

Polubowne rozwiązywanie sporów dotyczących inwestycji zagranicznych

Wprowadzenie

Na gruncie prawa ochrony inwestycji zagranicznych, jakie w ostatnich dziesięcioleciach ukształtowało się wolą państw wyrażoną w umowach międzynarodowych, ustalono dwie metody rozstrzygania sporów między inwestorem zagranicznym a państwem przyjmującym inwestycje. Takie spory rozstrzygane są w arbitrażu. Zapada wyrok, który państwo zobowiązało się respektować, a inwestor może go zaskarżyć przed sądem miejsca siedziby arbitrażu i dochodzić jego uznania przez sąd państwowy w innym kraju na podstawie Konwencji nowojorskiej, albo – w ramach systemu ICSID – na podstawie Konwencji waszyngtońskiej¹, ma on moc prawomocnego wyroku sądu krajowego (a uchylenie tego wyroku możliwe jest jedynie na podstawie Konwencji).

Polubowny charakter ma druga metoda rozwiązywania sporu inwestycyjnego, tj. negocjacje i koncyliacje, które mają doprowadzić do zawarcia przez strony ugody. Choć negocjacje mogą być podjęte przez strony w każdym czasie, o ile wyrażą one taką wolę, w tym również po wszczęciu arbitrażu, co może spowodować zawieszenie postępowania na wniosek stron, to są one również „elementem systemu” rozwiązywania sporów inwestycyjnych ukształtowanego przez państwa w umowach międzynarodowych o wzajemnym popieraniu i ochronie inwestycji zagranicznych. Zgodnie z postanowieniami wielu z tych umów, spór inwestycyjny może zostać poddany pod arbitraż międzynarodowy dopiero po upływie terminu przeznaczonego na przeprowadzenie negocjacji ugodowych. Kilkumiesięczny z reguły termin między zgłoszeniem roszczenia a wniesieniem pozwu w arbitrażu ma być wykorzystany przez strony na podjęcie próby znalezienia ugodowego rozwiązania. Umowy o wzajemnym popieraniu i ochronie inwestycji przewidują również załatwianie sporów inwestycyjnych w trybie formalnego postępowania koncyliacyjnego, które również może być wszczęte dopiero po wyczerpaniu trybu negocjacyjnego i po upływie określonego czasu od zgłoszenia roszczenia. Poza przedmiotem zainteresowania niniejszego artykułu pozostaje rozstrzyganie sporów dotyczących inwestycji zagranicznych przed sądami państwa przyjmującego inwestycje, gdyż z reguły jego stronami są inne podmioty niż wymienione wyżej, tj. nie inwestor zagraniczny i państwo, ale osoba prawa krajowego (osoba prawna, przez którą inwestor zagraniczny prowadzi inwestycję) oraz

¹ Art. 54 Konwencji z 18.3.1965 r. o rozstrzyganiu sporów inwestycyjnych między państwami a obywatelami innych państw, sporządzonej w Waszyngtonie (dalej jako: Konwencja waszyngtońska).

w postępowaniu administracyjnym – organ administracji albo, w razie dochodzenia odszkodowania na gruncie prawa cywilnego – Skarb Państwa.

Podjmując decyzję o zainwestowaniu kapitału w przedsięwzięcia gospodarcze za granicą, przedsiębiorcy na ogół zakładają, że inwestycja będzie trwała wystarczająco długo, by przynieść spodziewane zyski. Dla państwa zaś inwestycje zagraniczne na ogół oznaczają napływ nowoczesnych technologii produkcji i metod zarządzania, wzmocnienie rynku pracy, rozwój poszczególnych regionów i sektorów gospodarki narodowej, a osiągnięcie tych pozytywnych skutków inwestycji zagranicznych również wymaga czasu. Z jurydycznego punktu widzenia, rozwijanie i prowadzenie określonej działalności gospodarczej przez pewien czas jest niezbędne dla uznania jej za „inwestycję” chronioną na podstawie umów międzynarodowych o wzajemnym popieraniu i ochronie inwestycji zagranicznych². Mogłoby się więc wydawać, że skoro długi horyzont czasowy zaangażowania inwestora zagranicznego leży w interesie obu stron, przedsiębiorcy i państwa przyjmującego inwestycje, to negocjacje i koncyliacja powinny być preferowaną przez nie metodą rozwiązywania sporów dotyczących tych inwestycji. Osiągnięcie satysfakcjonującego strony porozumienia, zamiast konfrontacji stron na sali rozpraw, wydaje się być lepszą podstawą długofalowej współpracy w przyszłości, zachęcania inwestora do pozostania w danym państwie i tworzenia korzystnego „klimatu inwestycyjnego”, tak potrzebnego państwu do przyciągnięcia nowych inwestycji w warunkach silnej konkurencji na światowych rynkach.

Ramy prawne dla ugodowego rozwiązywania sporów dotyczących inwestycji zagranicznych przedstawione zostaną w następującym porządku. Po pierwsze, omówione zostaną przepisy umów o wzajemnym popieraniu i ochronie inwestycji, tak umów zawartych przez Polskę, jak i modelowych umów państw obcych, dotyczące rozwiązywania sporów inwestycyjnych w negocjacjach ugodowych. Dalsze uwagi dotyczyć będą znaczenia tego etapu poszukiwania polubownego rozwiązania sporu przez strony dla zaistnienia jurysdykcji trybunału arbitrażowego, który ma za zadanie rozstrzygnąć spór wyrokiem. W ostatniej części omówiona zostanie koncyliacja według Konwencji waszyngtońskiej, ratyfikowanej przez 147 państw, która nie wiąże Polski, ale ma podstawowe znaczenie w dziedzinie rozstrzygania międzynarodowych sporów inwestycyjnych. Koncyliacja i arbitraż w sporach dotyczących inwestycji między państwem-stroną Konwencji i osobami o przynależności państwowej innego państwa-strony, prowadzone pod auspicjami Międzynarodowego Banku Odbudowy i Rozwoju (Banku Światowego) ma, w myśl preambuły do Konwencji, sprzyjać rozwojowi współpracy międzynarodowej dla rozwoju gospodarczego i odpowiedniej w nim roli inwestycji prywatnych. W Konwencji waszyngtońskiej koncyliacja są równorzędnym z arbitrażem trybem rozwiązywania międzynarodowych sporów inwestycyjnych, choć ich praktyczne znaczenie jest nieporównanie mniejsze.

² Obok zaangażowania kapitału, ponoszenia przez inwestora ryzyka gospodarczego przedsięwzięcia i wkładu w rozwój gospodarczy państwa przyjmującego inwestycję. Orzecznictwo międzynarodowych trybunałów arbitrażowych orzekających na podstawie tych umów nie przesądza, jaki czas trwania przedsięwzięcia gospodarczego jest wystarczający; na ogół przyjmuje się, że inwestycja powinna trwać od 2 do 5 lat.

Więcej informacji na stronie wydawcy

<http://www.ksiegarnia.beck.pl/czasopisma-adr-arbitraz-i-mediacja-kwartalnik>