

复旦国际政治经济学丛书

跨国公司与发展中国家

黄河

 上海人民出版社

跨国公司与发展中国家

著

 上海人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

跨国公司与发展中国家/黄河著. —上海:上海
人民出版社, 2012

(复旦国际政治经济学丛书/樊勇明主编)

ISBN 978-7-208-10891-2

I. ①跨… II. ①黄… III. ①跨国公司-影响-发展
中国家-国际问题-研究 IV. ①F276.7 ②D815

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2012)第 172740 号

责任编辑 周 峥

封面设计 陈 楠

• 复旦国际政治经济学丛书 •

跨国公司与发展中国家

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

常熟市新骅印刷有限公司印刷

开本 720×1000 1/16 印张 16.5 插页 2 字数 273,000

2012 年 10 月第 1 版 2012 年 10 月第 1 次印刷

ISBN 978-7-208-10891-2/D·2120

定价 32.00 元

本书得到 2011 年度国家社会科学基金一般项目《当前中国企业跨国经营的国外政治风险及对策研究》(国家社会科学基金项目批准文号:11BGJ010)的资助,是该项目的阶段性研究成果。

目 录

导论	1
第一章 战后跨国公司在发展中国家的投资与并购活动	27
第一节 20 世纪 40—70 年代跨国公司对发展中国家的投资	28
第二节 20 世纪 70—90 年代末跨国公司对发展中国家的投资	36
第三节 21 世纪以来发达国家跨国公司对发展中国家的投资	44
第四节 与资源有关的跨国并购活动	51
第二章 跨国公司在发展中国家投资的资源比较优势理论	60
第一节 比较成本理论的演变及其普遍意义	61
第二节 比较优势动态化下的跨国公司战略竞争与优势寻求	68
第三节 跨国公司比较优势增强型的国际直接投资模式	82
第三章 资源追逐型的跨国投资	94
第一节 全球油气资源的主要分布与跨国公司的资本流向	95
第二节 矿业跨国公司对全球矿物资源的投资与垄断	109
第四章 跨国公司与母国	121
第一节 战后跨国垄断企业的“全球推广模式”	122
第二节 母国的结构性权力与跨国垄断企业	127
第三节 跨国公司与母国的公共外交	133
第四节 政治与经济互动的一个经典案例 ——战后经济危机与美国跨国公司的发展:1947—1970 年	138
第五章 跨国公司与发展中东道国	148
第一节 跨国公司对发展中东道国的技术垄断及其路径	148
第二节 跨国公司在发展中国家的避税行为分析	157

2 跨国公司与发展中国家

第三节 跨国公司与国际公共产品·····	168
第四节 对跨国公司的管制·····	176
第六章 结构性权力视角下的跨国公司与发展中国家·····	188
第一节 跨国公司与国家权力·····	188
第二节 跨国公司的结构性权力及其与发展中国家的关系模式·····	197
第七章 跨国公司与国际经济规则·····	208
第一节 美国信用评级公司的“评级霸权”·····	208
第二节 跨国公司与大宗商品的定价权·····	219
第八章 跨国公司基于价值链的国际分工及其对南北关系的影响·····	237
第一节 跨国公司基于价值链的国际分工·····	238
第二节 对南北关系的影响·····	244
后记·····	259

