

经济劝服战略的理论分析

宋国友

摘要 在外交政策领域,经济劝服战略经常被大国所采用。本文在简要评介经济制裁的基础上,着重从理论角度对经济劝服战略的优势、机理及其对国家安全的影响等方面进行了深入研究。本文认为,一国在运用经济劝服战略为外交目标服务时,除了考虑该战略的有效性外,尤其要注意其安全性,防止出现资助对手的局面。

关键词 经济劝服战略 有效性 安全

中图分类号: D80 **文献标识码:** A **文章编号:** 1005-4812 (2007) 03-0054-60

在外交政策领域,使用经济手段为国家的政治或安全目标服务古已有之。特别是对大国而言,经济手段更是外交的重要组成部分。近几十年来,国际关系学者对此进行了大量且深入的研究。^[1]但是,国内外大多数学者的研究兴趣集中于经济制裁上,从经济劝服角度展开理论探讨的并不多见。^[2]鉴于经济劝服在国际政治现实中的广泛存在,本文拟在简要评介经济制裁的基础上,重点从理论角度对经济劝服战略的优势、效果及其对发起国的安全影响等进行深入研究。

一、两种经济外交战略

大体上,为一国的政治或安全目标服务的对外经济战略可以分为两种类型:经济制裁和经济劝服。所谓经济制裁,指发起国通过限制或取消或者威胁限制或取消与目标国已有的贸易联系或金融联系,以使得目标国的政策实现有利于发起国的改变。它的同义语有经济遏制(economic containment)和经济胁迫(economic coercion)等。与此相对,经济劝服指发起国通过向目标国提供或允诺提供各种经济资源,以奖励而非制裁的方式促使目标国的相关行为发生积极转变。^[3]其近似词包括经济诱使(economic inducement)、经济刺激(economic incentives)、经济联系(economic linkage)和经济接触(economic engagement)等。

经济制裁和经济劝服所能采取的手段如表1所示。在这个表中,不仅列出了贸易手段,而且列出了通常容易被学者忽视的金融手段。贸易手段比较常见也比较公开,而金融手段则相对隐蔽。^[4]

表 1：作为外交战略的经济政策

消极的经济制裁		积极的经济劝服	
贸易方式	金融方式	贸易方式	金融方式
贸易禁运	终止援助	扩大贸易联系	捐赠
贸易抵制	减少援助	降低关税	贷款支持
提高关税	冻结资产	最惠国待遇/普惠制	投资保证
关税歧视	征用	经济援助	债务免除
特殊贸易制裁	没收和征用资产	技术转让	鼓励私人投资
停止贸易信贷	停止支付	自由贸易协定	支持援助
排除性购买	资本控制	发放许可证	
补贴和倾销	操纵或攻击货币	直接购买	
航空限制	限制债券利率		
黑名单			
威胁使用	威胁使用	承诺提供	承诺提供

笔者自制。参考 David Baldwin, *Economic Statecraft*, Princeton, NJ: Princeton university Press, 1985; Michael Mastanduno, *Economic Containment: Cocom and the Politics of East-West Trade*, Ithaca: Cornell University Press, 1992.

虽然经济制裁在对外战略中广泛地被使用，但经济制裁的效果一直受人质疑。^[5]究其原因，主要因为经济制裁通常受下列三个因素制约。其一为国际体系因素。诺尔（Klaus Knorr）认为两极体系不利于制裁，当一个大国对某个国家进行制裁时，另一大国却会给予后者足以弥补的援助，因此抵消了制裁的效果。^[6]由此推之，如果只是单边制裁而非获得其他国家支持的多边制裁，制裁的效果就不容乐观。其二为目标国因素。比如民族主义能够促使目标国的民众在面对外部压力时，团结起来以抵抗制裁的威胁。目标国政府也因此会就势将国内生活水平的下降等问题归因为制裁，形成“团结在国旗下”的状况。此外，目标国还可以通过走私、改变其国内经济政策等调节手段降低经济制裁的影响。^[7]第三，发起国国内的抵制。当发起国国内各经济行为体无法忍受制裁给自身利益带来的损失时，它们会开展各种政治活动，以改变本国政府的决策，从而使得经济制裁失败。

二、经济劝服战略：优势及不足

在经济制裁效果令人质疑的情况下，经济劝服战略自然成为另一个替代选择。经济劝服战略可以分为两种。一种是有条件的经济劝服，或者叫做战术性的经济联系（tactical linkage），是指根据目标国的短期表现来决定是否给予奖励。这种战略通常适用于改变目标国的某一具体政策。只有当目标国的特定行为被发起国认为是“好”的行为时，才可以获得经济奖励，如经济援助或银行信贷等。如果其表现不符合发起国的要求，那么将失去允诺的经济奖励。

另一种经济劝服战略被称为无条件的经济劝服，或者叫做战略性的经济联系（strategic linkage），表现为扩大双边经贸往来等政策与目标国的短期表现脱钩，基本没有附加条件。通常，发起国可能会因为目标国的某一政策符合其利益而给予额外奖励，但不会因为目标国的某一具体做法损害其利益而施加惩罚。发起国实行无条件经济劝服战略主要着眼于未来，希望在不断提供的经济利益的影响下，对目标国的政策最终发挥整体性的或全面性的作用，

使其从对抗变为合作,从挑战变为顺从,从冲突变为和平。在该战略实施的过程中,发起国没有明晰且特定的政策诉求。比如目前美国对以色列的经济战略以及冷战初期美国对西欧国家实施的“马歇尔计划”,1969年到1991年间西德对于波兰的外贸政策也属于这种战略。虽然彼时两国处于对立的军事集团之中,但德国政府有意扩大与波兰的经贸联系,具体措施包括给予波兰企业以信贷支持,向波兰转让某些高新技术等,最终为实现两国关系正常化,以及为波兰支持东西德的统一打下了坚实的基础。

