

Wanda Dugiel

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

Globalne regulacje bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Trudności tworzenia i znaczenie dla handlu międzynarodowego

Celem referatu jest przedstawienie prób stworzenia regulacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych w ramach współpracy międzynarodowej, pozytywnie oddziałujących na wzrost obrotów handlowych na świecie. Zagadnienie utworzenia wielostronnej umowy inwestycyjnej zyskało na znaczeniu w okresie światowego kryzysu gospodarczego w latach 2008–2009 i w latach późniejszych ze względu na istotną rolę bezpośrednich inwestycji w tworzeniu produktu krajowego brutto państw oraz stagnacji wielostronnych negocjacji handlowych w ramach Rundy z Doha, w której zrezygnowano z problematyki inwestycyjnej na konferencji ministerialnej w Cancun w 2003 r. w wyniku sprzeciwu w tej materii krajów rozwijających się. Kraje rozwinięte, decydujące o wielostronnych umowach handlowych, mogą przyjąć wspólne rozwiązania wielostronne w kwestii bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Powodzenie uregulowania prawnego ochrony inwestorów w TTIP i TTP może stworzyć standardowe rozwiązania dla wielostronnego porozumienia w skali globalnej.

Słowa kluczowe: handel międzynarodowy, Światowa Organizacja Handlu, bezpośrednio inwestycje zagraniczne, Międzynarodowe Centrum Rozstrzygania Sporów Inwestycyjnych, dwustronne umowy inwestycyjne

Klasyfikacja JEL: F1, F4

Global regulation of foreign direct investment: The difficulty of creating and importance for international trade

The aim of the paper is to present the attempts to create the regulation of foreign direct investment within the framework of international cooperation which can positively influence the growth of trade in the world. The issue of the establishment of a multilateral investment agreement has gained in importance during the global economic crisis in 2008–2009 and in the later years because of the importance of direct investment in the creation of gross domestic product of countries and the stagnation of the multilateral trade negotiations under the Doha Round, which abandoned the issue of investment at a ministerial conference in Cancun in 2003 as a result of the opposition of developing countries in this matter. Developed countries, determining the multilateral trade agreements, may adopt common multilateral approaches to the issue of foreign direct investment. The success of regulating the legal protection of investors in the TTIP and TTP can create standard solutions for multilateral agreements on a global scale.

Keywords: international trade, World Trade Organization, foreign direct investment, International Center for Settlement of Investment Disputes (ICSID), bilateral investment treaty (BIT)

JEL classification: F1, F4

Wprowadzenie

Szybki wzrost przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych w pierwszej dekadzie XXI w. przy krótkotrwałym spadku po światowym kryzysie gospodarczym oraz ogromna liczba umów inwestycyjnych między państwami stworzyły potrzebę uregulowania kwestii ochrony inwestorów na forum wielostronnym.

Dyskusje na temat utworzenia wielostronnej umowy inwestycyjnej wzmożyły się w czasie światowego kryzysu gospodarczego w latach 2008–2009 z dwóch powodów. Po pierwsze, bezpośrednie inwestycje zagraniczne odgrywają dużą rolę w tworzeniu produktu krajowego brutto państw. Po drugie, z uregulowania przepływu inwestycji na forum WTO zrezygnowano na konferencji ministerialnej w Cancun w 2003 r. w ramach Rundy z Doha w wyniku sprzeciwu krajów rozwijających się.

Powody inwestowania za granicą wynikają z dostępu do czynników produkcji. Można je porównać do teorii kosztów komparatywnych Davida Ricardo obowiązującej w wymianie handlowej, ponieważ firmy zainteresowane produkcją towarów przy wykorzystaniu niższych kosztów przenoszą produkcję do państw goszczących. Korporacje wielonarodowe, dokonując bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz wykorzystując integrację pionową, prowadzą wymianę wewnątrz korporacyjną. Korporacje transnarodowe odpowiedzialne w większości za przepływ BIZ realizowały około 80% światowego eksportu [Hufbauer, Draper, 2013]. Ponadto około 34% handlu międzynarodowego stanowią obroty wewnątrz korporacyjne, ponieważ firmy przenoszą bardziej pracochłonne fazy produkcji za granicę [UNCTAD, 2015b].

