

# Część I. Uwagi wstępne

## Rozdział I. Zagadnienia wprowadzające

*„Bez zrozumienia potrzeby multilateralizmu, rozpawianie o globalizacji jest częścią gadaniną”<sup>1</sup>*

*Dominique Strauss-Kahn,*  
Dyrektor Zarządzający MFW, Davos 2008.

### § 1. Globalizacja a prawo międzynarodowe gospodarcze

Żyjemy w zglobalizowanym świecie. Oferta produktów i usług, z których 1 na co dzień korzystamy – począwszy od tekstyliów z dalekowschodniej Azji, przez amerykańskie usługi finansowe, aż po dostępne cały rok owoce tropikalne – stanowi wypadkową zjawisk kształtujących globalną gospodarkę. Dzięki m.in. rozwojowi technologicznemu możemy korzystać z dobrodziejstw międzynarodowej współpracy gospodarczej w bezprecedensowej skali. Włączenie w światowe łańcuchy wartości (*value chains*) zarazem oznacza, że krajowe gospodarki stały się wrażliwe na zdarzenia mające miejsce na rynkach państw trzecich. Dobitnie uwidocznili to światowy kryzys gospodarczy, którego symbolicznym początkiem był upadek we wrześniu 2008 r. banku Lehman Brothers. Po siedmiu latach Europa nadal nie może wrócić na ścieżkę wzrostu gospodarczego, a problemy w jednych państwach mutują w kolejnych (kryzys bankowy, zadłużenia itd.). Może była to lekcja, której potrzebowaliśmy, aby zmienić sposób postrzegania prawa jako instrumentu regulacji międzynarodowej współpracy gospodarczej.

Pomijając scenariusz katastrofy, w wyniku której zniszczona zostałaby znana nam cywilizacja, toku historii nie zdołamy zawrócić. W wyniku globalizacji,

---

<sup>1</sup> *„We can't speak day after day about globalization without at the same time having in mind that we need multilateral solutions”, IMF says fiscal policy must complement monetary, Reuters, 26.1.2008 r.*

gospodarki poszczególnych państw są ze sobą coraz ściślej powiązane, a w rezultacie część kosztów działań realizowanych w jednej jurysdykcji (państwie) ponoszona jest przez podmioty funkcjonujące w innej<sup>1</sup>. Odpowiednio, zamiast utrzymywać, że rzeczywistość w której żyjemy jest niezmienna, a „suwerenność równa państwa” samodzielnie decydują o własnych sprawach wewnętrznych<sup>2</sup>, trzeba się doń dostosować. Dotyczy to również prawa, ułatwiającego albo sztucznie utrudniającego prowadzenie działalności gospodarczej choćby przez wpływanie na tzw. koszty transakcyjne. Mimo że kwestie finansów, handlu i ochrony bezpośrednich inwestycji zagranicznych – tj. najważniejszych obszarów prawa międzynarodowego gospodarczego (PMG) – tradycyjnie postrzegane były rozłącznie, systemowe współzależności między poszczególnymi składnikami światowej gospodarki skłaniają obecnie do przyjęcia holistycznej perspektywy. Zanim jednak do tego dojdziemy, konieczny jest rzut oka na historię PMG i odnośnych teorii ekonomicznych, ponieważ mało gdzie ewolucja poglądów na temat funkcji prawa i koncepcji ekonomicznych ma równie wielki wpływ na praktykę, co w interesującym nas tutaj obszarze.

## § 2. Prawo międzynarodowe gospodarcze a ekonomia międzynarodowa

### I. Handel

- 2 Wykład z historii PMG wymagałby cofnięcia się aż do okresu starożytności, w którym to znajdujemy choćby przykłady sukcesów międzynarodowej współpracy handlowej, czy pierwsze przypadki stosowania sankcji gospodarczych<sup>3</sup>. Starożytni Grecy dysponowali także dobrze rozwiniętą bankowością – znali weksle i przekazy pieniężne ułatwiające obrót gospodarczy między państwami

---

<sup>1</sup> W ekonomii fakt nieponoszenia pełnych kosztów własnych działań określa się mianem efektów zewnętrznych. Przykładowo, jeżeli w jednym państwie przemysł nie podlega regulacjom środowiskowym, to koszty „brudnej produkcji” mogą być ponoszone również w państwie sąsiednim; jeżeli nadzór finansowy nad spółką-matką jest prowadzony niestarannie, to upadłość spółki-matki może zdestabilizować sektor finansowy (a nawet całą gospodarkę) w tych jurysdykcjach, w których działalność prowadzą jej spółki zależne.

<sup>2</sup> Powyższa westfalska wizja (od pokoju westfalskiego 1648 r.) ładu prawnomiędzynarodowego stanowiła punkt wyjścia do prac w Bretton Woods, Genewie i Hawanie nad porządkiem gospodarczym po II wojnie światowej, o czym szerzej piszemy w kolejnych rozdziałach.

<sup>3</sup> Np. przyjęty na wniosek *Peryklesa* Dekret megaryjski, który współprzyczynił się do wybuchu najdłuższej wojny starożytnych Greków, wojny peloponeskiej, *R. Kulesza*, *Wojna peloponeska*, Warszawa 2006, s. 57–64.

mi-miastami<sup>1</sup>. W czasach nowożytnych nie sposób byłoby pominąć ekonomicznych koncepcji bulionizmu czy merkantylizmu (oraz ich odpowiedników w postaci kameralizmu w państwach niemieckich oraz regalizmu w sferze wpływów włoskich i hiszpańskich)<sup>2</sup>, w myśl których państwa powinny być gospodarczo samowystarczalne, promując eksport i interwencjonizm, a ograniczając import, co zdecydowało o aktywnym włączeniu się państwa w gospodarkę (por. z dyskusją poniżej).

Przełomowe znaczenie dla współczesnego myślenia o ekonomii miały prace *Adama Smith'a*, który dowodził:

„Człowiek (...) prawie ciągle potrzebuje pomocy swych bliźnich i na próżno szukałby jej jedynie w ich życzliwości. Jest bardziej prawdopodobne, że nakłoni ich do pomocy, gdy potrafi przemówić do ich egoizmu i pokazać im, że jest dla nich samych korzystne, by zrobili to, czego od nich żąda. Każdy, kto proponuje drugiemu jakiś interes, postępuje w ten sposób. Daj mi to czego ja chcę, a otrzymasz to czego ty chcesz: oto znaczenie każdej takiej propozycji, i to jest właśnie sposób, w jaki otrzymujemy nawzajem od siebie największą część usług, których potrzebujemy. Nie od przychylności rzeźnika, piwowara czy piekarza oczekujemy naszego obiadu, lecz od ich dbałości o własny interes. Zwracamy się nie do ich humanitarności, lecz do egoizmu i nie mówimy im o naszych własnych potrzebach, lecz o ich korzyściach”<sup>3</sup>.