导 论

马克思对世界市场的总体性研究,揭示了资本所具有的政治与经济属性。因为从生产关系的角度看,国际直接投资表现为资本主义生产关系在国际范围的再生产,这一点与商品输出和货币资本输出有明显不同。后者虽是资本输出,也体现一定的国际生产关系,但不会直接输出生产关系。当对外直接投资在资本主义国家之间进行时,由于不存在所有制形式的差别,投资国产业资本的跨国界扩张与东道国经济能够自由融合,不存在制度上的兼容问题。当对外直接投资在发达资本主义国家与不发达国家之间进行时,先进的资本主义生产关系会成为促进宗法或封建社会制度逐步瓦解的催化剂,相对商品输出或货币资本的输出来说,能更有效地推动社会经济形态的转化。^①美国历史学家伊曼纽尔·沃勒斯坦在比较和吸收布罗代尔(Fernand Braudel)思想的基础上,将近代以来的世界体系划分为世界性帝国和世界性经济两大类,认为世界体系理论对资本主义经济运动的历史研究有助于理解全球化和跨国公司产生和发展的历史进程。依附论(dependency theory)是对世界体系理论的扩展和延伸,认为某些国家的经济取决于它们所从属的另外一些经济的发展与扩张。两个或两个以上经济社会之间的相互依存关系,在有些国家(统治国)只能以此作为扩张的反映时,就采取了依附的形式。跨国公司在依附论中是一个难以回避的话题,正是由于跨国公司组织体系的扩张才形成了发达国家对发展中国家的政治——经济强权地位。^②

一、跨国公司成为世界经济的主导力量

对外直接投资主要是由跨国公司进行的。跨国公司作为特殊企业,规模庞大,经济力量强,已成为世界经济的主导力量。“世界经济在地域意义上是主权国家的总和,而在经济活动主体意义上则越来越成为大型跨国公司的总和。”^③

2 跨国公司与发展中国家

根据联合国贸易与发展会议公布的《2007 年世界投资报告》公布的最新资料,截至 2006 年底,全球约有 78 000 家跨国公司母公司,它们的海外分支机构约为 780 000 家。在 2006 年,跨国公司母公司及其海外分支机构创造的国内生产总值占全世界的 10%,它们的出口占全世界的 1/3,雇用的人员有 7 200 多万。近年来,在经济全球化和技术变革不断加快的背景下,跨国公司发展呈现出了回归高度专业化、偏爱跨国并购投资和加速向第三产业与高附加值行业进军等一些新的趋势。^④这些特点使得跨国公司不但是进行国际直接投资的主要行为主体,还是当代国际政治中的重要行为体。^⑤它的出现对当代国际政治与经济关系产生了深刻影响。长期以来,民族国家是唯一的国际行为主体。反映在国际关系理论上,对民族国家主权的界定和阐述一直是传统国际关系理论的重要内容。从 1513 年意大利政治家马基雅弗利发表《君主论》开始,直至汉斯·摩根索的《国家间政治——为权力与和平而斗争》一书问世,传统的现实主义国际关系理论均强调在国际关系中唯一的行为主体是民族国家,主权是民族国家根本的属性,是不能割让的。20 世纪以后,这种情况发生了重大变化。国际关系领域中陆续出现了一些非国家行为主体,主要有国际组织和跨国公司。^⑥

跨国公司是在两个以上的国家和地区拥有并管理经济单位的企业,与对外直接投资同时出现和同步发展。早在 19 世纪中后期,随着资本主义进入垄断阶段,跨国公司开始崭露头角。从 19 世纪末到第一次世界大战前,各资本主义国家都有一些大公司发展成为跨国公司,如英国的帝国化学公司,瑞士的雀巢公司,英荷合资的尤尼莱佛公司,德国的电气总公司,美国的通用电气公司、胜家缝纫机公司和邓禄普轮胎公司等。布哈林把这些跨国垄断组织看作是“资本主义发展史中从来未有过的新的经济组织”。^⑦在两次大战期间,这些跨国垄断组织有了相当的扩展,但多数以各自殖民势力范围的局部地区为重点,以国际卡特尔为主要形式,在销售领域搞国际垄断同盟,而直接在国外建厂生产的投资比重很小。在二次大战后广泛兴起而占有更重要地位的则是具有国际托拉斯和国际康采恩性质的跨国公司,其基本特征是把从生产到销售的再生产各个环节直接联系起来并在经营管理上高度集中统一。

第二次世界大战以后,由于战后殖民体系日趋瓦解,帝国主义国家为了维护垄断资本的海外利益,迫切需要通过以上的跨国垄断组织推行新殖民主义政策,保持原有的销售市场、原料基地和投资场所,从而继续控制和剥削亚非拉的广大发展中国家。从发展中国家方面来说,由于历史和现实的种种原因,这些国家获