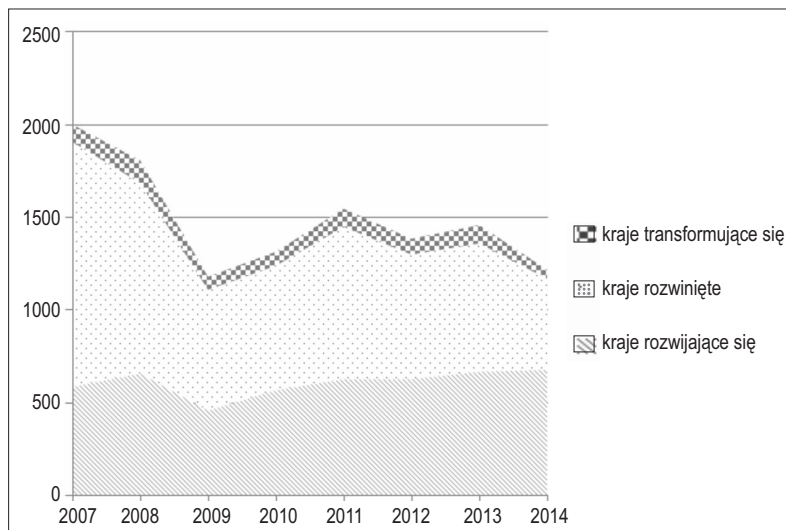
Wzajemne pozytywne zależności między przepływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych a rozwojem handlu międzynarodowego w wyniku handlu wewnątrz korporacyjnego uznaje duża część badaczy przedmiotu [Drabek, 1998; Fontagné, Pajot, 2002; Antràs, Yeaple, 2014]. Znacznie mniejsza liczba autorów jest zdania, iż bezpośrednie inwestycje zagraniczne dokonywane na skutek działań korporacji transnarodowych, lokalizujących produkcję w danym państwie ze względu na koszty transportu, ograniczają wymianę handlową [Brainard, 1993; Markusen, Venables, 1995].

Celem referatu jest przedstawienie prób stworzenia regulacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych w ramach współpracy międzynarodowej, pozytywnie oddziałujących na wzrost obrotów handlowych na świecie. W częściach 1 i 2 uka-

ziano znaczenie i skalę przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych, które wymagają uregulowań międzynarodowych. Części 3 i 4 dotyczą prób przyjęcia przez państwa wielostronnych regulacji w zakresie przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

1. Przepływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych w skali światowej

W skali globalnej po 2009 r., w okresie wychodzenia państw ze światowego kryzysu gospodarczego, wystąpiły tendencje do spadku przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W 2014 r. napływ BIZ na świecie zmniejszył się o 16% do 1,23 bln USD w porównaniu z 1,47 bln USD w 2013 r. Spadek przepływów BIZ stanowi skutek światowego kryzysu gospodarczego i trudności ekonomicznych występujących w gospodarce światowej [Hufbauer, Draper, 2013]. Globalny spadek napływu BIZ dotyczył głównie krajów rozwiniętych i pozostał na wysokim poziomie w krajach rozwijających się (rys. 1).



Rysunek 1. Napływ BIZ do wybranych regionów świata w latach 2007–2014 (w mld USD)

Źródło: [UNCTAD, 2015b; UNCTAD, 2013].

Przepływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych, w odróżnieniu od poprzednich dekad, odbywa się nie tylko między krajami rozwiniętymi, ale objął również kraje rozwijające się. W 2014 r. napływ BIZ do tych krajów wyniósł

ponad 55% całości przepływów BIZ na świecie. Z grupy państw rozwijających się i przechodzących transformację gospodarczą do największych odbiorców BIZ na świecie należą Chiny (tab. 1).

Tabela 1. Najważniejsze państwa dokonujące bezpośrednich inwestycji zagranicznych w latach 2013 i 2014 (w mld USD)

Lp.	Państwo	2013	2014
1.	Chiny	124	129
2.	Hongkong	74	103
3.	Stany Zjednoczone	92	231
4.	Wielka Brytania	48	72
5.	Singapur	65	68
6.	Brazylia	64	62
7.	Kanada	71	54
8.	Australia	54	52
9.	Indie	28	34
10.	Holandia	32	30

Źródło: [UNCTAD, 2015b, s. 5].

Wśród dziesięciu największych odbiorców BIZ na świecie aż pięć państw należy do grupy krajów rozwijających się i gospodarek transformujących się. Kraje te, zdecydowanie sprzeciwiające się ochronie inwestorów, posiadając w latach dziewięćdziesiątych XX w. mniejszy udział w przepływach BIZ, obecnie muszą włączyć się w próby uregulowania BIZ w umowach międzynarodowych.