Błędem byłoby jednak odczytywanie powyższego fragmentu jak pochwały egoizmu. Nieodłącznym elementem koncepcji *A. Smitha* była empatia, zgodnie z kolejnym wielkim choć rzadziej cytowanym traktatem tego autora<sup>4</sup>. Nie ulega wątpliwości, że dostrzeżenie i opisanie korzyści pochodnych specjalizacji pracy i wymianie dóbr w sposób fundamentalny wpłynęło na postrzeganie funkcji państwa i międzynarodowego obrotu gospodarczego w naszym kręgu cywilizacyjnym<sup>5</sup>. Jak dalej dowodził *A. Smith*, niepodobna, aby jedna osoba

---

<sup>1</sup> Historia bankowości sięga zaś czasów Mezopotamii i Egiptu, *G. Davies*, *A history of money from ancient times to the present day*, Cardiff 2002.

<sup>2</sup> *E. Rostworowski*, *Historia powszechna. Wiek XVIII*, Warszawa 2002, s. 410–414. Także *A. Budnikowski*, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Warszawa 2006, s. 35–60.

<sup>3</sup> *A. Smith*, *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, t. I, Warszawa 1954, s. 21–22.

<sup>4</sup> *A. Smith*, *Teoria uczuć moralnych*, Warszawa 1989, s. 7–8. Na temat relacji między naturalnym charakterem autoregulacji rynku oraz prawa naturalnego zob. *P. Umiński*, „Bogactwo narodów” w świetle Teorii uczuć moralnych – o człowieku w myśli Adama Smitha, *Zeszyty Naukowe Wydziałowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Studia Ekonomiczne* 2014, Nr 180, s. 220–230.

<sup>5</sup> „Weźmy więc dla przykładu drobny przemysł (...) mianowicie wyrób szpilek; robotnik nie zaprawiony do tej pracy (...) i nie obeznany z używanymi w niej maszynami (do których wynalazienia podjęte dał prawdopodobnie ten podział pracy) potrafiłby może z trudnością

imała się wszystkich zajęć. Do specjalizacji pracy dochodzi zatem tak lokalnie, jak i w skali państw, i „doprawdy byłoby głupotą zajmować się produkcją dóbr, które taniej można kupić za granicą”.

Rozwinięcie tej ostatniej myśli w kontekście handlu międzynarodowego stanowi teoria przewagi absolutnej, w świetle której państwa powinny wyspecjalizować się w produkcji tych dóbr lub usług, które są w stanie zaoferować taniej od innych. Przykładowo, jeżeli w jednym państwie dostępne są zaawansowane technologie, a w drugim jest nadmiar niskowyzkwalifikowanej siły roboczej, to w pierwszym kraju tańsza będzie produkcja oprogramowania, a w drugim praca w rolnictwie, zaś zgodnie z rozumowaniem *A. Smitha* specjalizacja w tych obszarach pozwoli na dalsze obniżenie kosztów i zwiększenie produkcji. Tak wypracowane nadwyżki – czyli dobra ponad potrzeby konsumpcyjne w państwie produkcji – można przeznaczyć na wymianę towarów potrzebnych, a produkowanych taniej za granicą. Zamiast stawiać robotników rolnych w laboratoriach i wręczać informatykom motyki, oba państwa będą importować produkowane u sąsiada artykuły spożywcze oraz sprzęt elektroniczny.

- 3 Jednak nawet gdyby jedno, lepiej rozwinięte państwo posiadało przewagę absolutną w produkcji wszystkich dóbr, handel międzynarodowy nadal może być obopólnie korzystny dzięki wykorzystaniu tzw. przewagi komparatywnej (względnej)<sup>1</sup>. Odpowiednio, kraj ma przewagę komparatywną w produkcji tego dobra, dla którego ponosi niższy koszt alternatywny<sup>2</sup>. Przykładowo, w jed-

---

przy największej pilności zrobić jedną szpilkę na dzień, ale z pewnością nie zrobiłby dwudziestu. Jednak przy obecnym sposobie wykonywania tej pracy jest ona nie tylko odrębnym zawodem, ale dzieli się jeszcze na szereg gałęzi, których większość stanowi również pewnego rodzaju odrębne zajęcia. Jeden robotnik wyciąga drut, drugi go prostuje, trzeci tnie, czwarty zaostrza, piąty szlifuje koniec dla osadzenia główki; by zrobić główkę, potrzebne są dwie lub trzy odrębne czynności. Odrębną pracą jest nałożyć ją, inną jeszcze pobielić szpilki; oddzielnym nawet zajęciem jest wetknąć szpilki w papier; w ten sposób ważne rzemiosło wyrobu szpilek jest podzielone na blisko 18 odrębnych czynności, które w pewnych manufakturach wykonują różni pracownicy, chociaż w innych ten sam pracownik wykonuje czasami dwie lub trzy czynności. Widziałem małą pracownię tego rodzaju, gdzie zatrudnionych było tylko dziesięć osób, niektóre z nich wykonywały więc dwie lub trzy odrębne czynności. Chociaż ludzie ci byli bardzo biedni i dlatego skąpo zaopatrzeni w niezbędne maszyny, mogli, gdy się przyłożyli do pracy, wyrobić wspólnie około dwunastu funtów szpilek dziennie. Ponieważ każda z nich robiła dziesiątą część owych 48 000 szpilek, przeto można uważać, że wyrabiała 4800 szpilek dziennie. Gdyby natomiast każda z tych osób pracowała oddzielnie i samodzielnie i nie była uprzednio wyszkolona w tej specjalnej pracy, to z pewnością żadna z nich nie zrobiłaby dwudziestu, a może nawet i jednej szpilki na dzień...”, *A. Smith*, *Badania*, s. 10–11.

<sup>1</sup> Koszt alternatywny (koszt utracony korzyści) danej decyzji stanowi równowartość utraconych możliwości podjęcia innej. Przykładowo, przeznaczając czas i środki na zakup jednej usługi tracimy tym samym okazję skorzystania z innej.

<sup>2</sup> *R. Carbaugh*, *International Economics*, Mason 2007, s. 29–55.

nym państwie (Młotkolandii) można taniej niż w sąsiedniej Komputerlandii wyprodukować zarówno komputer (za 60 zamiast 80), jak i młoty pneumatyczne (40 zamiast 90). Młotkolandia ma zatem przewagę absolutną w produkcji obu dóbr.

