# 经济全球化与国际经济法的新发展(1)论文

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2023-11-23

*内容提要 在经济全球化背景下，国际经济法发展有以下新动向:国际经济法的统一趋势明显加强;国际经济立法与其它各领域立法的联结和互动;国际经济法与国内经济法的融合日趋加深;国际经济法立法主体的多元化;作为新法律种类的“软规则”的出现及发展等。关...*

内容提要 在经济全球化背景下，国际经济法发展有以下新动向:国际经济法的统一趋势明显加强;国际经济立法与其它各领域立法的联结和互动;国际经济法与国内经济法的融合日趋加深;国际经济法立法主体的多元化;作为新法律种类的“软规则”的出现及发展等。

关键词 经济全球化 国际经济法 发展趋势

经济全球化，就是投资、贸易等经济活动及其各生产经营要素流动的自由化，就是世界市场的统一化，与其说这是一种静态的结果，还不如说这是一个动态的过程。经济的全球化，客观上要求各国市场在拆除贸易壁垒的基础上实现统一。而市场的统一，要求市场规则的统一，这就涉及到法律层面的全球化问题。

前世界银行首席经济学家约瑟夫·斯蒂格里茨指出:“从根本上来说，经济全球化是将世界各国和人民更加紧密联系在一起的综合进程。在这一进程中，阻碍各国之间货物、服务、资本和人员自由流动的人为障碍将被打破，交易成本(包括运输和通讯成本) 将大大减少。新型的国际机构和国际民间组织将被创造和涌现，跨国公司是这一进程的强有力的推动者”。① 经济全球化的趋势，带来了两个显著效果:一是市场的地理范围及市场的统一化和自由化程度大大扩展;二是为了适应市场的统一化和市场规则统一化的客观需要，国际经济法不仅必将且正在发生新的变化，国家的法律体系面临着如何处理全球化带来的复杂情况的新挑战。

一、全球化背景下世界经济的三大特点

(一) 迅速回升的全球贸易，成为拉动世界经济增长的强大动力 在WTO 正式成立后的十年内，如果按照货物出口总额进行统计，那么国际货物贸易总额从1995 年的51610 亿美元增长到了2004 年的91240 亿美元，总计增幅近77 % ，年平均增长率达6154 %。其中只有1998 年和2001 年各比上一年略有下降，但是下降幅度不大，分别只有115 %和319 %。其余年份均有3 %以上的增长幅度，其中上涨10 %以上的年度有4 个。在原油商品价格持续高涨和电子产品出口复苏的带动下，2003 年和2004 年的增幅更是创了历史新高，其中2003 年比2002 年增加了1519 % ，2004 年比2003 年增长21 %。即使扣除了物价和汇率因素，2004 年世界贸易量的增长也达到了9 %。自2000 年至2004 年，世界GDP 从32 万亿美元的水平增长到40 万亿美元的水平，总计增幅为25 %左右，年平均增长率低于国际货物贸易的年增长率。②

(二) 外国直接投资复苏和持续高涨，为世界经济的增长注入了持久活力 按照实际吸引外国投资金额来计算，1998 年世界跨国直接投资额为690911 亿美元，1999 年猛增到1086715 亿美元，比1998 年增长近5713 % ，2000 年在此基础上又增加2717 % ，达到了1387915 亿的规模。由于受“911”事件等影响，2001 年至2003 年世界各国对外投资总额连续三年呈下降趋势，2004 年开始，世界跨国直接投资又出现恢复性增长，比上一年上升了9 %左右。③ 不过近年来，跨国直接投资开始呈现出两大变化，其中第一大变化是包括印度、巴西、墨西哥在内的发展中国家开始成为资本输出国;第二大变化则是第三产业成为跨国直接投资新的领域。上述两大变化业已对传统的国际经济法提出新的课题。

(三) 随着自由贸易区的蓬勃发展，世界经济的区域一体化和国家集团化进程呈现加速态势在过去的十年间，跨地区的经济贸易发展迅猛，双边和多边的区域贸易安排和协定数量激增，并且重叠交错，这已经成为国际经贸发展的重要特征之一。截至2004 年底，向GATTPWTO 申报的区域贸易协定已接近300 个，其中依然有效的200 个左右。不仅如此，区域经济一体化的势头在广度和深度上均有所拓展，例如2004 年5 月1 日，欧盟成员国从15 个增加到25 个，占世界贸易总值的20 %;在《北美自由贸易协定》(NAFTA) 所覆盖的加拿大、美国和墨西哥三国，区内贸易数额也很可观。此外，美洲国家首脑会议在美国主导下，于1994 年商定建立美洲自由贸易区，预计今年可完成谈判，届时将正式建成这一包括34 个国家、8 亿人口的自由贸易区。④ 根据统计，目前世界贸易的三分之二是在这些自由贸易区内发生的。到2007 年底，全球贸易体系将被300 多个双边和区域自由贸易协定所分割，出现更加错综复杂的局面。⑤ 另外，伴随着全球贸易规模的扩大，发展不平衡问题难以避免，贸易摩擦日益增多。

