

赤道原则的生成路径

——国际金融软法产生的一种典型形式

刘志云*

内容提要: 无疑, 赤道原则的确立是金融市场乃至国际金融法发展史上的一个具有里程碑式的事件。随着赤道原则在项目融资市场中的广泛应用, 其已经逐渐成为一种行业标准与国际惯例。不过, 与传统立法不一样的是, 赤道原则是一种没有国家参与的“自我规制型”的规范, 其生成原理与合法性来源无疑是别开生面的。赤道原则的生成经历了起源、普及以及内化三个阶段, 在这一过程中规范倡导者的属性、规范的性质、金融业的特征等要素起到了关键性作用。此外, 针对“自我规制型”规范的缺陷, 赤道原则的倡导者与实践者也努力做出各种弥补, 以进一步提高其有效性。无疑, 赤道原则的生成原理, 揭示了国际金融软法的产生的一种典型形式。

关键词: 赤道原则; 生成原理; 有效性; 自我规制; 国际金融软法

近年来, 在国际金融法领域, 与传统的国家之间立法存在差别的, 由非国家行为体, 包括国际机构、跨国组织、NGOs 等主持或参与制定的国际金融“软法”呈现出遍地开花之态势。其中, “赤道原则”(The Equator Principles) 即为典型之一。

赤道原则是由世界主要金融机构根据国际金融公司和世界银行的政策和指南建立的, 旨在判断、评估和管理项目融资中的环境与社会风险的一个金融行业基准。这项准则要求金融机构在向一个项目投资时, 要对该项目可能对环境和社会的影响进行综合评估, 并且利用金融杠杆促进该项目在环境保护以及社会和谐发展方面发挥积极作用。2003 年 6 月 4 日, 包括荷兰银行、巴克莱银行、花旗银行在内的 7 个国家的 10 家国际领先银行在华盛顿的国际金融公司总部正式宣布采纳并实行赤道原则。截至 2012 年 5 月 12 日, 随着毛里求斯商业银行(The Mauritius Commercial Bank Ltd.) 正式宣布采纳赤道原则, 全球共计 76 家金融机构宣布采纳赤道原则成为“赤道银行”, 其中绝大多数是各国金融行业的领先机构, 包括汇丰银行、花旗银行、巴克莱银行、瑞穗实业银行等, 项目融资额约占全球项目融资总额的 80% 以上。⁽¹⁾ 我国的兴业银行也参与其中, 并于 2009 年 12 月公布了首笔适用赤道原则后实施的项目贷款。

赤道原则在国际金融发展史上具有里程碑式的意义, 它第一次确立了项目融资的环境与社会的最低行业标准, 并成功运用于项目融资的实践。随着其在项目融资市场中的广泛应用, 赤道原则已经逐渐成为一种行业标准和国际惯例。然而, 从性质上讲, 赤道原则与传统国际立法或国内立法不同, 其是一种由银行机构乃至银行业自发制定并在本行业自愿实施的“自我规制型”的

* 厦门大学法学院教授, 法学博士, 博士生导师。本文系厦门大学“中央高校基本科研业务费专项资金资助项目”(2012221012)、国家社科基金项目“国家利益视角下的国际法与中国应对策略研究”(10BFX090)和中组部“首批青年拔尖人才支持计划”(2012)的阶段性成果。

(1) Port Louis, “MCB Adopts the Equator Principles”, <http://www.equator-principles.com/index.php/all-adoption/adoption-news-by-year/87-adoption-news-2012/274>, 2012-10-24.

