

Recenzja pracy doktorskiej p. Mateusza Cieślaka, zatytułowanej „Mechanizm rozstrzygania sporów między państwem a inwestorem w polityce handlowej Unii Europejskiej”

Przedstawiona do recenzji praca stanowi interesujące studium mechanizmów rozstrzygania sporów międzynarodowych pomiędzy podmiotem zagranicznym dokonującym inwestycji bezpośrednich a państwem, w którym dokonano tych inwestycji. Praca ta może być zaliczona do kategorii ekonomicznej analizy prawa, ale nie do standardowej analizy ekonomii międzynarodowej. Temat rozprawy jest interesujący, a zwłaszcza zagadnienie efektywności prowadzenia sporów międzynarodowych w tym obszarze. Natomiast metodologia pracy dotycząca efektywności sporów wzbudza pewne wątpliwości, o których jest mowa w dalszej części recenzji. Praca jest osadzona w kontekście polityki handlowej Unii Europejskiej (UE), ale zakres analizy jest szerszy i obejmuje także spory, w które UE nie była bezpośrednio zaangażowana. Jak pisze sam Autor, „walorem pracy jest spojrzenie *horyzontalne*, przekrojowe spojrzenie na najważniejsze słabości mechanizmu.”

W ramach przyjętej konwencji rozprawy dotyczącej ekonomicznej analizy prawa ogólna struktura pracy jest logiczna i odpowiada wymogom pracy doktorskiej. Doktorant ma dość lekki styl narracji (jak na analizowaną tematykę) i dobrze posługuje się fachowym językiem. Hipotezy badawcze zostały sformułowane dość jasno, aczkolwiek, zdaniem recenzenta, nie wszystkie zostały jednoznacznie wykazane.

Praca składa się z pięciu rozdziałów i wstępu. We wstępie Autor prezentuje tematykę pracy oraz formułuje pytania badawcze i hipotezy (s. 15-16). Wśród pytań badawczych Doktorant wymienia: (i) co leży u podstaw efektu schładzania polityk publicznych państw goszczących inwestorów, (ii) co leży u podstaw ekskluzywności i wywołuje brak efektywności kosztowej mechanizmu ISDS (*Investor to State Dispute Settlement*), (iii) czy porozumienia o popieraniu inwestycji zagranicznych korzystnie oddziałują na przepływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), (iv) co leży u podstaw niechęci społecznej do mechanizmu do mechanizmu ISDS, (v) czym różni się wewnątrz-wspólnotowe i zewnątrz-wspólnotowe stosowanie mechanizmu ISDS. Główna hipoteza badawcza pracy została sformułowana następująco: „Odpowiednia polityka mechanizmu rozstrzygania sporów inwestor – państwo jest niezbędna z punktu widzenia interesów UE. Reforma ta powinna zmierzać do zwiększenia efektywności kosztowej mechanizmu, a także swobody państwa w stanowieniu polityk prospołecznych i zwiększenia społecznego zaufania do międzynarodowego arbitrażu inwestycyjnego.” Poza tym Autor formułuje trzy hipotezy pomocnicze mówiące o tym, że (i) nowy mechanizm ekonomiczny uwolni funkcje stanowienia polityk publicznych, (ii) wpłynie pozytywnie na zbilansowanie praw i obowiązków państw i inwestorów oraz (iii) źródłem dobrych praktyk i wzorców może być mechanizm ISDS zawarty w umowie CETA (miedzy UE i Kanadą).

