

Soft law w prawie międzynarodowym gospodarczym publicznym

I. Wstęp

Współczesne rozumienie prawa międzynarodowego gospodarczego nie zostało jeszcze dostatecznie spopularyzowane w doktrynie¹. Obejmuje ono zespół norm regulujących sprawy gospodarcze, o ile ich podstawą są źródła prawa o charakterze międzynarodowym², a zatem normy publicznoprawne i prywatnoprawne. Z kolei miękkie prawo jest jednym z kontrowersyjnych zagadnień prawa międzynarodowego. Kwestionowany jest bowiem nie tylko zakres tego pojęcia, ale w ogóle jego istnienie lub sens. Ma zatem zarówno zagorzałych przeciwników³, jak i zwolenników⁴. Na potrzeby niniejszej rozprawy przyjęto bardzo proste rozumienie prawa miękkiego: formalnie niewiążące normy, które jednak mają w jakimś stopniu charakter normatywny i mogą wywoływać skutki prawne. Przedmiotem analizy jest rola prawa miękkiego w prawie międzynarodowym gospodarczym, z ograniczeniem jednak do prawa publicznego. Szczególną uwagę poświęcono prawu handlowemu (WTO).

¹ Pojęciem tym posługuje się np. Jan Białocerkiewicz w: J. Białocerkiewicz, *Powstanie i rozwój prawa międzynarodowego gospodarczego*, Toruń 1987, s. 34.

² B. Ziemblicki, *Współczesne rozumienie pojęcia międzynarodowego prawa gospodarczego*, „*Studia Prawnicze PAN*” 2014, z. 1 (197).

³ Np. J. Klabbers, *The Redundancy of Soft Law*, *NJIL* 1996, vol. 65; G.-P. Calliess, P. Zumbansen, *Rough Consensus and Running Code: A Theory of Transnational Private Law*, *Hart* 2010, s. 258-260.

⁴ Np. H. Hillgenberg, *A Fresh Look at Soft Law*, *EJIL* 1999, vol. 10; K.W. Abbott, D. Snidal, *Hard and Soft Law in International Governance*, „*International Organization*” 2000, vol. 54.

II. *Soft law* w prawie międzynarodowym gospodarczym publicznym

Twarde prawo międzynarodowe gospodarcze publiczne występuje przede wszystkim w prawie handlowym i inwestycyjnym⁵. W tym pierwszym przypadku rolę pierwszorzędą odgrywają porozumienia wielostronne w ramach Światowej Organizacji Handlu⁶ (ang. *World Trade Organization*, dalej także WTO). Jeśli chodzi o prawo inwestycyjne, to podstawowym aktem prawnym w tym zakresie jest Konwencja waszyngtońska o rozstrzygnięciu sporów inwestycyjnych między państwami a obywatelami innych państw⁷. Co ciekawe, Polska jest jedynym państwem w Europie środkowej i zachodniej, które do tej Konwencji nie przystąpiło. Mimo tego poddaje się jurysdykcji utworzonego na jej podstawie Międzynarodowego Centrum Rozstrzygania Sporów Inwestycyjnych w dwustronnych umowach inwestycyjnych⁸.

Niewiele jest natomiast twardych przepisów z zakresu międzynarodowego prawa pieniężnego i finansowego⁹. W tym pierwszym przypadku przełomowym wydarzeniem było wejście w życie drugiej poprawki do Umowy o Międzynarodowym Funduszu Walutowym¹⁰ (dalej także MFW lub Fundusz) w roku 1978, która usankcjonowała odejście od sztywnych kursów walut w kierunku płynnych. Wydarzenie to określane jest w literaturze jako odejście od prawa twardego w kierunku miękkiego, Fundusz stracił bowiem kontrolę nad państwami rozwiniętymi, które rzadko korzystają z jego finansowej pomocy¹¹. Od tej pory organizacja ta skupiła się na poży-

⁵ E. Baltensperger, T. Cottier, *The Role of International Law in Monetary Affairs*, JIEL 2010, vol. 13(3), s. 927.