规范，功能在于弥补了当前金融市场中对项目融资缺乏社会责任方面的强制性规定的缺位。对其性质，“赤道原则”中的“免责声明”这样写道“采纳赤道原则的金融机构认为，赤道原则是金融界中各机构各自发展其内部社会和环境政策、程序和惯例的基准。与所有内部政策一样，赤道原则没有对任何法人、公众或个人设定任何权利或责任。金融机构是在没有依靠或求助于国际金融公司或世界银行的情况下，自愿和独立地采纳与实施赤道原则。”由此可见，充其量上，赤道原则只是一种典型的国际金融“软”法。而面对这种已取得良好的实践效果但却只是属于“自我规制型”的国际金融“软”法，我们需要澄清的问题至少包括：这种不同于传统国际或国内立法，其性质至多只能算是一种“软法”的自我规制型规范，在没有国家参与的情况下是怎样产生的？在这一过程中哪些因素起到关键性作用？乃至为什么不具备法律约束力的赤道原则，能够迅速成为项目融资领域金融机构普遍接受并不得不遵守的法则？

无疑，欲回答以上问题必须对赤道原则的生成路径进行深入探析，这实际上也是对国际金融“软”法的产生与运作的一种典型形式的详细揭示。

一、赤道原则的生成过程

按照制度理论中的建构主义的文化动力模式，我们可以对赤道原则的生成过程划分成“赤道原则的起源”、“赤道原则的普及”以及“赤道原则的内化”等三个阶段⁽²⁾。在每一个阶段，赤道原则都走过自身独特的路径。

(一) 赤道原则的起源

事实上，大多数规范的生成都经历了一个长期、缓慢甚至伴随着激烈斗争的过程。这个漫长的生成时期的起始阶段，即是规范的起源阶段。同时，对大量的经验案例的研究后，我们会发现，在不同的时期以及对于不同的规范，这种起源进程可能是不同的。不过，尽管在起源阶段不同的规范的表现形态不一，但有两个要素却是每一种表现形态都不可或缺的，包括“规范倡导者”以及规范倡导者展开活动的“组织平台”。⁽³⁾

一方面，规范不是凭空产生的东西，它们是行动者所创造的，它们就是“规范倡导者”。在规范的发展实践中，规范的倡导者可能是国家、国际组织、利益集团、企业，亦有可能是 NGOs 或是个人。对于赤道原则而言，国际金融公司、跨国银行、NGOs 等在这一阶段发挥了最为重要的作用：其一，赤道原则的推出，本身是以国际金融公司内部的社会与环境可持续政策与绩效标准为蓝本，经过在金融行业的进一步讨论以及跟 NGOs 等公民社会中各种行为主体商讨后修改推出的。其二，在没有国家“硬权力”介入的情况下，作为规范倡导者的非国家行为主体，无论是国际金融公司，还是作出倡导者的跨国银行，乃至 NGOs 等，都离不开其他银行机构对它们所倡导的规范的支持，特别是获得一些“关键银行”的支持。实际上，像赤道原则这种脱离国家权力背景下产生的规范，其最终实施必须依靠商业银行自愿践行而不是强制实施。由此，个体之间的互动导致了赤道原则的产生，也只有在个体之间互动并得到其他跨国银行的承认的情况下才能产生实际效果。

另一方面，在国际市场层面，所有的规范的倡导者都需要某种组织平台，用以倡导他们的规范。因为在某种规范的起源阶段，倡导者之外的大多数行为体仅仅了解到此种规范的存在，赤道

(2) 对制度理论中的建构主义的文化动力模式，美国学者马莎·芬尼莫尔、凯瑟琳·斯金克以及国内学者方长平博士等作出了详细的论述，参见方长平《国家利益分析的建构主义视角》，《教学与研究》2002年第6期，第62-65页；马莎·芬尼莫尔、凯瑟琳·斯金克《国际规范的动力与政治变革》，载于（美）彼得·卡赞斯坦、罗伯特·基欧汉、斯蒂芬·克拉斯纳编《世界政治理论的探索和争鸣》，秦亚青等译，上海人民出版社2006年版，第303-315页。