W pierwszym rozdziale Autor przedstawia dość rozbudowane i skomplikowane otoczenie instytucjonalne rozstrzygania sporów dotyczących ochrony inwestycji zagranicznych. Doktorant zwraca uwagę na to, że nastąpiło stopniowe „uwspólnotowienie” BIZ w ramach wspólnej polityki handlowej UE, co oznacza utratę kompetencji narodowych i przeniesienie ich do Komisji Europejskiej. Zamiana ta była konsekwencją Traktatu z Lizbony i kolejnych orzeczeń TSUE. Z drugiej strony ukazano różne fora międzynarodowe, takie jak WTO, Bank Światowy i ONZ (Komisja Narodów Zjednoczonych ds. Prawa Handlowego: UNCITRAL), które obok umów dwustronnych, mogą zajmować się rozstrzyganiem sporów międzynarodowych dotyczących BIZ. Autor podkreśla różnorodność mechanizmów rozstrzygania sporów oraz to, że tradycyjne trybunały arbitrażowe interpretują postanowienia traktatowe w sposób autonomiczny, co oznacza, że są możliwe różne konkluzje dotyczące bardzo zbliżonych postanowień traktatowych co zmniejsza przewidywalność i spójność orzecznictwa dotyczącego BIZ. Jak pisze Doktorant (s. 59) ”stawiając odpór braku spójności orzeczniczej, mechanizm CETA „... pozytywnie wyróżnia się pod kątem zgodności z postanowieniami traktatowymi możliwościami odwoławczymi (apelacyjnymi). Jego zdaniem zapewnia on również większą ochronę małym i średnim przedsiębiorstwom (MŚP).

Z ekonomicznego punktu widzenia interesujący jest rozdział drugi na temat wpływu mechanizmu ISDS (rozstrzygania sporów) na BIZ. Niestety jest on bardzo krótki (8 stron), na tle pozostałych rozdziałów. Autor zwraca w nim uwagę na trudności metodologiczne z oceną tego wpływu. Istnieje już wiele tysięcy umów dotyczących ochrony inwestycji, ale tylko niektóre z nich zawierają klauzule czy regulaminy dotyczące mechanizmu rozstrzygania sporów. Autor najpierw przytacza bardzo skrótowo prace w których analizowano wpływ umów na przepływ BIZ, a potem badania w którym analizowano wpływ umów zawierających klauzule ISDS. Wyniki tych badań, zdaniem Autora, są niejednoznaczne, zwłaszcza gdy w próbie analizuje się kraje Europy Środkowo-Wschodniej, które były i są bardzo ważnym odbiorcami BIZ. Szersze uwagi na temat trudności i słabości tego badania przedstawię w części krytycznej recenzji.

Dla analizy ekonomicznej ważny jest również dość rozbudowany rozdział trzeci, w którym Autor przedstawia badania efektywności kosztowej mechanizmu rozstrzygania sporów pomiędzy inwestorem zagranicznym i państwem. Najpierw przedstawia dość długi wstęp dotyczący historii definicji teorii kosztów transakcyjnych (zaczynając od Marshalla i Mengera) a potem przedstawia meta-analizę efektywności kosztowej na podstawie różnych raportów i tekstów zajmujących się tym zagadnieniem. Autor analizuje/zestawia długość trwania arbitrażu, koszty dla inwestora i państwa oraz znacznie dla MŚP. Z analizy tej wynika, że koszty są proporcjonalne do czasu trwania arbitrażu, a ten się nieco wydłuża i wynosi średnio ok 3,6 lat. Natomiast koszty dla inwestorów są w granicach 6 milionów a dla państw około 5 mln. dolarów. Na tej podstawie Doktorant formułuje wniosek, że arbitraż jest niedostępny dla MŚP, które mają zazwyczaj niższe obroty roczne niż koszty arbitrażu. Pokazuje również, że niektóre koszty arbitrażu stanowiły znaczne obciążenie dla budżetów sądownictwa małych państw. Na zakończenie Autor analizuje także wyniki zakończonych arbitrażu w rozłożeniu przegrana/wygrana oraz wysokość odszkodowań przyznanych firmom. Z przytoczonych danych wynika, że znacznie częściej wygrywały państwa, a inwestorzy zagraniczni tylko w ok.

1/3 przypadków. Natomiast oszacowanie średniej wielkości odszkodowań dla firm nie jest łatwe, ze względu na dużą rozbieżność zasądzonych kwot odszkodowań (stanowiących około jednej czwartej sumy roszczeń).

Rozdział czwarty ma charakter analizy prawnej i dotyczy standardów traktowania inwestorów zagranicznych. Z przeglądu spraw wynika, że prowadzone spory dotyczą najczęściej bezstronnego i słusznego traktowania oraz wyłączenia bezpośredniego i pośredniego. Temu ostatniemu zagadnieniu poświęcono wiele miejsca, rozróżniając doktrynę Calvo i i Hulla (standard subiektywny i obiektywny odpowiednio) oraz próby doprecyzowania zagadnień w umowie CETA. Szczególnie trudne są spory dotyczące wyłączenia pośredniego, w których rozróżnia się podejście oparte na skutku, lub na zamiarze władz kraju goszczącego. Autor przychyliła się do rekomendacji Komisji Europejskiej by „zapewnić jasne sformułowanie równowagi pomiędzy różnymi istotnymi interesami, takimi jak ochrona inwestorów przed bezprawnym wyłączeniem czy też prawo każdej ze stron do wprowadzania przepisów w interesie publicznym.” (s. 148). Potem szczegółowo analizuje „traktowanie bezstronne i słusne” (FET), które jest zawarte w 90% traktatów inwestycyjnych. Problem polega na tym, że pojęcie bezstronne i słusne, może mieć różne interpretacje takie jak sprawiedliwy, uczciwy czy równy, co Autor analizuje w kontekście historycznym, poczynając od Karty Hawańskiej z 1948 roku. Zdaniem Doktoranta najpełniejszą interpretację zasady FET można znaleźć w umowie CETA, w której enumeratywnie wyliczono cechy FET (s. 157). Problem bezstronności wiąże się z kolei z zagadnieniem dyskrecjonalności trybunałów i arbitrów.

Ostatni, piąty rozdział pracy ma charakter analizy przypadku i jest poświęcony sprawie sporu Słowacja vs. Achmea B.V., który zdaniem wielu badaczy (i Doktoranta) prowadził do zupełnie innej interpretacji roli wspólnej polityki handlowej i sporów pomiędzy krajami członkowskimi UE. Spór ten dotyczył inwestycji holenderskiej firmy Eureko w sektorze ochrony zdrowia w Słowacji, która zakazała podziału zysków z prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych. Rozstrzygał ją trybunał arbitrażowy we Frankfurcie nad Menem, a po odwołaniu Niemiecki Federalny Trybunał Sprawiedliwości. Postępowanie to jednak zakończyło się wyrokiem TSUE, w którym stwierdzono, że artykuły 267 oraz 344 TFUE (Traktat o funkcjonowaniu UE) mają charakter nadrzędny nad traktatami inwestycyjnymi pomiędzy krajami członkowskimi UE. W szerokiej interpretacji oznacza do nieważność wcześniej zawartych traktatów, oraz, że wspólna polityka handlowa UE, będąca w kompetencji Komisji, obejmuje również regulacje dotyczące inwestycji zagranicznych. Na tym tle Autor omawia propozycje utworzenia unijnego Wielostronnego Trybunału Inwestycyjnego (*Multilateral Investment Court: MIC*) i stworzenia stałego organu, obsadzonego wysoko wykwalifikowanymi specjalistami, zamiast obecnego rozproszonego systemu arbitrażu *ad hoc*. Następnie omawia zmiany w systemie rozstrzygania sporów wewnątrz UE przed i po wyroku TSUE ws. Achmea vs. Słowacja. Na koniec Autor prezentuje podsumowanie, konkludując, że w stosunkach zewnętrznych UE, mechanizm rozstrzygania sporów w umowie CETA ma cały szereg zalet i powinien być rozwiązaniem modelowym dla przyszłych zewnętrznych umów inwestycyjnych Unii.

Tak więc powtórzmy, że recenzowana praca - ramach konwencji rozprawy dotyczącej ekonomicznej analizy prawa – ma prawidłową strukturę, jest logiczna i w zasadzie odpowiada wymogom pracy doktorskiej. Doktorant w rozprawie posługuje się fachowym językiem i formułuje hipotezy badawcze, które w większości zostały wykazane.

Obok tych niewątpliwych zalet, recenzowana rozprawa ma – zdaniem recenzenta - cały szereg mankamentów czy słabości, które chciałbym nieco dokładniej omówić.

Po pierwsze, moim zdaniem, największe zastrzeżenie budzi brak odniesień do rzetelnych badań BIZ i kontekstu ekonomicznego prowadzonej przez Doktoranta analizy. Nie wyjaśniono dlaczego przedmiot badania, czyli bezpośrednio inwestycje zagraniczne (BIZ) są ważne, czy też, że przynoszą korzyści inwestorom i krajom goszczącym inwestycje. W pracy znajdujemy zaledwie kilka bardzo ogólnych stwierdzeń, nie podpartych odniesieniami do literatury. I tak we wstępie na stronie 8 Autor napisał „Swoboda przepływu kapitału jest wysoce cenionym dobrem”. Skąd to wiadomo, czyja to jest opinia, czy wszyscy badacze są zgodni w tej sprawie? Nie podano tutaj, ani w podsumowaniu żadnej literatury odnoszącej się do analizy potencjalnych korzyści z BIZ.

Po drugie, w całej pracy nie dostrzegłem odwołań do modeli teoretycznych czy analiz empirycznych przyczyn i skutków BIZ. Jest tylko jedno odwołanie do neoklasycznej teorii handlu H-O, co ma niewielkie znaczenie w kontekście BIZ. A przecież nawet najprostsza analiza neoklasyczna wyjaśnia źródła i obustronne korzyści z przepływu kapitału. Wątki te są rozwijane w teoriach hybrydowych (S. Hymer, J. Dunning: OLI) gdzie wyjaśnia się jakie są główne motywy i kierunki inwestycji zagranicznych. Analiza ta dotyczy głównie BIZ płynących z krajów bardziej do mniej rozwiniętych i pokazuje jakie mogą być konsekwencje dotyczące struktury sektorowej i geograficznej BIZ. Z kolei nowe teorie BIZ (J. Markusen, czy Helpman, Melitz, Yeaple 2004) opierają się na koncepcji zróżnicowanych firm i mogą tłumaczyć BIZ pomiędzy krajami wysokorozwiniętymi. W pracy brakuje również jakichkolwiek odwołań do badań empirycznych analizujących konsekwencje BIZ, w tym również korzyści dla inwestorów czy dla krajów goszczących. Są już tysiące takich badań w literaturze światowej, oraz metaanalizy, próbujące podsumować skutki BIZ w sposób ogólny i w różnych przekrojach geograficznych. Pominięcie tych wątków utrudnia zrozumienie dlaczego tak wiele krajów zawiera umowy inwestycyjne, chroniące interesy zagranicznych inwestorów, co stanowi przedmiot rozprawy. Pozwoliłoby to również lepiej wyjaśnić dlaczego kraje mniej rozwinięte, w przeszłości obawiające się napływu zagranicznego kapitału obecnie, w większości przypadków, są zainteresowane napływem BIZ i są gotowe zawierać odpowiednie BIT.

Po trzecie, Doktorant poświęca część rozdziału trzeciego definicji i znaczeniu teorii kosztów transakcyjnych. Ma to służyć uzasadnieniu tezy, że obniżka kosztów transakcyjnych, poprzez sprawnie działający mechanizm rozstrzygania sporów jest ważna, wymaga analizy tych kosztów, czego dokonuje w tym rozdziale. W domyśle obniżka tych kosztów, poprzez usprawnienie mechanizmu ISDS (czego nie formułuje wyraźnie), powinna zwiększyć zaufanie stron i przyczynić się do wzrostu BIZ. Jednak brakuje - zdaniem recenzenta - odniesień teoretycznych wyjaśniających genezę współczesnych sporów pomiędzy inwestorem