Systematycznie rośnie znaczenie krajów rozwijających się również jako największych państw inwestujących. Udział tych państw w globalnym odpływie BIZ zwiększył się z 8% w 2000 r. do 35% w 2014 r. [Berger, 2013]. Największy odpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych koncentruje się jednak w krajach rozwiniętych, z których 81% odpływu BIZ w 2014 r. stanowił transfer zysków korporacji transnarodowych [UNCTAD, 2015b].

Po wybuchu światowego kryzysu gospodarczego w gospodarce światowej występują niekorzystne tendencje nie tylko w przepływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ale także w rozwoju handlu międzynarodowego. Wartość obrotów handlu międzynarodowego w 2014 r. wzrosła jedynie o 2,5%, a w 2015 r. o 3% [WTO, 2015; WTO, 2016].

2. Handel międzynarodowy a przepływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Wzajemne relacje między rozmiarami handlu międzynarodowego a motywami do zwiększenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych wynikają z polityki handlowej państwa przyjmującego oraz ze strategii eksportowej firm.

Za pomocą rozmaitych instrumentów polityka handlowa państw oddziałuje na rozmiary handlu międzynarodowego. W latach osiemdziesiątych XX w. w gospodarce światowej przepływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych zwiększył się z powodu zagrożenia protekcjonizmem. Firmy nie chciały stracić udziału w rynku państw wprowadzających bariery handlowe. W 1985 r. Jagdish Bhagwati określił zwiększenie przepływu BIZ w obawie przed zagrożeniem wprowadzenia barier handlowych jako *quid pro quo*. W latach osiemdziesiątych XX w. Japonia zwiększyła inwestycje do Stanów Zjednoczonych w obawie przed wprowadzeniem dobrowolnych ograniczeń eksportu w USA na japońskie samochody [Bhagwati, 1985].

Na początku XXI w. zjawisko inwestycyjnego *quid pro quo* objęło relacje handlowe Stanów Zjednoczonych, Unii Europejskiej i Chin. Państwa członkowskie Unii Europejskiej, w szczególności Niemcy, dokonują bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Chinach w celu złagodzenia działań protekcjonistycznych w przyszłości i dokonywania bezpośredniego eksportu z Chin. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne stanowią uzupełnienie eksportu [Langhammer, 2011].

Prowadzona przez Chiny polityka wspierania bezpośrednich inwestycji zagranicznych wynika z kolei z próby złagodzenia spodziewanego efektu przesunięcia handlu na skutek utworzenia dużych regionalnych ugrupowań integracyjnych TPP oraz TTIP, a tym samym z obawy przed zagrożeniem działaniami protekcjonistycznymi w Unii Europejskiej przeciwko Chinom [Langhammer, 2015].

Obok motywów do inwestowania związanych z polityką handlową w drugiej połowie XXI w. firmy zagraniczne coraz częściej decydują się na inwestycje nawet przy niskich barierach handlowych kraju przyjmującego, obniżonych na skutek działań WTO, ze względu na produkcję przeznaczoną na eksport.

3. Próby stworzenia wielostronnej umowy inwestycyjnej

Potrzeba uregulowania przepływu kapitału na forum wielostronnym wynika z oddziaływania bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wzrost wymiany handlowej.

W porozumieniu GATT, podpisanym 30 października 1947 r. i określającym zasady handlu międzynarodowego, nie stworzono regulacji prawnych dotyczących bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Kwestie BIZ państwa uregulowały w dwustronnych umowach inwestycyjnych.

Spory między inwestorami zagranicznymi a państwami przyjmującymi rozstrzygano w ramach współpracy międzyrządowej. W 1966 r. powstało Międzynarodowe Centrum Rozstrzygania Sporów Inwestycyjnych Banku Światowego (International Center for Settlement of Investment Disputes – ICSID), regulujące na szczeblu międzynarodowym ochronę inwestorów zagranicznych [Tietje, 2010].

W przypadku handlu międzynarodowego udało się stworzyć takie regulacje dzięki powołaniu 1 stycznia 1995 r. Światowej Organizacji Handlu (World Trade Organisation – WTO) i systemu rozstrzygania sporów handlowych [Wu, 2014].