(3) 前引(2)，马莎·芬尼莫尔、凯瑟琳·斯金克文，第305页。

原则也一样。而且，由于非国家参与的独特性质，没有任何国际组织或其他行为体能够强迫或要求其他机构接受这种规范。因此，规范倡导者必须主要通过“说服”的方式，而不能采用强行的方式。当某种规范的倡导者说服了“关键个体”，并使它们成为规范领导者并接受新的规范时，规范的发展就到了迈向第二阶段即规范的普及阶段的临界点。⁽⁴⁾ 让我们回顾赤道原则的生成历史就会发现，20世纪90年代后期荷兰银行的负责人向国际金融公司提出了在涉及社会和环境风险的借贷决定过程中并没有一项既定的指导性原则的问题，随后荷兰银行和国际金融公司成为“积极倡导者”，并在2002年邀请包括巴克莱银行、花旗银行、西德意志银行在内的9个商业银行作为“关键支持者”参加伦敦会议，最后决定在国际金融公司的政策基础上创建一套项目融资中有关环境与社会风险的指南，这个指南就是后来的“赤道原则”。2003年6月，包括4家发起银行在内的10家国际大银行在华盛顿的国际金融公司总部正式宣布接受赤道原则。这个时候，“赤道原则”的发展就到了迈向第二阶段即规范的普及阶段的“临界点”。

在这里，我们可以看到，国际金融公司以及这些跨国银行之间的系列会议成为“赤道原则”酝酿、产生以及推广的“组织平台”。

(二) 赤道原则的普及

某种规范产生之后，接下去就是通过各种机制扩张其影响，向其他行为体内部渗透，这些机制包括了规范倡导者的说服、教育、压力以及规范建构对象自身的学习过程。简言之，即为规范的普及——“社会化”阶段，是规范从起源到内化的一个重要过渡阶段。当规范尚处于起源阶段时，自然还不是具有普遍意义的规范，其实质意义至多算是某几个行为体的共同行为准则，只有经过第二阶段的普及，得到了包括“关键个体”在内的足够数量的行为体支持与遵守后，才能成为具有普遍意义的规范。规范的普及阶段，实质上就是一种社会化过程，既包括本行业主要成员学习规范的过程，也包括规范主动扩张、渗透的过程。在规范的普及中，社会化方式可能存在于个体之间、NGOs与相关行为体的谈判或者行业组织的推广中，并在同类主体中逐渐产生认同习惯等。当然，在这种谈判或认同习惯的产生过程中，也可能涉及制裁或奖励等要素从中发挥作用。⁽⁵⁾ 非国家行为体的规范倡导者和相关国际组织、NGOs网络等也可以作为社会化的实施者，它们既可能通过施加压力的方式，促使行为体采取新的政策并批准规范，也可能监督规范的执行情况。

针对赤道原则最初版本中项目融资标的5000万美元之标准过分宽松的弊端，在2006年国际金融公司甚至按照自己修订后的新《社会与环境可持续政策与绩效标准》对赤道原则进行了修正并重新发布，即要求将赤道原则适用于总投资在1000万美元以上的新项目、可能对环境和社会产生重大影响的旧项目扩容与更新现有设备有关的项目融资。⁽⁶⁾ 无疑，国际金融公司的“良苦用心”以及不懈努力终获得了丰厚回报。在赤道原则通过后的三年半时间里，其他40家金融机构相继宣布加入赤道原则，这些赤道银行的项目融资业务量占到发展中国家项目融资市场大约85%。⁽⁷⁾ 这个时候，我们就可以看到，赤道原则作为规范全球银行业项目融资领域的社会与环境问题的基准已真正“普及”。而且，我们也可以从社会化的主体出发，对赤道原则的社会化机

(4)前引〔2〕，马莎·芬尼莫尔、凯瑟琳·斯金克文，第308-311页。

(5)前引〔2〕，马莎·芬尼莫尔、凯瑟琳·斯金克文，第311页。

(6)自2012年1月1日起，国际金融公司开始适用《社会与环境可持续政策与绩效标准》的新版本，赤道原则指导委员会对于赤道银行、借款方以及其他利益相关者如何从IFC的2006年版本的绩效标准过渡到2012年版本的绩效标准的问题，已经提供了详细的指引。该指引的下载网页地址：<http://www.equator-principles.com/index.php/all-ep-association-news/254-revised-ps>。

(7) Bert Scholtens, Lammertjan Dam, “Banking on the Equator Are Banks that Adopted the Equator Principles Different from Non-Adopters?” 8 *World Development* 35 (2007), pp. 1308-1309.