	Cena młota pneumatycznego	Cena komputera
Młotkolandia	40	60
Komputerlandia	90	80

W zaawansowanej technologicznie Komputerlandii produkcja jednego komputera kosztuje jednak tylko 8/9 młota pneumatycznego (80/90), podczas gdy w słabiej rozwiniętej Młotkolandii komputer kosztuje aż 1,5 młota (60/40). Przy spełnieniu dodatkowych warunków może to oznaczać, że w przedziale cenowym między 8/9 a 1,5 młota pneumatycznego Młotkolandii może się opłacać import komputerów i eksport młotów do sąsiada, natomiast Komputerlandia w tym zakresie mogłaby eksportować relatywnie tańsze komputery w zamian za młoty pneumatyczne. Dzięki temu dysponując równowartością 1 komputera w Komputerlandii wprawdzie nie mogą sobie pozwolić choćby na 1 młot krajowy, ale stać mnie aż na 2 importowe. Z kolei znajomy w Młotkolandii dysponujący kapitałem na 1 młot mógłby zań kupić zaledwie 2/3 komputera rodzimej produkcji, ale odłożył już z nadwyżką na komputer importowy (który w Komputerlandii kosztuje jedynie 8/9 młota). Sformalizowany zapis powyższej prawidłowości stanowi model Ricardo<sup>1</sup>.

Widać zatem, że państwa mogą znaleźć swoją specjalizację w gospodarce światowej, nawet jeżeli ów wybór nie od razu będzie oczywisty. Próba ekonomicznej odpowiedzi na pytanie, w jaki sposób włączyć się w światowe łańcuchy wartości jest teoria Heckschera-Ohlina-Samuelsona oceny dóbr według relatywnych kosztów czynników produkcji (pracy, kapitału). To m.in. powyższe teorie stanowiły fundament dla stworzenia ram prawnych GATT/WTO, omawianych w dalszej części podręcznika.

Zarazem trzeba pamiętać, że nawet przy założeniu ogólnej trafności teorii obopólnych korzyści z handlu w długim okresie, jak zauważył w odniesieniu do polityki monetarnej *John Maynard Keynes*: „w długim okresie wszyscy jesteśmy martwi” (...*long run is a misleading guide to current affairs. In the long run we are all dead*)<sup>2</sup>. Międzynarodowa współpraca gospodarcza stwarza szansę na podniesienie ogólnego poziomu zamożności. Zasadnicze pytanie doty-

<sup>1</sup> Szerzej *D. Ricardo*, *Zasady ekonomii politycznej i opodatkowania*, Warszawa 1957.

<sup>2</sup> *J.M. Keynes*, *A Tract on Monetary Reform*, MacMillan and Co., London 1924, s. 80. Tekst dostępny na <http://bit.ly/1f2acnI> (dostęp: 5.9.2016 r.).

czy jednak warunków i zakresu współpracy, tak aby w międzyczasie kosztami dostosowań strukturalnych nie zostały obciążone osoby najuboższe, a zarazem najslabiej chronione, ani żeby nie wiązało się to z nieproporcjonalnymi kosztami w innych obszarach, w tym ochrony środowiska naturalnego (czyli spowodowaniem negatywnych efektów zewnętrznych).

PMG jest instrumentem stwarzającym szansę realizacji potencjału globalizacji. To od nas jednak zależy, jak z niej skorzystamy.

## II. Finanse

- 4 Wśród koncepcji, które wywarły znaczny wpływ na myślenie o międzynarodowej współpracy gospodarczej wspomniany już został choćby bulionizm, tj. XVI-wieczna teoria, w myśl której źródłem i odzwierciedleniem bogactwa państwa był jego zasób kruszców. Nie wdając się w ocenę zasadności tego postulatu – szczególnie w sytuacji upowszechnienia takiej polityki wśród partnerów handlowych, kiedy to wszyscy chcą eksportować, a nikt nie chce kupować – zwraca to naszą uwagę na związek między międzynarodowym handlem towarami i usługami a finasami.

Mimo że korzenie choćby bankowości międzynarodowej sięgają niemal początków handlu międzynarodowego<sup>1</sup>, to właściwie do końca II wojny światowej stosunki monetarne nie były regulowane w prawie międzynarodowym. W systemie waluty złotej, tzn. ograniczenia podaży pieniądza krajowego wartością rezerw kruszców (emitowany pieniądz musiał mieć pokrycie w złocie), bilans płatniczy<sup>2</sup> podlegał automatycznej stabilizacji, w związku z czym przepływy kapitałowe nie wymagały reglamentacji<sup>3</sup>.

Przykładowo, w przypadku deficytu handlowego rośnie zapotrzebowanie na walutę obcą a zatem spada wartość pieniądza krajowego. To zaś kupców skłania do wymiany (taniego) pieniądza krajowego na kruszec i zapłaty za granicą złotem. Odpływ złota ogranicza możliwość podaży pieniądza, które cena (czyli stopa procentowa) wzrasta. Skoro wartość nabywca pieniądza rośnie (deflacja), to oznacza, że ceny spadają, co prowadzi do wzrostu atrakcyjniejszego

---

<sup>1</sup> L. Baxter, *Understanding the Global in Global Finance and Regulation*, [w:] R. Buckley, D. Arner, E. Avgouleas (red.), *Reconceptualizing Global Finance and its Regulation*, Cambridge 2016.

<sup>2</sup> Bilansem płatniczym określa się zestawienie transakcji między krajem a zagranicą. Szerzej nt. bilansu płatniczego zob. rozdział IX nt. finansów.

<sup>3</sup> Warto też zauważyć, że pierwsze nieudane próby stworzenia pieniądza papierowego – tj. niebitego z kruszcu – podjęto dopiero na przełomie XVII i XVIII w.; na jego popularyzację przyszło czekać aż do XIX w., M. Kachniewski, A. Waszkiewicz, *Finanse międzynarodowe*, Warszawa 2012, *passim*.

go eksportu i spadku importu zbyt drogiej dóbr importowych. Dochodzi zatem do zmiany kierunku przepływów towarowych i pieniężnych. W przypadku nadwyżki w obrotach handlowych proces ten przebiegałby odwrotnie.

Stabilność finansowa nie wymagała więc regulacji międzynarodowych. Czynnikiem dodatkowo hamującym rozwój finansów w kręgu cywilizacji zachodniej stała się też kościelna kruczata przeciwko lichwie<sup>1</sup>.

