Rekonstrukcja odpowiedzialności państwa i indywidualnego sprawstwa w polskich sporach inwestycyjnych

AUTOR

Fundacja Dobre Państwo

STRESZCZENIE / ABSTRACT

Artykuł analizuje złożoność przypisywania odpowiedzialności państwu w międzynarodowych sporach inwestycyjnych, wskazując na konieczność łączenia analizy normatywnej z badaniami instytucjonalnymi i teorią organizacji. Autor podkreśla, że proces decyzyjny często angażuje wielu urzędników, co wymaga zastosowania koncepcji mechanizmów przyczynowych do precyzyjnego ustalenia ogniw łączących działanie organu ze szkodą inwestora. Na przykładzie sporu Cargill przeciwko Rzeczypospolitej Polskiej pokazano, jak wiedza konkretnego funkcjonariusza o potencjale produkcyjnym firmy stała się kluczowym dowodem w ocenie odpowiedzialności traktatowej państwa. Tekst dowodzi, że analiza wyroków arbitrażowych powinna być uzupełniona o badanie procesu sprawowania władzy, aby w pełni zrozumieć strukturę sprawstwa i rozliczalność instytucjonalną.

The article analyzes the complexity of attributing responsibility to the state in international investment disputes, pointing to the necessity of combining normative analysis with institutional research and organizational theory. The author emphasizes that the decision-making process often involves many officials, which requires the application of causal mechanism concepts to precisely determine the links connecting the organ's action with the investor's loss. Using the example of the Cargill v. Republic of Poland dispute, it is shown how a specific official's knowledge of the company's production potential became key evidence in assessing the state's treaty responsibility. The text proves that the analysis of arbitral awards should be supplemented by an examination of the process of exercising power to fully understand the structure of agency and institutional accountability.

Artykuł podejmuje problematykę rozliczania odpowiedzialności za międzynarodowe spory inwestyjne, w których państwo zostaje zobowiązane do wypłaty wielomilionowych odszkodowań. Autor stawia tezę, że rzetelna ocena sprawstwa wymaga odejścia od automatycznego utożsamiania odpowiedzialności traktatowej państwa z winą konkretnych urzędników czy ministrów. Zamiast tego proponuje wielowymiarową rekonstrukcję procesów decyzyjnych, która łączy analizę normatywną (prawną) z badaniem instytucjonalnym i historycznym. Na przykładach spraw Cargill, Eureko oraz PL Holdings autor dowodzi, że wyrok arbitrażowy, choć cenny, nie jest tożsamy z rozstrzygnięciem o winie osobistej funkcjonariusza. Kluczowe jest rozróżnienie między wiedzą konkretnego urzędnika a instytucjonalną zdolnością administracji do jej wykorzystania oraz oddzielenie efektywności negocjacji politycznych od ich bezprawności. Tekst argumentuje, że jedynie precyzyjne zbadanie łańcucha przyczynowego – obejmujące kompetencje, realny wpływ na decyzję i dostępne alternatywy działania – pozwala uniknąć pułapki depersonalizacji władzy lub arbitralnego przypisywania winy na podstawie chronologii zdarzeń.

SŁOWA KLUCZOWE

odpowiedzialność państwa | spory inwestycyjne | arbitraż międzynarodowy | indywidualne sprawstwo | mechanizmy przyczynowe | standard ochrony inwestora | but-for scenario | wiarygodne zaangażowanie państwa | odpowiedzialność traktatowa | reguły pierwotne i wtórne | analiza kontrfaktyczna | rozliczalność instytucjonalna | system kwotowania izoglukozy | prywatyzacja PZU | nadzór finansowy KNF

Konieczność łączenia analizy normatywnej z badaniem instytucjonalnym

Od decyzji politycznej do odpowiedzialności międzynarodowej państwa. Rekonstrukcja polskich sporów inwestycyjnych i mechanizmów indywidualnego sprawstwa

Jedną z kluczowych cech odpowiedzialności państwa w międzynarodowych stosunkach inwestycyjnych jest możliwość powstania znacznej odległości czasowej, organizacyjnej i personalnej

pomiędzy działaniem organu władzy publicznej a prawnym ustaleniem jego konsekwencji. W klasycznej konstrukcji odpowiedzialności międzynarodowej państwo pozostaje podmiotem ciągłym; jego zobowiązania nie wygasają wraz ze zmianą parlamentu, rządu, ministra, kierownictwa urzędu czy składu organu kolegialnego. Jednocześnie czynności prowadzące do naruszenia tych zobowiązań mogą być rezultatem działań wielu osób, które uczestniczą w różnych fazach procesu decyzyjnego i realizują niejednokrotnie sprzeczne cele instytucjonalne.

Z tego względu rekonstrukcja odpowiedzialności wymaga połączenia prawniczej analizy normatywnej z badaniem historyczno-instytucjonalnym, teorią organizacji, ekonomią polityczną oraz metodami ustalania przyczynowości stosowanymi w naukach społecznych. Choć wyrok arbitrażowy stanowi niezwykle wartościowe źródło wiedzy o danym konflikcie, nie zastępuje on kompletnego badania procesu sprawowania władzy. Rozstrzyga on bowiem kwestie wyznaczone przez jurysdykcję trybunału, treść roszczeń i materiał dowodowy, a nie wszystkie problemy konstytucyjnej, politycznej czy osobistej odpowiedzialności uczestników zdarzeń.

Przydatnym narzędziem do wyjaśnienia tej wielopoziomowej odpowiedzialności jest koncepcja mechanizmów przyczynowych, rozwijana m.in. przez Jona Elstera i Petera Hedströma. W przeciwieństwie do opisów ograniczających się do stwierdzenia, że konkretna decyzja poprzedzała powstanie szkody, analiza mechanizmu wymaga wskazania precyzyjnych ogniw łączących zdarzenia.

W przypadku międzynarodowego arbitrażu inwestycyjnego ogniwa te mogą obejmować: zawarcie traktatu, przyznanie inwestorowi określonych uprawnień, dokonanie inwestycji, przygotowanie projektu regulacji, przekazanie administracji informacji o konsekwencjach proponowanych rozwiązań, podjęcie decyzji politycznej, wydanie aktu prawnego i jego zastosowanie wobec inwestora, powstanie szkody oraz wreszcie ustalenie międzynarodowej odpowiedzialności państwa. Każdy z tych etapów może mieć odmienną strukturę sprawstwa, a możliwość przypisania odpowiedzialności indywidualnej zależy od wykazania rzeczywistego wpływu konkretnej osoby na zdarzenie oraz istnienia właściwej podstawy prawnej. Dlatego analiza decyzji organów kolegialnych nie może ograniczać się do nazwiska przewodniczącego; musi obejmować skład organu, wyniki głosowania, zgłoszone stanowiska odrębne, dokumentację uzasadniającą decyzję oraz zakres obowiązków osób przygotowujących jej projekt. Sprawa Cargill Incorporated przeciwko Rzeczypospolitej Polskiej dostarcza szczególnie wartościowego materiału do zastosowania takiej metodologii, gdyż wyrok z 29 lutego 2008 r. zawiera szczegółowe ustalenia dotyczące informacji przekazywanych polskiej administracji jeszcze przed wprowadzeniem ograniczeń produkcji izoglukozy.