Uregulowania WTO w Porozumieniu w sprawie środków inwestycyjnych w odniesieniu do handlu (Agreement on Trade-Related Investment Measures – TRIMS), dotyczące przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, stanowią jedynie niewielką część potencjalnych rozwiązań międzynarodowych w zakresie BIZ.

W porozumieniu TRIMS uregulowano kwestię zakazanych narzędzi w odniesieniu do BIZ związanych z handlem międzynarodowym. Przyjęto zasadę traktowania narodowego, co oznacza, iż państwa nie mogą nakładać lokalnych wymagań na inwestorów zagranicznych. Uregulowania w sprawie bezpośrednich inwestycji zagranicznych pojawiły się również w innych porozumieniach WTO. W Układzie Ogólnym w sprawie Handlu Usługami (General Agreement on Trade in Services – GATS) ujęto kwestie dotyczące inwestorów zagranicznych. W ramach sposobu trzeciego, związanego z „obecnością handlową” usługodawcy/inwestora w państwie przyjmującym, członkom WTO przyznano prawo do podejmowania decyzji o dostępie do rynku inwestorów zagranicznych pod warunkiem zastosowania klauzuli największego uprzywilejowania (KNU), czyli równego traktowania wszystkich państw członkowskich WTO. W innych regulacjach WTO w porozumieniu TRIPS przyjęto, iż państwa członkowskie muszą egzekwować przepisy dotyczące ochrony własności intelektualnej w ramach bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Próby utworzenia wielostronnego porozumienia inwestycyjnego podejmowały państwa członkowskie Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (Organisation for Economic Co-operation and Development – OECD), nie udało się im jednak stworzyć w latach 1995–1998 Wielostronnego Porozumienia Inwestycyjnego (Multilateral Agreement on Investment – MAI). Porozumienia nie przyjęto ze względu na obawy przed ograniczeniem kompetencji rządów do stanowienia polityki publicznej [Wu, 2014].

Wraz z rozwojem procesów globalizacji ochronę inwestorów ujęto w dwustronnych umowach inwestycyjnych oraz w międzynarodowych umowach inwestycyjnych (IIA). Pod koniec lutego 2016 r. liczba dwustronnych umów inwestycyjnych wyniosła 2930, a liczba porozumień międzyinstytucjonalnych IIA – 3280 [UNCTAD, 2016]. Obowiązują również rozwiązania kilkustronne w postaci Kodeksu Liberalizacji Przepływów Kapitałowych (The OECD Code of Liberalisation of Capital Movements), w którym państwa zgodziły się na zniesienie restrykcji w przepływie bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Ustanowienie wielostronnych regulacji umożliwiłoby pewną standaryzację rozwiązań przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych i ochrony inwestorów. Potrzeba uregulowań ochrony inwestorów wynika z poszukiwania rozwiązań prawnych w dwustronnych umowach inwestycyjnych (*BITs*) lub w nowo negocjowanych regionalnych umowach handlowych, takich jak Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie handlu i inwestycji (Transatlantic Trade and Investment Partnership – TTIP) między Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską czy też Transpacyficzne partnerstwo (Trans-Pacific Partnership) między dwunastoma państwami regionu Azji i Stanami Zjednoczonymi.

Wielostronna umowa inwestycyjna powinna regulować kwestie dotyczące traktowania narodowego (równego traktowania podmiotów zagranicznych oraz krajowych), ochrony inwestycji (odszkodowania w przypadku wywłaszczenia przez państwo przyjmujące inwestorów zagranicznych) i rozstrzygania sporów (stworzenie trybunału ds. rozstrzygania sporów) [Åslund, 2013].

Systemy arbitrażowe obowiązujące w porozumieniach międzyinstytucjonalnych zostały ocenione krytycznie ze względu na trudności w ich interpretacji wynikające z przepisów porozumień IIA, prowadząc do osłabienia gwarancji udzielanych inwestorom postanowień traktatowych. Krytyce podlega również nie tylko praktyka wyznaczania arbitrów, oskarżanych o stronniczość na rzecz strony powołującej arbitra, ale także tajność postępowań arbitrażowych i wysokie koszty postępowania arbitrażowego stanowiące obciążenie finansowe dla krajów rozwijających się.