二、国际经济法发展的新动向

(一) 包括国际商法在内的国际经济法的统一趋势明显加强 国际经济法统一趋势的表现之一，就是处理各种国际经贸关系的国际公约不仅数量日益增多、作用日益增强，而且各国规制市场方面的经济立法出现趋同现象，在这方面，以WTO 为代表的各类经贸国际公约和国际协定，是效果最为显著的实体法统一化的突出范例;表现之二，就是作为相关国际经济法(特别是国际商法) 主要法律渊源的现存条约或公约的参加国的数目大幅增加。

各国商事立法和其它经济立法之所以会出现统一，主要原因是:其一，以WTO 为代表的各类经贸国际公约和国际协定，在促进各国和各地区的实体法的统一方面起到了重要作用，效果最为显著;其二，正在日益走向经贸一体化的自由贸易区的形成和发展，又把自由贸易区区内各国大量的经济法和商法进一步推向统一;其三，在国际公约、WTO 协定和NAFTA 的约束下，各国的商法和经济法出现趋同的迹象。此外，越来越多的国内商事立法和其它经济立法正在向国际经贸惯例靠拢，也导致了各国法律的统一化运动日益向纵深方向发展。 [论文网 ZHLzwCom] (二) 国际经济立法与其它各领域立法的关系日益密切，出现了联结和互动趋势 全球化趋势的进一步加强，使得各个领域的国际经济法律制度逐步取得了功能上的整合，与此同时，国际经济法律制度与环境、外交、卫生、社会等领域法律制度的联结日趋紧密。国内有学者将这一趋势称为“国际经济立法的一体化”。⑥ 鉴于对这一说法仍有争议，笔者暂时将上述趋势称为“国际经济法的互动和联结”趋势。 根据美国学者达维德·W·利伯隆的划分，国际经济立法联结主要分为两种基本形态:一是“规范性挂钩”;二是“策略性挂钩”。

所谓的“规范性挂钩”，指的是基于其各自调整对象和法律原则本身的关联性或适用结果的牵连性导致的不同领域的国际法律的互相挂钩。例如，反倾销、补贴和反补贴、保障措施、原产地规则、进出口许可证、技术壁垒、检验和检疫措施、纺织品贸易、海关估价等协定本身所调整的对象各不相同，但是由于他们都是国际货物贸易的法律规则，所以被纳入WTO 多边贸易的第一层面的法律规则。以国际贸易自由化为主要宗旨的世界贸易组织正是基于这一点，运用诸如最惠国待遇、国民待遇、透明度、互惠等共同的法律原则将其连接成国际贸易法的一个整体。又如，投资领域的国际法律制度发展比较慢，而且投资与贸易本来是两种不同的行为，但是为了贸易自由化原则的充分贯彻，WTO 将其连接起来，制定了《与贸易有关的投资措施协定》，这就是将投资法与贸易法挂钩的生动实例之一。

所谓“策略性挂钩”，是指一些国家或国家集团，出于谈判策略的考虑，交换投票权而形成的各领域的国际经济法挂钩。例如，一些国家在A 领域具有优势，希望在某一领域签订一份对其有利的国际协定;但是另一些国家在B 领域具有优势，希望在该领域签订一份对其有利的国际协定;如果单独在AB领域谈判，可能永远不会有谈判结果，因为凡是前者同意的后者就反对。在此种情形下，如果将AB 两个领域合在一起进行一揽子的谈判，双方妥协的可能性较大，于是A B 两个领域的协定或条款，就顺理成章地出现在同一国际组织制定的协定体系中，甚至被写进同一个协定之中，而且此种情形并不少见。最典型的例子就是旨在维护发达国家利益的WTO《知识产权保护协定》与反映发展中国家利益的《纺织品协定》二者共存于WTO 体制之内。 (三) 国际经济法与国内经济法的融合日趋加深，国际法与国内法的界限越来越模糊 众所周知，作为国际经济法主要渊源的国际条约，其制定一般是由几个主要的国家或国家集团在谈判的基础上产生的。