得政治独立以后,一般都缺乏发展民族经济的必要资金,这使得它们的贫困程度和对北方国家的依赖有增无减。但跨国公司对发展中国家的消极作用是非常明显的,诸如掠夺燃料和原材料,推销陈旧设备,造成经济结构畸形发展,打击甚至挤垮民族工业,促使外贸条件恶化,进行重利盘剥,导致人才外流以及扩大两极分等等。例如,1979年,美国对发展中国家的直接投资为37.49亿美元,但从发展中国家获得的利润却高达127亿多美元。发展中国家在跨国公司的全球剥削活动中的地位是显而易见的。有时,一些跨国公司为了攫取高额利润和维护其在某些国家的特殊权益,恣意干预这些国家的内外政策,甚至不择手段搞政治颠覆和军事政变。^⑧

目前世界上排名前十名的跨国公司,年销售额都在1000亿美元以上,大大超过了许多中小国家的GNP。如此巨大的经济实力使跨国公司在世界经济领域具有举足轻重的影响。由于其掌握了经济生活中三个最重要的关键因素:技术、资本和销售网络,“可以与国家一起对民族和全球经济发展进程发号施令”,控制某些国家的某些行业乃至经济命脉。^⑨根据1998年10月《经济学家》的报道,在按股票市值排名的世界最大的15家公司中,美国独占13家,并占据了排名的前7位。又据美国《商业周刊》根据上市公司股票的市值排列出1999年全球1000家市场价值最高的公司,其中美国为494家,比1998年增加19家,比1990年增加170家。另据英国《金融时报》(1999年1月27日)汇编的对500家最大公司的调查,在最大的500家企业中,有244家即48%属美国所有,173家即35%属于欧洲,仅有58家即12%属于亚洲(其中46家属日本)。可见在战后相当一段时期内,美国、欧洲与日本是跨国公司数量最多、实力最强的国家或地区。这些国际或地区的跨国公司在世界经济中的强势地位,使世界经济力量对比进一步向有利于发达国家的方向倾斜,巩固了发达国家在世界经济中的支配地位,从而为少数发达国家进一步控制国际经济组织和机构,如WTO、国际货币基金组织和世界银行的领导权和“游戏规则”的制定权和修订权,把各国的经济纳入由自己主宰的国际经济秩序中,推行世界经济霸权创造了有利条件。例如,美国的一些传播媒介跨国公司(美国有线电视传播网、哥伦比亚广播公司、美联社、美国在线等),在资本追逐利润的过程中,乘经济全球化之机,利用文化和经济与政治的日益融合,凭借其在信息技术领域的垄断优势,通过全球卫星、电视、广播、互联网络等媒介以及国际经济、文化交流等管道,将“自由”、“民主”和市场经济模式等价值观和意识形态以空前的规模和速度传播到世界的每一角

落,特别是发展中国家,力图通过文化渗透和文化扩张把美国的政治理念和价值取向强加给全球。凭借着跨国公司在世界信息传播领域的绝对优势,美国垄断了国际关系领域的话语霸权,增强了美国文化对世界的影响力和控制力,进而为美国推行文化霸权主义清除了意识形态上的障碍。^⑩

正如多斯桑托斯(Dos Santos)所指出的:“跨国公司构成了统治国经济中一个拥有一定自治权的经济单位,其全部国际活动的利益决定了它最近的行为,并造成了一种细胞关系结构”。作为“帝国主义的细胞”,跨国公司对依附国的经济造成了剥削。跨国公司的发展还使资本主义的垄断得到强化和深化,从而加深了小资产阶级的危机。^⑪这些公司通过生产资本、货币资本和流通资本的全面国际化和全球化,向发展中国家全方位大举进攻:不仅渗透到发展中东道国经济领域,还涉足发展中东道国的政治、政权、国防、外交领域,有的直接或间接干预发展中东道国内政和外交。在帝国主义时代,经济利益的瓜分离不开军事侵略;在全球化、新帝国主义和新殖民主义时代,跨国公司可以发挥远强于军事侵略的作用。发展中国家在跨国公司和发达国家的压力下,被动参与全球化,不得不实行贸易、投资自由化和开展经济技术合作。而在新帝国主义、全球化和新殖民主义时代,开放本身就是不平等的。发达国家本应全面开放,但其会以国际惯例、特殊法律等为借口,不开放重要领域。即使发达国家全面开放,发展中国家亦不可能与其势均力敌,不可能进入一些重要领域。因此,有学者认为:“没有跨国公司,就不会有经济全球化,发达国家政府也不会热衷于经济全球化和政治、文化等各个领域的全面全球化;没有跨国公司,发展中国家也不会惧怕全球化,发达国家和发展中国家就不会出现反全球化浪潮,各国工会就不会将视角放在全球化;没有跨国公司,也不会出现‘新帝国主义’。”^⑫