zagranicznym a państwem. Tym bardziej, że jedno z pytań badawczych Doktoranta brzmi: „co leży u podstaw schładzania polityk publicznych państw przyjmujących inwestorów zagranicznych?”. Wydaje się więc, że potrzebne byłyby tu odniesienia do teorii zawodności rynkowych (*market failures*) czyli nieefektywnej produkcji lub dystrybucji dóbr lub usług. Zawodności takie mogą wystąpić w przypadku zakłóceń konkurencji, istnienia dóbr publicznych, występowania efektów zewnętrznych oraz asymetrii informacji. Właśnie dlatego współczesne państwa wprowadzają „nierynkowe” regulacje czy ograniczenia służące ochronie zdrowia, konsumentów, środowiska czy zapobiegające zmianom klimatycznym, które mogą potencjalnie naruszać interesy ekonomiczne zagranicznych inwestorów. Tego typu polityki publiczne, ograniczające konkurencję, są wprowadzane coraz częściej przez kraje rozwinięte. Dlatego też sędzę, że całkowite pominięcie tego wątku teoretycznego w rozprawie stanowi dość wyraźny mankament tej rozprawy. Co więcej, analiza tego zagadnienia mogłaby pozwolić wyjaśnić ewolucję podejścia do inwestycji zagranicznych w krajach goszczących, zarówno rozwijających się jak i rozwiniętych. Być może dzięki tej analizie można by również sformułować odpowiedź na inne pytanie badawcze sformułowane w pracy, a mianowicie „co leży u podstaw niechęci społecznej do mechanizmu ISDS”?

Po czwarte, - zdaniem recenzenta - Doktorant niezbyt precyzyjnie wyjaśnia przedmiot swoich badań, czyli międzynarodowych sporów inwestycyjnych, dotyczących głównie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Na stronach 32-33 Autor pisze, że nie ma wspólnie stosowanej definicji BIZ. Dalej stwierdza, że inwestycja „wiąże się z wniesieniem kapitału, czy to w formie pieniężnej czy środków trwałych.” I dalej „kiedy inwestor zarządza zasobami „osobiście”, tj. za pośrednictwem stworzonej przez siebie spółki, mówi się o inwestycji bezpośredniej.; w przypadku transferu dochodów za granicę – bezpośredniej inwestycji zagranicznej (*Foreign Direct Investment*). Zdaniem recenzenta dość powszechnie stosowana definicja mówi o: *”purchase of an asset in another country, such that it gives direct control to the purchaser over the asset”*, a więc mówi się o bezpośredniej kontroli nad aktywami (dodatkowo określa się często procent kontrolowanych aktywów), ale niekoniecznie za pośrednictwem odrębnej spółki. Być może w sporach, podmiotem może być tylko spółka, ale to należałoby dokładnie wyjaśnić.

Po piąte, w tym kontekście należy żałować, że autor nie przytoczył żadnych statystyk dotyczących przepływów BIZ na świecie czy w krajach UE, które są głównym przedmiotem analizy. Nawet agregatowe statystyki pozwoliłyby czytelnikowi zorientować się jaka jest skala BIZ i jaki (niewielki) procent tych przepływów stanowią inwestycje objęte arbitrażem międzynarodowym. Z kolei coraz liczniejsze wyniki badań empirycznych BIZ na poziomie firm pozwoliłyby pokazać, jakie są główne charakterystyki firm dokonujących bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Z modeli teoretycznych (np. Helpman, Melitz i Yeaple, 2004) jak i z licznych badań empirycznych wynika, że tylko najbardziej produktywne i największe firmy są w stanie pokonać (pokryć) barierę wejścia na rynek zagraniczny i dokonać tam inwestycji.

Po szóste, w kontekście wcześniejszej obserwacji trudno w pełni zgodzić się z hipotezą roboczą Doktoranta, że małe i średnie firmy (MŚP) są całkowicie wykluczone z mechanizmu rozstrzygania sporów, ponieważ ich roczne obroty są często niższe niż koszty prowadzenia

arbitrażu (s. 102-104). Recenzent nie kwestionuje faktu, że koszty postępowań mogą być wielokrotnie wyższe od przychodów MŚP, a jedynie stwierdza, że MŚP niezmiernie rzadko inwestują za granicą, co powoduje, że ten typ arbitrażu praktycznie nie ma dla nich większego znaczenia.

Po siódme, zdaniem recenzenta, Autor nie udokumentował w pełni tezy, że umowy inwestycyjne (BIT) wpływają pozytywnie na przepływ BIZ, co ma duże znaczenie dla całej pracy. Wydaje się, że jedynie na stronie 210 znajdujemy dość ogólne rozważania, bez jakichkolwiek odniesień do dorobku w literaturze międzynarodowej czy krajowej. W podsumowaniu na stronie 210 Doktorant napisał że „Ponadto nie jest jasne, czy zwiększony przepływ IZ stanowi wyłącznie korzyść dla państw przyjmujących (względnie których) choćby z względu na możliwość występowania przepływów IZ w sektorach najmniej korzystnych dla gospodarek tych państw, czy z powodu wypierania konkurentów, którzy nie korzystają z ochrony traktatu inwestycyjnego.” Powyższe zdanie sugeruje, że korzyści odnoszą głównie (wyłącznie?) kraje goszczące a nie podmioty dokonujące inwestycji. Taka konkluzja byłaby nieprawdziwa w świetle większości modeli teoretycznych i badań empirycznych, o których wcześniej wspominałem.

Po ósme, chciałbym sformułować dodatkowy komentarz do ostatniej hipotezy badawczej mówiącej, że „źródłem dobrych praktyk i wzorców może być mechanizm ISDS zawarty w umowie CETA (miedzy UE i Kanadą).” Nie mam żadnych wyraźnych podstaw, by kwestionować takie stwierdzenie. Sądzę jednak, że kwestia ta, a zwłaszcza akceptowalność mechanizmu ISDS w ramach CETA, powinna być staranniej przeanalizowana z dwóch powodów. Po pierwsze, podobne propozycje były, jak wynika z „przecieków” z negocjacji, kwestionowane przez stronę amerykańską w czasie negocjacji TIIP (które nie zakończyły się sukcesem z wielu różnych powodów). Było to jednym z trudniejszych punktów negocjacji, co może oznaczać, że proponowane rozwiązania nie są takie oczywiste dla innych krajów rozwiniętych. Po drugie, mechanizm ISDS był dopasowany do dwóch stron rozwiniętych (UE i Kanada), a być może byłby on trudniejszy do akceptacji dla państw rozwijających się.

Tak więc, zdaniem recenzenta, występują dość poważne mankamenty, czy braki w przedłożonej analizie, które wyraźnie obniżają ogólną dość pozytywną ocenę pracy. Występują również pewne niejasności czy błędy szczegółowe. Tutaj wymieniłbym przykładowo kilka z nich, ze wskazaniem stron rozprawy:

s. 81: „daniny podatkowe”?

s. 84-85: Tabela 3: meta analiza długości trwania arbitrażu: przy takim zastawieniu powinny być przynajmniej podane liczebności każdej próby (z tekstu wiemy tylko, że dla SCC N=9) oraz odchylenie standardowe.

s.89: „Fanck dochodzi do tego samego wniosku...” Nieczytelny przypis (zniekształcone nazwisko i bez daty publikacji).

s. 90: nie wyjaśniono (definiowano) pojęcia „bifurkacja”

s. 97: „,można zaobserwować zależności liniową między czasem trwania arbitrażu i kosztami”. Z wykresów wynika jedynie dodatnia korelacja, a nie zależność liniowa. By sprawdzić dopasowanie trzeba policzyć przynajmniej regresję liniową i ocenić poziom R^2 .

s. 114: opis wygranych państw: nie jest jasne czy zmiany w procentach czy w punktach procentowych.

s. 118: nie jest całkiem jasne co wynika z dużej różnicy mediany i średniej wysokości roszczeń?

s. 122: Rys. 3: niezbyt jasny opis rysunku (co jest na osi odciętej?)

s. 124-125: rysunki 4 i 5 stosunkowo niewiele wnoszą do wniosków z analizy roszczeń i odszkodowań.