Wiedza funkcjonariusza a odpowiedzialność państwa na przykładzie sporu Cargill

Inwestor rozwijał działalność produkcyjną w zakładzie na Bielanach Wrocławskich w czasie, gdy krajowy rynek tego produktu nie był jeszcze objęty systemem kwot. Trybunał ustalił, że Cargill rozpoczął ciągłą produkcję izoglukozy w lutym 1999 roku, a następnie sukcesywnie rozbudowywał możliwości technologiczne i handlowe przedsięwzięcia.

Wprowadzenie krajowych ograniczeń ilościowych od października 2002 roku wpłynęło na możliwość wykorzystania tych zdolności produkcyjnych. Przy ocenie odpowiedzialności państwa kluczowe okazało się nie tylko samo ustanowienie regulacji, ale przede wszystkim ustalenie, czy administracja znała rzeczywiste moce wytwórcze inwestora i mogła przewidzieć ekonomiczne skutki przyjętego sposobu ustalania kwot. Szczególnie istotnym dowodem była ekspertyza przekazana 7 grudnia 1999 roku przez przedstawiciela Cargill podsekretarzowi stanu w Ministerstwie Rolnictwa i Rozwoju Wsi, Jerzemu Plewie.

Dokument ten zawierał dane o zdolnościach produkcyjnych przedsięwzięcia, przewidywanym wzroście produkcji oraz możliwościach zaspokojenia krajowego zapotrzebowania na izoglukozę. W ocenie trybunału materiał ten miał znaczenie dla ustalenia wiedzy, jaką polskie władze dysponowały podczas konstruowania systemu ograniczeń ilościowych. Trybunał stwierdził, że Polska nie mogła nie zdawać sobie sprawy z faktu, iż ustalanie kwot w oparciu o historyczną wielkość produkcji ograniczy możliwość pełnego wykorzystania potencjału przedsiębiorstwa i zaspokojenia istniejącego popytu.

Rozumowanie to nie służyło przypisaniu Jerzemu Plewie osobistej odpowiedzialności za naruszenie traktatu, lecz wykorzystywało udokumentowany fakt przekazania informacji konkretnemu urzędnikowi do oceny wiedzy, którą można było przypisać państwu. Przypadek ten odsłania ważną różnicę pomiędzy faktycznym posiadaniem informacji przez funkcjonariusza publicznego a instytucjonalną zdolnością administracji do wykorzystania jej w procesie stanowienia prawa. W teorii organizacyjnego przetwarzania informacji Jaya R. Galbraitha jakość decyzji zależy nie tylko od ilości danych docierających do organizacji, lecz także od struktury kanałów komunikacyjnych, sprawności przepływu informacji między jednostkami oraz dopasowania procedur do złożoności zadań.

Wiedza przekazana wiceministrowi nie musi automatycznie stać się elementem analizy przygotowanej dla całej Rady Ministrów, podobnie jak ekspertyza techniczna przedsiębiorcy nie musi zostać bezkrytycznie zaakceptowana przez regulatora. Powstaje jednak obowiązek

badawczego rozróżnienia sytuacji, w której informację zweryfikowano i racjonalnie odrzucono, od sytuacji, w której pominięto ją bez odpowiedniego uzasadnienia. Dla oceny odpowiedzialności osobistej istotne byłoby ustalenie, czy adresat informacji miał obowiązek jej dalszego przekazania, jakie czynności podjął oraz czy mógł wpływać na późniejszą decyzję normodawczą. Wartość dowodowa dokumentacji arbitrażowej jest w tym zakresie szczególnie wysoka, gdyż postępowanie nie ograniczało się do ogólnych twierdzeń o wiedzy organów państwa. Trybunał nakazał przedstawienie części dokumentacji z posiedzeń Rady Ministrów z lat 1999–2000 dotyczących projektowanego systemu kwotowania oraz materiałów w sprawie wielkości produkcji, zdolności wytwórczych i przebiegu negocjacji z Unią Europejską. Analizowano również dokumenty odnoszące się do konkretnych propozycji kwot przedstawianych przez Polskę i instytucje europejskie.

Z metodologicznego punktu widzenia oznacza to, że spór inwestycyjny pozwala odtworzyć wewnętrzną historię procesu regulacyjnego, która pozostaje niewidoczna w samym tekście ustawy. Badanie takich dokumentów umożliwia nie tylko ocenę odpowiedzialności państwa, ale i identyfikację obszarów, w których mechanizmy konsultowania projektów prawa, oceny skutków regulacji czy koordynacja międzyresortowa mogły funkcjonować niewystarczająco skutecznie.

Uzupełnienie tej rekonstrukcji o personalne aspekty polityki rolnej prowadzi do postaci Jarosława Kalinowskiego, który od października 2001 roku do marca 2003 roku pełnił funkcje wiceprezesa Rady Ministrów oraz ministra rolnictwa i rozwoju wsi. Jego udział w postępowaniu arbitrażowym został udokumentowany w protokołach przesłuchań przywołanych w wyroku.

Kalinowski przedstawiał między innymi okoliczności negocjowania z Unią Europejską przyszłej kwoty produkcyjnej izoglukozy, wskazując na presję wynikającą z końcowej fazy negocjacji akcesyjnych oraz ograniczoną gotowość instytucji europejskich do uwzględnienia postulowanych przez Polskę wielkości produkcji.

Rozróżnienie efektywności negocjacji od bezprawności działań

Znaczenie tych zeznań polega na umożliwieniu odtworzenia sytuacji decyzyjnej z perspektywy uczestnika negocjacji, a nie wyłącznie na późniejszej ocenie ekonomicznych skutków przyjętych rozwiązań. Trybunał analizował te wyjaśnienia w zestawieniu z dokumentami dotyczącymi propozycji polskiej administracji oraz stanowiskami instytucji europejskich.

Szczególnie istotne jest rozróżnienie, jakiego dokonał trybunał między wcześniejszym krajowym kwotowaniem produkcji a późniejszymi negocjacjami wysokości kwot obowiązujących po

przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej. W odniesieniu do krajowych ograniczeń stwierdzono naruszenie określonych standardów ochrony inwestora, natomiast zarzuty dotyczące zachowania Polski w negocjacjach z instytucjami europejskimi nie zostały przyjęte w analogiczny sposób. Trybunał uznał, że polskie propozycje negocjacyjne nie mogą być uznane za arbitralne tylko dlatego, że nie odpowiadały pełnemu zapotrzebowaniu inwestora. Autor zauważa, że choć można podważać trafność przyjętej taktyki negocjacyjnej, nie oznacza to automatycznie, iż można ją uznać za bezprawną na gruncie standardu traktatowego. Ocena ta jest kluczowa dla kwestii odpowiedzialności osobistej przedstawicieli państwa, gdyż wyraźnie oddziela dopuszczalną krytykę efektywności negocjacji od prawnego stwierdzenia naruszenia zobowiązania międzynarodowego. W konsekwencji udział Jarosława Kalinowskiego w negocjacjach akcesyjnych nie może być przedstawiany jako samodzielny dowód osobistego sprawstwa naruszeń ustalonych w sprawie Cargill.

