

EAST ASIA'S ENGAGEMENT WITH COSMOPOLITAN IDEALS UNDER ITS TRADE TREATY DISPUTE PROVISIONS

*C.L. Lim**

An East Asian view about how trade dispute settlement systems should be designed is slowly emerging. Democratically-inspired trade law scholarship and cultural explanations of the international law behaviour of the Southeast and Northeast Asian trading nations have failed to capture or prescribe the actual treaty behaviour of these nations. Instead, such behaviour has resulted in the emergence of two different treaty models for the peaceful settlement of trade disputes. The first, which seems firmly established, may be found in ASEAN's 2004 dispute settlement protocol and the regimes established under the China-ASEAN, Korea-ASEAN, Japan-ASEAN, and ASEAN-Australia-New Zealand FTAs. A second model, based on the Trans-Pacific Strategic Economic Partnership Agreement, could in time become an alternative model for an Asia-Pacific-wide FTA (i.e., including the East Asian nations within it). It adopts a more open approach; one which better accommodates greater transparency in dispute proceedings. At least for now, the two models coexist, obviating the need for East Asia's legal policy-makers to choose a clear, dominant design for treaty-based trade dispute settlement in the region. But it also means that East Asia's trading partners can influence East Asian nations, at least in those trade agreements that—like the Trans-Pacific Partnership Agreement—involve negotiations with trans-continental partners.

Un point de vue est-asiatique sur la conception des systèmes de règlement des différends commerciaux émerge lentement. Les écrits académiques d'inspiration démocratique traitant du droit commercial ainsi que les explications culturelles du comportement des pays de l'Asie du Sud-Est et du Nord-Est en matière de droit international n'arrivent ni à cerner, ni à prescrire leur comportement réel en matière de traités. Ce comportement a plutôt mené à l'émergence de deux modèles de traités différents pour la résolution pacifique des différends commerciaux. Le premier, qui semble solidement établi, se trouve dans le protocole de résolution des différends de l'ANASE de 2004 ainsi que dans les régimes établis sous les accords de libre-échange (ALÉ) Chine-ANASE, Corée-ANASE, Japon-ANASE et ANASE-Australie-Nouvelle-Zélande. Un second modèle, celui-ci basé sur l'Accord de partenariat économique stratégique transpacifique (APEST), pourrait éventuellement devenir un modèle d'ALÉ alternatif qui couvrirait toute l'Asie-Pacifique (i.e. y compris les pays de l'Asie de l'Est qui en font partie). Ce modèle adopte une approche plus ouverte qui favorise mieux la transparence lors des procédures relatives aux conflits. Pour l'instant, les deux modèles coexistent. Cela fait en sorte que les responsables des politiques juridiques de l'Asie de l'Est n'ont pas à choisir de modèle clair et dominant pour la résolution, par l'entremise de traités, des différends commerciaux dans la région. Néanmoins, cela signifie aussi que les partenaires commerciaux de l'Asie de l'Est peuvent exercer de l'influence sur les pays est-asiatiques, du moins quand il est question d'accords commerciaux qui, comme l'APEST, comprennent des négociations avec des partenaires transcontinentaux.

* Professor of Law, Chair of the East Asian International Economic Law & Policy Program and Associate Dean for Academic Affairs, University of Hong Kong; Visiting Professor of Law, King's College London. This paper benefited from a grant received from the Japan Society for the Promotion of Science. An earlier draft was read at the October 2009 meeting of the Asia WTO Research Network. I am grateful to Junji Nakagawa, Dan Magraw, Julien Chaisse, Joel Trachtman, and the two anonymous reviewers of the *McGill Law Journal* for their helpful comments. All views and errors are mine. Email: chin.leng.lim@post.harvard.edu.