Zasoby złota, a w rezultacie możliwość podaży pieniądza, są jednak naturalnie ograniczone, co tłumi potencjał wzrostu gospodarki. W różnych okresach skłaniało to państwa do stosowania systemów bimetalicznych, czyli do dopuszczenia do obrotu monet srebrnych albo stopów obu metali. Ta ostatnia forma bimetalizmu oraz jego degeneracja<sup>2</sup> były przede wszystkim dorobkiem okresu Rewolucji Przemysłowej. Fluktuacja cen obu kruszców, stwarzająca przestrzeń do spekulacji, czyniła system bimetaliczny trudnym do utrzymania.

W związku z tym w XIX w. kolejne państwa Europy i Ameryk wdrożyły odmianę systemu waluty złotej<sup>3</sup> charakteryzującą się stałym parytetem walut w złocie, wymienialnością waluty na złoto oraz swobodą przepływu złota. Dwie pierwsze właściwości oznaczały, że również kursy walut były stałe, co eliminowało ryzyko kursowe. Zarazem – wracamy tutaj do przyczyn powstania systemu bimetalicznego – ograniczona podaż złota wymuszała restrykcyjną politykę monetarną (jeżeli w ogóle można mówić o takiej polityce, skoro podaż pieniądza pozostawała niezależna od woli rządzących) oraz ograniczała swobodę państw w zakresie prowadzenia polityki budżetowej (skoro ograniczona ilość rezerw złota nie pozwalała na zwiększenie podaży pieniądza, to tym bardziej nie sposób było w ten sposób zwiększać poziomu wydatków publicznych). Ograniczenia systemu waluty złotej z pełną mocą ujawniły się w związku z wybuchem I wojny światowej, kiedy to doszło do skokowego zwiększenia wydatków publicznych, niemożliwych do pokrycia w złocie. W rezultacie zawieszono wymienialność walut na złoto, co doprowadziło do upadku systemu.

W związku z tym w dwudziestolecium międzywojennym podjęto eksperymenty z systemami mieszanymi, częściowo rozluźniając związek walut kra-

---

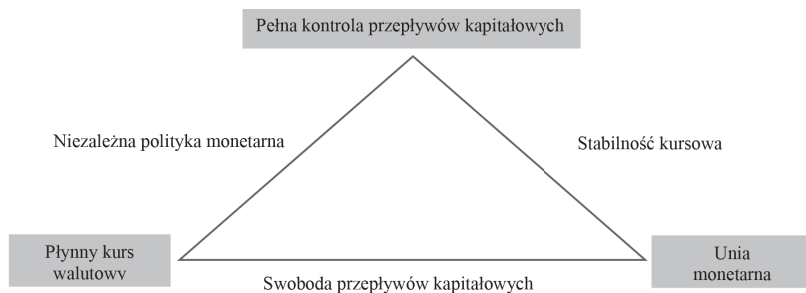
<sup>1</sup> Wprawdzie walka z lichwą nie była domeną wyłącznie Kościoła Katolickiego – o procentowaniu w różnych okresach i stopniu sprzeciwiali się również kapłani Islamu czy Judaizmu – ale z perspektywy eurocentrycznego prawa międzynarodowego publicznego, to właśnie ten czynnik miał szczególne znaczenie. Szerzej *J. Vincent*, *Historical, Religious and Scholastic Prohibition of Usury: The Common Origins of Western and Islamic Financial Practices*, Seton Hall University, Law School Student Scholarship 2014, no. 600.

<sup>2</sup> Relację między dobrym a złym pieniądzem opisuje Prawo Kopernika-Greshama o naturalnym wypieraniu lepszego pieniądza przez gorszy.

<sup>3</sup> *E.J. Weber*, *Pre-Industrial Bimetallism: The Index Coin Hypothesis*, The University of Western Australia, Discussion Paper 2012, Nr 09.

jowych ze złotem poprzez ograniczenie zasad wymienialności [system waluty sztabowo-złotowej (*gold bullion standard*) oraz dewizowo-złotowej (*gold exchange standard*)]. Państwa ograniczyły w ten sposób swoją zależność od rezerw złota, za co jednak zapłaciły uzależnieniem od innych walut – ryzykiem kursowym. W rezultacie, problemy jednej istotnej gospodarki mogły być przenoszone na kolejne, co rodziło pytania o stabilność takiego rozwiązania. Najgorsze obawy ziściły się 24.10.1929 r., tj. w Czarny czwartek stanowiący symboliczny początek Wielkiego Kryzysu.

Poniższy szkic stanowi pogłądowe podsumowanie dylematów (wyboru systemu walutowego, systemów kursowych) i doświadczeń (wyidealizowanych wspomnień okresu systemu waluty złotej i traumy Wielkiego Kryzysu), które pod koniec II wojny światowej kierowały dyplomatami i finansistami, snującymi wizje nowego ładu gospodarczego. Istotę części problemów z czasem wyrażono w ramach tzw. trójkąta niemożliwości<sup>1</sup>. Spośród trzech celów – utrzymania swobody przepływów kapitałowych, stabilności kursów walutowych i autonomii polityki pieniężnej – jednocześnie można zrealizować najwyżej dwa.



- 5 Punkt wyjścia do kolejnych rozdziałów stanowi 1944 r. Wtedy to na konferencji w Bretton Woods rozwiązano powyższy trylemat opowiadając się na rzecz autonomii monetarnej i stabilności walutowej w ramach systemu dewizowo-złotowego, na straży którego ustanowiono Międzynarodowy Fundusz Walutowy<sup>2</sup>. Kosztem tego wyboru musiało być ograniczenie przepływów kapitałowych.

<sup>1</sup> W dalszej części określenia trójkąt (trójca) niemożliwości i hipoteza niemożliwości *Mundella* stosowane są zamiennie.

<sup>2</sup> *J. Aizenman, H. Ito, The „Impossible Trinity”, the International Monetary Framework, and the Pacific Rim*, [w:] *J. Kaur, N. Singh* (red.), *The Oxford Handbook of the Economics of the Pacific Rim*, New York 2014, s. 551–586.



Ład Bretton Woods przetrwał aż do 1971 r., kiedy to załamał się w wyniku postępującej liberalizacji *de facto* przepływy kapitałowych. Z perspektywy prawa międzynarodowego gospodarczego zrodziło szereg nowych wyzwań regulacyjnych, przede wszystkim w odniesieniu do rynków kapitałowych.

### III. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne

O ile wskazanie korzeni (regulacji) handlu i finansów międzynarodowych 6 było relatywnie proste, o tyle trudniej o podobnie precyzyjną cezurę wykształcenia się prawa ochrony bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ).