Jeszcze bardziej pouczające okazuje się zestawienie oceny działań negocjacyjnych z ustaleniami dotyczącymi obowiązku wprowadzenia krajowych kwot przed przystąpieniem Polski do Unii. W postępowaniu arbitrażowym Krzysztof Truszczyński, główny negocjator Polski, wskazywał, że prawo unijne nie nakładało na Polskę obowiązku wcześniejszego ustanowienia krajowych limitów produkcyjnych izoglukozy. Oznaczało to, że decyzja o ich wprowadzeniu przed akcesją posiadała własny krajowy wymiar regulacyjny i nie mogła zostać w całości wyjaśniona koniecznością mechanicznego wykonania bezpośrednio wiążącego nakazu prawa europejskiego. Powstała tym samym możliwość odróżnienia decyzji należących do sfery krajowego uznania regulacyjnego od działań prowadzonych w warunkach ograniczonej swobody negocjacyjnej. Jest to jeden z najbardziej przekonujących przykładów znaczenia precyzyjnej analizy kompetencji dla ustalania odpowiedzialności państwa: odmienne podstawy działania organu, nawet w ramach jednej polityki gospodarczej, mogą prowadzić do odmiennych ocen prawnych. Na poziomie metodologicznym przypadek ten można skonfrontować z koncepcją kontrfaktycznej analizy przyczynowości, której znaczenie dla nauk społecznych rozwijali między innymi Donald Rubin i przedstawiciele współczesnej metodologii badań przyczynowych.

Rozdzielenie odpowiedzialności traktatowej od indywidualnego sprawstwa funkcjonariuszy

Prawidłowe ustalenie związku między działaniem a jego następstwem wymaga rozważenia, jaki byłby prawdopodobny przebieg zdarzeń, gdyby określonej decyzji nie podjęto lub gdyby przyjęto inne, prawnie dopuszczalne rozwiązanie. W sprawach inwestycyjnych analogiczne rozumowanie

stosuje się przy ustalaniu utraconych korzyści i wartości inwestycji w scenariuszu hipotetycznym, zwanym but-for scenario. Nie należy jednak utożsamiać kontrfaktycznej kalkulacji szkody z kontrfaktyczną oceną indywidualnej odpowiedzialności funkcjonariusza. Pierwsza służy określeniu ekonomicznych skutków naruszenia; druga wymaga dodatkowego ustalenia, czy dana osoba miała realną możliwość wyboru innego zachowania i czy taki wybór mieścił się w granicach jej kompetencji. Różnica ta ma zasadnicze znaczenie dla sprawiedliwego przypisywania odpowiedzialności osobistej.

Właśnie dlatego wysokość odszkodowania zasądzonego w sprawie Cargill nie może zostać mechanicznie przekształcona w sumę indywidualnych zobowiązań osób uczestniczących w projektowaniu polskiego systemu kwotowania. Inwestor dochodził około 150 mln USD, jednak trybunał zasądził około 16,3 mln USD, co odzwierciedlało odrębną ocenę zasadności roszczeń i wymiaru szkody. Kwota ta stanowiła ustalenie odpowiedzialności państwa, a nie rozstrzygnięcie o odpowiedzialności majątkowej konkretnego ministra, wiceministra czy urzędnika. Rzetelna analiza personalnych następstw wymagałaby odwołania się do krajowych postępowań kontrolnych i rozstrzygnięć dotyczących zachowań tych osób.

Sam wyrok nie daje podstaw do twierdzenia, że na któregokolwiek z wymienionych funkcjonariuszy nałożono osobistą sankcję finansową odpowiadającą zasądzonemu odszkodowaniu. Na tym tle ujawnia się istotna cecha współczesnego systemu odpowiedzialności publicznej: międzynarodowe orzeczenie może dostarczyć szczegółowej wiedzy o nieprawidłowościach w procesie regulacyjnym, a jednocześnie nie uruchamiać automatycznie krajowych mechanizmów odpowiedzialności personalnej. Wynika to częściowo z odmiennej konstrukcji obu reżimów prawnych. Odpowiedzialność traktatowa może obejmować działania organów państwa jako całości, podczas gdy odpowiedzialność osobista wymaga identyfikacji konkretnego obowiązku i zachowania konkretnego człowieka.

W ujęciu ekonomii instytucjonalnej pojawia się jednak problem kosztów rozliczalności – uzyskanie informacji o nieprawidłowościach nie musi bowiem prowadzić do ich efektywnego wykorzystania przez instytucje krajowe. Jeżeli procedury kontrolne koncentrują się głównie na bieżącym wykonywaniu prawa, a nie na systematycznej analizie przyczyn wieloletnich sporów międzynarodowych, wiedza wypracowana w arbitrażu może pozostać odseparowana od krajowych mechanizmów organizacyjnego uczenia się i odpowiedzialności funkcjonariuszy. Zjawisko to nie musi świadczyć o celowym chronieniu kogokolwiek przed sankcjami, lecz wskazuje na możliwość instytucjonalnej luki pomiędzy ustaleniem naruszenia a oceną zachowań poszczególnych uczestników procesu decyzyjnego. Inny charakter ma spór Eureko przeciwko Polsce, który pozwala

prześledzić zmianę polityki publicznej nie jako efekt stopniowej ewolucji systemu regulacyjnego, lecz jako wynik świadomego przedefiniowania strategii prywatyzacyjnej przez organy państwowe.

Odpowiedzialność traktatowa jako suma zachowań organów państwa

W 1999 roku rząd Jerzego Buzka prowadził proces prywatyzacji PZU, w którym kluczowe decyzje podejmował minister skarbu państwa Emil Wąsacz. Umowa sprzedaży akcji ubezpieczyciela z 5 listopada 1999 roku oraz późniejsze porozumienia definiowały uprawnienia konsorcjum Eureko i BIG Banku Gdańskiego, wyznaczając jednocześnie dalszy kierunek prywatyzacji. Przyjęte rozwiązania prawne miały znaczenie wykraczające poza zwykłą sprzedaż pakietu akcji; kształtowały one przyszłe oczekiwania inwestora co do dostępu do kontroli korporacyjnej nad przedsiębiorstwem. Z perspektywy ekonomii instytucjonalnej zobowiązania te można interpretować jako element konstrukcji wiarygodnego zaangażowania państwa (credible commitment), co pozwalało inwestorowi na podejmowanie decyzji w oparciu o przewidywaną ciągłość reguł. Jednocześnie ich treść należy oceniać przez pryzmat rzeczywistych kompetencji organów reprezentujących Skarb Państwa, obowiązujących przepisów prywatyzacyjnych oraz dokumentów określających granice przyjętych zobowiązań. Przejście od polityki rządu Jerzego Buzka do strategii gabinetu Leszka Millera uwypukliło konflikt między demokratyczną zmiennością programów gospodarczych a zasadą trwałości zobowiązań państwa. Wiesław Kaczmarek, sprawujący funkcję ministra skarbu państwa w nowym rządzie, przyjął stanowisko zakładające konieczność zachowania przez państwo decydującego wpływu na PZU.

Z materiału dowodowego przedstawionego w wyroku arbitrażowym wynika, że podejście to odzwierciedlały zarówno kontakty z inwestorem, jak i późniejsze formalne rozstrzygnięcia organów państwowych. Kluczowa okazała się uchwała Rady Ministrów z 2 kwietnia 2002 roku, która wprowadzała zmianę strategii prywatyzacyjnej i akceptowała odstąpienie od drugiego porozumienia dodatkowego z 4 października 2001 roku. Następnie, 9 kwietnia 2002 roku minister powiadomił inwestora o skorzystaniu z tego uprawnienia, a w piśmie z 22 maja przedstawił rządowe stanowisko dotyczące przyszłego przebiegu prywatyzacji. Taka sekwencja zdarzeń pozwoliła na identyfikację konkretnych aktów władzy wykonawczej, których treść i wzajemne powiązania poddano następnie ocenie arbitrażowej.

