

跨国公司 与当代 国际关系

黄河 著

复旦国际政治经济学丛书 主编 樊勇明

跨国公司 与当代 国际关系

黄河 著

上海人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

跨国公司与中国当代国际关系/黄河著. —上海: 上海人民出版社, 2008

(复旦国际政治经济学丛书)

ISBN 978-7-208-08138-3

I. 跨... II. 黄... III. ①跨国公司—研究②国际关系—研究—现代 IV. F276.7 D815

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 146738 号

责任编辑 周 峥

封面装帧 陈 楠

• 复旦国际政治经济学丛书 •

跨国公司与当代国际关系

黄 河 著

世纪出版集团

上海人民出版社出版

(200001 上海福建中路 193 号 www.ewen.cc)

世纪出版集团发行中心发行 常熟新骅印刷厂印刷

开本 635×965 1/16 印张 26 插页 2 字数 356,000

2008 年 11 月第 1 版 2008 年 11 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-208-08138-3/D · 1438

定价 38.00 元

目录	1
导论 探索跨国公司与当代国际政治的互动机制	1
第一节 研究跨国公司与当代国际政治的意义	1
第二节 研究对象与思路	13
第三节 相关文献分析	16
第四节 跨国公司理论的新发展	33
第一章 国际政治经济学视野中的跨国公司	46
第一节 传统的跨国公司理论	47
第二节 新现实主义与跨国公司	59
第三节 新自由主义与跨国公司	70
第四节 依附论理论与跨国公司	80
第二章 跨国公司的产生与发展	92
第一节 跨国公司的定义和特征	92
第二节 跨国公司与对外直接投资	108
第三节 跨国公司的经营与发展	116
第四节 发达国家跨国公司	124
第五节 发展中国家(地区)跨国公司	150
第六节 转型国家跨国公司	174
第三章 跨国公司与冷战时期的国际政治	186
第一节 美国跨国公司与美国的外交政策	187
第二节 西方跨国公司对发展中国家的政治经济影响	200

第三节 冷战时期发展中国家跨国公司对国际政治的影响.....	206
第四节 石油跨国公司对国际政治的影响.....	212
第四章 跨国公司与后冷战时期的国际政治.....	222
第一节 跨国公司的新发展与综合国力竞争.....	222
第二节 冷战后西方同盟重组与跨国公司.....	234
第三节 发展中国家的对外开放与西方跨国公司.....	243
第四节 后冷战时期转型国家跨国公司的兴起.....	254
第五章 跨国公司与母国的政治经济.....	269
第一节 跨国公司与母国的综合国力.....	270
第二节 跨国公司与母国的外交政策.....	279
第三节 跨国公司与母国的政治结构.....	286
第六章 跨国公司与东道国的政治经济.....	297
第一节 跨国公司和东道国的主权博弈.....	298
第二节 跨国公司和东道国的政策博弈.....	305
第三节 跨国公司与东道国的经济博弈.....	309
第四节 跨国公司和东道国的安全博弈.....	317
第七章 跨国公司与国际组织.....	325
第一节 当今主要国际组织.....	325
第二节 国际行为主体多元化与跨国公司.....	333
第三节 国际组织、跨国公司与国际公共产品供给	341
第四节 联合国与跨国公司.....	350
第五节 WTO 与跨国公司	355
第八章 跨国公司的国际政治经济学分析.....	365
第一节 跨国公司与当代民族国家.....	366
第二节 跨国公司与当代国际政治.....	379
第三节 跨国公司与全球化、区域合作	384
参考文献.....	399
后记.....	410

导论 探索跨国公司与当代国际政治的互动机制

伴随着全球化的兴起,20 世纪 60—70 年代,跨国公司作为一支不容忽视的力量出现在国际政治经济舞台上。不少学者开始认识到,随着跨国公司力量的日益强大,其影响会越来越大,并可能对民族国家形成冲击。市场力量和经济理性战胜了已与时代不合拍的民族国家和政治上四分五裂的国际经济。因为跨国公司在很大程度上改变了人类社会的生产和交换模式,改变了财富的来源和分配结构,同时也改变了权力的构成和运行过程,甚至直接影响到每个地球公民的日常生活方式和消费方式。以至于有人形象地借用马克思和恩格斯在《共产党宣言》中的比喻说,跨国公司就像一个“幽灵”游荡在当代世界上空。^[1]因此,只有将政治与经济两者结合起来,才能较全面地反映跨国公司活动的现实。