目前,全世界的跨国公司有近 78 000 家。它们的总体生产能力在世界经济生活中所占的比重已从 20 世纪 60 年代中期的 17% 上升到 2008 年的 43%。目前,这些企业正以令人称奇的速度赚取着高额利润,并在全世界范围内进行着投资活动。在众多的跨国公司中,排名前 200 位的企业也是最具活力的,其每年的综合营运收益要比全世界 70 亿民众的个人收入总和还要多。前 200 家企业的总收入已达到近 10 万亿美元,其规模远远超过 182 个国家的经济实力之和。在国际市场上,其所占有的份额也在迅速扩大。事实上,像三菱、索尼、微软以及波音这些为数不多的企业巨人在其各自的领域不仅早已垄断了本土市场,在国际市场上的影响也变得更加举足轻重。随着全世界范围内供过于求现象的日益严

重,一些企业巨人展开了国际市场争夺战。几乎所有这些已经垄断了市场供给的企业巨人都加入了不同的国际联盟。在这种庞大企业网络的帮助下,各成员不仅可以在国际市场上轻松应对激烈竞争,^⑬还能够联合成员企业共同采取特定的经济政策和那些将对发展中国家政治与经济产生深远影响的政治策略。

二、研究发展中国家与跨国公司关系的三大模式

20 世纪 70 年代以来,国际政治经济学(International Political Economy,以下简称 IPE)领域的许多研究者从不同的立场、观点和方法出发,就跨国公司在发展中国家的角色、作用和影响及其与发展中民族国家的主权关系等重要问题提出了自己的看法。琼·斯佩罗(Joan E. Spero)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体(主要是跨国公司)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。^⑭“跨国公司(TNCs)绝大多数是以北方国家为基础的。它们以牺牲南方国家为代价,加强了经济发达国家的财富和经济力量。最强的 500 家多国公司中,大约有 95%是以北方国家为基础的,仅仅只有少数几家大公司建立于欠发达国家。”^⑮跨国公司不仅通过贸易与投资的方式向全球扩展,还直接或间接地影响本国政府、发展中国家政府以及国际组织的政治决策,从而追逐最大化的利润。^⑯因此,只有将政治与经济关系两者结合起来,才能较为全面地反映跨国公司与发展中国家政治经济关系的现实和本质。“国际关系理论作为一门综合性学科首先应研究国际政治与国际经济的总和及其相互关系。”^⑰“在承认国家角色的重要性的同时,需要更重视其他角色(跨国公司、国际组织等)在国际关系中的作用”。^⑱对跨国公司之间的“跨国关系分析应包含在任何完整的世界政治分析之中”,把跨国关系定义为“跨越国界不受中央政府外交机构控制的联系、结合和互动”,^⑲等等。

国际政治经济学作为国际关系的一个重要分支学科,其理论体系发轫于三大知识传统,或者说受到三大意识形态的浸润,即现实主义、自由主义和马克思主义。被肯尼思·W. 汤普森称为“国际思想之父”的那些伟大思想家,如 17 世纪的托马斯·霍布斯、18 世纪的亚当·斯密和 19 世纪的卡尔·马克思正是这三大知识传统或意识形态的创始人。美国学者罗伯特·吉尔平在《美国力量与