Z jednej strony, już w epoce Wielkich odkryć geograficznych przede wszystkim Europejczycy przyczynili się do rozwoju regulacji w przedmiocie traktowania kupców cudzoziemskich, jak choćby do upowszechnienia początkowo nieufortyfikowanych faktorii<sup>1</sup>. W tym okresie znajdujemy zatem konstrukcje prawne takie jak zasada traktowania narodowego, stanowiąca filar współczesnego prawa inwestycyjnego. Z drugiej strony, choćby państwa azjatyckie uważały kupców europejskich za niegodnych objęcia prawem krajowym<sup>2</sup>, a eksterytorialność cudzoziemców zaczęto postrzegać jako sprzeczną z własnymi interesami dopiero w XIX w.<sup>3</sup> Tym samym reżimy prawne traktowania kupców cudzoziemskich, tam gdzie terytorium zamorskie nie zostało skolonizowane, a zatem włączone w zakres jurysdykcji krajowej, stanowiły zaprzeczenie naturze współczesnej relacji (zob. poniżej) inwestycyjnej oraz przyznania określonego standardu traktowania na zasadzie wzajemności. Wszystko to utrudnia wskazanie momentu krystalizacji koncepcji ochrony obcokrajowców chcących trwale wpisać się w tkankę gospodarczą państwa goszczącego. Należy zauważyć, że cel i zasady stałej obecności kupców w państwach trzecich uległy daleko idącym przeobrażeniom na przestrzeni wieków.

Poprzestając na razie na pewnym poziomie ogólności, pomocniczo możemy odnotować główne różnice między prawem inwestycyjnym a pozostałymi obszarami międzynarodowej współpracy gospodarczej. Inwestycje bezpośrednie od przepływu tzw. inwestycji *portfolio* – kapitału odróżnia przede wszystkim udział w bieżącym zarządzaniu danym podmiotem. W obu przypadkach dochodzi do zmiany struktury właścicielskiej, jednak tylko w przypadku BIZ inwestor chce bezpośrednio wpływać na prowadzenie przedsiębiorstwa. Z kolei różnica między BIZ a handlem wynika z perspektywy czasowej – trwałości

---

<sup>1</sup> C.R. Boxer, *Morskie imperium Holandii 1600–1800*, Gdańsk 1980.

<sup>2</sup> J. Balicki, M. Bogucka, *Historia Holandii*, Warszawa 1976, s. 224–225.

<sup>3</sup> A. Cassese, *Diritto internazionale*, Bologna 2006, s. 33–34.

przedsięwzięcia. O ile w przypadku BIZ celem jest stworzenie **relacji**, o tyle handel ma charakter **transakcyjny**. W praktyce to ostatnie rozróżnienie może budzić wątpliwości w przypadku stałych stosunków handlowych – historycznie inwestycje bezpośrednie (w dzisiejszym rozumieniu) odgrywały rolę subsydiarną względem handlu i istotna zmiana w tym zakresie nastąpiła dopiero w XX w., kiedy to właśnie BIZ wysunęły się na pierwszy plan.

- 7 Uchwycenie zmiany w myśleniu o relacjach między państwem macierzystym przedsiębiorcy (kupca) a państwem prowadzenia działalności gospodarczej jest niezbędne dla określenia ekonomicznych i prawnych warunków takiego zaangażowania, stosownie do celu obecności na „terytoriach zamorskich”. Z jednej strony, znamy historyczne przykłady jednostronnej eksploatacji – grabieży bogactw choćby w Afryce czy Ameryce Południowej<sup>1</sup>. Z drugiej strony, BIZ, we współczesnym rozumieniu, oznaczają transfer aktywów materialnych lub niematerialnych do państwa trzeciego na potrzeby wspólnego wypracowywania zysku pod całkowitą lub częściową kontrolą właściciela aktywów (inwestora)<sup>2</sup>. Swoistym wariantem pośrednim są transakcje handlowe, w których jedna strona korzystając ze swojej przewagi uzyskuje znacznie korzystniejsze warunki od partnera. Jedynie w przypadku „współczesnych” inwestycji zagranicznych, celem BIZ jest zrównoważenie interesów inwestora w wypracowaniu zysku z interesem państwa goszczącego (a być może również pracowników i lokalnej społeczności<sup>3</sup>). To zaś rodzi pytanie, jakim wymogom powinna podlegać inwestycja, tak aby była obustronnie korzystna.

W tym miejscu porzekaśmy na ogólnej konstatacji, że mimo powszechnego przeświadczenia o korzyściach gospodarczych wynikających z BIZ, ekonomistom daleko do ustalenia kanonu kryteriów, które takie inwestycje powinny spełniać, tak aby godzić interesy wszystkich zainteresowanych. Można zatem powiedzieć, że w porównaniu z prawem handlowym i finansowym, ekonomia odgrywa relatywnie mniejszą rolę w kształtowaniu prawa międzynarodowego inwestycyjnego.

#### IV. Ekonomia, funkcja państwa a PMG

- 8 Powyższe uwagi o charakterze ogólnym pozwalają dostrzec dwie tendencje regulacyjne w odniesieniu do (międzynarodowej) aktywności gospodar-

---

<sup>1</sup> Z. Wójcik, *Historia powszechna. Wiek XVI–XVII*, Warszawa 2002.

<sup>2</sup> Tak M. Sornarajah, *The International Law on Foreign Investments*, Cambridge 2004, s. 7.

<sup>3</sup> Por. np. z IISD Model International Agreement on Investment for Sustainable Development.

czej<sup>1</sup>. Z jednej strony, wiara w autoregulacyjne właściwości rynku – zgodnie z przywołanymi koncepcjami *Adama Smitha* czy *David Ricardo* – przemawia na rzecz liberalizacji prawa i pozwoleń, aby procesy gospodarcze toczyły się swoim rytmem. Innymi słowy, w okresach dobrej koniunktury powszechne są żądania, aby państwo „nie tłamsiło” przedsiębiorczości. Taki trend ograniczania roli państwa dominował choćby od lat 90. XX w. aż do światowego kryzysu finansowego (symbolicznie zapoczątkowany upadłością banku Lehman Brothers w 2008 r.). To wówczas doszło m.in. do zniesienia zasadniczej części ograniczeń dotyczących sektora finansowego, skutkiem czego była skala i intensywność kryzysu. Z drugiej strony, przeświadczenie o racjonalności aktywnej polityki gospodarczej państwa (np. wspomniany merkantylizm) oraz o konieczności pełnienia przez nie funkcji zabezpieczającej i o potrzebie ochrony słabszych uczestników rynku przemawiają na rzecz interwencjonizmu. Te ostatnie tendencje nabierają na sile w szczególności w okresach kryzysów, kiedy to obywatele oczekują pomocy ze strony państwa. Zostało to zasygnalizowane choćby w odniesieniu do Wielkiego kryzysu, czy zapaści zapoczątkowanej w 2007 r. na amerykańskim rynku hipotecznym.