W większości umów handlowych spory między inwestorami a państwem przyjmującym rozwiązuje się na drodze arbitrażu międzynarodowego (Investor-state dispute settlement – ISDS). Forum ISDS działa zgodnie z zasadami ICSID. Liczba sporów rozpatrywanych przez arbitraż stale rośnie – w 2012 r. zanotowano 514 sporów inwestycyjnych [UNCTAD, 2015b]. Duże zainteresowanie podmiotów gospodarczych arbitrażem może wzmocnić prace państw nad rozwiązaniami wielostronnymi.

4. Regulacje ochrony inwestycji w regionalnych umowach handlowych

Utworzenie ogromnych ugrupowań integracyjnych, zrzeszających państwa o dużym udziale w handlu światowym i przepływach kapitałowych, umożliwi w przyszłości uregulowanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych na forum wielostronnym.

Negocjacje w sprawie kompleksowej umowy dotyczącej wymiany handlowej i przepływu inwestycji między Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską pod nazwą Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie handlu i inwestycji rozpoczęły się w 2013 r.

Ochrona inwestycji w negocjowanej umowie o TTIP dotyczy głównie sposobu rozstrzygania sporów między inwestorami a państwem przyjmującym (ISDS). Kontrowersje budzą głównie uregulowania, a *de facto* wyłączenia, na forum arbitrażu międzynarodowego. Inwestorzy zagraniczni powołują się na *de facto* wyłączenie często w przypadku zmiany przez państwo przyjmujące przepisów prawa krajowego związanego z ochroną środowiska czy zmianami w polityce zdrowotnej [Dugiel, 2015].

W państwach Unii Europejskiej wzrasta opozycja i niezadowolenie społeczne z powodu negocjowania umowy Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie handlu i inwestycji. Negocjacje o TTIP utajniono, nie wtajemniczając opinii publicznej w problematykę negocjacji. Komisja Europejska, pozostając pod naciskiem sporej części opinii publicznej, opublikowała propozycje tematów negocjacyjnych w umowie o TTIP. Publikacje Komisji Europejskiej ogłoszono w dużej mierze w wyniku działań Europejskiego Rzecznika Praw Obywatelskich Emily O'Reilly [European Ombudsman, 2014].

W 2014 r. zarejestrowano Europejską Inicjatywę Obywatelską „Stop TTIP”. Głównym celem Inicjatywy jest zarekomendowanie Radzie Unii Europejskiej wycofania mandatu negocjacyjnego umowy TTIP [Europejska Inicjatywa Obywatelska, 2014].

16 września 2015 r. Komisja Europejska przyjęła projekt regulacji ochrony inwestycji w TTIP. Według projektu Komisji Europejskiej spory inwestycyjne zamiast trybunałów arbitrażowych rozstrzygałby publiczny sąd ds. inwestycji, składający się z Trybunału pierwszej instancji (Tribunal of First Instance) oraz Trybunału apelacyjnego (Appeal Tribunal), złożonego z wykwalifikowanych sędziów. Komisja Europejska próbuje odeprzeć zarzuty przeciwników TTIP o zasiadaniu w trybunałach arbitrażowych arbitrów niebędących sędziami, proponując powołanie sędziów posiadających wysokie kwalifikacje [European Commission, 2015]. Strony sporów inwestycyjnych respektowałyby regulacje Konwencji

o uznawaniu i wykonywaniu zagranicznych orzeczeń arbitrażowych, przyjętej w Nowym Jorku 10 czerwca 1958 r., według której państwa nie mogą odwołać się od orzeczeń trybunałów. Podobne rozwiązanie przyjęły Stany Zjednoczone w umowie o TPP.

Próba przeforsowania przez Stany Zjednoczone rozwiązań arbitrażu międzynarodowego w umowie TTIP wynika z konieczności uregulowania w przyszłości ochrony inwestycji w umowie USA z Chinami. Przyjęte w umowie TTIP uregulowania dotyczące ochrony inwestorów, odbiegające od rozwiązań arbitrażowych, stanowiłyby precedens dla umów handlowych w skali światowej [*The arbitration game...*, 2014].

Dynamiczny rozwój regionalnych ugrupowań integracyjnych doprowadził do regulowania obok kwestii handlowych także przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Jedną z największych umów tego typu na świecie stworzyły państwa Azji i Pacyfiku (Australia, Brunei, Chile, Japonia, Kanada, Malezja, Meksyk, Nowa Zelandia, Peru, Singapur, Stany Zjednoczone i Wietnam). Umowę Transpacyficzne partnerstwo (The Trans-Pacific Partnership – TPP) zawarto 4 lutego 2016 r. Zakłada ona liberalizację handlu oraz redukcję barier w przepływie inwestycji.