W częściowym wyroku z 19 sierpnia 2005 roku większość trybunału uznała, że Polska naruszyła zobowiązania wynikające z art. 3 ust. 1, art. 3 ust. 5 i art. 5 polsko-niderlandzkiego traktatu inwestycyjnego. Decydująca była interpretacja zachowania polskich organów jako przejawu

odstąpienia od wcześniej ustalonych zasad dotyczących przebiegu prywatyzacji. W uzasadnieniu wskazano m.in. na rozbieżność między formalnym deklarowaniem ważności porozumień a faktycznym dążeniem do takiego ukształtowania praw korporacyjnych, które uniemożliwiłoby inwestorowi uzyskanie przewidywanego wpływu na zarządzanie PZU. Z punktu widzenia teorii prawa problem nie sprowadzał się zatem jedynie do ustalenia, czy konkretny dokument został formalnie wypowiedziany, lecz obejmował ocenę, czy suma zachowań państwa pozostawała zgodna z wymaganiami dobrej wiary i zaciągniętymi zobowiązaniami międzynarodowymi. Podejście to dowodzi, że odpowiedzialność traktatowa może wynikać z oceny całego wzorca postępowania organów państwowych, a nie wyłącznie z pojedynczej decyzji administracyjnej czy jednej czynności kontraktowej.

Rozdźwięk między zobowiązaniem kontraktowym a odpowiedzialnością traktatową

Szczególną wartość poznawczą ma zdanie odrębne profesora Jerzego Rajskiego, które uniemożliwia traktowanie rozstrzygnięcia większości jako bezdyskusyjnego potwierdzenia wszystkich przyjętych założeń interpretacyjnych. Rajski zakwestionował sposób powiązania zobowiązań kontraktowych Skarbu Państwa z odpowiedzialnością traktatową Rzeczypospolitej Polskiej, krytykując między innymi interpretację postanowień umowy sprzedaży akcji i porozumień dodatkowych. Jego argumentacja opierała się na odrębności podmiotowej i funkcjonalnej Skarbu Państwa jako strony stosunku cywilnoprawnego oraz państwa występującego jako podmiot zobowiązań międzynarodowych. Wskazywał on, że wykładnia dokumentów kontraktowych powinna uwzględniać właściwe prawo polskie oraz rzeczywistą treść przyznanych inwestorowi uprawnień. Zdanie odrębne nie uchylało rozstrzygnięcia większości, lecz proponowało konkurencyjną konstrukcję prawną, w której granice ochrony traktatowej nie mogły być dowolnie rozszerzane na oczekiwania wynikające z negocjacji i stosunków kontraktowych. Zestawienie obu stanowisk ujawnia zasadniczy problem współczesnego arbitrażu inwestycyjnego: konieczność zapewnienia skutecznej ochrony zobowiązań państwowych bez przekształcania każdej kontrowersji cywilnoprawnej w samodzielny delikt międzynarodowy.

Polemika ta zyskuje na głębi, gdy odwołamy się do rozróżnienia H.L.A. Harta między regułami pierwotnymi, określającymi obowiązki, a regułami wtórnymi, które umożliwiają identyfikację, zmianę i stosowanie prawa. Krajowa czynność prawna ministra reprezentującego Skarb Państwa może tworzyć konkretne zobowiązanie cywilnoprawne, jednak przypisanie zachowania państwu w prawie międzynarodowym jest rezultatem zastosowania innej kategorii norm. Z punktu widzenia

odpowiedzialności traktatowej nie jest rozstrzygające to, jak prawo krajowe klasyfikuje daną instytucję, gdyż zasady przypisywania zachowania państwu mają autonomiczny charakter międzynarodowoprawny. Jednocześnie ta autonomia nie pozwala abstrahować od rzeczywistej treści stosunku kontraktowego, którego naruszenie jest zarzucane. Przypadek Eureko pokazuje zatem, że samo ustalenie, kto podpisał dokument, jest niewystarczające bez analizy zakresu przyjętego zobowiązania, norm określających jego skuteczność oraz podstaw przypisania danego zachowania państwu. W przypadku odpowiedzialności indywidualnej funkcjonariusza dochodzi dodatkowo konieczność rozstrzygnięcia, czy działał on w granicach kompetencji i zgodnie ze standardem staranności właściwym dla pełnionej funkcji.

Nie mniej istotny pozostaje ekonomiczny wymiar zakończenia sporu Eureko. Porozumienie z października 2009 r., zawarte w okresie kierowania Ministerstwem Skarbu Państwa przez Aleksandra Grada, przewidywało rozwiązania umożliwiające stopniowe wycofanie się inwestora z akcjonariatu PZU i zakończenie arbitrażu. Według informacji opublikowanych przez PZU uzgodniono rekompensatę w wysokości 4,77 mld zł. Z tej kwoty około 3,55 mld zł miało zostać sfinansowane poprzez przekazanie inwestorowi praw ekonomicznych do części dywidendy przypadającej Skarbowi Państwa, a pozostałe 1,22 mld zł miało pochodzić z mechanizmu związanego z późniejszą ofertą publiczną akcji. Odrębnie wskazywano na dywidendę należną Eureko z tytułu posiadanych akcji. Mechanizm ten obrazuje, dlaczego nie wolno utożsamiać całkowitego przepływu środków do inwestora z wysokością rekompensaty uzgodnionej w związku ze sporem. W ujęciu ekonomicznym odszkodowanie, dywidenda właścicielska, cena sprzedaży akcji i utracona korzyść Skarbu Państwa to różne kategorie wymagające osobnej kwalifikacji. Również odpowiedzialność polityczna uczestników sporu nie może być rozpatrywana w kategoriach jednego gabinetu.

Emil Wąsacz reprezentował Skarb Państwa w okresie kształtowania początkowego stosunku prywatyzacyjnego, Wiesław Kaczmarek odegrał zasadniczą rolę w zmianie strategii realizacji tych założeń, a Aleksander Grad uczestniczył w doprowadzeniu do porozumienia kończącego konflikt. Są to trzy odmienne konfiguracje działania państwa, podlegające odrębnym kryteriom oceny.

Specyfika odpowiedzialności organów regulacyjnych na przykładzie PL Holdings

W pierwszym przypadku zasadniczy problem dotyczy jakości i legalności konstruowanych zobowiązań, w drugim – ich późniejszego wykonywania oraz dopuszczalności zmiany strategii, w trzecim zaś racjonalności przyjętych warunków ugody i jej rzeczywistych następstw gospodarczych.

Analiza książki pozwala zidentyfikować uczestników tych procesów i konkretne czynności, jednak nie uzasadnia automatycznego przypisania im osobistej odpowiedzialności za pełną kwotę rekompensaty. Otwiera to natomiast pole do naukowej oceny, czy krajowe mechanizmy kontroli prywatyzacji i zarządzania zobowiązaniami państwa dostatecznie uwzględniały ryzyko międzynarodowej odpowiedzialności traktatowej.