跨国公司》一书中,把重商主义、自由主义和马克思主义称为“政治经济学的三个概念”。^②后来,他又在《国际关系政治经济学》一书中对上述说法加以修正,用“政治经济学的意识形态”一词来描述国际政治经济学中的思想分野,而弃用“理论”或“流派”,是“因为每个观点都蕴涵着一个有关人类社会的总的思想和信仰体系,因而类似于托马斯·库恩(Thomas S. Kuhn)所说的范式”。^③所谓“总的思想和信仰体系”,主要是指深嵌于理论知识体系之中的核心价值观。也就是说,自由主义、民族主义(重商主义或现实主义)和马克思主义作为国际政治经济学理论的三大基本范式(或意识形态),它们在核心假定、价值观念和经济政策等方面都是方枘圆凿、不相通约的。尽管研究者为诠释政治经济之间的关系而发展了各种观点,但这三大意识形态各成体系,各自形成了独立的话语符号系统,以及影响广泛的理论成果,“几乎每个人都会落入这三种竞争性的观点、意识形态或思想流派之一”。因此,“通过这三种意识形态的强弱变化来说明国际政治经济学领域的研究情况是可能的”。^④据此,可以从理论上把国际政治经济学划分为三种范式(paradigm),即重商主义(又称为现实主义或民族主义)、自由主义和马克思主义。^⑤以这三种范式进行划分,在有关跨国公司与发展中国家关系的一系列问题上,在20世纪70年代的国际学术界曾出现三种理论模式:重商主义的模式(the Mercantilist model)、自由主义的主权困境模式(the “sovereignty at bay” model)以及依附理论模式(the dependencia model)。^⑥

(一) 新重商主义的模式

西方重商主义学说是代表资本主义刚进入自由竞争时期商业资本家集团利益的经济贸易学说,它对资本主义生产方式建立和发展起到推动作用。其消极方面是反映资本家本质的贪婪,其积极方面是反映国家立国理念重要性。20世纪30年代初,席卷西方世界的世界经济大危机使得资本主义国家的经济陷入长期萧条。各主要资本主义国家国内经济萧条的加重,使得其对国外市场的争夺日趋激烈。自由贸易理论无法应对生产停顿、经济萎缩和失业人数不断上升的经济大危机。正是在这种背景下,凯恩斯在对传统贸易理论批判的基础上,在《就业、利息和货币通论》一书中提出了超贸易保护主义理论,即“新重商主义”(New Mercantilism)理论。他认为:“政府的机能不能不扩大,这从19世纪政治家来看,或从当代美国的理财家来看,恐怕要认为是对于个人主义之极大侵犯,然而我为之辩护,认为这是一切现实的办法,可以避免现行经济形态的全部毁灭。”^⑦

二战以后,新重商主义的基本思想与核心理念并未被抛弃,而是因各国国情和政策差异形成了不同的新重商主义(The New Mercantilism)范式。与自由主义模式强调世界经济的合作是有益的合作的模式不同,也与马克思主义强调世界经济的合作是帝国主义的不等价合作的模式不同。这种模式强调的是世界经济中的民族国家利益。这种模式将民族国家的政治和经济目标看成是世界经济的首要的因素。^⑥具体到投资领域,就是国家想方设法扶持本国的大公司和跨国公司。

罗伯特·吉尔平曾经指出:“经济民族主义与经济自由主义很相似,在过去的几百年中经历了数次变革。从重商主义、中央集权下的阶级统治论、保护主义、德国历史学派直至今天的新保护主义等,其名称在不断改变着。”^⑦他在1975年的《美国霸权与跨国公司:对外直接投资的政治经济学》(*U. S Power and Multinational Corporation: The Political Economy of Foreign Direct Investment*, 1975)一书中提出一个新的观念,即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。罗伯特·吉尔平在自己的另一本书《国际关系政治经济学》(*The Political Economy of International Relations*)中指出:“我逐渐地得出了几条一般性的结论:跨国公司的确反映了美国的经济扩张主义,因而它不可能脱离美国外交政策的大目标。”^⑧因此,美国跨国公司在全球的扩张不仅有利于美国的经济利益,而且服务于美国的战略。首先,跨国公司的行为有利于创造一个自由的国际政治经济秩序,有利于传播美国的价值观念。其次,跨国石油巨头在中东以及其他产油国的开发和经营保障了美国以及西方世界的能源供应。最后,跨国公司的高额利润在很大程度上弥补了美国的贸易赤字,维持了美国的国际收支平衡。吉尔平在结论中写道:“跨国公司与美元的国际地位、美国的核优势一道,共同构成了第二次世界大战后美国全球霸权的基础。”^⑨而埃及的盖拉尔·A. 阿明在《依附性发展》一文中则指出:“发展中国家自力更生的战略不符合跨国公司的利益。这种战略的出发点是满足人口中大多数的基本需要。用以满足这些需要的产品,大多与跨国公司的特殊优势无关,因为它们既不需要先进技术,又不需要高超的管理技能,也不需要大批进口机器。”^⑩

史蒂芬·克拉斯纳(Stephen Krasner)的《捍卫国家利益:原材料投资与美国的外交政策》(*Defending the National Interest: Raw Materials investments and U. S. Foreign Policy*)则对原材料投资与美国的外交政策之间的关系进行

了分析。^⑨例如,20世纪50年代,美苏冷战正式展开。两国为了击败对方,拉开了近半个世纪的军备竞赛,以免从冷战转变为热战后,自己处于劣势。石油这一战略性物资的重要性就日益凸显,并成为美苏在中东地区剑拔弩张的根本原因。这一时期,美国跨国公司也获得了迅猛发展,尤以石油集团的扩张最显著。美国从艾森豪威尔政府开始,石油财团的代理人就占据了许多重要的政府职位。如果某个财团的代理人在政府中有着明显的优势,那么政府的政策必然要为此这个垄断集团的利益服务。表1以洛克菲勒财团为例,从中可以清楚地看出美国政府与这些跨国公司与财团之间的密切关系。

表 1

职 位	姓 名	上任前与大企业的关系
艾森豪威尔政府(1953—1961)		
国务卿	约翰·杜勒斯	洛克菲勒基金会主席、华尔街沙利文—克伦威尔律师事务所主要合伙人
卫生教育福利部副部长、 政府改组委员会主任、总 统对外事务特别助理	纳尔逊·洛克菲勒	洛克菲勒财团总老板
中央情报局局长	艾伦·杜勒斯	与洛克菲勒财团有紧密联系
驻英大使	温思罗普·阿尔德里奇	大通银行经理
肯尼迪政府(1961—1963)		
国务卿	迪安·腊斯克	前洛克菲勒基金会主席
财政部长	道格拉斯·狄龙	曾任大通曼哈顿银行董事、后任洛克菲勒基金会主席
参谋长联席会议主席	韦尔·泰勒	林肯表演艺术中心总经理(洛克菲勒财团控制)
裁军署署长	约翰·麦克罗伊	大通曼哈顿银行董事长
世界银行行长	尤金·布莱克	大通曼哈顿银行副总经理

资料来源:王锦珊、钟文范、李世洞:《美国现代大企业与美国社会》,武汉大学出版社1995年版,第119—121页。另注:大通曼哈顿银行是洛克菲勒财团下设的一个重要的金融机构,纳尔逊·洛克菲勒的弟弟戴维·洛克菲勒担任其董事长兼首席执行官。转自马鸿:《洛克菲勒石油财团与美国对中东的外交政策》,《哈尔滨学院学报》2005年第11期,第79—80页。