因此，某一国家(地区) 或集团的谈判实力越强，谈判技巧越高，其国内法律或域内法律对国际法的影响就越大，同时在另一方面，国际法一旦成型，它又会对成员的国内法或域内法产生反作用。 例如，无论是GATT 的《反倾销守则》还是WTO《1994 年反倾销协定》，都是以欧美的反倾销法(特别是欧共体的反倾销基本条例) 为蓝本而制定的，都吸收了美国和欧盟大量的国内立法经验。最为明显的例子之一，就是WTO 反倾销协定直接借鉴了欧盟推算价值计算中期间费用(SG&A) 和利润率的计算规则，使正常价值的计算更为详细和合理。

再比如，WTO《1994 年反倾销协定》就是在借鉴了美国贸易法中关于损害威胁确定因素规则的基础上，进一步细化和完善了反倾销调查中的关于产业损害调查规则。但是反过来，在1995 年，美国和欧盟又根据WTO《1994 年反倾销协定》调整了其反倾销法的内容，美国不仅改变了旧法中关于正常价值等一些独特的术语，而且取消了旧法中关于推算正常价值的公式中期间费用和利润率的比例;欧盟不仅仿效WTO 反倾销法与反补贴协定分开立法的体例，改变了1988 年理事会基本条例将反倾销与反补贴两种调查合为一体的立法模式，而且明确限定了反倾销调查的时限。经过上述作用与反作用之后，已经形成了你中有我，我中有你的格局。

现在如果再将欧美反倾销法的条款与WTO 反倾销协定的条款拆开放在一起，已经很难分辨出哪些是欧美国内法的条款，哪些是国际反倾销协定的条款。 从两大法系国内货物买卖法和合同法对1980 年《联合国国际货物销售合同公约》和1994 年《国际商事合同通则》的影响，到《巴黎公约》、《伯尔尼公约》、《马德里条约》对各国知识产权法的反作用，所有例子都显示了一条越来越清晰的轨迹，那就是:国际经济法与国内经济法的发展正呈现出日趋融合的迹象，国际法与国内法的界限正在变得越来越模糊。

(四) 国际经济法律规则越来越具有普遍适用性和权威性 在经济全球化的趋势下，世界各国越来越清醒地意识到，只有遵守国际经济法律规则，其基本的国家经济利益才能得到维护、巩固和发展，因此，国际经济法的规则更具有了权威性和生命力。

(五) 国际经济法立法主体呈现多元化的趋势，一些私人国际机构在全球规则制定方面的作用日益扩大 随着全球化进程的不断加速，国际经济立法的主体日渐呈现多元化的趋势。除了传统的主权国家、国际组织之外，一些私人组织日益参与到国际经济法规则的制定过程中。这一现象引起了一些国际知名学者的关注，著名欧盟法专家施奈德(Snyder) 教授就将这一趋势视为国际经济法和欧盟法的一个新动向。根据该学者的研究成果和我们的观察，至少三类私人组织对国际经济立法产生的影响是值得关注的。 首先是跨国公司对国际经济法规则制定的影响。众所周知，跨国公司为实施全球经济扩张战略，在其全球生产、销售、管理等各个环节均制定了统一的内部规则和标准。

同一个跨国公司在其全球范围内的分支机构建立的同一的产品质量标准、操作流程、知识产权保护模式、员工守则以及其在对外签约时广泛采用的标准合同，正在影响着一些技术性较强的国际经济法的立法进程。这些规则虽然不具有法律拘束力，但是其实际效果和执行力度是有目共睹的。 其次是在跨国公司推动下成立的非政府 组织，例如国际标准化组织( ISO) 、国际会计标准化委员会( IASO) 等。其中，IASO 目前在世界上112 个国家中设立了153 个专业会计机构，其职能是制定和批准国际会计标准和准则。

尽管IASO 标准在法律上并不具有约束力和强制执行力，尽管各公司名义上仍然可以按照各国的会计准则自主聘请会计师事物所编制各种财务报表和审计报告，但是在实际上，如果公司财务报表不符合所谓的“公认会计原则(GAAP) ”，那么其在全球的股票发行和筹资行为就会遇到困难。最后是一些公益性的非政府组织。在国际环境保护非政府组织的有力推动下，一些多国公司迅速行动起来，建立了旨在为保护国际环境生态协调服务的私人网络组织，其中最为知名的就是国际社会环保鉴定和标签联盟，包含了七个国际环境网络，赢得了广泛的公众社会支持，其制定的认证和签证规则业已成为在全球范围内被广泛接受的国际标准。

