

Paweł Ochmann

ARBITRAŻ INWESTYCYJNY JAKO GWARANCJA BEZPIECZEŃSTWA INWESTYCJI

W zglobalizowanym świecie międzynarodowa współpraca handlowa stanowi zjawisko powszechne, a jej korzyści są wymierne, przyczyniając się do wzrostu poziomu życia zarówno jednostek, jak i całych społeczeństw oraz do rozwoju gospodarczego. Jak już zauważył M. Friedman [Friedman i Friedman 2006, s. 23]: „rozwój w ramach każdej dyscypliny stanowi dokładny odpowiednik rynku w gospodarce. Uczni współpracują ze sobą, gdyż uważają to za wzajemnie korzystne (...) Współpraca ta ma światowy zasięg, podobnie jak rynek w gospodarce”. Obserwacja procesów gospodarczych, jakie rozpoczęły się od zakończenia II wojny światowej, pozwala stwierdzić, że następuje stopniowa implementacja nakazów wynikających z zasady korzyści komparatywnych¹, sformułowanej przez D. Ricarda już na początku XIX w., czego konsekwencją jest pogłębiająca się specjalizacja państw, a zarazem wzrost współzależności. „Specjalizacja pozwala na uzyskanie korzyści skali i wpływa pozytywnie na rozwój umiejętności kierowniczych i przedsiębiorczości oraz na podniesienie kwalifikacji pracowników. Specjalizacja umożliwia też osiągnięcie korzyści z lokalizacji przedsiębiorstw oraz z posiadania określonych zasobów produkcyjnych” [Słoman 2001, s. 458]. Wymiana handlowa obejmuje między innymi inwestycje podmiotów z jednego państwa w innych państwach. Tego rodzaju międzynarodowe inwestycje wiążą się jednak z ryzykiem dla inwestora, gdyż prowadzenie działalności gospodarczej w obcym porządku prawnym, gdzie często obowiązuje jurysdykcja miejscowego

¹ Teoria korzyści komparatywnych zakłada, że każdy kraj odniesie korzyści, jeśli będzie specjalizował się w produkcji i eksporcie tych towarów, które może wytworzyć najtaniej, a importował te, których produkcja generuje wysokie koszty. Zob. [Samuelson i Nordhaus 2004, s. 499 i n.].

sądownictwa, oznacza zależność w znacznym stopniu od państwa przyjmującego, które jako podmiot suwerenny *ex definitione* ma w tej sytuacji przewagę. Jednym ze sposobów zwiększenia bezpieczeństwa dla inwestora jest wyjęcie potencjalnych sporów spod kognicji sądów państwa przyjmującego i przekazanie ich rozstrzygnięcia podmiotowi o charakterze międzynarodowym. Instytucją umożliwiającą to jest arbitraż inwestycyjny, którego znaczenie w międzynarodowym prawie handlowym stale rośnie.

Powstanie arbitrażu inwestycyjnego zdeterminowane było rozwojem międzynarodowych stosunków handlowych. Zwłaszcza po II wojnie światowej intensyfikacja stosunków gospodarczych połączona z dekolonizacją oraz powstaniem nowych państw spowodowała bezprecedensową zmianę kształtujących się stosunków prawnych, gdzie jedną stroną stanowiło państwo, a drugą – zagraniczny podmiot prywatny (tzw. *state contract*). Jak pisze A. Tynel [2006, s. 346]: „Jedną z charakterystycznych cech rozwoju międzynarodowego obrotu gospodarczego po II wojnie światowej był wzrost kontraktów handlowych pomiędzy państwami a prywatnymi podmiotami gospodarczymi”. Inwestycje inwestorów pochodzących z krajów zachodnich w krajach rozwijających się wiązały się z ogromnym ryzykiem dla tych pierwszych. Państwo jako podmiot suwerenny, dysponujący władztwem i środkami przymusu, posiada z natury mocniejszą pozycję niż jakikolwiek inny podmiot. „Jednym z najpoważniejszych rodzajów ryzyka związanego z inwestycjami zagranicznymi jest ryzyko nacjonalizacji majątku lub podjęcia analogicznych w skutkach środków” [Funk i Chwalej 2006, s. 323]. Zdaniem M. Kozińskiego [2010, s. 891], by ograniczyć ryzyko inwestycyjne, zainteresowane państwa udzielają inwestorom różnych form gwarancji inwestycyjnych (*investment guarantees*), głównie na wypadek wywłaszczenia lub nacjonalizacji. W związku z tym należało znaleźć skuteczne mechanizmy odpowiadające na potrzeby, jakie powstają w praktyce. W ten oto sposób pod koniec lat 50. XX w. pojawiła się nowa forma traktatu – umowa w sprawie popierania i wzajemnej ochrony inwestycji (*bilateral investment treaty* – BIT). Umowy te są oparte na założeniu, że gwarancje krajowego systemu prawnego państwa przyjmującego dla zagranicznych inwestorów mogą okazać się niewystarczające [Dolzer, s. 2]. G. Domański i M. Świątkowski podają [2006, s. 4], że: „W traktatach tych państwa zobowiązują się, że nie będą podejmowały wobec pochodzących z drugiego umawiającego się państwa inwestorów, którzy dokonali inwestycji w umawiającym się państwie, działań skutkujących wywłaszczeniem (ang. *expropriation*) albo nacjonalizacją (ang. *nationalization*), chyba że w warunkach określonych w danym traktacie, w szczególności za wypłatą odszkodowania. Traktaty zawierają ponadto gwarancje dotyczące sprawiedliwego i równego traktowania obcych inwestycji (ang. *fair and equitable treatment*), niedyskryminacji (ang. *non-discriminatory treatment*) oraz pełnej ochrony i bezpieczeństwa (ang. *full protection and security*)”. Umowy takie, zawierane pomiędzy państwami i tworzące prawne ramy dla inwestycji, szybko

zyskały uznanie, a ich liczba zaczęła gwałtownie wzrastać. Jak zauważa J. Wong [2009, s. 2]: „szybkie rozpowszechnienie się BIT-ów prowadziło do zwiększenia się liczby arbitraży wynikających z z tego typu umów”. Zdaniem M. Kozińskiego [2010, s. 905–906] „międzynarodowy arbitraż inwestycyjny rozwija się przede wszystkim dzięki BIT-om”. Pierwsza umowa o popieraniu i wzajemnej ochronie inwestycji została zawarta pomiędzy Niemcami a Pakistanem w 1959 r. [Fortier 2009]. Od tego czasu liczba tych umów ciągle wzrasta i obecnie (w 2012 r.) wynosi ok. 3 tys. W literaturze przedmiotu mówi się nawet o „traktatyfikacji” (*treatification*) międzynarodowego prawa inwestycyjnego (zob. [Salacuse 2007])².

Immanentnymi elementami każdej takiej umowy są: słownik, który obejmuje zdefiniowane na potrzeby traktatu kluczowe terminy, jak: „inwestycje”, „inwestor”, „przychody” czy „terytorium”; klauzula popierania i ochrony inwestycji, klauzula sprawiedliwego i równego traktowania, klauzula najwyższego uprzywilejowania, klauzula narodowa, klauzula zakazująca dokonywania wywłaszczeń i nacjonalizacji, a w przypadku ich dokonania przewidująca odszkodowanie dla inwestora odpowiadające wartości wywłaszczonej inwestycji, swoistego rodzaju klauzule arbitrażowe (zawarte w traktacie międzynarodowym, a nie w umowie cywilnoprawnej), na mocy których wszelkie spory pomiędzy umawiającymi się państwami lub pomiędzy umawiającym się państwem a inwestorem pochodzącym z drugiego umawiającego się państwa będą rozstrzygane przez utworzony w tym celu trybunał arbitrażowy (arbitraż *ad hoc*). Zwłaszcza klauzula zakładająca sprawiedliwe odszkodowanie (*just compensation*) w przypadku wywłaszczenia albo nacjonalizacji stanowi rdzeń konstrukcji umów o popieraniu i ochronie inwestycji. M. Koziński [2010, s. 899] stawia nawet tezę, że zasada *no expropriation without compensation* jest kwintesencją tej grupy umów. Ponadto poszczególne *bilateral investment treaties* mogą zawierać inne postanowienia, jak klauzula korzystniejszego traktowania, przewidująca w przypadku istnienia lub powstania w przyszłości norm prawnych (wynikających zarówno z ustawodawstwa krajowego, jak i umów międzynarodowych) bardziej korzystnych dla inwestycji ich pierwszeństwo przed BIT-em³, czy też klauzula subrogacji, na mocy której