⁶ Szerzej B. Ziemblicki, *Ochrona praw człowieka w systemie Światowej Organizacji Handlu*, Toruń 2013, s. 85-88.

⁷ Podpisana w Waszyngtonie dnia 18 marca 1965 r., weszła w życie 14 października 1966 r.

⁸ Np. art. 9 ust. 3 Umowy podpisanej w Warszawie dnia 8 listopada 1995 r. między Rządem Rzeczypospolitej Polskiej a Rządem Mongolii w sprawie popierania i wzajemnej ochrony inwestycji, Dz.U. z 2004 r. Nr 216, poz. 2193.

⁹ Poniższy fragment nawiązuje do B. Ziemblicki, *The World after the Financial Crisis - Who Should Be Responsible for International Financial Supervision*, „Polish Review of International and European Law” 2013, vol. 2, issue 4, s. 20-25.

¹⁰ Umowa o utworzeniu Międzynarodowego Funduszu Walutowego, zawarta w Bretton Woods dnia 22 lipca 1944 r., Dz.U. z 1948 r. Nr 40, poz. 290.

¹¹ D. Tladi, *International Monetary Fund Conditionally, Debt and Poverty: Toward a Strong 'Anthro- pocentric Model of Sustainability*, „South African Mercantile Law Journal” 2004, vol. 16, s. 39; na temat *soft law* w Międzynarodowym Funduszu Walutowym zob.

czaniu gotówki państwom niestabilnym finansowo, wymuszając w zamian reformy gospodarcze. Innymi słowy, w związku z uwolnieniem kursów walut niewiele zostało do regulowania *w międzynarodowym prawie pieniężnym*. MFW kontroluje politykę finansową jedynie państw, którym pożyczają pieniądze, a i w tych przypadkach ocena ich polityki finansowej odbywa się głównie na podstawie informacji dostarczanych przez organy tychże państw, które same zwykle nie podlegają nadzorowi. Co więcej, raporty na temat państw publikowane są jedynie za ich zgodą¹². Nie sposób zatem uznać, że MFW sprawuje ścisły nadzór nad międzynarodowymi finansami. Jednakże za pozytywny skutek stworzenia organizacji należy uznać to, że istnieje sprawnie funkcjonująca instytucja koordynująca tę dziedzinę prawa międzynarodowego.

W powyższym zestawieniu najgorzej prezentuje się międzynarodowe prawo finansowe. W tym obszarze brak jest bowiem instytucji o legitymacji i kompetencjach podobnych do WTO, MFW czy Banku Światowego. Światowe finanse kierowane są przez międzyagencyjne instytucje (banki centralne, agencje regulacyjne, instytucje nadzorcze, ministrów finansów), a zobowiązania nie są formalnie wiążące¹³. Jediną światową organizacją finansową, w której regularnie uczestniczą liderzy państw, jest G20¹⁴, ale reprezentuje ona niewielką liczbę państw świata. Pozostałe instytucje, takie jak Komitet Bazylejski, IOSCO (Międzynarodowa Organizacja Komisji Papierów Wartościowych), IAIS (Międzynarodowe Stowarzyszenie Nadzorów Ubezpieczeniowych), IASB (Komitet Międzynarodowych Standardów Rachunkowości), IFAC (Międzynarodowa Federacja Księgowych), CPSS (Komitet ds. Płatności i Systemów Rozliczeń) czy FATF (Grupa Specjalna ds. Przeciwdziałania Praniu Pieniądzy) mają bardzo ograniczony mandat lub legitymację do działania¹⁵. Międzynarodowe prawo finansowe regulowane jest przez technokratyczne elity, działające poza normalnym procesem politycznym, często z dala od opinii publicznej¹⁶. Nie dziwi więc deficyt prawa twardego.

także B. Rajagopal, *Crossing the Rubicon: Synthesizing the Soft International Law of the IMF and Human Rights*, „Boston University International Law Journal” 1993, vol. 11.

¹²Ch. Brummer, *Why Soft Law Dominates International Finance - and not Trade*, JIEL 2010, vol. 13(3), s. 641.