Z punktu widzenia prawa międzynarodowego gospodarczego kolejne zmiany w rozumieniu funkcji państwa są w tym sensie ciekawe, że pociągały za sobą różny stopień ingerencji polityki w (i kontroli społecznej nad) funkcjonowanie rynków. Większe zaangażowanie państwa wiązało się z postrzeganiem danej materii jako istotnej zarówno dyplomatycznie, jak i politycznie, co mogło utrudniać współpracę. Dopiero rozwój *governance* w drugiej połowie XX w. przyczynił się do popularyzacji przekonania, że współpraca ma często charakter techniczny i może być realizowana na niższych szczeblach (ministerstw i urzędów). Wprawdzie pozwoliło to na zmniejszenie emocji wokół negocjacji, jednak wadą takiej metody są wątpliwości dotyczące legitymizacji takich ustaleń<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> D. Carreau, P. Juillard, *Droit international économique*, Paris 2007.

<sup>2</sup> Por. A. Buchanan, R. Keohane, *The Legitimacy of Global Governance Institutions*, Memo prepared for Conference on the Normative and Empirical Evaluation of Global Governance, Princeton University, February 16–18, 2006, <http://bit.ly/1HrUvQ7> (dostęp: 5.9.2016 r.).

### § 3. Charakterystyka prawa międzynarodowego gospodarczego

#### I. Zakres regulacji

9 Mimo że objęte zakresem niniejszego podręcznika regulacje określamy mianem prawa międzynarodowego gospodarczego, korzystanie z owej nazwy wymaga kilku zastrzeżeń<sup>1</sup>:

- 1) prawo gospodarcze to zespół norm regulujących działalność gospodarczą, czyli wytwarzanie i alokację dóbr i usług. Działalność taka stanowi przedmiot badań nauki społecznej – ekonomii. Odpowiednio, mimo że prawa ekonomii nie oddziałują bezpośrednio na prawo gospodarcze, skoro celem tego ostatniego jest podniesienie efektywności gospodarowania, to właśnie ekonomia stanowi (a przynajmniej powinna) istotny punkt odniesienia w procesie prawotwórczym. Pośrednim odzwierciedleniem owej zależności są naprzemienne okresy dominacji nurtu liberalnego, interwencjonizmu państwowego, a wreszcie prób szukania kompromisu (rynek wolny, ale kontrolowany);
- 2) tradycyjnie odróżnia się prawo międzynarodowe publiczne od prawa prywatnego międzynarodowego, uznając że przedmiotem regulacji tego ostatniego są stosunki z zakresu krajowego prawa cywilnego, rodzinnego i prawa pracy<sup>2</sup>. Nie wdając się w ocenę racjonalności pojęcia prawo prywatne<sup>3</sup>, dość zauważyć że zakresem regulacji prawa międzynarodowego gospodarczego objęte są zarówno podmioty publiczne (np. państwa), jak i prywatne (np. instytucje finansowe), zatem nie sposób jednoznacznie sklasyfikować PMG w ramach owego tradycyjnego podziału. Przedmiotem zainteresowania autorów podręcznika pozostaje jednak przede wszystkim sfera relacji publicznoprawnych – perspektywa makroekonomiczna, a nie sytuacja indywidualna (perspektywa mikroekonomiczna);
- 3) również „międzynarodowy” charakter PMG stanowi swoiste uproszczenie, jako że szereg aktów prawnych objętych zakresem omawianych regulacji nie jest już „tylko” międzynarodowy, tj. stanowiący rezultat uzgodnień między suwerennymi podmiotami, ale ma charakter transgraniczny, tzn. że działania lub zaniechania (podmiotów publicznych takich jak orga-

---

<sup>1</sup> *J.P. Trachtman*, *The International Economic Law Revolution*, University of Pennsylvania Journal of International Law 1996, Nr 17(1), s. 33–61.

<sup>2</sup> *M. Pazdan*, *Prawo prywatne międzynarodowe*, Warszawa 2005, s. 26.

<sup>3</sup> Krytycznie na ten temat zob. np. *J. Lipshaw*, „Private Law” is an Oxymoron, *The Legal White Board*, 7 May 2015.

ny regulacyjne rynku, czy samych uczestników rynku) podejmowane w jednej jurysdykcji wywierają skutki w innej<sup>1</sup>. To również oznacza, że prawnomiędzynarodową doniosłość uzyskują krajowe akty prawne oraz decyzje administracyjne lub sądowe;

- 4) odnosząc się zatem łącznie do kwestii międzynarodowego charakteru i gospodarczego wyznacznika PMG należy stwierdzić, że jest to grupa norm wyodrębnionych według kryterium przedmiotowego, z punktu widzenia źródeł regulacji stanowiących obszar krzyżowania się prawa krajowego i prawa międzynarodowego publicznego *sensu stricto*, aczkolwiek na potrzeby choćby zasad ogólnych prawa, wykładni czy ewentualnego wypełniania luk prawnych najważniejszy punkt odniesienia stanowi właśnie prawo międzynarodowe publiczne.

Usiłując wyznaczyć zakres przedmiotowy PMG można wskazać, że obejmuje ono<sup>2</sup>:

- 1) handel międzynarodowy;
- 2) bezpośrednie inwestycje zagraniczne;
- 3) finanse międzynarodowe, w tym współpracę monetarną i zasady przepływu kapitału;
- 4) sankcje gospodarcze;
- 5) integrację gospodarczą i zrównoważony rozwój;
- 6) prowadzenie przedsiębiorstwa i opodatkowanie (w tym walkę z uchylaniem się od opodatkowania i praniem pieniędzy);
- 7) własność intelektualną;
- 8) kwestie związane z przepływem pracy i kapitału.

## II. Źródła prawa

Jak powyżej wspomnieliśmy, w wyniku globalizacji państwa integrując się ze światową gospodarką – a inaczej nie sposób obecnie konkurować – stają się od siebie coraz bardziej współzależne. To natomiast oznacza, że zdarzenia mające miejsce w poszczególnych jurysdykcjach (w tym stanowienie prawa krajowego, podejmowanie decyzji administracyjnych, czy rozstrzygnięcia sądowe) mogą wywierać efekty również w państwach trzecich. Będzie to dotyczyć

---

<sup>1</sup> Przykładowo o transformacji międzynarodowych rynków finansowych w rynki transgraniczne: *L. Baxter*, *Understanding the Global in Global Finance and Regulation*, [w:] *R. Buckley*, *Reconceptualizing Global Finance*, artykuł dostępny na: <http://bit.ly/1R6Vbi7> (dostęp: 5.9.2016 r.).