Jak wcześniej napisałem praca jest napisana dość dobrym fachowym językiem z pograniczna prawa i ekonomii. Tym niemniej trafiają się niekiedy drobne błędy stylistyczne. A oto niektóre z nich:

s. 59: „Stawiając odpór braku spójności orzeczniczej, mechanizm CETA wprowadza dwa narzędzia.”

s. 133: „ W percepcji mieszkańców starego kontynentu ochrona własności prywatnej ma status złotego cielca.” Zdanie kolokwialne i nie całkiem prawdziwe.

s. 174: „kilku państw ameryki południowej..”. Jednak nazwy kontynentów piszemy z dużej litery.

Oceniając dorobek publikacyjny doktoranta mam pewne zastrzeżenia. Otóż Doktorant opublikował trzy teksty po polsku w pracach zbiorowych, wydanych w oficynie wydawniczej macierzystej Uczelni. Jest to więc dorobek skromny i brakuje w nim samodzielnych publikacji w renomowanych czasopismach zagranicznych czy krajowych. W dorobku Autora nie odnajdujemy ani jednej pracy w języku angielskim co zdecydowanie zmniejsza jego „ekspozycję” na środowisko międzynarodowe. Jeśli założyć, że celem tej rozprawy jest udział w międzynarodowej dyskusji na temat kierunków reform arbitrażu międzynarodowego dotyczącego BIT, to głos ten niestety nie zostanie uwzględniony. Po drugie, wszystkie trzy teksty, zostały opublikowane w Oficynie Wydawniczej SGH, czyli macierzystej Uczelni doktoranta. Należy dodać, że kryteria recenzowania prac zbiorowych są zazwyczaj łagodniejsze w porównaniu do tekstów publikowanych w czasopismach naukowych.

Chciałbym potwierdzić, że recenzowana praca ma cały szereg zalet, które zasygnalizowałem i dość dobrze świadczy o wysiłku badawczym i zaangażowaniu autora. Obok tego ma cały szereg słabości czy mankamentów, które poważnie obniżają walory merytoryczne recenzowanej rozprawy. Dotyczą one głównie braku analizy kontekstu ekonomicznego analizowanego zagadnienia mechanizmu rozstrzygania sporów. Gdyby jednak zawęzić tematykę recenzowanej pracy do analizy ekonomicznej prawa, bez kontekstu ekonomicznego, to można stwierdzić, że spełnia ona wymogi stawiane rozprawom doktorskim.

Do największych zalet zaliczyłbym dobrą znajomość głównych procedur rozstrzygnięcia sporów oraz rozbudowany i przegląd literatury związanej z efektywnością kosztową mechanizmu rozstrzygnięcia sporów pomiędzy inwestorem zagranicznym i państwem w różnych strukturach arbitrażowych. Interesujące są również oceny związane z ewolucją wspólnej polityki handlowej Unii Europejskiej. Praca jest napisana dobrym fachowym językiem, chociaż miejscami autor mógłby napisać ją bardziej zwięźle.

Pragnę jednak bardzo wyraźnie zaznaczyć, że gdyby recenzowana rozprawa miała zostać opublikowana, to - zdaniem recenzenta - Autor powinien dokonać bardzo wyraźnych korekt i uzupełnień, znacznie dokładniej ukazując kontekst ekonomiczny prowadzonych wywodów.

Podsumowując stwierdzam, że recenzowana praca doktorska magistra Mateusza Cieślaka spełnia wymogi formalne określone w art. 13. 1 Ustawy z dnia 14 marca 2003 roku o stopniach naukowych i tytule naukowym oraz o stopniach i tytule w zakresie sztuki (Dz. U. z 2003 r., nr 65. poz. 595 ze zm. Dz. U. z 2005 r., nr 164, poz. 1365), Ustawę Prawo Szkolnictwie Wyższym i Nauce z dnia 20 lipca 2018 r., i wszystkie późniejsze rozporządzenia i wnioskuję o dopuszczenie recenzowanej pracy doktorskiej do dalszego postępowania przewidzianego przepisami.

/...../

Prof. dr hab. Jan J. Michałek