W TPP znalazły się postanowienia dotyczące ochrony inwestycji, ze względu na interesy korporacji ze Stanów Zjednoczonych działających w państwach członkowskich ugrupowania. Inwestorzy zagraniczni uzyskali prawo do odszkodowania w przypadku wywłaszczenia pośredniego podmiotu zagranicznego lub nacjonalizacji [Weisman, 2015].

W umowie TPP przyjęto postanowienia dotyczące prawa państw członkowskich do regulacji w zakresie ochrony środowiska, ochrony zdrowia (zakazu palenia tytoniu) lub podejmowania środków w polityce gospodarczej w interesie publicznym. Niektóre państwa członkowskie TPP, w szczególności Australia, uznały, iż przyjęte regulacje nie zabezpieczają dostatecznie praw państw członkowskich do przyjmowania środków polityki gospodarczej, a postanowienia umowy nie zawierają precyzyjnych sformułowań, umożliwiając inwestorom zagranicznym wnoszenie pozwów przeciwko państwom przyjmującym.

Istotne postanowienia TPP dotyczą zasadnych oczekiwań inwestorów, co stanowi element sprawiedliwego i równego traktowania (*fair and equitable treatment – FET*). Naruszenie przez rządy zasadnych oczekiwań inwestorów może stać się podstawą do roszczeń firm wobec rządów państw przyjmujących.

Zasada uczciwego (równego) i sprawiedliwego traktowania zapewnia równe traktowanie inwestorów zagranicznych i firm krajowych pod względem regulacji podatkowych. Przyjęte w umowie postanowienia o „zasadnych oczekiwaniach” inwestorów nie stanowią podstawy do roszczeń wobec rządów państw członkowskich (art. 9.6. pkt 4, rozdz. 9 umowy TPP). Trybunałom arbitrażowym pozostają

wiono jednak szerokie możliwości interpretacji regulacji tej zasady, które mogą wykorzystać orzeczenie trybunału arbitrażowego o rozwiązaniu sporu inwestycyjnego między Stanami Zjednoczonymi a Kanadą w sprawie *Bilcon vs. Canada*. Po wygraniu sporu na podstawie regulacji NAFTA spółka Bilcon ze Stanów Zjednoczonych zażądała wypłaty odszkodowania za poniesione straty w wysokości 300 mln USD [Barlow, 2016]. Spór dotyczył „zasadnych oczekiwań” inwestorów ze Stanów Zjednoczonych wobec działań rządu i urzędników Kanady, którzy promowali niektóre regiony kanadyjskie w celu przyciągnięcia inwestycji zagranicznych w górnictwie.

Historia sporu sięga roku 2004, kiedy spółka *The Claytons and Bilcon of Delaware Inc. (Bilcon)* dokonała bezpośrednich inwestycji zagranicznych, dysponując pakietem kontrolnym spółki zależnej Bilcon w Kanadzie. Obie spółki zamierzały zająć się dostawą kruszywa do głównych udziałowców w Stanach Zjednoczonych i wybudować kopalnię kruszywa (kamieniołom bazaltu) oraz terminal morski w Kanadzie.

Po protestach społecznych z powodu negatywnego oddziaływania kamieniołomu na środowisko naturalne i tworzeniu drgań rząd Kanady powołał 5 listopada 2004 r. panel ekspertów (*Joint Review Panel*) do przeprowadzenia oceny oddziaływania planowanego przedsięwzięcia na środowisko naturalne [JRP, 2007]. Panel składał się z trzech profesorów z Uniwersytetu Dalhousie. W 2007 r. panel stwierdził, że projekt stwarza zagrożenie dla środowiska i społeczności, i zalecił rządowi Kanady odrzucenie inwestycji firmy Bilcon.

W 2008 r. spółki amerykańskie wniosły o powołanie trybunału arbitrażowego zgodnie z regulacjami NAFTA (rozdz. 11). Trybunał uznał, iż Kanada naruszyła minimalny standard traktowania cudzoziemców, wynikający z art. 1105 (1) NAFTA, ponieważ jako uzasadnienie do odrzucenia inwestycji panel uznał podstawowe wartości społeczne, nie figurujące w kanadyjskim prawodawstwie. Stwierdzono również, że Kanada naruszyła zasadę traktowania narodowego na podstawie art. 1102 NAFTA, ponieważ potrzebę opiniowania podobnego oddziaływania na środowisko naturalne nie zastosowano wobec firm krajowych.