<sup>2</sup> Taki zakres przedmiotowy w ramach American Society of International Law wyznaczała sobie Economic Law Interests Group.

przede wszystkim większych podmiotów, takich jak Unia Europejska czy USA; przykładowo, jeżeli unijny rynek zbytu ma dla danego państwa rozwijającego się decydujące znaczenie dla utrzymania określonego bilansu handlowego, to chcąc kontynuować współpracę zastosuje się ono do prawa wewnętrznego UE, mimo że nie jest nim związane. Są to zatem źródła prawa międzynarodowego gospodarczego w szerokim rozumieniu, do których w niniejszej pracy odnosimy się jedynie incydentalnie. Poniżej pokrótce odnosimy się do najważniejszych źródeł PMG w wąskim rozumieniu.

## 1. Traktaty

- 11 Podstawowym źródłem prawa międzynarodowego gospodarczego jest traktat, czyli zgodnie z Konwencją wiedeńską o prawie traktatów<sup>1</sup> „międzynarodowe porozumienie między państwami zawarte w formie pisemnej i regulowane przez prawo międzynarodowe, niezależnie od tego, czy jest to zawarte w zwanym dokumencie, czy w dwóch lub więcej powiązanych ze sobą dokumentach, i bez względu na jego szczególną nazwę”. Do tej kategorii, mimo że nieobjęte zakresem Konwencji wiedeńskiej, zaliczymy również traktaty zawierane między państwami a organizacjami międzynarodowymi, między samymi organizacjami międzynarodowymi oraz z innymi podmiotami, którym przysługuje ograniczona podmiotowość międzynarodowa (np. odrębne terytoria celne).

Ze względu na najwyższą jasność wzajemnych praw i obowiązków traktaty wyznaczają ramy prawne PMG w warstwie instytucjonalnej (np. Porozumienie ustanawiające Światową Organizację Handlu<sup>2</sup>, umowy powołujące Międzynarodowy Bank Odbudowy i Rozwoju<sup>3</sup> oraz Międzynarodowy Fundusz Walutowy<sup>4</sup>), proceduralnej (Konwencja waszyngtońska o rozwiązywaniu sporów inwestycyjnych między państwami i obywatelami drugich państw<sup>5</sup>), czy materialnej (np. Porozumienie WTO w sprawie środków dotyczących inwestycji i związanych z handlem czy Porozumienie WTO w sprawie subsydiów i środków wyrównawczych). Część z nich ma charakter multilateralny (choć-

---

<sup>1</sup> Artykuł 2(1) Konwencji wiedeńskiej o prawie traktatów, sporządzonej w Wiedniu 23.5.1969 r. (Dz.U. z 1990 r. Nr 74, poz. 439).

<sup>2</sup> Porozumienie ustanawiające Światową Organizację Handlu (WTO), sporządzone w Marakeszu 15.4.1994 r. (Dz.U. z 1995 r. Nr 98, poz. 483).

<sup>3</sup> Umowa o utworzeniu Międzynarodowego Banku Odbudowy i Rozwoju Gospodarczego, zawarta w Bretton Woods 22.7.1944 r. (Dz.U. z 1948 r. Nr 40, poz. 292).

<sup>4</sup> Umowa o utworzeniu Międzynarodowego Funduszu Walutowego, zawarta w Bretton Woods 22.7.1944 r. (Dz.U. z 1948 r. Nr 40, poz. 290).

<sup>5</sup> Tzw. Konwencja ICSID (Konwencja waszyngtońska). Tekst jest dostępny na stronie Banku Światowego, <https://icsid.worldbank.org/ICSID/StaticFiles/basicdoc/partA.htm> (dostęp: 5.9.2016 r.).

by traktaty konstytuujące międzynarodowe organizacje gospodarcze), niektóre plurilateralny (np. traktaty regionalnej integracji gospodarczej, takie jak TUE i NAFTA), a inne bilateralny (choćby tysiące traktatów dwustronnych o ochronie i popieraniu inwestycji).

Warto w tym kontekście przypomnieć rozróżnienie między aktami multilateralnymi zawieranymi pod egidą konferencji lub organizacji międzynarodowej – które pozostają jednak traktatami – a aktami organizacji międzynarodowych. Te ostatnie mogą być prawnie wiążące dla członków organizacji, jednak pozostają aktami jednostronnymi.

*Per analogiam* prawo traktatów – którego najpełniejszą kodyfikację stanowi przywołana Konwencja wiedeńska z 1969 r. – stosować będziemy również do porozumień gospodarczych m.in. podmiotami, których w świetle przytoczonej powyżej definicji nie można zakwalifikować jako traktaty *sensu stricto*. Tytułem przykładu, porozumienia takie mogą zawierać organy administracji czy jednostek podziału terytorialnego z tego samego państwa (np. stroną równocześnie zostaje ministerstwo finansów i bank centralny z tego samego państwa).

Dalej należy zwrócić uwagę na fenomen *soft law*, czyli tzw. prawa miękkiego. Mimo że część przedstawicieli doktryny nadal odrzuca ową kategorię pośrednią między prawem *sensu stricto* a deklaracjami politycznymi<sup>1</sup>, obecnie nie sposób odmówić pewnej normatywnej doniosłości tego rodzaju instrumentów. Tam gdzie państwa – przede wszystkim ze względów politycznych – nie chcą lub nie mogą przyjąć regulacji traktatowych, parametry współpracy nadal mogą zostać określone poprzez *soft law*. Akty takie wprawdzie nie są prawnie wiążące, jednak paradoksalnie mogą się okazać efektywniejszym instrumentem koordynacji normatywnej. O ile bowiem w przypadku naruszenia traktatu pociągnięcie państwa do odpowiedzialności może wymagać skorzystania z czasochłonnej procedury, o tyle w razie naruszenia uzgodnień *soft law* pozostali uczestnicy współpracy mogą ją natychmiast zerwać, co często działa dyscyplinująco. Bodajże najbardziej znanym przykładem sukcesu posługiwania się tą formą współpracy są tzw. Umowy bazylejskiej przyjmowane na forum Bazylejskiego Komitetu ds. Nadzoru Bankowego (BCBS)<sup>2</sup>. Do tej kategorii zaliczyć także można tzw. wytyczne (najlepsze praktyki) przyjmowane przede wszystkim przez ciała regulacyjne i międzynarodowe organizacje gospodarcze, któ-

<sup>1</sup> Zob. choćby *W. Reisman*, *Soft Law and Law Jobs*, *Journal of International Dispute Settlement* 2011, Nr 2(1), s. 25–30.