制, 进行具体的分析⁽⁸⁾:

第一, 国际组织的教育和约束机制。国际组织的结构不同, 为规范倡导者提供从事教育的工具也便不同。像联合国、世界银行以及国际金融公司等, 尽管它们的设立目的并不是旨在促进某种规范或标准的社会化, 但是, 它们在实践中却可以利用自身的资源以及国际金融市场的各种平衡杠杆, 寻求它们所支持的规范的扩张和渗透。例如, 在赤道原则的“社会化”过程中, 国际金融公司充分扮演了“教育”、“合作”、“奖励”甚至“施压”的角色。在实践中, 国际金融公司不仅运用了自己在可持续金融方面的权威话语权, 也运用自己的物质力量。具体地讲, 国际金融公司从私人领域和公共社会领域调用资源, 以支持这一议程, 包括国际金融公司与公权力机构(诸如各国政府与联合国等)展开各种合作, 通过《金融时报》举办可持续金融题材的征文, 联合 NGOs 进行协商, 以及对接纳以及推广赤道原则的金融机构进行各种嘉奖等。此外, 国际金融公司还通过“教育”方式积极传播这一构想。例如, 在 2002 年 10 月至 2005 年 9 月, 约 120 个金融机构参加了国际金融公司的各种金融竞争优势研讨会。⁽⁹⁾

无疑, 不是每一种规范草案都能最后引发规范的产生。但如果规范草案所需要倡导的规范得到“连贯的、结构化的和更广泛的话语支持, 不太为竞争性话语反驳, 那成功的概率就增大了”⁽¹⁰⁾。赤道原则的推广即经历了这个过程, 国际金融公司在不同阶段通过自己的话语权反复地强调与灌输接受赤道原则的价值与意义, 以使得国际银行业能够对其逐渐认知与接受。事实上, 为了赤道原则的顺利传播, 国际金融公司在可持续金融理念的普及方面扮演着积极的“布道者”角色, 起到了构建关键性的“话语”作用。在实践上, 国际金融公司利用它的众多刊物与论坛等重要舆论平台, 进行了极具连贯性和结构性的推广, 这种“结构性”推广中包括运用“竞争力”、“知识经济”、“风险和回报”、“提升质量和品牌价值”、“成本效益”、“合作优势”、“可持续发展和全球化”等在内的各种支持性话语因素, 对银行业施加潜移默化的影响。⁽¹¹⁾

第二, “关键银行”的示范效应。在赤道原则产生之后, 在规范倡导者的说服下, 可能有一批“关键银行”率先接受规范, 进入内化阶段。至于为什么会有一批银行先行一步, 可能与规范的本身属性, 以及包括银行现有的内部制度和规范的匹配程度、银行决策者的偏好、银行的企业文化、内部治理结构等各个银行的实际情况紧密相关。在现实世界, 各种金融规范的推广不可能完全同步, 总有一批银行由于种种内外因素首先接受了新的金融规范, 这些银行就是这种金融规范发展进程中的“关键银行”。当然, “关键银行”的标准要视问题领域而定, 但有一个大致的标准是: 没有这些“关键银行”, 相关规范的目标就无法完全实现。例如, 当 2003 年 6 月, 包括 4 家发起银行在内的 10 家国际大银行在华盛顿的国际金融公司总部正式宣布接受赤道原则, 这 10 家国际大银行即是“赤道原则”发展过程中的“关键银行”。

第三, 商业银行本身所承受的压力。随着一些银行对赤道原则的接受, 对于某些没有接受该原则的银行来说, 此时它们要承受一定的压力, 这些压力可能来源于国际金融公司, 也可能来源于“关键银行”, 或者 NGOs。同时, 由于赤道原则影响到银行的某些利益相关者, 包括客户、环境, 甚至一些有着这方面的强烈偏好或意识的股东。这时, 赤道原则的积极倡导者——国际金融公司、关键银行、NGOs 等, 就能同银行内部支持这种规范的利益集团, 以及银行的其他利益相关者结合起来, 共同对该银行施加压力。这样, 赤道原则的社会化过程实际上已将银行外部因素和银行内部因素结合起来。

(8) 以下论述受方长平博士的思路启发, 参见前引〔2〕, 方长平文, 第 63 页。

(9) Kenneth Amaeshi, “‘Who Cares Wins’: The IFC and Promotion of Sustainable Project Finance Ideals – Implications for CSR Discourse”, <http://www.radnetwork.org/admindb/docs/Amaeshi%20Kenneth%20Paper.doc>, 2010-9-10.