第一节 研究跨国公司与当代国际政治的意义

一、国际政治经济学研究的重要领域

1975 年,罗伯特·吉尔平(Robert Gilpin)在《美国霸权与跨国公司:对外直接投资的政治经济学》中提出:“现代世界中的国际关系动力学在很大程度上是经济与政治交互作用的结果”,经济与政治之间的关系主要表现为财富与权力的关系。^[2]正是在这本书中,吉尔平首次提出了“国际政治经济”(International Political

Economy)的概念。非常有意义的是,这部国际政治经济学的奠基之作恰好是一部专门研究跨国公司的著作。可以说,国际政治经济学与跨国公司是世界政治经济大变革催生出的一对双生子。〔3〕与此同时,新自由主义的国际政治理论则认为,“在承认国家角色的重要性的同时,应更重视其他角色,例如跨国公司,在国际关系中的作用”。〔4〕

自1991年以来,联合国贸易与发展会议(UNCTAD)的年度报告《世界投资报告》(*World Investment Report*)对上一年FDI和跨国公司的发展动态及其对全球经济的影响做出主题性的报告。各年度报告的副标题几乎都提到跨国公司,足以证明跨国公司在国际投资和国际政治经济活动中的影响力(见表0-1)。

表0-1 UNCTAD历年发表的《世界投资报告》的研究主题(副标题)

年份	主 题	
	英 文	中 文
1991	The Triad in Foreign Direct Investment	对外直接投资中的三位一体现象
1992	Transnational Corporations as Engines of Growth	跨国公司是增长的发动机
1993	Transnational Corporations and Integrated International Production	跨国公司是国际化生产的组织者
1994	Transnational Corporations, Employment and the Workplace	跨国公司、就业与工作环境
1995	Transnational Corporations and Competitiveness	跨国公司与竞争力
1996	Investment, Trade and International Policy Arrangements	投资、贸易与国际化政策安排的一般考察
1997	Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy	跨国公司、市场结构和竞争政策
1998	Trends and Determinants	趋势和决定因素
1999	Foreign Direct Investment and the challenge of Development	对外直接投资与发展的挑战
2000	Cross-border Mergers and Acquisitions and Development	跨国并购与发展
2001	Promoting Linkages	增强关联

(续表)

年份	主 题	
	英 文	中 文
2002	Transnational Corporations and Export Competitiveness	跨国公司与出口竞争力
2003	FDI Policies for Development; National and International Perspectives	以发展为目的的 FDI 政策: 国家和国际视角
2004	The Shift Towards Services	转向服务业
2005	Transnational Corporations and the Internationalization of R&D	跨国公司与研发活动的国际化
2006	FDI from Developing and Transition Economies; Implications for Development	来自发展中经济体和转型期经济体的外国直接投资: 对发展的影响

资料来源:联合国贸易与发展会议:《世界投资报告》,1991—2006 年。1993 年以前为联合国跨国公司中心。

事实上,一战以后,跨国公司的迅速发展就已经成为了当代国际经济关系领域里的一个重要现象。跨国公司本身既是除国家之外的重要国际经济关系行为主体之一,又是一个国家同另一个国家宏观主体之间的特殊媒介。其特殊地位及其独特的活动经营战略都对当代国际经济关系产生了特殊的作用和影响。跨国公司成为世界经济及当代国际经济关系中的一个重要内容,战后跨国公司的快速发展已经或正在对当代国际关系产生越来越重要的影响。如果仍从传统的经济学角度研究跨国公司,例如垄断优势、内部化、产品生命周期和边际产业扩张等,显然无法反映和说明跨国公司发展对国际关系有重大影响的现实。