¹³*Ibidem*, s.623.

¹⁴*Ibidem*, s. 627.

¹⁵*Ibidem*, s. 628.

¹⁶N.W. Turner, *The Financial Action Task Force: International Regulatory Convergence through Soft Law*, „New York Law School Law Review” 2014-2015, vol. 59, s. 551.

Regulacja niemal w całości za pomocą prawa miękkiego może być uznana za cechę charakterystyczną międzynarodowego prawa finansowego. W rezultacie prawo finansowe należy do najbardziej uregulowanych dziedzin w prawie krajowym i najmniej w prawie międzynarodowym¹⁷. Jeśli chodzi o instrumenty międzynarodowego prawa finansowego, to można je podzielić na trzy podkategorie¹⁸: dobre praktyki (dotyczące przykładowo rezerw kapitałowych, obowiązków informacyjnych, należytej staranności, przeciwdziałania praniu brudnych pieniędzy, często w formie kodeksów etyki), raporty i obserwacje (zbieranie danych, ich prezentacja) oraz dzielenie się informacją i współpraca przy egzekucji (często w formie memorandumów).

¹⁷T. Cottier, *Challenges Ahead in International Economic Law*, JIEL 2009, vol. 12(1), s. 7-8.

¹⁸Ch. Brummer, *Why Soft Law...*, *op. cit.*, s. 628-630.

Przykładem dobrze obrazującym dominację *soft law* w międzynarodowym prawie finansowym są instrumenty wspomnianej już Grupy Specjalnej ds. Przeciwdziałania Praniu Pieniędzy (ang. *Financial Action Task Force*, w skrócie FATF). Jest to organizacja międzyrządowa powołana do życia w 1989 roku, której zadaniem jest przeciwdziałanie praniu brudnych pieniędzy, a od roku 2001, kiedy to miały miejsce głośne zamachy terrorystyczne w Stanach Zjednoczonych, także przeciwdziałanie finansowaniu terroryzmu¹⁹. W swoich działaniach Grupa nie przyjmuje traktatów międzynarodowych, lecz instrumenty prawa miękkiego.

Członkami FATF jest 35 państw oraz dwie organizacje międzynarodowe²⁰. W 1990 roku FATF wydało 40 zaleceń dotyczących przeciwdziałania praniu brudnych pieniędzy, a następnie jeszcze 9 nowych. Co ciekawe, niektóre z tych zaleceń, stanowiących prawo miękkie, wymagają, aby państwa przystąpiły do traktatów międzynarodowych, takich jak Konwencja z Palermo²¹, które stanowią twarde prawo. Każde państwo jest oceniane pod kątem zgodności działań z zaleceniami, a raport na ten temat jest upubliczniany. Państwa, które dopuściły do istotnych naruszeń, mogą trafić na jedną z dwóch list, co prowadzi do znacznych kosztów natury reputacyjnej²². Mimo pewnych głosów krytycznych, dotyczących zwłaszcza nadmiernych wymagań względem państw rozwijających się²³ bądź też zagrożenia dla tajemnicy adwokackiej, działania FATF oceniane są pozytywnie, a prawo miękkie jako wystarczające²⁴.

Niektórzy są zdania, że tak powinno zostać. Twarde prawo bywa ogólne i nieprecyzyjne, aby umożliwić elastyczność. Traktaty zezwalają na zastrzeżenia, które skutkują nierównością prawa stron. Co więcej, regulacje niewiążące pozwalają państwom na eksperymenty na rynkach krajowych, wprowadzając konkurencję prawodawczą. Agencje

¹⁹History of the FATF, <http://www.fatf-gafi.org/about/historyofthefatf/> (dostęp: 20.03.2016).

²⁰pATF Members and Observers, <http://www.fatf-gafi.org/about/membersandobservers/#d.en.3147> (dostęp: 20.03.2016). Właściwie nie tyle organizacje, co organy organizacji, jak np. Komisja Europejska.

²¹Konwencja Narodów Zjednoczonych przeciwko międzynarodowej przestępczości zorganizowanej, przyjęta przez Zgromadzenie Ogólne Narodów Zjednoczonych dnia 15 listopada 2000 r., Dz.U. z 2005 r. Nr 18, poz. 158.

²²N.W. Turner, *op. cit.*, s. 553-555.

²³J.T. Gathii, *The Financial Action Task Force and Global Administrative Law*, Albany Law School, Legal Studies Research Paper Series, 2010-2011, no. 10, s. 10. <http://ssrn.com/abstract=1621877> (dostęp: 20.03.2016).

²⁴N.W. Turner, *op. cit.*, s. 556-557.

pozarządowe wydają się bardziej technokratyczne i mniej ulegają politycznym wpływom niż organizacje zakładane przez państwa. Przedsiębiorcy często dobrowolnie przyjmują na siebie międzynarodowe standardy dotyczące kapitału lub poddają się zasadom centrów finansowych, by zyskać wiarygodność²⁵. Pojawiają się też głosy, że formalnie niewiążące normy prawa międzynarodowego finansowego tylko z pozoru są prawem miękkim, lecz w praktyce stanowią normy twarde²⁶.

²⁵ Zob. J.C. Coffee Jr., *Racing Towards the Top?: The Impact of Cross-Listings and Stock Market Competition on International Corporate Governance*, „Columbia Law Review” 2002, vol. 102, s. 1763.

²⁶ Ch. Brummer, *Why Soft Law...*, s. 623-624; także Ch. Brummer, *How International Financial Law Works (and How It Doesn't)*, „Georgetown Law Journal” 2011, vol. 99, s. 309.

Wydaje się, że większy stopień regulacji prawem twardym handlu i inwestycji niż spraw pieniężnych i finansowych jest skutkiem tego, że różne są też cele wymienionych dziedzin prawa. O ile bowiem w tym pierwszym przypadku głównym zadaniem jest liberalizacja, to w tym drugim jest to stabilizacja²⁷. Przekłada się to także na zakaz dyskryminacji, który stanowi podstawową zasadę handlu międzynarodowego, ale ma znacznie mniejsze znaczenie w prawie finansowym i pieniężnym²⁸.

Jednak cel regulacji nie jest jedynym wyjaśnieniem takiego stanu rzeczy. Innym wpływającym na to czynnikiem jest problem zupełności i kompletności przedmiotowego zakresu międzynarodowego prawa finansowego. Chodzi o to, że na rynkach finansowych wciąż powstają nowe produkty, za którymi prawodawcom i instytucjom nadzoru ciężko nadążyć. Nierzadko pełna wiedza o ich praktycznym działaniu znana jest dopiero dłuższy czas po ich wprowadzeniu na rynek. Te trudności przekładają się między innymi na kwestie weryfikacji rzetelności uczestników rynku, równego dostępu do informacji czy bieżącej kontroli zachowań rynkowych²⁹. Może to odstraszać państwa od zawierania w tej dziedzinie długoterminowych traktatów³⁰.

Kolejnym powodem wydaje się niechęć państw do cedowania swoich samodzielnych uprawnień prawodawczych w tym zakresie. Niewątpliwie przejrzystość i przewidywalność produktów i usług finansowych czy też stabilność waluty są przesłankami sprawnie funkcjonującej gospodarki krajowej. Jednakże państwa tradycyjnie postrzegały prawo finansowe i pieniężne jako domenę krajową, powiązaną z suwerennością, podobnie jak podatki³¹. Euro jest jak dotąd jedynym przykładem przekazania polityki pieniężnej organizacji międzynarodowej (ponadnarodowej). Nawet taka ikona ekonomii liberalnej jak Milton Friedman broni władzy państwowej w sferze finansów, jednocześnie zachwalając wolną konkurencję w handlu³². To podejście zostało wprost wyartykułowane przez Sekretarza Skarbu Stanów Zjednoczonych Johna Conallyego, który powiedział w 1971 roku

²⁷ G. Hufbauer, E. Wada, *Can Financiers learn from Traders?*, JIEL 1999, vol. 2(4), s. 569 i nn.