从表1可以看出,洛克菲勒财团在艾森豪威尔政府到肯尼迪政府期间不仅直接安插了许多代理人直接参与政府权力机构的同时,还利用自己所控制的一些民间智囊组织,为白宫的内外政策出谋划策,积极扩大影响。其中,最著名的是洛克菲勒基金会和对外关系协会。对外关系协会是外交方面最有影响的政策规划机构,它的建立在推动政府的上层人士对外交政策达成共识。对外关系协会自称是“一个使学术界以及公私各界领导人荟萃一堂进行讨论的独特的讲坛”。它与企业界、大学、新闻界和政府相互影响,该协会的许多领导人都曾在政府中任职。政治学者莱斯特·米尔布雷思认为:“虽然对外关系协会没有得到政府提供的经费,但是它同政府密切配合,使人难以区分协会所采取的行动,哪些是政府授意的,哪些是它独自采取的。”^②1958年前后,洛克菲勒抛出了有关美国政治、军事、外交和经济等方面的三个报告。第一个是以洛克菲勒兄弟基金会名义发表的关于美国内外政策的报告,第二个是由当时担任洛克菲勒兄弟基金会主席的盖瑟主持起草的军事计划报告,第三个是由基辛格执笔的《核武器与对外政策》一书。^③这些报告都体现了洛克菲勒财团的旨意,左右着华盛顿内外政策的决定。洛克菲勒石油财团是对外投资的主要获益者,石油公司有4/5的产量以及近一半以上的石油利润来自海外(主要集中在中东地区),所以该集团总是十分关注美国政府的外交政策。纳尔逊·洛克菲勒早在20世纪50年代就向美国政府献策,要“先贸易后军旗”、“用经济援助替军事设施铺平道路”。他们竭力主张扩大对外贸易,增加对外投资,加强对外“援助”,要求政府派军舰保证他们向国外人民掠夺更多的利润。^④

(二) 自由主义的主权困境模式

“主权困境”模式得名于维农(Raymond Vernon)1971年出版的关于跨国公司的著作《主权困境》,^⑤这种模式其实就是自由主义的模式。^⑥自由主义者认为,在国际关系中,经济关系是影响政治关系和外交关系等诸多关系的重要因素。国际关系的产生和发展逐渐开始建立在经济关系的基础之上,国际关系的演变内容经常表现为以经济为中心,而国际关系的变革同样以经济关系的变革为基础。在当今时代,经济优先已成为各国的选择,经济因素对国际关系的影响广泛而深刻,主要表现为:第一,经济领域的竞争日益成为国际关系中的主旋律;第二,经济利益的追逐成为国际关系发展的强大动力;第三,经济手段的运用成为协调国际关系的重要途径;第四,经济安全成为国际关系中的新课题。因为经济因素在国际关系中的基础性作用,跨国公司才得以在国际关系中发挥重大作

用。苏珊·斯特兰奇新自由主义的代表人物,她在的《国家与市场》(*States and Markets*)一书中提出了联系性权力和结构性权力的问题。斯特兰奇认为国际社会主要存在两种权力:一是联系性权力;二是结构性权力。联系性权力指甲迫使乙去做其原本不愿意做的事情的权力;结构性权力则指“形成和决定全球各种政治经济机构的权力”,世界各国及其政治机构、经济企业、科学家和专业人员都不得不在这个结构里活动。^②结构性权力源于生产、安全、金融和知识等。安全结构、生产结构、金融结构和知识结构是国际政治中权力构成的基本要素。^③苏珊·斯特兰奇认为:“主要适应于为本国市场服务的生产结构,逐渐地、不平衡地而又显然不可抗拒地由主要适应于为世界市场服务的生产结构所取代。”“许多作者全神贯注于跨国公司的兴起,同时谋求找到一个关于这种占支配地位的生产组织机构性质变化的解释。”^④在她的另一本专著《全球化与国家的销蚀》中,认为跨国公司掌握了生产结构中的三个关键因素,即技术、资本和销售网络,“意味着跨国企业可以与国家一道对民族和全球经济发展进程发号施令”。^⑤