Odmienną strukturę odpowiedzialności instytucjonalnej ujawnia spór PL Holdings przeciwko Rzeczypospolitej Polskiej, związany z inwestycją funduszu Abris Capital Partners w FM Bank PBP. W przeciwieństwie do sprawy Eureko, gdzie centralnym zagadnieniem była zmiana polityki prywatyzacyjnej, tutaj konflikt dotyczył działań organu nadzoru finansowego, dysponującego szczególnymi kompetencjami w zakresie ochrony bezpieczeństwa i stabilności sektora bankowego. Komisja Nadzoru Finansowego działa w ramach ustawowych zadań publicznych; ich realizacja może prowadzić do ograniczania praw majątkowych akcjonariuszy banków, o ile przemawiają za tym przesłanki przewidziane w prawie bankowym. Kompetencje te nie są jednak nieograniczone.

Ich wykonywanie wymaga poszanowania zasady legalizmu, proporcjonalności, reguł postępowania administracyjnego oraz odpowiednich standardów ochrony praw inwestorów. Spór PL Holdings stanowi szczególnie interesujący przykład sytuacji, w której krajowy organ regulacyjny podejmował działania uzasadniane ochroną stabilności systemu finansowego, podczas gdy inwestor zakwestionował ich zgodność z międzynarodowymi zobowiązaniami państwa. Kluczowe znaczenie ma tutaj chronologia decyzji nadzorczych. W kwietniu 2014 r. KNF zakazała PL Holdings i Abris-EMP Capital Partners Limited wykonywania prawa głosu z akcji FM Banku PBP oraz nakazała ich zbycie w wyznaczonym terminie, uzasadniając to niewywiązywaniem się inwestorów z zobowiązań złożonych wobec nadzoru. Następnie, 24 lipca 2014 r., utrzymano zakaz wykonywania prawa głosu, uchylając jednocześnie wcześniejszy nakaz zbycia akcji ze względów formalnoprawnych. W listopadzie 2014 r. organ ponownie nakazał zbycie akcji, wyznaczając termin wykonania tego obowiązku na 30 kwietnia 2015 r.

Taka sekwencja zdarzeń pokazuje, że konflikt nie sprowadzał się do jednego rozstrzygnięcia administracyjnego, lecz obejmował szereg postępowań, w których zmieniała się zarówno treść decyzji, jak i ujawniony stopień zgody pomiędzy członkami organu nadzorczego. Wyjątkową wartość dla badania odpowiedzialności personalnej posiada oficjalny komunikat KNF z 18 listopada 2014 r., gdyż wskazuje on imiennie uczestników głosowania nad nakazem zbycia akcji FM Banku PBP.

Indywidualizacja odpowiedzialności poprzez analizę głosowań i skutków decyzji

Za wydaniem decyzji głosowali przewodniczący Komisji Andrzej Jakubiak oraz zastępcy przewodniczącego Wojciech Kwaśniak i Lesław Gajek. Przeciw opowiedzieli się Ludwik Kotecki, reprezentujący ministra finansów, oraz Jerzy Pruski, występujący w imieniu Prezydenta Rzeczypospolitej Polskiej. Od głosu wstrzymał się Piotr Wiesiołek, wiceprezes Narodowego Banku Polskiego.

Przy rozkładzie głosów trzech za, dwóch przeciw i jednym wstrzymującym się, dokument ten pozwala przekroczyć poziom ogólnego stwierdzenia, że określoną decyzję podjęła Komisja Nadzoru Finansowego, i ustalić rzeczywisty podział stanowisk wśród konkretnych członków organu kolegialnego. Materiał ten ma znacznie większą wartość dowodową dla badania odpowiedzialności indywidualnej niż samo wskazanie przewodniczącego jako osoby publicznie reprezentującej Komisję. Zestawienie tych danych z wynikami wcześniejszego głosowania ujawnia dodatkowy wymiar procesu decyzyjnego. W lipcu 2014 r. Komisja, rozpoznająca sprawę w innym składzie osobowym, przyjęła rozstrzygnięcie dotyczące utrzymania zakazu wykonywania prawa głosu oraz uchylenia wcześniejszego nakazu sprzedaży. Wówczas cztery osoby opowiedziały się za tym rozwiązaniem, natomiast Lesław Gajek zgłosił sprzeciw; z kolei w listopadzie głosował on już za ponownym nakazem zbycia akcji. Sama zmiana stanowiska wobec odmiennie sformułowanego rozstrzygnięcia nie dowodzi niekonsekwencji ani naruszenia prawa, gdyż przedmiot głosowania i sytuacja proceduralna nie były identyczne.

Stanowi to jednak przesłankę do pogłębionego zbadania motywów decyzji, argumentacji prawnej, dokumentacji przygotowanej dla członków Komisji oraz stanowisk prezentowanych podczas posiedzeń. Pozwala to odtworzyć faktyczną odpowiedzialność decyzyjną bez arbitralnego przypisywania całej decyzji jednej osobie. Dodatkową komplikację wprowadza późniejszy przebieg postępowania administracyjnego.

Według ustaleń opublikowanych w lutym 2016 r. przez „Puls Biznesu”, Komisja 20 października 2015 r. uchyliła w całości własną decyzję z listopada 2014 r. nakazującą zbycie akcji i umorzyła postępowanie – w momencie, gdy inwestor zdążył już sprzedać bank. W relacjach dotyczących sprawy zarysowała się rozbieżność ocen: inwestor wskazywał na konieczność wykonania decyzji, natomiast nadzór argumentował, odwołując się do charakteru prawnego obowiązku zbycia akcji i dobrowolności transakcji. Zagadnienie to pokazuje, jak istotna dla odpowiedzialności odszkodowawczej jest relacja między formalną skutecznością decyzji administracyjnej a rzeczywistym wpływem jej istnienia na zachowanie adresata. Możliwe jest bowiem, że nawet

rozstrzygnięcie później wyeliminowane z obrotu prawnego wywoła wcześniej istotne konsekwencje ekonomiczne, jeżeli jego adresat uzna za konieczne dostosowanie do niego swojej działalności. Ustalenie związku przyczynowego wymaga jednak zbadania, czy określona transakcja nastąpiłaby również bez wcześniejszej ingerencji organu, na jakich warunkach zostałaby przeprowadzona i jakie realne możliwości działania posiadał inwestor. W arbitrażu inwestycyjnym prowadzonym w Sztokholmie PL Holdings dochodziła od Polski odszkodowania za naruszenie zobowiązań wynikających z umowy o ochronie inwestycji zawartej z Belgią i Luksemburgiem.

W częściowym wyroku z 28 czerwca 2017 r. trybunał stwierdził naruszenie traktatu, a następnie w wyroku końcowym z 28 września 2017 r. zasądził na rzecz inwestora 653 639 384 zł wraz z odpowiednimi świadczeniami dodatkowymi.

Rozdzielenie ważności wyroku od materialnej oceny działań organów

W uzasadnieniu rozstrzygnięcia zwrócono uwagę na sposób wykonywania kompetencji przez organy nadzorcze, wskazując m.in. na niekonsekwencje działań regulacyjnych oraz trudności w zapewnieniu skutecznej ochrony prawnej wobec zastosowanych środków. W kategoriach naukowych spór ten można interpretować jako problem proporcjonalności ingerencji administracyjnej w prawo własności oraz wymóg zachowania odpowiedniej relacji między celem, jakim jest ochrona stabilności finansowej, a intensywnością ograniczenia praw inwestora. Podstawowym zagadnieniem nie było bowiem zakwestionowanie samego istnienia nadzoru bankowego, lecz ocena sposobu wykorzystania jego ustawowych instrumentów wobec konkretnego akcjonariusza. Ostateczny los tego rozstrzygnięcia ukazuje jednak granice traktowania wyroku arbitrażowego jako definitywnego ustalenia ekonomicznej odpowiedzialności państwa.

Polska podjęła działania zmierzające do uchylenia orzeczeń przed sądami szwedzkimi, kwestionując między innymi ważność podstawy jurysdykcji arbitrażowej w świetle prawa Unii Europejskiej. W wyroku z 26 października 2021 r. (sprawa C-109/20) Trybunał Sprawiedliwości Unii Europejskiej uznał, że państwo członkowskie nie może skutecznie zastąpić nieważnej wewnątrzunijnej klauzuli arbitrażowej późniejszą, dorozumianą umową o tożsamej treści. Rozstrzygnięcie to uwzględnił szwedzki Sąd Najwyższy, który 14 grudnia 2022 r. stwierdził nieważność wyroków arbitrażowych wydanych w sprawie PL Holdings. W konsekwencji kwota zasądzona w 2017 r. nie może być traktowana jako ostateczne i utrzymane w mocy zobowiązanie odszkodowawcze Polski.

Powstaje tutaj interesujący konflikt pomiędzy normatywną autonomią prawa Unii Europejskiej a transnarodową koncepcją jurysdykcji arbitrażowej Emmanuela Gaillarda. W teorii autonomicznego porządku arbitrażowego źródło mocy wyroku nie jest utożsamiane z wyłączną kompetencją sądu państwa siedziby, podczas gdy w orzecznictwie TSUE kluczowa pozostaje konieczność zachowania integralności i jednolitości stosowania prawa unijnego. Spór PL Holdings stanowi więc przykład rzeczywistej kolizji konkurencyjnych wyobrażeń porządku prawnego, której rozwiązanie nie może zostać sprowadzone do abstrakcyjnego pierwszeństwa jednej teorii. W prawie pozytywnym decydująca jest bowiem obowiązująca konstrukcja normatywna oraz rzeczywista właściwość organów uprawnionych do jej stosowania. Fakt, że arbitraż można postrzegać jako odrębny porządek jurysdykcyjny, nie eliminuje kompetencji sądów państwowych do kontroli wyroków w granicach ustawodawstwa i zobowiązań międzynarodowych. Równocześnie uchylenie orzeczenia ze względów jurysdykcyjnych nie stanowi samoistnego potwierdzenia, że wszystkie działania organu nadzoru finansowego były materialnoprawnie prawidłowe. Personalna analiza sprawy PL Holdings wymaga zatem rozdzielenia dwóch płaszczyzn, których utożsamienie prowadziłoby do błędnych konkluzji.

Pierwsza dotyczy rzeczywistego udziału poszczególnych członków KNF w podejmowaniu decyzji administracyjnych oraz ich zgodności z obowiązującymi standardami nadzorczymi. Druga obejmuje skuteczność międzynarodowego mechanizmu dochodzenia odszkodowania i późniejszą kontrolę jego dopuszczalności. Unieważnienie wyroków arbitrażowych rozstrzygało problem konkretnej podstawy jurysdykcyjnej, nie przesądzając w sposób wyczerpujący o ocenie każdej czynności administracyjnej podejmowanej wobec inwestora. Podobnie wcześniejsze zasądzenie odszkodowania nie stanowiło wyroku przeciwko Andrzejowi Jakubiakowi, Wojciechowi Kwaśniakowi, Lesławowi Gajkowi ani pozostałym członkom Komisji.

Rozdzielność odpowiedzialności państwa od indywidualnej winy funkcjonariuszy

Oficjalne protokoły głosowania pozwalają wskazać udokumentowany udział osób w decyzjach, jednak ustalenie odpowiedzialności osobistej wymagałoby odrębnego postępowania prowadzonego na podstawie właściwych norm krajowych. W zweryfikowanym materiale nie odnaleziono prawomocnych rozstrzygnięć nakładających na wymienione osoby indywidualną odpowiedzialność majątkową z tytułu tego konkretnego sporu. Na poziomie polskiego prawa szczególne znaczenie posiada ustawa z 20 stycznia 2011 r. o odpowiedzialności majątkowej funkcjonariuszy publicznych za rażące naruszenie prawa, której aktualny tekst jednolity ogłoszono w 2025 r. Ustawa ta nie

ustanawia odpowiedzialności automatycznej; wymaga bowiem łącznego spełnienia określonych przesłanek: wypłaty odszkodowania przez właściwy podmiot odpowiedzialny, zawinionego zachowania funkcjonariusza prowadzącego do rażącego naruszenia prawa oraz uprzedniego stwierdzenia takiego naruszenia w prawem przewidzianej formie. Ustawodawca różnicuje zakres odpowiedzialności stosownie do stopnia winy i przyczynienia się funkcjonariusza do naruszenia, a w określonych przypadkach ogranicza wysokość odszkodowania do dwunastokrotności miesięcznego wynagrodzenia. Konstrukcja ta dowodzi, że odpowiedzialność regresowa nie jest tożsama z całkowitym kosztem ekonomicznym poniesionym przez państwo.

Należy dodatkowo uwzględnić zakres czasowy ustawy, gdyż jej przepisy stosuje się do działań i zaniechań następujących od dnia wejścia w życie, co wyklucza mechaniczne wykorzystywanie jej do oceny zachowań funkcjonariuszy z okresu wcześniejszych sporów prywatyzacyjnych. Przypadki Eureko, Cargill i PL Holdings pozwalają tym samym rozpoznać odrębne postacie politycznego i administracyjnego sprawstwa, które wymagają zastosowania zróżnicowanego aparatu badawczego. W sporze dotyczącym prywatyzacji PZU istotną rolę odgrywało napięcie pomiędzy kolejnymi strategiami wykonywania praw właścicielskich państwa; w sprawie Cargill – konstrukcja regulacji sektorowej i jej skutki konkurencyjne, natomiast w przypadku PL Holdings – wykonywanie kompetencji nadzorczych wobec akcjonariusza instytucji finansowej. We wszystkich trzech sytuacjach można zidentyfikować konkretnych uczestników procesu decyzyjnego, jednak charakter ich kompetencji pozostaje odmienny.

Minister reprezentujący Skarb Państwa w czynnościach prywatyzacyjnych nie działa bowiem w tej samej strukturze prawnej co organ ustanawiający regulację rynku rolnego, podobnie jak członek kolegialnego organu nadzorczego nie posiada identycznego zakresu samodzielności, jak minister kierujący działem administracji rządowej.

Wielowymiarowa rekonstrukcja sprawstwa jako fundament rozliczalności państwa

Jednolita ocena odpowiedzialności wymagałaby zatem uprzedniego zrekonstruowania wspólnych kryteriów przypisywania sprawstwa, przy jednoczesnym zachowaniu odrębności właściwych reżimów normatywnych. Istotnym problemem dla dalszej analizy pozostaje ustalenie, w jakim zakresie osoby uczestniczące w powstawaniu sporów międzynarodowych ponosiły rzeczywiste następstwa polityczne, organizacyjne i zawodowe.

Utrata stanowiska, zakończenie kadencji, niepowołanie na kolejną funkcję, odwołanie z organu spółki czy przejście do innej instytucji nie stanowią automatycznie sankcji za konkretne naruszenie. Wymagają one wykazania związku między zidentyfikowanym zachowaniem a konkretną decyzją personalną. Z drugiej strony kontynuowanie kariery publicznej przez osobę uczestniczącą w zakwestionowanym procesie decyzyjnym może stać się przedmiotem analizy mechanizmów selekcji elit, instytucjonalnej pamięci organizacyjnej oraz efektywności politycznych form rozliczalności.

Naukowe badanie tych zależności powinno obejmować zarówno sytuacje rzeczywistego zastosowania sankcji, jak i przypadki, w których mimo powstania znacznych kosztów publicznych nie ustalono indywidualnej odpowiedzialności prawnej. Rozróżnienie to pozwala uniknąć utożsamiania bezkarności z brakiem sankcji w sytuacji, gdy samo istnienie podstaw odpowiedzialności pozostaje prawnie nieustalone. Z perspektywy teorii demokracji przedstawicielskiej problem ten wiąże się z rozróżnieniem między odpowiedzialnością retrospektywną a prospektywną. Pierwsza polega na ocenie i rozliczaniu wcześniejszych decyzji władzy, druga natomiast odnosi się do tworzenia takich reguł instytucjonalnych, które ograniczają prawdopodobieństwo powstawania podobnych naruszeń w przyszłości. W naukach politycznych analiza odpowiedzialności retrospektywnej wiąże się z problemem dostępu obywateli do informacji, zdolnością identyfikowania rzeczywistych autorów decyzji oraz możliwością przypisywania im konsekwencji politycznych.

Odpowiedzialność prospektywna wymaga natomiast rozwijania mechanizmów zapobiegania błędom, doskonalenia procedur i zachowywania wiedzy organizacyjnej niezależnie od zmian personalnych. W odniesieniu do międzynarodowych sporów inwestycyjnych oba wymiary są ze sobą ściśle powiązane, ponieważ brak rzetelnej rekonstrukcji przyczyn wcześniejszych porażek ogranicza możliwość doskonalenia krajowego systemu zarządzania ryzykiem. Nie oznacza to, że każda przegrana procesowa jest rezultatem wadliwego sprawowania władzy, lecz wymaga przyjęcia, że każde doniosłe rozstrzygnięcie powinno być traktowane jako potencjalne źródło wiedzy o funkcjonowaniu instytucji publicznych. W konsekwencji analiza odpowiedzialności konkretnych decydentów nie powinna ograniczać się ani do formalnego stwierdzenia, że zobowiązanym podmiotem pozostaje Rzeczpospolita Polska, ani do przeciwnej skrajności polegającej na przypisywaniu winy osobom sprawującym określone funkcje wyłącznie na podstawie chronologii wydarzeń. Pierwsze podejście prowadziłoby do depersonalizacji sprawowania władzy, drugie natomiast do naruszenia podstawowych wymagań rzetelnego ustalania odpowiedzialności.

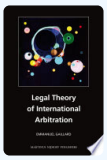
Użyteczna poznawczo pozostaje rekonstrukcja obejmująca normę kompetencyjną, rzeczywiste zachowanie funkcjonariusza, dostępną mu wiedzę, prawnie dopuszczalne alternatywy działania, relację pomiędzy decyzją a jej następstwem oraz zastosowane mechanizmy kontroli. Dopiero na

takim fundamencie możliwe staje się rozważanie, czy polski system instytucjonalny zapewnia odpowiednią relację między szerokim zakresem władzy decyzyjnej a prawnie i politycznie egzekwowalną odpowiedzialnością za sposób jej wykonywania.

Tak skonstruowany aparat badawczy otwiera drogę do dalszej analizy współczesnych sporów dotyczących działalności regulacyjnej państwa, zwłaszcza w obszarach wydobycia surowców, energetyki, inwestycji infrastrukturalnych i kontraktów o znaczeniu strategicznym. Zagadnienia te wymagają uwzględnienia wieloletnich horyzontów inwestycyjnych, konfliktów pomiędzy ochroną własności a interesem środowiskowym, uprawnień państwa do zarządzania zasobami naturalnymi oraz granic ochrony uzasadnionych oczekiwań przedsiębiorców. W odróżnieniu od klasycznych sporów prywatyzacyjnych mogą one dotyczyć nie tylko zmiany warunków gospodarowania istniejącym majątkiem, lecz również ograniczenia możliwości realizacji przedsięwzięć znajdujących się na wcześniejszym etapie rozwoju. W takich okolicznościach ustalenie odpowiedzialności państwa wymaga szczególnie starannego rozróżnienia nabytego prawa majątkowego, ekspektatywy inwestycyjnej, ryzyka przedsiębiorcy oraz zobowiązań wynikających z wcześniejszych działań administracji. Są to kwestie, które uzyskają zasadnicze znaczenie przy dalszym badaniu sporów dotyczących polskich zasobów naturalnych i energetyki, w tym postępowań prowadzonych przez GreenX Metals przeciwko Rzeczypospolitej Polskiej.

> Czy polski system instytucjonalny zapewnia sprawiedliwą relację między szerokim zakresem władzy decyzyjnej a realną odpowiedzialnością za jej wykonywanie? Pozostaje pytanie, czy bez rzetelnej rekonstrukcji przyczyn dawnych porażek, państwo jest w stanie wypracować mechanizmy zapobiegające podobnym błędom w przyszłości. W przeciwnym razie wiedza z arbitraży pozostanie jedynie kosztowną lekcją, która nigdy nie przełoży się na organizacyjne uczenie się instytucji publicznych.

Inspiracje

[1] 

"Legal Theory of International Arbitration" Emmanuel Gaillard

BRILL | ISBN: 9789004187153

Emmanuel Gaillard (1952–2021) był uznanym na całym świecie francuskim prawnikiem, uczonym prawa i wiodącym światowym autorytetem w dziedzinie międzynarodowego arbitrażu handlowego i inwestycyjnego. Uzyskał doktorat z prawa prywatnego na Uniwersytecie Panthéon-Assas i przez dziesięciolecia wykładał prawo na Uniwersytecie Paris XII (Université Paris-Est Créteil) oraz na Wydziale Prawa Sciences Po, a także wykładał jako profesor wizytujący na Harvard Law School i Yale Law School. Gaillard założył i kierował praktyką arbitrażu międzynarodowego w kancelarii Shearman & Sterling przez ponad trzydzieści lat, zanim w 2021 roku został współzałożycielem kancelarii Gaillard Banifatemi Shelbaya Disputes. Powszechnie uważany za tytana w dziedzinie rozwiązywania sporów, pełnił funkcję głównego doradcy prawnego w przełomowych postępowaniach – takich jak historyczne odszkodowania dla Jukosu o wartości 50 miliardów dolarów – i często zasiadał w charakterze arbitra. Jego osiągnięcia naukowe wywarły głęboki wpływ na tę dziedzinę, w szczególności poprzez jego konceptualizację arbitrażowego porządku prawnego i metody prawa transnarodowego.

Emmanuel Gaillard *(1952–2021) was an internationally acclaimed French jurist, legal scholar, and leading global authority on international commercial and investment arbitration. He obtained his doctorate in private law from Panthéon-Assas University and served for decades as a law professor at the University of Paris XII (Université Paris-Est Créteil) and Sciences Po Law School, while also teaching as a visiting professor at Harvard Law School and Yale Law School. Gaillard founded and led the international arbitration practice at Shearman & Sterling for over thirty years before co-founding Gaillard Banifatemi Shelbaya Disputes in 2021. Widely regarded as a titan in dispute resolution, he acted as lead counsel in landmark proceedings—such as the historic $50 billion Yukos awards—and sat frequently as an arbitrator. His scholarship profoundly influenced the field, particularly through his conceptualization of the arbitral legal order and the method of transnational law.*

Sciences Po Law School

Literatura uzupełniająca

Książki

Książki autora i dzieła przywołane w tekście:



[1] "Aspects philosophiques du droit de l'arbitrage international"

Emmanuel Gaillard

2008 | Martinus Nijhoff Publishers | ISBN: 9789004171480



[2] "Le pouvoir en droit privé"

Emmanuel Gaillard

1985 | GEBYAI | ISBN: 9782717808766



[3] "Cuestiones claves del arbitraje internacional"

Gaillard, Emmanuel

2013 | Editorial Universidad del Rosario | ISBN: 9789587383294

[4] "Teoría jurídica del arbitraje internacional"

Emmanuel Gaillard

2010 | ISBN: 9789995364229

[5] "Traité de l'arbitrage commercial international"

Philippe Fouchard, Emmanuel Gaillard, Berthold Goldman

1996 | ISBN: 9782711125739



[6] "Auguste, ou l'Enfant naturel"

Emmanuel Gaillard

1812

Książki autorów przywoływanych i literatura pokrewna:



[7] "The Award in International Investment Arbitration"

Katia Fach Gómez, Catharine Titi

2024 | Oxford University Press | ISBN: 9780192872982



[8] "Enforcement of Investment Treaty Arbitration Awards"

Julien Fouret

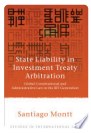
2015 | Globe Law and Business Limited | ISBN: 9781909416543



[9] "Guide to Damages in International Arbitration"

John A Trenor

2016 | Law Business Research Ltd. | ISBN: 9781912377527



[10] **"State Liability in Investment Treaty Arbitration"**

Santiago Montt

2009 | Bloomsbury Publishing | ISBN: 9781847315489



[11] **"The International Effectiveness of the Annulment of an Arbitral Award"**

Hamid Gharavi, Christoph Liebscher

2002 | Kluwer Law International B.V. | ISBN: 9789041117175



[12] **"The Reasons Requirement in International Investment Arbitration"**

Guillermo Alvarez, W.M. Reisman

2008 | BRILL | ISBN: 9789047440314

Artykuły naukowe

Prace autorów przywoływanych w tekście:

[1] **"Joint Dialogue between the Ministry of Agriculture Food and Rural Affairs of the Republic of Korea and Directorate General for Agriculture and Rural Development of the European Commission to enhance cooperation on organic production"**

Jerzy Plewa

2014

Źródło

[2] **"Privatization of State-Owned Enterprises in Poland"**

Jerzy Rajski

1994 | bepress Legal Repository

Źródło

[3] **"Some Legal Aspects of International Compensation Trade"**

Jerzy Rajski

1986 | International and Comparative Law Quarterly | DOI: 10.1093/iclqaj/35.1.128

Źródło

[4] **"Les principes fondamentaux du droit commercial international de certains pays socialistes européens"**

Jerzy Rajski

2010 | Martinus Nijhoff Publishers eBooks | DOI: 10.1163/ej.9789024728008.009-106.3

Źródło

[5] "The Law of International Trade of Some European Socialist Countries and East-West Trade Relations"

Jerzy Rajski

1967 | Open Scholarship Institutional Repository (Washington University in St. Louis)

Źródło

[6] "Head of the State in the Systems of State Organisation"

Franc Grad

2016 | Ustavni položaj predsednika republike | DOI: 10.4335/978-961-6842-66-2.3

Źródło

[7] "Polskie banki jako element międzynarodowych holdingów bankowych - szansa czy zagrożenie?"

Wojciech Kwaśniak

2012

Źródło

[8] "Characteristics of Deposit Insurance Research and the Challenges Ahead"

Jerzy Pruski, Jakub Kerlin

2015 | Safe Bank

Źródło

[9] "Concluding Remarks from The 10th IADI Annual General Meeting & Annual Conference, Warsaw, Poland, 19-20 October 2011"

Jerzy Pruski

2012 | Safe Bank

Źródło

[10] "Lessons from the Global Financial Crisis to the Cross-border Stability Framework"

Jerzy Pruski

2010 | Safe Bank

Źródło

[11] "Cross-Border Stability Framework : Lessons from the Global Financial Crisis"

Jerzy Pruski

2010 | Bezpieczny Bank

Źródło

Artykuły naukowe autora:

[12] "Fouchard Gaillard Goldman on International Commercial Arbitration"

Emmanuel Gaillard, John Savage

1999 | International Linear Collider

Źródło

[13] "Aspects philosophiques du droit de l'arbitrage international"

Emmanuel Gaillard

2008 | Brill | Nijhoff eBooks | DOI: 10.1163/9789047424802

Źródło

[14] "The Meaning of "and" in Article 42(1), Second Sentence, of the Washington Convention: The Role of International Law in the ICSID Choice of Law Process"

Emmanuel Gaillard, Yas Banifatemi

2003 | ICSID Review - Foreign Investment Law Journal | DOI: 10.1093/icsidreview/18.2.375

Źródło

[15] "Legal Theory of International Arbitration"

Emmanuel Gaillard

2010 | Brill | Nijhoff eBooks | DOI: 10.1163/ej.9789004186415.i-196

Źródło

[16] "Annulment of ICSID Awards"

Emmanuel Gaillard, Yas Banifatemi

2004

Źródło

[17] "Establishing Jurisdiction through a Most-Favored-Nation Clause"

Emmanuel Gaillard

2005 | TDM

Źródło

[18] "Precedent in International Arbitration"

Emmanuel Gaillard, Yas Banifatemi

2008

Źródło

[19] "Abuse of Process in International Arbitration"

Emmanuel Gaillard

2016 | ICSID Review - Foreign Investment Law Journal | DOI: 10.1093/icsidreview/siw036

Źródło

[20] "International Organisations and Immunity from Jurisdiction: to Restrict or to Bypass"

Emmanuel Gaillard, Isabelle Pingel

2002 | International and Comparative Law Quarterly | DOI: 10.1093/iclq/51.1.1

Źródło

[21] "Sociology of international arbitration"

Emmanuel Gaillard

2015 | Arbitration International | DOI: 10.1093/arbint/aiv021

Źródło

Treść tworzy Fundacja Dobre Państwo.
Redaguje i publikuje APA ONE, autorski system redakcyjny Fundacji oparty na AI.
APA ONE Publishing System
Fundacja Dobre Państwo © 2026
Article ID: 0061a5eb-4e41-4b16-8771-29ddb2e59d63