² Polska na przykład zawarła tego typu umowy: z Koreą Południową (Dz.U. 1990, nr 8, poz. 48), Szwajcarią (Dz.U. 1990, nr 63, poz. 366), Białorusią (Dz.U. 1993, nr 122, poz. 545), Ukrainą (Dz.U. 1993, nr 125, poz. 575), Indonezją (Dz.U. 1994, nr 46, poz. 185), Holandią (Dz.U. 1994, nr 57, poz. 235), Singapurem (Dz.U. 1994, nr 57, poz. 237), Malezją (Dz.U. 1994, nr 78, poz. 359), Czechami (Dz.U. 1994, nr 97, poz. 469), Turcją (Dz.U. 1994, nr 112, poz. 539), Estonią (Dz.U. 1995, nr 39, poz. 196), Uzbekistanem (Dz.U. 1995, nr 116, poz. 561), Mołdawią (Dz.U. 1995, nr 118, poz. 568), Kazachstanem (Dz.U. 1995, nr 121, poz. 584), Indiami (Dz.U. 1998, nr 34, poz. 186), Finlandią (Dz.U. 1998, nr 54, poz. 342), Azerbejdżanem (Dz.U. 1999, nr 61, poz. 656), Marokiem (Dz.U. 1999, nr 76, poz. 858) i Słowenią (Dz.U. 2000, nr 106, poz. 1119).

³ Taką klauzulę zawiera np. art. 7 Umowy między Polską Rzeczpospolitą Ludową a Konfederacją Szwajcarską o wzajemnym popieraniu i ochronie inwestycji, podpisanej w Bernie dnia 8 listopada 1989 r. (Dz.U. 1990, nr 63, poz. 366), art. 7 umowy o popieraniu i wzajemnej ochronie

państwo przyjmujące inwestycję uzna przejęcie przez państwo pochodzenia inwestora wszelkich praw lub roszczeń przysługujących inwestorowi. Umowy o popieraniu i ochronie inwestycji regulują także transfer płatności związanych z inwestycjami.

Pojęcie arbitrażu inwestycyjnego nie jest jednoznaczne, w związku z czym konieczne wydaje się jego zdefiniowanie, z uwzględnieniem aspektu podmiotowego i przedmiotowego. Ze względu na kryterium podmiotowe może ono obejmować w ujęciu szerokim zarówno spory pomiędzy państwami, jak i państwem a inwestorem zagranicznym, czy też spory, w których występuje organizacja międzynarodowa. Niektórzy kwalifikują do zakresu tego pojęcia spory pomiędzy międzynarodowymi podmiotami prywatnymi (międzynarodowy arbitraż handlowy). W ujęciu ścisłym natomiast arbitraż inwestycyjny dotyczy sporów inwestycyjnych, jakie powstają pomiędzy inwestorem zagranicznym a państwem przyjmującym go, a które ze względu na swą specyfikę wyłączane są spod kognicji sądów państwowych i rozwiązywane w trybie arbitrażu. W tym też znaczeniu używam tego pojęcia w niniejszym artykule (arbitraż inwestycyjny *sensu stricto*). Przedmiot definicji stwarza większe problemy. Najogólniej można by określić arbitraż inwestycyjny jako arbitraż, którego przedmiotem są spory związane z inwestycjami, co przesuwając ciężar definicji na pojęcie inwestycji. Zakres semantyczny tego terminu jest szeroki i oznacza wszelkie mienie, w szczególności prawa rzeczowe, akcje i udziały w spółkach, wszelkiego rodzaju roszczenia posiadające wartość ekonomiczną, prawa autorskie, prawa własności przemysłowej, *know-how*, *goodwill* oraz prawa przyznane przez władze publiczne do wykonywania działalności gospodarczej⁴.

Trybunały arbitrażowe rozstrzygające spory inwestycyjne mogą być oparte na różnych podstawach normatywnych: konstytuującym je aktem jest BIT albo umowa cywilnoprawna zawarta pomiędzy państwem przyjmującym a inwestorem zagranicznym. W każdym z tych dokumentów może zostać zamieszczona klauzula arbitrażowa, w wyniku czego istnieje możliwość poddania niektórych sporów pod dwa różne sądy arbitrażowe. Arbitraż, którego podstawą jest umowa cywilnoprawna, wykazuje podobieństwo do zwykłego arbitrażu handlowego, którego stronami są międzynarodowe podmioty prywatne. Arbitraż oparty na umowie o popieraniu i ochronie inwestycji regulowany jest w samych BIT-ach. Zwykle w ramach jednego BIT-u istnieją dwa zapisy na sąd polubowny: pierwszy

inwestycji z Kazachstanem (Umowa między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Republiki Kazachstanu o popieraniu i wzajemnej ochronie inwestycji, sporządzona w Ałmaty dnia 21 września 1994, Dz.U. 1995, nr 121, poz. 584) czy art. 9 BIT-u ze Słowenią (Umowa między Rzeczpospolitą Polską a Republiką Słowenii o wzajemnym popieraniu i ochronie inwestycji, sporządzona w Lublanie dnia 28 czerwca 1996 r., Dz.U. 2000, nr 106, poz. 1119).

⁴ Zob. Art. 1 pkt 2 Umowy między Polską Rzeczpospolitą Ludową a Konfederacją Szwajcarską o wzajemnym popieraniu i ochronie inwestycji podpisana w Bernie dnia 8 listopada 1989 r., Dz.U. 1990, nr 63, poz. 366.

dotyczy sporów między jednym z umawiających się państw a inwestorem z drugiego umawiającego się państwa, drugi – dla sporów pomiędzy umawiającymi się państwami. Obydwie klauzule stanowią, że w pierwszej kolejności spory będą załatwiane w drodze polubownej czy też – w przypadku sporów pomiędzy państwami – w drodze dyplomatycznej lub rokowań. Po upływie określonego terminu (zwykle 6 miesięcy) w przypadku braku rozwiązania sporu inicjuje się powołanie trybunału arbitrażowego. W tym miejscu klauzule arbitrażowe dotyczące sporów pomiędzy państwem przyjmującym a inwestorem zagranicznym odsyłają do stosowania regulaminów arbitrażowych przygotowanych przez uznane instytucje, najczęściej regulaminu przygotowanego przez UNCITRAL (Komisję Narodów Zjednoczonych ds. Międzynarodowego Prawa Handlowego), natomiast klauzula arbitrażowa dla sporów pomiędzy państwami zawiera procedurę powołania składu orzekającego.

W wyniku wzrostu międzynarodowych inwestycji i co jest naturalną jego konsekwencją – wzrostu liczby sporów wokół tych inwestycji, wraz z powstaniem BIT-ów, zaistniała potrzeba stworzenia ogólnej regulacji ramowej dla całego międzynarodowego arbitrażu inwestycyjnego. Inicjatywę w tym zakresie podjął Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju, a jej efektem jest Konwencja w sprawie rozstrzygania sporów inwestycyjnych między Państwami a Obywatelami innych Państw, zwana, od miejsca jej podpisania, konwencją waszyngtońską⁵. Dokument ten składa się z 75 artykułów poprzedzonych preambułą. Artykuły te usystematyzowane zostały w 10 rozdziałach. Na mocy art. 1 ustanowiono Międzynarodowe Centrum Rozstrzygania Sporów Inwestycyjnych (International Centre for Settlement of Investment Disputes – ICSID), którego celem jest stwarzanie ułatwień w rozwiązywaniu sporów inwestycyjnych pomiędzy układającymi się państwami a obywatelami innych państw w drodze koncyliacji i arbitrażu. „Nie stanowi ono niezależnego organu koncyliacyjno-arbitrażowego, bezpośrednio rozstrzygającego spory, ale stwarza warunki w administrowaniu procesami arbitrażowymi” [Tynel 2006, s. 347]. W ramach ICSID działa Rada Administracyjna, Sekretariat, Kolegium Koncyliatorów oraz Kolegium Arbitrów. Kolejne przepisy Konwencji szczegółowo regulują skład i działanie poszczególnych jednostek ICSID oraz finansowanie jego działania (art. 17).

ICSID posiada osobowość prawną, co przejawia się w szczególności w możliwości zawierania przez nie kontraktów oraz nabywania i rozporządzania ruchomościami i nieruchomościami. Rozdział II reguluje jurysdykcję ICSID. Jest ona dosyć obszerna, gdyż obejmuje każdy spór prawny wynikający bezpośrednio z inwestycji. Spod kognicji wyłączone zostały spory niemające charakteru prawnego, a dotyczące faktów, rozstrzygane zwykle przez tzw. arbitraż ekspercki. Konwencja ma zastosowanie do sporów pomiędzy państwem (podmiotem pań-

⁵ Convention on the Settlement of Investment Disputes between States and Nationals of Other States, http://icsid.worldbank.org/ICSID/StaticFiles/basicdoc_en-archiv/ICSID_English.pdf.

stwowym) a inwestorem zagranicznym, zatem dotyczy arbitrażu inwestycyjnego w ścisłym tego słowa znaczeniu, w przeciwieństwie do BIT-ów, które przez pojęcie arbitrażu inwestycyjnego rozumieją także spory pomiędzy państwami. Drugim elementem odróżniającym zasadniczo Konwencję od BIT-ów jest jej multilateralny charakter. Warunkiem *sine qua non* jurysdykcji ICSID jest zgoda stron na przedłożenie sporu Centrum. Państwo, przystępując do Konwencji, a także będąc już jej stroną, ma możliwość wyłączenia spod jej zastosowania pewnych kategorii spraw. Rozwiązanie takie niewątpliwie świadczy o elastyczności i stanowi czynnik mający doprowadzić do jak najszerzego przystępowania do Konwencji.

Godny uwagi wydaje się art. 26 Konwencji, który stanowi, że zgoda stron na arbitraż wynikający z Konwencji, jeśli nie postanowiono inaczej, uznawana będzie za zgodę wykluczającą stosowanie innych środków. Celem tego przepisu jest wyeliminowanie sytuacji, w której jednocześnie właściwe byłyby różne sposoby rozstrzygnięcia. W szczególności możliwa do wyobrażenia jest sytuacja, w której oprócz jurysdykcji ICSID istniałaby klauzula arbitrażowa zawarta w umowie pomiędzy państwem a inwestorem zagranicznym. Postępowanie arbitrażowe rozpoczyna wniosek o arbitraż skierowany do sekretarza generalnego Sekretariatu ICSID, który powinien m.in. określać przedmiot sporu⁶. Liczba arbitrów tworzących skład orzekający pozostawiona została zgodnej woli stron. W sytuacji braku porozumienia Trybunał składać się będzie z trzech arbitrów, po jednym wskazanym przez każdą ze stron i trzeciego mianowanego za ich zgodą. Uzupełnieniem procedury zawartej w Konwencji jest Regulamin arbitrażowy ICSID⁷. Ważną rolę odgrywa art. 38 Konwencji, zgodnie z którym w przypadku braku ukonstytuowania się Trybunału w ciągu 90 dni od zawiadomienia o rejestracji przewodniczący Rady Administracyjnej (którym jest *ex officio* prezes Banku Światowego) na wniosek którejkolwiek strony dokona nominacji zastępczej spośród arbitrów należących do Kolegium. Przepis ten pełni funkcję zapewniającą powołanie sądu, który będzie mógł przejść do merytorycznego rozstrzygnięcia sporu.

Ważną prerogatywą powołanego Trybunału jest możliwość samodzielnego decydowania o swoich kompetencjach, w tym rozstrzygnięcia, czy spór podlega jego kognicji. Widać tutaj elementy tzw. zasady *kompetenz – kompetenz*, specyficznej dla arbitrażu. Przedmiotem art. 42 jest wskazanie właściwego prawa materialnego dla rozstrzygnięcia sporu. Pierwszeństwo ma tutaj autonomia woli stron. W przypadku braku porozumienia zastosowanie znajdzie prawo krajowe państwa – strony sporu, wraz z normami kolizyjnymi stanowiącymi jego część,

⁶ Szczegółowe wymogi, jakie powinien spełniać wniosek o wszczęcie postępowania conciliacyjnego lub arbitrażowego, regulują *Rules of Procedure for the Institution of Conciliation and Arbitration Proceedings (Institution Rules)*, http://icsid.worldbank.org/ICSID/StaticFiles/basicdoc_en-archive/ICSID_English.