Orzeczenie w sprawie *Bilcon vs. Kanada* otwiera przed trybunałami arbitrażowymi szerokie możliwości interpretacji zasady uczciwego i sprawiedliwego traktowania, która od początku XXI w. zyskała duże znaczenie jako uzasadnienie do wnoszenia skarg inwestorów zagranicznych wobec państw przyjmujących [Johnson, Sachs, 2015].

W umowie TPP utrzymano międzynarodowe regulacje dotyczące uznawania i egzekwowania decyzji arbitrażu przez Konwencję o uznawaniu i wykonywaniu zagranicznych orzeczeń arbitrażowych sporządzonej w Nowym Jorku z 10 czerwca 1958 r. oraz Konwencję waszyngtońską o rozwiązywaniu sporów inwestycyjnych między państwami a obywatelami innych państw z 18 marca 1965 r., powołującą

ICSID. Zgodnie z wymogami konwencji państwa nie będą mogły zaskarżyć decyzji trybunałów arbitrażowych (Annex 9-L).

Podsumowanie

Dotychczas w literaturze naukowej nie przyjęto jednoznacznego stanowiska w sprawie wzajemnych zależności pomiędzy przepływem bezpośrednich inwestycji zagranicznych a rozwojem handlu międzynarodowego, przeważa jednak pogląd, iż bezpośrednie inwestycje zagraniczne i handel międzynarodowy wzajemnie się uzupełniają. Tworzenie rozwiązań ochrony inwestorów w regionalnych umowach handlowych zwiększa szanse na wynegocjowanie w przyszłości wielostronnego porozumienia inwestycyjnego. Powstanie nowych umów TTIP i TPP stwarza szansę na standaryzację regulacji dotyczących przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w przyszłości.

Bibliografia

- Antràs P., Yeaple R.S., 2014, *Multinational Firms and the Structure of International Trade*, [w:] G. Gopinath, E. Helpman, K. Rogoff, *Handbook of International Economics*, vol. 4, Elsevier B.V., London – New York.
- Åslund A., 2013, *The World Needs a Multilateral Investment Agreement*, Policy Brief, Peterson Institute for International Economics, Washington, Number PB13 – 01, January.
- Barlow M., 2016, *Przeciwko TTIP, CETA i ISDS. Lekcje z Kanady*, Instytut Globalnej Odpowiedzialności, Ottawa.
- Bhagwati J., 1985, *Protectionism. Old wine in new bottles*, *Journal of Policy Modelling*, vol. 7.
- Brainard S.L., 1993, *An Empirical Assessment of the Factor Proportions Explanation of Multinational Sales*, NBER Working Paper, no. 4580, Cambridge.
- Drabek Z., 1998, *A Multilateral Agreement on Investment. Convincing the Sceptics*, WTO Staff Working Paper, Genève.
- Dugiel W., 2015, *Transatlantyckie Partnerstwo w dziedzinie handlu i inwestycji – wsparcie czy zagrożenie dla wielostronnych porozumień międzynarodowych?*, *Kwartalnik Kolegium Ekonomiczno-Społecznego Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie*, nr 1.
- Emmott R., 2015, *Proposed Investor Court Might Save EU-U.S. Trade Deal in European Parliament*, Reuters, July 1, 2015, <http://www.reuters.com/article/us-eu-usa-trade-idUSKCN0PB52G20150701> [dostęp: 27.07.2016].
- European Commission, 2015, *Commission draft text TTIP – investment, Transatlantic Trade and Investment Partnership, Trade in Services, Investment and E-Commerce, Chapter II – Investment*, Bruxelles.
- European Ombudsman, Case OI/10/2014/RA, *Transparency and public participation in relation to the Transatlantic Trade and Investment Partnership (TTIP) negotiations*, <http://www.ombudsman.europa.eu/en/cases/caseopened.faces/en/54631/html.bookmark> [dostęp: 27.07.2016].