(六) 国际经济法的法律渊源有日益扩大的趋势，其中，作为新法律种类的“软规则”的出现和发展十分引人注目 正如经济影响和文化渗透能力被称为“软实力”一样，包括施奈德教授在内的一些国际法学者们将上述传统主权国家和以主权国家为主体的国际组织之外的私人组织制定的事实上在全球通行的行业标准和行为准则称之为“软法律”。出于避免歧义的目的，我们觉得或许“软规则”的提法可能更为适当。根据施奈德教授的观点和我们的理解“， 软规则”原则上虽然不应具有法律约束力，但是却由于具有广泛的实用有时也能产生切实的法律上的效果，其贯彻落实的效果甚至比硬规则还要有效。这些规则不仅为国际企业和律师所熟悉，而且以国际行为准则之形式对跨国公司的管理活动产生了重要的作用。与硬性法律规则相比，软性法律规则有着交易成本上的优势，通常更加易于适用于一些不确定的情况和要求作出妥协的情形。⑦

(七) 国际经济法对世界范围内的贫富差距的缩小所起的作用仍然十分有限，但是这一问题已经开始受到了世界各国的广泛关注 当今世界，经济全球化浪潮正在冲击着各个国家和地区，以WTO 为中心的国际经济法律体系正在被越来越多的国家所接受。从某种程度上来讲，现阶段经济全球化和国际经济法律体系仍在加剧世界范围内的贫富差距。人们在统计数字中惊讶地发现，全球化在给人类带来巨大财富的同时，也在全球范围内带来了越来越大的贫富差距。

根据联合国《2005 年人类发展报告》，世界上最富有的500 人的收入总和大于4116 亿最贫穷的人口的收入总和。⑧另外，国际贸易法律领域内也存在着严重的不公平现象。据分析，目前，世界上最高的贸易壁垒其实是针对包括最贫穷国家在内的发展中国家而设置的，贫穷国家向富国出口时所遇到的保护主义，平均要比富裕国家相互之间出口时遇到的壁垒高出好几倍。 之所以会产生上述现象，一方面是由于发展中国家在经济全球化过程中在资源配置方面处于不利地位，因此在国际较量和博弈中往往缺少谈判实力和筹码;另一方面，由于受到国家综合实力的制约，发展中国家政府在从事国际谈判的资源、能力和专业谈判人才及其谈判所需的知识、技能和经验方面均处于比较匮乏的状态。上述这两个因素使其在国际经济“游戏规则”的制订方面必然处于劣势，只能被动地接受发达国家的游戏规则。

在这方面最为典型的例子就是现行的国际补贴和反补贴制度。众所周知，发达国家在第二产业和第三产业比较发达，无须政府补贴就可以使其产品在国际竞争中具有明显的优势，但是在农业方面则处于劣势。为了在国际贸易中使其农产品占据更大的市场份额，为了巩固农业在各国的基础地位，更主要的是为了吸引人数较多的农民选票，所以尽管其在农业科技和投资方面具有相当的优势，西方发达国家仍普遍对农业和农产品的生产和出口给予政府补贴。而发展中国家虽然有丰富的自然资源和廉价劳动力，在农业方面无须政府补贴就具有一定的优势和竞争力，但是其在第二和第三产业则处于劣势，为了在国际贸易中使其产品具有竞争力，发展中国家普遍 存在着对某些制造业及其出口给予政府补贴的现象。 无论是发达国家，还是发展中国家，都存在着政府补贴行为，但两类国家实施的统一性质的政府补贴行为所遭遇的命运却迥然不同。

一个显而易见的事实是:在目前的WTO 补贴和反补贴法律制度中，发达国家大量使用的农产品补贴受到WTO《农业协定》例外规则的保护，长期处于逍遥法外的状态;但是发展中国家政府经常采用的工业产品补贴，则随时可能遭到发达国家反补贴和反倾销“大棒”的肆意打压。这样的法律制度安排，不仅恰似雪上加霜般地使发展中国家在农产品贸易中由于技术落后而遭受的不利境地更加严峻，而且使发展中国家成员在自然资源和劳动力成本方面具有的优势根本无法发挥，甚至被抵消殆尽。两类WTO 成员实施的政府补贴的命运如此迥然不同，导致此种差异的法律制度之不公平性由此可见。在这样不公平的国际政治、法律和经济格局中，国家和地区之间的贫富差异又怎能不日趋扩大? 而一个贫富严重分化的世界，是谈不上和谐的，也是不得安宁的。因此，尽管全球化浪潮滚滚而来，但是建立和谐国际社会的任务仍然任重道远。

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn