU Deep Trade Agenda. Law and Policy*. Oxford: Oxford University Press
- Meunier S., Nikolaidis K. 2006. "The European Union as a conflicted trade power". *The Journal of European Public Policy*, Vol. 13 No 6
- Müller P. Kudrna Z. Falkner G. 2014. "EU-global interactions: policy export, import, promotion and protection". *Journal of European Public Policy*, Vol.21 No 8
- Newcomb A. Paradell L. 2009. *Law and Practice of Investment Treaties. Standards of Treatment*. The Netherlands: Kluwer Law International
- Paarlberg R. 1997. Agricultural Policy Reform and the Uruguay Round: Synergistic Linkage in a Two Level Game. *In International Organization*. Vol. 51 No 3
- Public Statement. Νοέμβριος 2013. "Stop the Corporate Giveaway! A transatlantic plea for sanity in the EU-Canada CETA Negotiations". Στο https://www.epsu.org/sites/default/files/article/files/Stop_the_Corporate_Giveaway_-_A_transatlantic_plea_for_sanity_in_the_EU-Canada_CETA_negotiations.pdf (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)
- Rodgers R. Joan. 1998. "From Bretton Woods to the WTO and the Formation of Regional Trading Blocks". In the *Handbook on the Globalization of the World Economy*. Edited by A.Levy-Livermore. Edward Edgar Publishing Limited
- Salluzzi E. 2015. *The EU economic diplomacy under strain: preferential trade relations and the role of non-State actors*. Master's thesis. Luiss Guido Carli University
- Shan W. 2007. "From North-South Divide to Private-Public Debate: Revival of the Calvo Doctrine and the Changing Landscape in International Investment Law". *Northwestern Journal of International Law and Business*. Vol. 27 No 3. Στο <https://scholarlycommons.law.northwestern.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=1658&context=njilb> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)
- Toye R. 2012. "The International Trade Organization". In *The Oxford Handbook on the World Trade Organization*. Ed. A. Narlikar, M. Daunton, R. Stern. Oxford: Oxford University Press
- Trauner F. 2014. "Migration policy: an ambiguous EU role in specifying and spreading international refugee protection norms" In *EU Policies in a Global Perspective. Shaping or taking international regimes?*. Ed. GG.Falkner and P.Muller. New York: Routledge
- Vandeveld K. 2005. "A Brief History of International Investment Agreements". In *Davis Journal of International Law and Policy*. No 157
- Verellen T. 2015. "The ERTA Doctrine in the Post Lisbon Era". In *Columbia Journal of European Law*
- Williamson J. 2008. "A short history of the Washington Consensus". *The Washington Consensus Reconsidered. Towards a New Global Governance*. Ed. N. Serra, J.E. Stiglitz. Oxford University Press. Στο <http://growthlab.cid.harvard.edu/files/growthlab/files/serra8.pdf#page=21> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

Wong J. 2006. "Umbrella Clauses in Bilateral Investment Treaties: Of Breaches of Contract, Treaty Violations and the Divide Between Developing and Developed Countries in Foreign Investment Disputes". *Mc George School of Law Scholarly Articles*. University of the Pacific.

Woolcock S. 2010. "EU Trade and Investment Policymaking after the Lisbon Treaty". In *Interconomics, Review of European Economic Policy*. Vol. 45 No1

World Bank Policy Research Report: The East Asian Miracle. Economic Growth and Public Policy. 1993. Oxford University Press. Στο <http://documents.worldbank.org/curated/en/975081468244550798/pdf/multi-page.pdf> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

Yannaka-Small K. 2006. "Interpretation of the Umbrella Clause in Investment Agreements". OECD Working Papers on International Investment. 2006/03. OECD Publishing. Στο <file:///C:/Users/PLAISIO/Desktop/FDI-BIT/Umbrella%20clause.pdf> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

Young A.R. 2012. "The impact of WTO Rules on EU policies". In *The influence of International Institutions on the EU: When Multilateralism hits Brussels*. Ed. Costa O. and Jorgensen K. UK: Palgrave Mcmillan

Young A.R. 2015a. Liberalizing trade, not exporting rules: the limits to regulatory co-ordination in the EU's "new generation" preferential trade agreements. *Journal of European Public Policy*. Vol. 22 No 9

Young A.R. 2015b. "The European Union as a global regulator? Context and comparison". *Journal of European Public Policy*. Vol. 22 No 9

Young A.R. Peterson J. 2006. "The EU and the new trade politics". *Journal of European Public Policy*. Vol. 13 No 6

Zeiler T.H. 2012. "The Expanding Mandate of the GATT: The First Seven Rounds". In *The Oxford Handbook on the World Trade Organization*. Ed. A. Narlikar, M. Daunton, R. Stern. Oxford: Oxford University Press

Zielonka J. 2008. "Europe as a global actor: empire by example?". *International Affairs (Royal Institute of International Affairs)*. Vol. 84 No 3

Διαδικτυακές πηγές

http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Main_Page (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

<http://www.worldbank.org/> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

<https://icsid.worldbank.org/en> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

<https://www.miga.org/Pages/Home.aspx> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

<http://www.uncitral.org/uncitral/en/index.html> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

<https://www.wto.org/index.htm> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

<http://www.oecd.org/> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

<http://www.europarl.europa.eu/portal/el> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

http://ec.europa.eu/trade/index_en.htm (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

<https://en.oxforddictionaries.com/> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

<http://investmentpolicyhub.unctad.org/> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

<http://eur-lex.europa.eu/homepage.html> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

<http://www.bbc.com/news/world-43512098> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

<https://icsid.worldbank.org/en/Pages/default.aspx> (Τελευταία πρόσβαση 24/5/2018)