- Europejska Inicjatywa Obywatelska, <http://igo.org.pl/europejska-inicjatywa-obywatelska-stop-ttip-zgloszona> [dostęp: 30.03.2016].
- Fontagne L., Pajot M., 2002, *Relationships between Trade and FDI Flows within two Panels of US and French Industries*, [w:] *Multinational Firms and Impacts on Employment, Trade, and Technology*, ed. R.E. Lipsey, J.L. Mucchielli, Routledge, London – New York.
- Global Affairs Canada, 2016, Cases Filed Against the Government of Canada, January, <http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/topics-domaines/disp-diff/clayton.aspx?lang=eng> [dostęp: 27.07.2016].
- Hufbauer C.G., Draper P., 2013, *Facts and Figures*, [w:] *Foreign Direct Investment as a Key Driver for Trade, Growth and Prosperity. The Case for a Multilateral Agreement on Investment*, Global Agenda Council on Global Trade and FDI, Geneva.
- Hummer W., 2015, *Was haben TTIP, CETA und TISA gemeinsam? Investor-To-State Dispute Settlement (ISDS) als umstrittenes Element der EU-Freihandelsabkommen*, *Integration*, Nr. 1.
- Johnson L., Sachs L., 2015, *The TPP's Investment Chapter. Entrenching, rather than reforming, a flawed system*, CCSI Policy Paper, Columbia Center on Sustainable Investment, November.
- JRP, 2007, Joint Review Panel Report Executive Summary Environmental Assessment of the Whites Point Quarry and Marine Terminal Project, October 2007, <https://www.novascotia.ca/nse/ea/whitespointquarry.asp> [dostęp: 01.06.2016].
- Langhammer J.R., 2011, *Rising Import Demand in China. Cui Bono and Why?*, Institute for the World Economy Kiel, Working Paper, no. 1672, Kiel, January.
- Langhammer J.R., 2015, *Three Economic Policy Signals from Europe. Which Response from China?*, Mercator Institute for China Studies, Berlin, 23 June.
- Lewis B., 2015, *European Parliament Backs Compromise in Step Towards U.S. Trade Deal*, Reuters, July 8, 2015, <http://www.reuters.com/article/us-trade-eu-usa-idUSKCN0PI1N720150708> [dostęp: 27.07.2016].
- Markusen J.R., Venables A.J., 1995, *Multinational firms and the new trade theory*, NBER Working Paper, no. 5036, Cambridge, February.
- Office of the United States Trade Representative, *Trans-Pacific Partnership (TPP)*, full text, <https://ustr.gov/trade-agreements/free-trade-agreements/trans-pacific-partnership/tpp-full-text> [dostęp: 01.06.2016].
- Oliver Ch., 2015, *EU pushes back against TTIP trade agreement secrecy claims*, *Financial Times*, January 7.
- PCA, 2016, *In the Matter of an Arbitration Under Chapter Eleven of the North American Free Trade Agreement and the Uncitral Arbitration Rules of 1976 („UNCITRAL Rules”) between William Ralph Clayton, William Richard Clayton, Douglas Clayton, Daniel Clayton and the Investors of Delaware Inc. (the „Investors” or „Bilcon”) and Government of Canada (the „Respondent” or „Canada” and, together with, the „Disputing Parties”)*, January, <https://www.pccases.com/web/sendAttach/1758.pdf> [dostęp: 27.07.2016].
- The arbitration game. Governments are souring on treaties to protect the foreign investors*, 2014, *The Economist*, October 11.
- Tietje Ch., 2010, *Internationales Investitionsschutz im Spannungsverhältnis von staatlicher Regelungsfreiheit und Schutz wirtschaftlicher Individualinteressen*, *Beiträge zum Transnationalen Wirtschaftsrecht*, Heft 93, Martin-Luther Universität Halle-Wittenberg, Februar.

-
- UNCTAD, 2013, *World Investment Report 2013, Global Value Chains. Investment and Trade for Development*, New York – Geneva.
- UNCTAD, 2015a, *Transnational Corporations*, vol. 23, no. 1, New York – Geneva.
- UNCTAD, 2015b, *World Investment Report 2015. Reforming International Investment Governance*, New York – Geneva.
- UNCTAD, 2016, *Investment Policy Monitor*, no. 15, New York – Geneva.
- Weisman J., 2015, *Trans-Pacific Partnership Seen as Door for Foreign Suits Against U.S.*, *The New York Times*, March 25.
- WTO, 2015, World Trade Organisation, *World Trade Report 2015*, Geneva.
- WTO, 2016, *World Trade Statistical Review*, Geneva.
- Wu M., 2014, *The Scope and Limits of Trade's Influence in Shaping the Evolving International Investment Regime*, [w:] *The Foundations of International Investment Law*, ed. Z. Douglas et. al., Oxford University Press.