²⁸ E. Baltensperger, T. Cottier, *op. cit.*, s. 932.

²⁹ Ch. Tietje, M. Lehmann, *The Role and Prospects of International Law in Financial Regulation and Supervision*, JIEL 2010, vol. 13(3), s. 665.

³⁰ Ch. Brummer, *Why Soft Law...*, *op. cit.*, s. 633.

³¹ Zob. np. R.M. Lastra, *Legal Foundations of International Monetary Stability*, Oxford 2006, s. 4-5.

³² M. Friedman, *Essays in Positive Economics*, Chicago 1953, s. 217.

do ministrów finansów państw europejskich: „Dolar to nasz pieniądz, a wasz problem”³³. Ekonomia jest globalna, ale polityka - lokalna. Rządy państwowe cenią sobie kompetencje do pożyczania pieniędzy, udzielania subsydiów i redystrybucji w sposób, jaki im się podoba. Odcinają się od wzięcia odpowiedzialności za to, jak ich polityka finansowa lub pieniężna wpływa na inne państwa³⁴. Jak podnosi Gadbaw, świat finansów wyka- zuje niemalże patologiczną antypatię do regulacji. Nie zmienił tego nawet największy kryzys gospodarczy naszych czasów³⁵.

Kolejnym uzasadnieniem dominacji *soft law* w międzynarodowym prawie finansowym, nawiązującym do międzynarodowego prawa inwestycyjnego, jest zaufanie. Otóż państwa, które mimo formalnego braku obowiązku stosują się jednak do dobrych praktyk i innych instrumentów przyjętych i rekomendowanych przez nieformalne międzynarodowe instytucje finansowe, zyskują w oczach inwestorów³⁶. Co więcej, takie instytucje jak Bank Światowy czy MFW, udzielając pożyczek, przywiązują wagę do stosowania się przez państwa do międzynarodowych standardów w obszarze finansów³⁷. Do tego dochodzi negatywna opinia publiczna za ich nieprzestrzeganie lub wręcz wykluczenie z elitarnych klubów międzyrządowych³⁸.

III. *Soft law* w prawie WTO

Przykładem organizacji z zakresu prawa międzynarodowego gospodarczego, którą uważa się za działającą niemal wyłącznie na podstawie prawa twardego, jest WTO³⁹. Członkostwo wiąże się z przyjęciem kilkunastu traktatów oraz poddaniem rozstrzygania sporów z zakresu międzynarodowego prawa handlowego wyrokowaniu paneli i

³³ Zob. G. Hufbauer, D.D. Xie, *Financial Stability and Monetary Policy: Need for International Surveillance*, JIEL 2010, vol. 13, no. 3, s. 940.

³⁴ S. Charnovitz, *Addressing Government Failure through International Financial Law*, JIEL 2010, vol. 13, no. 3, s. 755.

³⁵ R.M. Gadbaw, *Systemic Regulation of Global Trade and Finance: A Tale of Two Systems*, JIEL 2010, vol. 13, no. 3, s. 573.

³⁶ D. Easley, M. O'Hara, *Information and the Cost of Capital*, „Journal of Finance” 2004, vol. 59.

³⁷ K. Alexander, R. Dhumale, J. Eatwell, *Global Governance of Financial Systems: The International Regulation of Systemic Risk*, Oxford 2006, s. 89.

³⁸ Ch. Brummer, *Why Soft Law...*, *op. cit.* s. 640.

³⁹ *Ibidem*, s. 626.

Organu Odwoławczego. Do tego należy dodać, że członkostwo w WTO ma charakter powszechny i obecnie obejmuje ponad 160 państw świata⁴⁰.

Większe znaczenie w międzynarodowym prawie handlowym odgrywało *soft law* za czasów GATT, kiedy porozumienie było jedno, a nie jak obecnie - kilkanaście, a różny poziom rozwoju gospodarczego państw utrudniał kompromisy. Współcześnie podnosi się, że od co najmniej kilku lat następuje ponowny wzrost znaczenia *soft law* w międzynarodowym prawie handlowym publicznym⁴¹.