(10) N. Phillips, T. B. Lawrence, C. Hardy, “Discourse and institutions”, *Academy of Management Review* 29 (2004), p. 645.

(11) Kenneth Amaeshi, *supra* note (9).

第四，商业银行本身的学习。由于赤道原则的软约束性，无论是来自内部，还是来自外部的压力，都不能保证银行一定要遵守或者学习某种规范。只有这种压力转变成银行的内在动力，我们才能说赤道原则在该银行正开始社会化进程。因此，许多银行采纳赤道原则的动力可能归结于行业之间的趋同压力。这种“趋同压力”的三个可能动机包括“合法性”、“遵从性”和“自尊感”。“合法性”对于银行来说是非常重要的，金融市场上的“合法性”资源在塑造银行的行为方面扮演着重要角色。如果一个银行在国际金融市场中被公民社会贴上“破坏环境或社会发展”的标签，那么它将为付出很大的代价，甚至意味着银行的威望和信誉度的丧失，而这些因素已被证明是在银行间以及银行与公民社会关系中实现帕累托改进效应的重要因素。“遵从性”和“自尊性”同样涉及银行之间相互比较的问题。银行接受与遵从规范意味着证明自身适应了它们所在的社会环境。同时，“合法性”和“自尊感”、“遵从性”密切相关，但是比后者更加深入，因为它说明这时银行对赤道原则遵守，既需要其他银行以及公民社会对自己产生好感，也可借此产生良好的自我感觉。

无疑，以上要素可能会促使银行进行对赤道原则的学习过程，包括模仿其他已经接受了规范的银行，同相关国际组织或其他银行、公民社会展开谈判或协商。通过这种学习，银行逐步可以改变自己的行为规范。

（三）赤道原则的内化

随着赤道原则对银行的进一步渗透，即社会化过程的继续，其可能最终被某个银行机构接受，这就意味着其在该银行机构取得了合法性，也意味着上述社会化进程的结束。赤道原则一旦被行为体内化，那么对其遵守就成为一种自觉的行为。同时，另外一种使赤道原则迅速普及并得以内化的强大机制是重复性的行为和习惯。依照赤道原则的重复性行为使得银行机构与客户之间该种交往成为一种可预测的行为、稳定的秩序或相互信任的习惯。一旦信任成为习惯性的态度，就说明它已得到了内化。内化后的信任将改变银行机构之间、银行机构与客户之间，以及银行机构与公民社会之间的情感，改变后的情感意味着身份和利益的变化。这时，对赤道原则的遵守不再是迫于同行和公民社会的压力，甚至也不是某一领导者为满足自己的偏好或市场策略而做出的“权宜之计”，而是同银行机构身份和利益密切相关的运营行为。选择遵守规范是出于对银行利益考虑，但这里的利益已根据规范的要求重新建构，而不是外生与给定的利益。这时，我们可以说，赤道原则完成了它的建构使命，“赤道银行”因此而取得了新的身份和利益。当然，从社会化到内化，可能也会伴随着银行经营环境的变换、银行决策层的变动，甚至银行经营失败被收购等更迭的可能。而且，商业银行是否接纳“赤道原则”而成为“赤道银行”，银行与外部行为体之间以及银行内部利益集团之间肯定需要一个激烈的博弈过程，因为银行接纳这种社会与环境标准后将对其经营战略与模式、经营风险以及利润等产生较大影响。

至此，我们考察了赤道原则从起源到社会化再到内化的整个建构过程。如果将赤道原则的生成置于一个连续体上，就可以更清晰地理解这一进程。在这个进程里，赤道原则的起源、社会化、内化分别处于整个连续体的三个阶段。在起源阶段，主要是赤道原则的倡导者，包括国际金融公司、NGOs，以及一些非常有影响的跨国银行，推动赤道原则的产生；在社会化阶段，国际金融公司、更多的银行、NGOs 卷入到赤道原则的渗透、扩张进程中，通过社会化的说服、教育、学习等机制，使得赤道原则逐步渗透到银行内部；随着这一进程的推进，赤道原则逐步被银行股东、内部管理层以及员工等利益相关者接受。这样，赤道原则就完成了它的生成的全过程，内化到“赤道银行”的身份和利益之中。