在国际直接投资(FDI)规则的形成中同样也存在着这种结构性权力。借助母国的特殊国际地位,跨国公司通过母国政府将其利益诉求在国际经济规范中体现出来。“任何人几乎不需要机构的帮助就能解释这样一个事实:经济实力最强的跨国交易者和政治经济力量最强的国家合作,可以制定出使他们都受益的全球规则。”^⑥根据联合国贸发会议的定义,外国直接投资的规则主要由三方面组成,即约束外国投资者的进入和经营的规则和法规、给予外国投资者的待遇标准和它们在其中运作的市场功能。^⑦结构性权力充分体现了国际直接投资领域体系中跨国公司对规则制定的影响力。传统的国际直接投资理论在阐述国际直接投资问题时,往往从有关的投资协定开始谈起,这给人们一种虚假的印象:国际直接投资规则变化的主要决定因素似乎就是资本输出国与资本输入国之间通过协商所形成的一种制度安排,但实际上,国际投资规则反映的是跨国公司的利益和讨价还价的力量。

战后,美国与欧盟在国际投资规则制定领域的结构性权力虽受到挑战,但依然拥有全世界最强大的结构性权力。例如,在生产结构上,美欧拥有世界上实力最强和规模最大的跨国公司,更为重要的是,它们在信息技术、生物技术上的巨大优势保证了其在未来国际投资领域中能继续占据领先地位;在知识结构方面,美欧跨国公司以提供研究资助的方式获得了结构性权力的支持,在世界银行与国际货币基金组织里充塞了大量和跨国公司有千丝万缕联系美国与欧洲经济学

家,其主流经济学形态——注重市场调节的新自由主义——使得这两个组织在意识形态上不自觉地带有美国与欧洲的色彩。鉴于美国与欧盟跨国公司从强势的投资结构性权力优势中获益匪浅,它们不可能不去和发展中国家争夺国际投资领域的规则制定权。

按照新自由主义的观点,国际组织是国际规则的重要生产者和执行者。尽管同一国际组织中的各类成员对规则制定的作用和影响并非相同,发达国家跨国公司和发展中国家跨国公司在国际规则制定中可动用的各种政治经济资源绝非同日可语。世界贸易组织(WTO)本身就是一个很好的例子。WTO关于国际投资的协议主要有四个:《与贸易有关的投资措施协议》(TRIMs)、《服务贸易总协定》(GATS)、《与贸易有关的知识产权协定》(TRIPs)、《补贴与反补贴措施协议》(SCM)。以乌拉圭回合中 TRIPs 协议的起草为例,跨国公司在国内开展游说的同时,另一方面也积极寻求其他国家的支持者。其具体的操作是由美国 IPC(知识产权委员会)牵头,它会晤了英国工业联合会、德国工业联合会、法国雇主同业会和日本经济团体联合会。IPC 成功地与日本和欧洲的产业同行取得了合意,它们同意参与并宣称将其观点及时提交给各自的政府来启动乌拉圭回合。^④运用这一策略,使欧洲、日本和美国在知识产权保护问题上达成了基本一致。“少数美国跨国公司是知识游戏的主角,它们攫取了确定美国贸易议程的方法,并与欧洲和日本的跨国公司合作,起草了知识产权的原则,这些原则成为 TRIPs 协议的蓝图。然后通过贸易强权压制发展中国家反抗”,^⑤并取得了谈判的最后成功。而在乌拉圭回合的谈判的另一领域——TRIMs 的谈判中,跨国公司也采取了类似的行动。西雅图会议之后,欧洲工业联席会议和国际商会的成员召开了欧洲商业会议,欧洲最大的 50 多家跨国公司,例如菲亚特、戴姆斯—奔驰等都参加了会议,“会议的目的是试图在投资事项上建立欧洲商业利益的协商和合作机制,从而进一步确定欧洲大型跨国公司在 WTO 投资协议中享有优惠待遇”。^⑥

(三) 依附理论模式

依附论(Dependencia or Dependency Theory)是国际政治经济学中极其重要的组成部分。依附论从“中心”和“边缘”两个概念入手,对国际关系中南北国家间的差距和不平等、第三世界国家贫困的原因及其出路进行分析和探索。依附论内部派别林立、观点多歧。一般而言,依附论大体上可以分为激进强硬派、主流派和改良温和派三大流派。依附论的各个派别在思想脉络上不同程度受到