Nasuającym się wytłumaczeniem takiego stanu rzeczy wydaje się potrzeba poradzenia sobie z impasem negocjacyjnym. Obecna runda negocjacyjna - Runda

⁴⁰ Members and Observers of the WTO, https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm (dost[^]p: 20.03.2016).

⁴¹ M.E. Footer, *The (Re)turn to Soft Law in Reconciling the Antinomies in WTO Law*, „Melbourne Journal of International Law” 2010, vol. 11, wersja elektroniczna dost[^]pna pod adresem <http://ssrn.com/abstracts/789830> (dost[^]p: 15.03.2016), s. 3.

Doha - rozpoczęła się w roku 2001. Pomimo upływu ponad półtorej dekady, do dziś nie udało się jej zamknąć. Poświęcono jej ostatnie siedem Konferencji Ministerialnych WTO⁴². Za powód impasu podaje się zbyt dużą liczbę uczestników negocjacji, a także rozwój świadomości i wzmocnienie siły państw rozwijających się i najmniej rozwiniętych, które zaczęły tworzyć koalicje i stawiać twarde warunki pozostałym stronom⁴³. Wydaje się jednak, że takie wytłumaczenie nie jest trafne, ponieważ jak wynika z dalszych rozważań, wiele instrumentów prawa miękkiego wkomponowanych zostało w system WTO już na samym początku istnienia organizacji.

Prawo miękkie w WTO pojawia się na wielu płaszczyznach, na przykład podczas wielostronnych negocjacji handlowych, w procesie rozstrzygania sporów oraz w ramach regularnych posiedzeń rad i komitetów. Zwykle ma postać deklaracji ministerialnych oraz decyzji rad i komitetów zatytułowanych w różny sposób⁴⁴. Jako konkretne przykłady Mary Footer wymienia liczne instrumenty⁴⁵, takie jak inicjatywa „Aid for Trade”, uruchomiona na podstawie Deklaracji Spójności (ang. *Coherence Declaration*)⁴⁶, przyjętej w czasie negocjacyjnej Rundy Urugwajskiej, Porozumienie w sprawie technologii informacyjnych (ang. *Information Technology Agreement*)⁴⁷, przyjęte w formie deklaracji ministerialnej w Singapurze w 1996 roku, Mechanizm przeglądu polityki handlowej (ang. *Trade Policy Review Mechanism*), w ramach którego wydawane są państwom członkowskim zalecenia o charakterze formalnie niewiążącym, a także niewiążące instrukcje dotyczące procedury przyjmowania nowych członków w poczet WTO: Notatka techniczna o procedurze akcesyjnej (ang. *Technical Note on the Accession Process*)⁴⁸ czy Procedury uzupełniające negocjacje akcesyjne (ang. *Complementary Procedures on Accession Negotiations*)⁴⁹.

Zdaniem Footer, w WTO istnieją także normy prawa miękkiego, które wprawdzie pochodzą z traktatów, ale trudno przypisać im twardego charakter („twarde źródło, miękka treść”). Chodzi o przepisy dotyczące

⁴² WTO Ministerial Conferences, https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/minist_e.htm (dostęp: 19.03.2016).

⁴³ M.E Footer, *op. cit.*, s. 3.

⁴⁴ *Ibidem*, s. 5-7.

⁴⁵ *Ibidem*, s. 8-20.

⁴⁶ Marrakesh Agreement annex Declaration on the Contribution of the World Trade Organization to Achieving Greater Coherence in Global Economic Policymaking.

⁴⁷ Dokument WTO Doc WT/MIN(96)/16 z 13 grudnia 1996 r.

⁴⁸ Accession to the World Trade Organization, WTO Doc WT/ACC/I z 24 marca 1995 r.

⁴⁹ Accession to the General Agreement, GATT Doc L/7317 z 2 listopada 1993 r.

specjalnego lub odmiennego traktowania (ang. *special and differential treatment*), które ewidentnie nie posługują się kategorią językiem⁵⁰. Przykładowo, w przypadku art. XXXVI ust. 8

⁵⁰ M.E Footer, *op. cit.*, s. 8,12.