⁷ *Rules of Procedure for Arbitration Proceedings (Arbitration Rules)*, http://icsid.worldbank.org/ICSID/StaticFiles/basicdoc_en-archive/ICSID_English.pdf.

oraz możliwe do stosowania reguły prawa międzynarodowego. Trybunał może także rozstrzygnąć spór w oparciu o zasadę słuszności za zgodą stron. Możliwość orzekania *ex aequo et bono* jest charakterystyczna dla sporów rozwiązywanych w trybie arbitrażowym. Dalej przepis ten wyłącza możliwość powołania się przez sąd na zasadę *non liquet*, która umożliwiałaby sądowi uchylenie się od merytorycznego rozstrzygnięcia sprawy ze względu na niejasność, niezrozumiałość (*obscurity*) prawa. Takie postanowienie stanowi gwarancję dla stron, że spór zostanie zakończony poprzez wszczęcie postępowania ICSID.

Trybunał rozstrzyga sprawę większością głosów. Międzynarodowe Centrum Rozstrzygania Sporów Inwestycyjnych może opublikować wyrok za zgodą stron. Zwykle w przypadku arbitrażu inwestycyjnego ze względu na to, że spór dotyczy pieniędzy publicznych, następuje odejście od zasady poufności na rzecz jawności wyroku. Każdy z arbitrow ma możliwość dołączenia do wyroku *votum separatum*. W przypadku powstania sporu na tle wydanego orzeczenia co do jego znaczenia lub zakresu każda strona może złożyć wniosek o jego interpretację (*interpretation of the award*). Wniosek taki jest rozpatrywany przez ten sam skład orzekający, który wydał wyrok. Jeśli to niemożliwe, następuje powołanie nowego Trybunału według procedury przewidzianej w Konwencji. Do czasu dokonania wykładni Trybunał może postanowić o zawieszeniu wykonania wyroku. Art. 51 Konwencji przewiduje możliwość zmiany treści orzeczenia za pomocą instytucji rewizji wyroku (*revision of the award*). Wymogiem zainicjowania tego rodzaju postępowania jest odkrycie nowego faktu, który w sposób istotny wpłynąłby na wyrok, gdyby był znany w momencie jego wydania. Wniosek o rewizję wyroku może zostać złożony w ciągu 90 dni od wykrycia owego faktu, nie później jednak niż w ciągu trzech lat od daty wydania wyroku. Ograniczenie terminem prekluzyjnym uzasadnione jest koniecznością nieprzeciągania stanu niepewności, który, ze względu na często duże wartości przedmiotu sporu, determinuje określone skutki ekonomiczne. Inną możliwością wzruszenia orzeczenia jest instytucja unieważnienia wyroku (*annulment of the award*). Art. 52 Konwencji wymienia pięć sytuacji, w których istnieje możliwość zastosowania tej instytucji. Ze względu na skutki, jakie niesie za sobą unieważnienie, należy uznać ten katalog za zamknięty. Przesłankami anulowania wyroku są nieprawidłowości przy powołaniu Trybunału, przekroczenie przez niego w sposób wyraźny przyznanych kompetencji, korupcja arbitra, naruszenie podstawowych zasad procedury, brak określenia przesłanek, na podstawie których wyrok został wydany. Jak stwierdza M. Koziński [2010, s. 944]: „Powody powyższe są na tyle oczywiste, że nie sposób uznać tej procedury za godzącą w niezależność arbitrażu inwestycyjnego czy autonomię stron, tym bardziej że po uchyleniu wyroku sprawa trafia do nowego trybunału arbitrażowego, powołanego zgodnie z wymaganiami Konwencji”. Wniosek o unieważnienie rozpatrywany jest przez trzyosobowy Komitet *ad hoc* wybrany przez przewodniczącego Rady Administracyjnej spośród Kolegium

Arbitrów. Komitet ten ma kompetencje kasacyjne: jeśli unieważni wyrok, każda strona może złożyć wniosek o powołanie nowego Trybunału w celu rozstrzygnięcia sprawy. Podobnie jak w przypadku rewizji, złożenie wniosku o unieważnienie wyroku ograniczone jest również terminami zawitymi. Na mocy art. 53 wyrok Trybunału wiąże strony i nie może być przedmiotem apelacji albo innego środka odwoławczego innego niż instytucje przewidziane w Konwencji. Każda strona powinna stosować się do warunków orzeczenia. Państwo będące stroną Konwencji obowiązane jest traktować orzeczenie wydane przez Trybunał tak samo, jak ostateczny wyrok własnego sądu. Natomiast Konwencja nie zawiera norm egzekucyjnych, wskazując w art. 54 jako właściwe prawo państwa, w którym dokonywana jest egzekucja. Rozdział V Konwencji dotyczy sytuacji, w których ze względu na śmierć, rezygnację lub niezdolność arbitra do pełnienia funkcji następuje uzupełnienie składu. Kolejne rozdziały Konwencji regulują koszty postępowania, jego miejsce, przewidują właściwość Międzynarodowego Trybunału Sprawiedliwości dla interpretacji postanowień Konwencji, a także normują kwestię ewentualnej jej nowelizacji. Reasumując, konwencja waszyngtońska normuje w znacznym stopniu najważniejsze aspekty międzynarodowego arbitrażu inwestycyjnego, a celem jej autorów było stworzenie uniwersalnego systemu rozwiązywania sporów inwestycyjnych.

Przedstawiona charakterystyka arbitrażu inwestycyjnego pokazuje, że stanowi on powszechny instrument w międzynarodowej praktyce handlowej. Przyczynia się do swobodnego przepływu kapitału, zapewniając mu gwarancję bezpieczeństwa. Jako instrument rozwiązywania sytuacji spornych umożliwia ich zakończenie w sposób pokojowy, neutralizując zarazem władztwo państwa przyjmującego inwestycję. Wydaje się, że instytucja arbitrażu inwestycyjnego stanowi jeden z fundamentów współczesnej globalnej gospodarki, pozwalając w pełni korzystać z dobrodziejstwa współpracy gospodarczej. Dzięki niej podmioty zagraniczne mogą spokojnie inwestować np. w państwach niestabilnych, w których sytuacja polityczna jest nieprzewidywalna, ale za to koszty produkcji są o wiele niższe albo dysponują one określonymi surowcami. Państwo przyjmujące uzyskuje dostęp do nowych, czasami bardzo zaawansowanych technologii, tworzone są w nim nowe miejsca pracy, zwiększa się jego produkt krajowy brutto, a zarazem wpływy do budżetu z tytułu podatków. Sukces konwencji waszyngtońskiej, którą podpisało już prawie 150 krajów, stanowi najlepszą ilustrację roli arbitrażu inwestycyjnego we współczesnym łańdźcu gospodarczym.

Literatura

Dolzer R., *The Impact of International Investment Treaties on Domestic Administrative law*, http://www.law.nyu.edu/ecm_dlv3/groups/public/@nyu_law_website__jour-

- nals__journal_of_international_law_and_politics/documents/documents/ecm_pro_059628.pdf.
- Domański G., Świątkowski M. [2006], *Naruszenie przypisywanej państwu umowy z inwestorem zagranicznym a naruszenie traktatu o ochronie inwestycji*, „Przegląd Prawa Handlowego”, listopad.
- Fortier Y. [2009], *Investment Protection and the Rule of Law: Change or Decline*, http://www.arbitration-icca.org/media/0/12392785460140/0732_001.pdf.
- Friedman M., Friedman R. [2006], *Wolny wybór*, Aspekt, Sosnowiec.
- Funk J., Chwalej W. [2006], *Inwestycje międzynarodowe* [w:] *Międzynarodowe prawo handlowe*, red. M. Pazdan, Difin, Warszawa.
- Koziński M. [2010], *Arbitraż inwestycyjny* [w:] *Arbitraż handlowy*, red. A. Szumański, C.H. Beck, Warszawa.
- Salacuse J. [2007], *The Treatification of International Investment Law* [w:] *Law and Business Review of the Americas*, Winter.
- Samuelson P.A., Nordhaus W.D. [2004], *Ekonomia*, t. 2, PWN, Warszawa.
- Słoman J. [2001], *Podstawy ekonomii*, Warszawa.
- Tynel A. [2006], *Rozstrzygnięcie sporów w międzynarodowym obrocie gospodarczym (międzynarodowy arbitraż handlowy)* [w:] *Międzynarodowe prawo handlowe*, red. M. Pazdan, Difin, Warszawa.
- Wong J. [2009], *Umbrella Clauses in Bilateral Investment Treaties: Of Breaches of Contract, Treaty Violations, and Divide between Developing and Developed Countries in Foreign Investment Disputes*, <http://www.law.gmu.edu/assets/subsites/gmulawreview/issues/14-1/documents/WONG-FinalFormatted.pdf>.