因此,跨国公司与国际关系的研究已经成为国际政治经济学研究中的一个前沿问题,是国际关系研究中不能回避的一个重要课题。对跨国公司与国际关系进行深入系统的研究,不仅有助于我们研究跨国公司与国际关系的互动机制的各个不同侧面,对于进一步深入探讨适合中国国情的对外投资模式也具有重要意义。研究跨国公司与主权国家的关系,就需要对那些影响跨国公司以及国家之间关系的要素进行政治经济学分析,这也正是国际政治

经济学与国际经济学之间的区别所在。

20 世纪 70 年代以来,有许多学者从不同立场、观点和方法出发,就跨国公司的角色、作用和影响及其与国家主权和霸权的关系问题提出了自己的看法。根据罗伯特·吉尔平的归纳,国际政治经济学界关于跨国公司的理论可以被分为三大模式,即自由主义、依附论和重商主义。琼·斯佩罗(J. E. Spero)也认为,就像经济因素产生政治结果一样,政治因素也会导致经济结果的产生。从内涵的外延化来看,国际经济关系就是国际政治关系,因为国际经济的相互作用同国际政治的相互作用一样,都要经历一个过程,这个过程迫使国家和非国家行为都成功地或不成功地控制它们之间的冲突,以合作或非合作的方式达到共同的目标。在有限的资源面前,对财富和利益的追求会导致严重冲突,这些冲突是围绕对市场的争夺,对原料和生产手段的控制而展开的。也正是在这些问题上,现实主义、自由主义和以依附论为代表的新马克思主义对于跨国公司与民族国家的相互关系有不同的解读。

自由主义的理论渊源可以追溯到亚当·斯密和大卫·李嘉图,他们都主张经济自由放任、减少政府干预。在国际政治经济学领域,自由主义同样提倡自由贸易、建立自由交易的市场机制。自由主义有三个基本的假定:(1)在政治经济学中个人是基本的行为主体和恰当的分析单位;(2)个人是理性的、效用最大化的行为主体——理性意味着个人会在一系列选择中进行成本—收益计算,效用最大化意味着个人会作出能给自己带来最满意效果的选择;(3)个人为了实现效用最大化会在不同商品之间进行组合。该流派的主要结论包括:第一,强调政府在政治经济活动中的作用是有限的,其主要的职能是为市场提供必要的保障和基础;第二,主张通过建立国际机制来促进国际经济的发展。作为国际政治经济学的一个派别,自由主义学派是在批判新现实主义的基础上发展起来的。目前,这一学派的代表人物主要是新自由制度主义者,有罗伯特·基欧汉和约瑟夫·奈等。

现实主义从理论渊源上可以追溯到修昔底德(Thucydides)、马基雅弗利和霍布斯(Hobbes)。他们的分析也建立在三个假定

前提上:(1)民族国家是主要行为者和分析单位;(2)民族国家是权力最大化者;(3)与理性个人一样,民族国家也是理性的。在国际政治经济学中,现实主义认为民族国家追求权力最大化,他们认为在国际政治经济学中,虽然经济因素的考虑往往与权力同样重要,但是前者从属于后者,国际权力的分配将影响国际经济的类型。

马克思主义学派的理论渊源主要是马克思的基本理论,包括劳动价值论、剩余价值理论等。他们认为,资本主义和市场为资本家创造了大量的财富,同时造成了工人的贫困。马克思主义学派也有三个假定:(1)阶级是政治经济学的主要行为者和最适当的分析单位;(2)每个阶级为自身的物质利益而采取行动;(3)资本主义经济的基础是资本对劳动的剥削。在此基础上,马克思主义者创立了资本主义的经济危机理论,认为资本主义必然灭亡。列宁把马克思的基本理论扩展到国际领域并解释了帝国主义和战争问题。目前,国际政治经济学的马克思主义学派主要关注两类问题:一是在资本国际化进程不断加快的世界中劳动者的命运问题;二是第三世界的贫困和持续不发达问题。^[5]