二、赤道原则生成进程中的关键要素

在讨论了赤道原则的生成进程之后,我们所面临一个新的问题是:赤道原则对银行的利益建构是否具有必然性?是否所有金融规范都能够内化到银行内部以建构银行的身份和利益?按照制度主义的理解,只有融入行为体的决策意识,并能影响行为体对“合法性”的认识与行为,才有可能生成与内化成被广泛传播和影响的规范。⁽¹²⁾但在实践中,一些规范可能在起源阶段就夭折了;一些规范可能在社会化过程中遇到金融行业或金融市场强大的抵制而退出;一些规范可能在某些银行得到内化,而在另一些银行可能难以实现内化,甚至在规范内化的过程中根据银行机构的实际情况对规范进行修正。因此,赤道原则的生成进程的顺利完成需要一定的条件,这些条件可能涉及支持赤道原则的倡导者的特征、赤道原则适用的行业即金融行业与银行的特征,以及赤道原则本身的属性等。⁽¹³⁾

第一,赤道原则生成的顺利完成与促进其社会化的倡导者的属性紧密有关,这种属性包括倡导者权力的大小以及在金融市场中享受威望的程度。“并非每一种规范的文本都能嵌入社会话语中,只有那些被认为拥有合法发言权、强大资源力量或正式权力,或在某领域处于中心地位的行为体所作出以提倡的文本,才会嵌入到社会生活的话语之中。”⁽¹⁴⁾在赤道原则的起源阶段,大部分银行机构可能还没有认识到其属性,所以往往根据倡导者、“关键银行”来判断其性质并确定是否接受该规范。例如,2002年10月在伦敦举行的一个有关“赤道原则”的早期讨论会议中,荷兰银行和国际金融公司邀请了包括三个在国际项目融资领域扮演重要角色的银行,即包括巴克莱银行、花旗银行、西德意志银行在内的9个商业银行参加会议,讨论项目融资中的环境和社会问题。无疑,国际金融公司是金融市场社会与环境标准的制定者与推广者,其政策性银行性质以及面对发展中国家这种弱势群体的经营宗旨让其在国际银行业享有极大的权威性与号召力。在这里,我们会发现,国际金融公司拥有的“权力或威望”不仅包括在可持续金融方面有着独特的话语权,还包括在金融资源、市场份额、组织能力以及专业知识方面的巨大物质能力,同时还得到NGOs等公民社会中各种行为体的外部支持。而其他参与会议的10家银行都是国际银行业的佼佼者,囊括了很大比例的项目融资业务。因此,有了国际金融公司以及这十家国际大银行的支持与倡导,从一开始就意味着“赤道原则”将有着极强的生命力以及扩张性。

第二,银行机构接受赤道原则的动机是克服银行业务面临的“合法化危机”之需要。当一个银行机构在金融市场某些业务的“合法性”受到威胁和怀疑,如公民社会屡屡对某个银行业务发出挑战,甚至因为个别业务产生大规模的消费者抗议之类的严重公关危机,那么该银行就很容易采纳规范,因为此时银行决策层的权力合法性受到威胁和挑战,银行的进一步发展遭受阻力。例如,20世纪80年代,尤其是冷战结束以来,全球化取得突飞猛进的发展,但这种发展是不均衡且不和谐的。在加快世界经济发展,促进国与国之间的经济技术合作的同时,其负面影响也日趋严重。南北差距、贫富悬殊、失业、自然资源破坏、生态环境恶化等严重社会问题,正引起各国的严重关注和不安,各种NGOs掀起一个又一个抗议浪潮。正是在这样的背景下,包括“全球契约”、赤道原则等有关企业社会责任的各种制度或规范,纷纷出台。从客观效果来说,无论是“全球契约”的提出,还是“赤道原则”的推广,都在促使相关企业成为对社会负责的公司,帮助各个组织机构制定新的发展战略及实施措施,以克服工商经营中遭受的“合法化”

(12)N. Phillips, T. B. Lawrence, C. Hardy, *supra* note (10), p. 642.