<sup>2</sup> Abstrahujemy tutaj od merytorycznej oceny, na ile opracowane przez BCBS standardy spełniły pokładane w nich oczekiwania zapewnienia stabilności sektora bankowego. Sam fakt kolejnych nowelizacji Umów bazylejskich oznacza co najmniej, że wymagają one aktualizacji. Z punktu widzenia PMG istotna jest natomiast powszechność ich stosowania w gospodarkach wysokorozwiniętych.

rych skuteczność zapewniana jest w drodze „miękkich form nadzoru” takich jak przeglądy polityk i publikacja wyników (tzw. metoda *naming and shaming*)<sup>1</sup>.

## 2. Prawo zwyczajowe

- 13 Kolejnym istotnym źródłem prawa jest – w myśl art. 38 Statutu Międzynarodowego Trybunału Sprawiedliwości<sup>2</sup> (MTS) – „zwyczaj międzynarodowy, jako dowód istnienia powszechnej praktyki, przyjętej jako prawo”. Na tej podstawie sformułowano dwuelementową definicję prawa zwyczajowego, obejmującą element materialny (jednolita, powszechna i stała praktyka, czyli *usus*) oraz element psychologiczny – przeświadczenie adresatów o prawnym obowiązku postępowania zgodnie z daną praktyką (tzw. *opinio iuris*). Właśnie ten ostatni element pozwala na odróżnienie zwyczaju od prawa zwyczajowego. Szczegółowe rozważania dotyczące poszczególnych elementów prawa zwyczajowego nie są jednak objęte zakresem niniejszego podręcznika.

Warto w tym kontekście podkreślić, że wprawdzie ze względów praktycznych łatwiej jest skorzystać z traktatu, niż każdorazowo badać aktualnie obowiązujące prawo zwyczajowe, jednak (w przeciwieństwie do prawa krajowego) w prawie międzynarodowym publicznym zasadniczo<sup>3</sup> brak jest hierarchii źródeł prawa. Tym samym prawo zwyczajowe nie ma charakteru podrzędnego wobec traktatów. To zaś oznacza, że w przypadku potencjalnego konfliktu norm, korzystać należy z ogólnych zasad wykładni.

Czy zatem to źródło prawa nie stanowi domeny starszych obszarów prawa międzynarodowego takich jak prawo dyplomatyczne, czy prawo morza, w mniejszym stopniu kształtowanych przez globalizację?

Nie. Prawo zwyczajowe odgrywa istotną rolę także w tych obszarach, w których jeszcze brak uniwersalnej regulacji traktatowej, a zatem przede wszystkim w obszarze prawa międzynarodowego inwestycyjnego.

## 3. Rozstrzyganie sporów

- 14 Społeczność międzynarodowa ukształtowana mocą kończącego Wojnę trzydziestoletnią Traktatu westfalskiego z 1648 r., według zasady *cuius regio, eius*

---

<sup>1</sup> Zob. np. *M. Menkes*, Przegląd praktyk nadzorczych oraz polityk wobec G-SIBs, blog Przegląd Prawa Międzynarodowego 2.6.2015 r., <http://przegladpm.blogspot.com/2015/06/przeglad-praktyk-nadzorczych-oraz.html> (dostęp: 5.9.2016 r.).

<sup>2</sup> Dz.U. z 1947 r. Nr 23, poz. 90 ze zm.

<sup>3</sup> Nie wdajemy się w tym miejscu w rozważania dotyczące pierwszeństwa zobowiązań wynikających z Karty Narodów Zjednoczonych oraz tzw. peremptoryjnych norm prawa międzynarodowego, jako że z perspektywy PMG mają one raczej incydentalne znaczenie, przede wszystkim dla stosowania sankcji gospodarczych.



*religio* (czyj kraj, tego religia), ma charakter egalitarny. Zasadę suwerennej równości państw potwierdza art. 1(2) Karty Narodów Zjednoczonych<sup>1</sup>. Jedną z konsekwencji owej zasady jest brak światowej sądowej jurysdykcji obowiązkowej w prawie międzynarodowym.

Tam zaś gdzie trybunały międzynarodowe powołano, podstawę i zakres ich jurysdykcji wyznacza zgoda państw-stron statutu danej instytucji. Odpowiednio, wyroki sądów międzynarodowych wiążą jedynie strony sporu i jedynie w odniesieniu do danej sprawy, co potwierdza choćby art. 59 Statutu MTS. W tym sensie prawo międzynarodowe – w przeciwieństwie do tradycji np. anglosaskiej – nie ma charakteru precedensowego.

Formalnie rzecz biorąc orzecznictwo sądowe pełni zatem, w myśl art. 38 Statutu MTS, jedynie funkcję pomocniczą w stosunku do źródeł prawa takich jak traktaty, czy prawo zwyczajowe. Interpretującym prawo orzecznictwo pomaga zrozumieć tok rozumowania sędziów (arbitrów), którzy uprzednio zmierzali się już z podobnym problemem. Zbyt dosłowne traktowanie owej normy może być jednak mylące.

Jeżeli bowiem spór został przedłożony do rozstrzygnięcia przez trybunał międzynarodowy, to najprawdopodobniej oznacza, że interpretacja prawa w danej sytuacji budzi wątpliwości. Skoro zaś sędziami międzynarodowymi zostają prawnicy o najwyższych kwalifikacjach – wybrani bez względu na ich narodowość spośród „osób o wysokim poziomie moralnym, odpowiadający warunkom wymaganym w ich odnośnych krajach do zajmowania najwyższych stanowisk w sądownictwie albo będących pracownikami, cieszącymi się uznaną powagą w zakresie prawa międzynarodowego” (art. 2 Statutu MTS) – to formułowane przez takie osoby opinie zasługują co najmniej na uwagę. Możliwość oddania sporu do rozpatrzenia przez niezależną stronę jest szczególnie istotna w przypadku sporów dotyczących prawa zwyczajowego, gdzie granica między obowiązkiem prawnym a zwyczajem może być niewyraźna.

Odpowiednio zarówno w obszarze handlu międzynarodowego jak i ochrony BIZ w dalszych rozdziałach obszernie się odnosimy do różnych mechanizmów rozstrzygnięcia sporów (sądownictwo oraz arbitraż). Mniejszą rolę instytucje rozstrzygnięcia sporów odgrywają w obszarze finansów międzynarodowych.

---

<sup>1</sup> Dz.U. z 1947 r. Nr 23, poz. 90 ze zm.