GATT 1994⁵¹, dotyczącego zniesienia wymogu wzajemności w stosunku do państw rozwijających się, sformułowanie „państwa rozwinięte nie oczekują wzajemności” (ang. *the developed contracting parties do not expect reciprocity*) ma w jej ocenie charakter nie tyle normatywny, co jedynie programowy.

Zupełnie innego, ciekawego dowodu na znaczenie prawa miękkiego w WTO dostarcza system rozstrzygania sporów. Jak wskazuje Footer, w wielu sprawach panele i Organ Odwoławczy stosują instrumenty *soft law*⁵². Przykładowo w orzeczeniu „Wspólnoty Europejskie - azbest”⁵³ Organ Odwoławczy oparł swoje rozstrzygnięcie w zakresie podobieństwa produktów na kryteriach zestawionych w Raporcie Grupy Roboczej w sprawie granicznych regulacji podatkowych⁵⁴. W sprawie *Stany Zjednoczone - krewetka*⁵⁵ Organ Odwoławczy, wyjaśniając sformułowanie „wyczerpywalne zasoby naturalne oraz cele zrównoważonego rozwoju”, odwołał się do *soft law*, i to spoza systemu WTO. Chodzi mianowicie o Agendę 21⁵⁶, przyjętą na konferencji ONZ „Środowisko i Rozwój” w Rio de Janeiro w 1992 roku. W sprawie *Stany Zjednoczone - drób*⁵⁷ panel powołał się na Decyzję Komitetu SPS w sprawie implementacji artykułu 4 Porozumienia SPS⁵⁸, stwierdzając, że wprawdzie formalnie nie jest ona wiążąca, ale pozwala stwierdzić, w jaki sposób badany artykuł 4 jest rozumiany przez strony Porozumienia. Wreszcie w sprawie *Brazylia - statek powietrzny*⁵⁹ Organ Odwoławczy oparł się na instrumencie prawa miękkiego w postaci Ustaleń kredytów eksportowych OECD.

IV. Podsumowanie

⁵¹ Układ ogólny w sprawie taryf celnych i handlu 1994, stanowiący część załącznika 1A do Porozumienia z Marrakeszu.

⁵² M.E Footer, *op. cit.* s. 21-29.

⁵³ WT/DS135/AB/R, akapit 88.

⁵⁴ Report of the Working Party on Border Tax Adjustments, GATT Doc L/3464, przyjęty 2 grudnia 1970 r.

⁵⁵ WTDS58/AB/R, akapity 129-131.

⁵⁶ Report of United Nations Conference on Environment and Development, UN Doc A/CONF.151/26/ Rev.1 (vol. I) (1993) annex II (Agenda 21’).

⁵⁷ WT/DS392/R, akapity 7.135-7.136.

⁵⁸ Committee on Sanitary and Phytosanitary Measures, Decision on the Implementation of Article 4 of the Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures, document G/SPS/19/ rev. 2, dated 23 July 2004.

⁵⁹ WT/DS46/AB/R, akapity 180-187.

W prawie międzynarodowym gospodarczym publicznym rola *soft law* jest nierównomierna - w niektórych obszarach bardzo doniosła, a w innych mniejsza. Największe znaczenie *soft law* ma w prawie finansowym, które jest przez nie zdominowane. Dużą rolę odgrywa też w prawie pieniężnym. Tradycyjny pogląd głosi, że nie funkcjonuje za bardzo w prawie handlowym. Nie do końca można się z tym obecnie zgodzić, można bowiem wskazać wiele przypadków stosowania *soft law* w prawie WTO, w tym w systemie rozstrzygania sporów.

Niewątpliwie znaczenie *soft law* w prawie gospodarczym międzynarodowym stale rośnie i trend ten należy ocenić pozytywnie. Pozwala ono na skuteczne działania w obszarach, gdzie wprowadzenie prawa twardego jest trudne lub w ogóle niecelowe. Dlatego można spodziewać się, że tendencja ta utrzyma się w przyszłości.