(13)此部分受方长平博士有关国际规范对于国家的社会化的论述思路的启发,详见前引(2),方长平文,第64-65页。

(14)N. Phillips, T. B. Lawrence, C. Hardy, *supra* note (10), p. 644.

危机，并使全人类而非极少数人获益。

第三，赤道原则的倡导者和适用的对象无疑对于赤道原则的内化发挥了巨大作用，但赤道原则本身的属性可能更具有影响力。一方面，在全球化迅猛发展而导致严重的环境与社会问题时，接受新的环境与社会标准将是有关银行业务克服“合法性”危机的重要渠道。简言之，赤道原则的属性是迎合了银行的切身利益。因此，规范的属性对于规范的顺利生成的影响是决定性的。另一方面，新规范同行为体现存规范的关系可以在很大程度上决定它们能否实现社会化和内化。从实践来看，规范倡导者提出的文本，如果能在其它组织机构或文本中得以识别、判断和使用，即利用其它文本的话语或完善的论述方式，就更有可能嵌入适用的领域。⁽¹⁵⁾ 实际上，无论是联合国环境规划署的金融倡议，还是全球契约，以及赤道原则、IFC 的环境与社会绩效标准等，它们的基本内容早已经订立在存在多年并得到普遍性认可的国际环境、人权、劳工等国际条约中，它们所反映的是国际社会普遍认可与接受的环境、人权以及劳工等方面的核心原则。正由此，这些规范得以成功生成、普及与内化。

至此，我们可以看到，赤道原则的内化既与规范的倡导者与关键银行有关，也与规范建构的对象有关，同时在更大程度上与规范本身的属性密切联系。

三、赤道原则生成过程的继续：运作中的不断自我弥补

如前所述，赤道原则在没有正式转化成“国家间立法”或“国内立法”之前，是一种“自我规制”性质的规范，银行机构对其适用全凭自愿，缺乏国家权力作为它们的适用与执行的保障。显然，这种性质的规范，虽然与传统立法相比也有它们所蕴藏的独特优势，但势必会留下某些缺陷或问题，如“搭便车”的问题。

在参与行为规范和自我规制过程中一般存在两类搭便车行为：第一种是参与各方都同意了自我规制的条款和条件，但是其中有些参与方不遵守，而其他的参与方则保持较高的遵守标准。通过这种方式，不遵守的机构可以通过作为规则的采用者而获得声誉收益，并且不用付出遵守的成本。在这种情况下，来自同行、市民社会、公众的监督以及提高行为的透明度对于处理搭便车者至关重要。另一种搭便车行为则是在同行业中部分机构拒绝采用自我规制的情况下产生。这种情况可能导致采用者的竞争劣势，并且可能会影响主动性。同样，由于没有强制履行的“正式管制”，赤道原则的采用便会引发搭便车问题，即两种形式的搭便车行为都有可能出现：一些加入者可能不会将赤道原则付诸实践，一些进行项目融资业务的银行机构可能不加入赤道原则。对此，加强对银行机构业务的舆论监督与引导，并强化赤道银行行为的透明度，加强 NGOs 为代表的公民社会对赤道银行的问责机制，将声誉利益打造成“奖优罚劣”的有效手段，成为克服赤道原则的这种缺陷的必须方面。

此外，一些 NGOs 认为赤道银行执行赤道原则缺乏一致性。他们指出一些项目确实采用了赤道原则，但还是对环境或社会产生了巨大的负面影响。两个最有争议的项目之一是巴库-第比利斯-杰伊汉输油管（BTC 项目）。这条油管穿过三个国家，包括阿塞拜疆，格鲁吉亚与土耳其，并将极大地带动这些国家与地区的社会经济效益。然而，包括“国际河网”在内的众多 NGOs 对这一项目对该地区的环境与社会影响表示怀疑。他们还列出了一长串 BTC 项目违反国际金融公司社会与环境可持续发展政策的清单。但是，花旗银行、荷兰银行、荷兰国际集团、西德意志银

(15)N. Phillips, T. B. Lawrence, C. Hardy, *supra* note (10), p. 645.