二、跨国公司、主权国家与国际社会

跨国公司的迅速崛起在世纪之交显得尤为突出。据联合国贸发会议(UNCTAD)的最新资料,目前大约有 77 000 家跨国公司在全球有大约 780 000 家子公司。在全球 100 个最大的经济实体中(含国家和地区)有 29 个是跨国公司,其中,埃克森公司以 6 300 亿美元的总资产名列第 45 位。跨国公司所主导的对外直接投资也在迅猛发展,使国际生产量首次超过国际贸易额。也就是说,单就经济实力而言,跨国公司已经发展到与国家并驾齐驱的程度。就跨国公司与东道国关系而言,跨国公司对主权国家的影响正在日益增强。例如,跨国公司对东道国政府,一方面要求出台更加优惠的引资政策,另一方面要求“放松规制(deregulation)”,“充当守夜人”。而各国政府为了经济发展、适应市场化的要求也似乎的确对跨国公司求有求必应,主动消除进入壁垒,营造投资环境,主权国

家与公司帝国之间的博弈正在以更加复杂的形式维系和发展。

战后跨国公司的发展产生了一系列重大的政治后果,对外直接投资和生产的全球化既促进了由相互竞争的民族国家构成的国际社会的相互作用,又与之产生了一系列碰撞和冲突。正如斯佩罗指出的那样,跨国公司与民族国家之间潜在的政策和利益冲突领域有三个:一是跨国公司与国民经济的效率、增长及福利问题;二是跨国公司与国家控制经济的能力问题;三是跨国公司干预国家政治过程的问题。对上述三个领域的研究构成了关于跨国公司的国际政治经济学的主体,其核心是“跨国公司与民族国家”的关系问题。

以上的变化意义很大,因为这种变化削弱了政府控制经济事务的力量(power)。产品生命周期理论的创立者雷蒙德·弗农(Raymond Vernon)在他的 *Sovereignty at Bay* 一书中就认为,跨国公司在国际市场上的纵横捭阖已使“主权国家陷入困境”。^[6] 政府通过控制国内市场的进入,对于干扰、管理或者扭曲贸易保有相当大的被动权力。他们无法轻易控制面向国际市场并且不一定就在他们领土上进行的生产。即使大部分供应被控制,市场却不一定,就像欧佩克在 20 世纪 80 年代吃尽苦头后才发现的那样。换言之,如果政府试图影响在什么地点及如何进行国际生产,那么它利用内部资源的主动权力不容置疑地受到限制。他们发现自己不能指挥,只能谈判,而且要付出的代价可能要比贸易保护的代价高得多。比如,当巴西政府实施信息产业法,阻止国际电脑企业在巴西生产,就给那些需要利用最新最好的电脑与竞争者保持同步的本地企业造成了很高的成本。尽管谈判的结果可能对政府有利,或者对跨国企业有利,但仍然只能进行谈判。^[7]

对于跨国公司与主权国家之间的关系,西方学者大都持传统的“零和思维”,即认为二者之间的关系是此消彼长的关系,尤其认为跨国公司的兴起对国家主权构成了威胁,甚至稀释传统意义上的国家主权。1971 年美国学者雷蒙德·弗农(Vernon)发表了著名的《主权遭遇困境》一文,指出随着跨国公司的全球化,传统意义的国家观、主权观正在稀释。但弗农后来又指出,跨国公司也遭受

来自东道国和母国的双重责难,因为双方均指责跨国公司造成了国际政治经济关系的紧张。

1991年,英国学者斯特兰奇与斯托普福德合著了《竞争的国家,竞争的公司》,提出了国际政治经济生活中的三角外交关系。传统的国家与国家之间的外交关系现在加入了公司与公司和政府与公司另外两条边,把三边联结在一起则形成了一种相互关联的讨价还价模式,由此确立了博弈的规则。1994年,斯托普福德发表《跨国公司与政府日益发展的依存关系》一文,明确提出政府在与跨国公司的博弈中要提高东道国政府的讨价还价能力,而手段是必须依靠“强有力的国际组织的协调”,“世界经济的发展必须依靠强大的国家”。^[8]

事实上,跨国公司与主权国家博弈的结果是跨国公司获得其全球要素配置带来的超额利润,主权国家获得跨国公司技术溢出的外部效应、全球筹供所带来的互补性资源以及就业、税收等方面的好处,因而双方的博弈应该说是一种“正和博弈”。由于双方之间博弈的长期性和动态性,双方在博弈过程中实际上无所谓强弱之分。^[9]而需要强调的是,在市场经济条件下,国家利益和公司利益不可能是完全一致的。私人投资者关心的是本公司的盈利,而国家利益则体现在经济增长及其稳定性、社会福利水平及其分配方式、经济安全以及国际经济关系等多元化的目标上。在特定时期和特定目标上,国家利益与公司利益的对立很难避免。

由此可见,尽管跨国公司与主权国家间谁占据主导的争论永远不会停息,但跨国公司在国际政治、经济事务中话语权不断增长已是不争的事实。^[10]因为全球化的不断深入,已经使跨国公司的国际性越来越强,对于判断跨国公司的跨国程度,联合国贸发会议使用跨国指数作为标准。从1998年的数据来看,在全球100家最大的跨国公司中,跨国指数最高的是加拿大的西格兰公司,它的跨国指数是94.8%,其他位于前10名的跨国公司,其跨国指数也都超过了80%。1990—1998年,全球最大的100家跨国公司的平均跨国指数由51%上升到54%。跨国公司的国际性正在不断地增加,其国外资产、国外销售额、国外雇员的增加都和这些公司进行

国际直接投资密不可分。^[11]

20世纪90年代以来,经济全球化和自由化趋势为跨国公司营造了更大的发展空间,各种国际协议的制定和实施为企业的国际化经营提供了更多便利,从而使跨国公司呈现出加速扩张的态势。据联合国贸易与发展会议统计,目前跨国公司控制了全球约50%的国际贸易、90%以上的国际直接投资、80%以上的技术创新活动和70%左右的国际技术转让。一些拥有庞大经济势力和丰富国际经营经验的大跨国公司不仅在与东道国政府博弈时常常占据上风,甚至可以直接影响母国的政策导向,以最大限度满足其全球扩张的需要。

在西方国际关系理论研究中,英国学派的国际社会理论具有鲜明特色,它突破了美国理论的“威斯特伐利亚模式”,通过对国际社会的一般性分析和历史性探索,提出了一条理解国际关系的崭新途径。英国学派把国家之间关系与人类社会做了类比。一般说来,人类的社会生活是有一定秩序的,人类社会维持秩序是为了实现一定的目标,即确保安全、反抗暴力、遵守协议和保障财产权的稳定。依此类推,国家之间组成的社会即国际社会与人类社会一样,也有自己的目标和维持与实现这些目标的秩序。国际社会的基本目标是维持国际体系和国际社会本身;维护国家的独立和主权;维护和平;维持所有社会生活的基本目标。国际社会的秩序就是组成国际社会的政治实体为维护 and 实现这些目标所采取的行为模式。^[12]

在国际社会中,秩序是依靠共同的规则(Rules)和制度(Institutions)来维持的。共同规则是实现和维持国际社会基本目标的规定,共同制度是使共同规则得以遵守和实现的手段。随着国际社会面临的问题不断增多,英国学派认识到,国家之间经济上的相互依赖逐渐加深,因此,“世界主义的道德共识”要求国际社会更多地关注个人与企业的活动而非各个国家的个体利益。^[13]国际社会的目标也不能只是维持国家之间的最小限度的秩序——共存,而是要解决与管理更多的问题,例如经济发展、环境保护以及跨国公司所引起的问题等等,这就需要国际社会有更大程度的共识和

团结。

在跨国公司加速发展的大背景下,同时由于全球化使各国经济的联系更加紧密,市场失灵因“传染机制”和“蝴蝶效应”而进一步扩散或放大,增加了世界经济运行的整体风险。在这种情况下,迫切需要一个“世界性社会”进行灵活、有效的宏观调控,使市场失灵这种全球性问题能够在全球框架下得以解决。而“世界性社会”,按照英国学派的观点是指:世界社会把个人和全人类作为分析的对象,它不仅表现在“一定程度的相互交流把各地区的人类共同体联结起来,而且还有作为共同规则和制度基础的一种共同利益和共同价值感”。^[14]“世界社会把个人、非国家组织并最终把全人类视为一个整体,作为全球社会认同和安排的焦点”^[15];世界社会的“成员包括个人和非国家群体,而且,那些国际社会的旧有原则如主权、不干涉等不再有很大的威力”,它“比国际社会更有包容性,它的规则(针对的目标)扩展到了全球的个人和群体”^[16]。至于世界社会是如何运行的,英国学派没有给出详细的解释。^[17]

然而,现行的全球宏观调控机制却并不具备解决这些全球性问题的能力。现有的三大国际经济组织(世界银行、国际货币基金组织和世界贸易组织)无一能够真正承担起“世界性社会”管理者的角色,缺乏对全球经济的有效调控。^[18]特别是在当今国际关系格局下,各国参与国际经济协调的成本和收益显然并不均衡,发达国家掌控了制定国际经济规则的话语权,而发展中国家在国际经济关系中处于被动和被支配的地位。发达国家与发展中国家的跨国公司在经营管理水平、企业规模及目标模式等方面也存在着较大的差距,甚至是无法逾越的鸿沟。因此,在未来相当长的时期内,通过建立一个“世界性社会”对全球经济进行宏观调控的设想并不现实。在这种情况下,如何保证跨国公司的行为符合规范并能促进全球宏观经济的稳定运行,成为摆在各国政府和各个国际组织面前的难题。

综合来讲,国际社会在现有的框架内对跨国公司的有限管制主要集中在对跨国公司的所有权限制、跨国公司对东道国法律政

策的遵守、金融管制、扩大技术转让、限制性商业惯例、解决投资争端的国际协定以及环境保护等问题上。国际上的各个公约有其不同的侧重点。例如,《华盛顿公约》偏向于国际投资争议的解决;《MIGA 公约》主要解决关于多国间投资保证体制的建立与维护;《TRIMS 协议》专门规范贸易与投资的关系;《服务贸易总协定》则侧重于服务贸易与国民待遇的问题。虽然有上述国际文件,国际社会还是一直致力于制定最全面的关于外国投资的国际性文件,其中联合国的《跨国公司行为守则》最为重要。

同时,世界贸易组织一些规则的制定在某些方面、某种程度上也反映了跨国公司限制国家权力行使的愿望,很多发展中国家接受了这些规则;而集中反映跨国公司要求、由经济合作与发展组织起草的《多边投资协定》,则因为受到很多国家的抵制而胎死腹中。虽然世界贸易组织很多规则的实施限制了传统主权利力的行使,但是很多国家仍然认为接受这些规则整体上看利大于弊;而对《多边投资协定》的摒弃,则是因为它从根本上损害了民族国家在无政府的国际社会中的博弈能力。在无政府的国际社会中,主权是一个国家维护国家利益最重要的工具。而《多边投资协定》则反映了跨国公司在全球化时代对主权国家提出的无异于釜底抽薪的要求,成为一个要剥夺政府管理权力的草案。^[19]

三、跨国公司与国际政治的互动

跨国公司与国际关系之间的政治经济互动关系及其作用机制问题,是近年来学术界关注的热点之一。樊勇明教授在其《西方国际政治经济学》一书中指出:“任何一座大厦的建设都离不开一个清晰的、完整的构建蓝图。国际政治经济学这座学科大厦的建设也不例外。对国际关系中的政治经济互动机制的理论研究又是其中的根本建设。”^[20]

确定国内行为体及其偏好是认识国内政治与国际政治经济互动的起点,我们首先需要理解国内行为体的偏好是如何形成国家偏好的,并最终成为国家的政策选择,从而影响国际关系的。在不同的政治制度下,国内行为体的利益表达方式和采取集体行动的

成本不同,如果国内政治制度有利于小规模社会部门发挥影响,那么社会行为体就不会愿意承担成本来建立跨部门联盟;而如果政治体系有利于大规模群众运动,那么跨部门联盟就会组织起来,施加影响。^[21]例如,1971年8月15日,美国总统理查德·尼克松(Richard Nixon)宣布暂缓美元与黄金的直接兑换关系,战后建立起来的固定汇率体系不久随之崩溃。尼克松的这项政策被认为是美国把国内经济和政治问题放在国际经济和政治问题之前进行考虑的一个标志。

因此,跨国公司的利益和偏好也只有通过政治制度才能影响政策输出。制度主要起到两个基本功能:聚合(aggregation)和授权(delegation)。一些制度是通过一定方式将个体偏好汇聚成整体利益,从而决定利益集团的能力及其在政治过程中的作用;另一些制度是将决策权授权给特定的行为体,从而改变特定行为体在政治过程中的作用。^[22]弗里登(Jeffery Frieden)和马丁(Lisa Martin)强调选举制度、立法制度和官僚制度三种制度,认为选举制度是聚合利益的重要方式;立法制度和官僚制度则是重要的授权方式。^[23]

探索跨国公司与国家这两个行为主体之间的互动关系问题的实质,就在于能够运用相关理论和分析工具,来清楚地阐述跨国公司与主权国家政治与经济互动的机制,换句话说,也就是要弄清楚在两者关系之中,政治与经济的融合之处(政治与经济问题的“交集”)的具体形式与内容。

国际政治经济学大师苏珊·斯特兰奇在她与约翰·斯托普福德合著的著作《竞争的国家,竞争的公司》一书认为,国际政治经济的变化使跨国公司与国家之间的关系构成了一个三角形的三边相对重要性不对称的政治经济互动结构。可以认为,全球竞争正在把世界推向更多的是由新兴的管理技术官僚制度(emerging managerial technocracy)决定的,而不是由国家实力观念左右的境地。在新的技术官僚制度下,企业发挥着显著的作用,但只是更广泛网络的一个组成部分,由这个网将他们与教育技术基础以及金融体系联系起来。在不同的生产和法律体系以及截然不同的社会组织

之间的竞争日趋激烈。

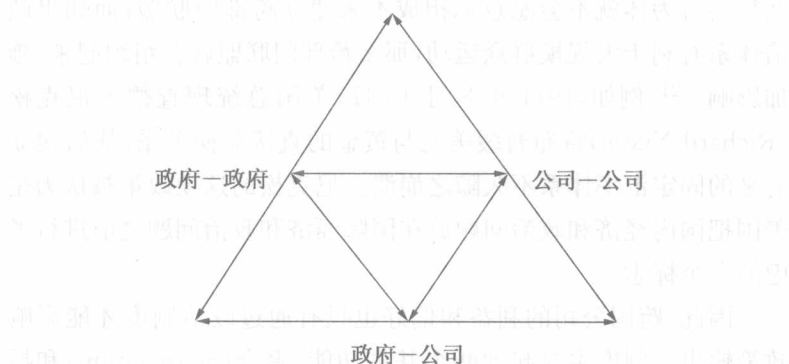


图 0-1 三角关系

在东道国政府和外国企业之间公开的谈判中,有时一方占上风,有时另一方占有利地位。就像国与国的外交,谈判过程中冲突和合作同时并存。^[24]过程的不对称使得选择伙伴十分关键。对国家来说,选不强壮的企业伙伴可能就像与一个弱小的或摇摆不定的国家结盟一样有害。问题的另一面是企业对国家的选择。20世纪80年代以前,企业寻求的是能提供适当的税收优惠和温顺便宜劳动力的国家。最近的经验表明,不论是内部价格控制或者关税或者其他阻碍有效运营的手段,二者都无法弥补行政不力或者官方干预带来的损失。当我们把国家—企业谈判作为影响力量均衡的国际条约的中心时,我们就深入一步了,交易持久有效是由三角形所有三边谈判的输赢决定。如果只看到三角形的一条边,就会错过其他重要方面。

三个例子说明了这一点。几年前,作为《多纤维协定》(MFA)重新谈判的一部分,英国由于削减了印度尼西亚衬衫的进口配额(已经很小)而激怒了印度尼西亚政府。印度尼西亚政府设法报复,并发现一家名叫戴维国际的英国公司正在印度尼西亚建造一座大型化工厂。他们禁止了这个项目,以表示他们的不满,将这个价值数倍于衬衫贸易的合同置于风险之中。如果戴维国际一直关注国与国的谈判,就能预见到这种风险。在第二个关于马来西亚