行与法国农业信贷银行等还是参与了项目融资。⁽¹⁶⁾ 另外一个具有争议的项目是中国大陆的三峡大坝问题,“地球之友”等 NGOs 认为,尽管三峡大坝对环境的影响难以预测,但汇丰银行、花旗银行等还是为三峡大坝提供了项目融资。⁽¹⁷⁾ 上述现象也表明赤道原则可以有非常宽泛的解释,因而适用的结果并不如 NGOs 所预期的成功。还有一些 NGOs 也指出,一些银行机构利用加入赤道原则来“漂绿”(greenwash) 它们的业务运营,尤其是在很多银行的透明度和披露方面非常有限,内控管理以及对环境与社会问题的责任心严重缺乏的状态下,这方面问题将更加严重。⁽¹⁸⁾

实际上,作为一种“自我规制型”规范的赤道原则存在着缺陷是很正常的,但这并不能否定它的有效性乃至“合法性”的客观存在,因为世上并不存在没有缺陷并从来遭到违反的规范,即便是具有国家公权力作为执行保障的国内法。相反的,针对已经发现的缺陷不断进行改正与完善才是保持规范生命力以及有效性的正确途径。针对赤道原则存在的上述缺陷,一些赤道银行最近也采取了进一步的行动,以增进银行对可持续发展的贡献。例如,荷兰国际集团、荷兰富通银行、比利时联合金融集团和比利时德克夏银行等,已经宣布将削减对武器生产的融资;⁽¹⁹⁾ 汇丰银行也开始实施了“新水坝政策”——禁止向不遵从世界大坝委员会建议的大坝提供贷款。⁽²⁰⁾ 显然,这些行动可以被视为赤道原则对缺陷的自我弥补以及影响力的进一步扩张。

在这里,我们能够做出乐观的判断的是,随着时间的推移以及对赤道原则缺陷的各方面弥补,赤道原则将在项目融资领域发挥出更大的作用,从而进一步提高其有效性。从另一种意义上讲,这也是赤道原则的“生成过程”的继续。

结论

赤道原则的生成过程以及在运作中对自身缺陷的不断弥补,实际上是揭示了这种性质上属于“自我规制型”的规范体系的产生的一种典型模式,也是国际金融“软”法的典型的生成形式。对于这种模式,其产生与运作过程是在没有国家参与下进行的,性质已完全不同于传统的国际立法。这时,沿用传统的国家权力之思维以及国家间博弈分析之方法去分析它们的生成问题已经不是很合适宜。与制度理论中现实主义者运用权力建构与运行规范的思路,以及新自由制度主义者拘泥于工具理性的思路以及用博弈分析的方法来论证规范的生成与遵守等不同的是,建构主义者使用了一种文化动力模式来论证规范的生成与遵守问题。沿着这种思路,我们能为赤道原则乃至许多类似的国际金融软法的生成问题开拓一条更接近于“自我规制型”规范的本质的解释路径。

责任编辑:姚莹

(16)The Guardian, “Principles in the Pipeline”, <http://www.guardian.co.uk/money/2003/dec/08/ethicallmoneycomment>, 2003-12-08.

(17)Socialfund, “Shareholders Bring Banks to Account for Three Gorges Dam”, <http://www.socialfunds.com/news/article.cgi?sfArticleId=165>, 2012-02-18.

(18)Bert Scholtens, Lammertjan Dam, *supra* note [7], p. 1312.

(19)Netwerk Vlaanderen VZW press release, *Campaign “My Money, Clear Conscience?” Has Disarmed Four Large Banks*, <http://www.fairfin.be/en/whatsnew/news/2005/05/campaign-my-money-clear-conscience-has-disarmed-four-large-banks>, 2005-05-25.

(20)International Rivers Network press release, *IRN Welcomes New Water Policy from Major International Bank*, <http://www.river-net.org/press0504.htm#270505>, 2005-05-27.