与经济制裁相比,经济劝服战略有以下几点优势:第一,本国的各经济行为体在政府对他国的经济制裁中总体福利也会受损,特别是如果制裁对象和本国原本有着紧密的经济联系的话,中断两国经贸联系的损失会更大。而经济劝服通常会提升本国经济行为体的经济福利,因此更容易得到国内各经济行为体的支持。第二,制裁和胁迫通常会导致目标国民众和政府的怨恨和抵制,而奖赏和诱导会换来目标国更希望谈判的意愿,从而增加解决具体问题的可能性。第三,同样是试图改变目标国政府的政治行为,制裁和禁运存在着严重的副作用,如在目标国国内造成饥荒或药品短缺等人道主义灾难、降低被制裁国普通民众的生活水准。美国对古巴和朝鲜的制裁已经导致了这些恶果。而经济劝服战略不但不会出现类似情形,反而会增进目标国的总体经济福利,因此具有道德优势。第四,经济制裁在需要多边配合的情况下才能更好的发挥效用,而经济劝服战略受第三国因素的影响较小,在单边情况下也可以发挥作用,其实施的难度要比经济制裁小。第五,经济劝服比经济制裁更具有政策弹性。如若经济劝服战略失败了,还可以退而求其次选择经济制裁;但如果经济制裁失败了,在业已对立的情绪下,则可能被迫选择成本更高的军事手段。

不过,在实际的操作过程中,经济劝服战略也有其自身的不足。首先,从政府的实施成本上看,它要比经济制裁“昂贵”。经济劝服意味着发起国给予目标国更多的经济利益,这通常是以本国经济利益为代价的。而且,经济劝服战略越成功,成本就越高昂。但经济制裁却相对“便宜”,它只是把剥夺的或威胁剥夺的利益还给目标国而已,发起国并不需要额外的付出,也不花费政府预算。从这个意义上说,经济劝服战略带有“购买”的性质。其次,该战略容易陷入道德悖论。尽管经济劝服战略体现了合作,用接触而非敌视的方式实现目标国政策的改变,但如若目标国最终并未按照发起国的意愿行事,发起国必然的政策选择之一就是取消援助。此时,经济劝服事实上变成了一种威胁和制裁,道德优势立即化为劣势。

三、经济劝服战略何以有效?

是否有效是评价经济劝服战略的重要标准。在具体分析经济劝服战略的效果之前,必须先阐明其发挥作用的机理,亦即其如何有效。所谓有效,是指目标国至少改变了部分政策以满足发起国的要求。^[8]显然,“目标国”其实是一个虚的指称,它真正指涉的是这个“国家”里面的人,而非其他。所以,当说到劝服战略成功劝服了目标国的时候,它事实上是指目标国的特定人群被劝服了,尤其是其中的决策者及其政治支持者联盟(以下简称执政联盟)被劝服了。“政治管理是联盟管理的任务之一。每一个政权都有一组以维持其管理能力的聚合利益和联盟伙伴。”^[9]更进一步说,经济劝服战略发挥作用是因为目标国的执政联盟能够从发起国的劝服战略中获得有助于其执政的经济利益或者政治利益。

一国执政联盟的构成和规模随着历史、社会或制度等因素的差异而不同,基于分析的简约,一般可以根据外交政策取向把执政联盟分为两类:偏向自由贸易/国际主义的联盟和偏向保护贸易/民族主义的联盟。^[10]前者一般包括中产阶级、出口导向的公司、大银行和金融服

务商、能从国际交流中获利的各级官僚等群体，其对政府政策的主要诉求包括：（1）重视社会福利，希望用谈判和合作的方式解决问题；（2）确保资本、有竞争力的行业产品能够进入他国市场，害怕国家之间的贸易报复措施，力争在全球实现稳定的自由贸易体系；（3）拒绝政府对市场的干预，强调低税收和压缩政府开支，支持开放的贸易政策；（4）防御型的国防政策，主张以低成本的形式维护国家安全，提倡裁军和限制国际军备竞赛等。^[11]

保护贸易/民族主义联盟则相反。该联盟通常由军方、军工产业、进口竞争型的行业及其从业者、与政府关系紧密的垄断行业以及那些在经济劝服战略中利益受损的官僚等构成，其政策偏好有：（1）强调国家安全，主张用强硬和对抗的方式处理外交；（2）实行进口限制或增加关税等方法以保护本国不具有竞争力的行业；（3）鼓吹政府干预市场，控制价格以及扩大公共开支；（4）要求增加军费开支，实施富有进攻性的军事战略。^[12]

列出上述两大类型的联盟及其政策偏好，不是为了对此二者进行谁好或谁不好的价值判断，而是力图使经济劝服战略的方式更有针对性，从而更有效。毫无疑问，使用不同的经济劝服方式对不同的联盟有着不同的利益分配影响。如果经济劝服的好处没有被执政联盟获得，或者不是他们所需要的，甚至其利益因此而受损时，劝服战略的效果便会大打折扣。基于此，有效的经济劝服战略要求发起国合理运用贸易手段或金融手段，在确保对目标国执政联盟的影响的基础上，不断增加其在国内的政治实力。与此同时，为更长远地扩大对目标国的政治影响，劝服国应让目标国国内更多的精英和民众享受到劝服战略所带来的经济利益以培育潜在的支持者。

四、有效的一定是安全的吗？

国家的最终关切是安全，大国也不例外。^[13] 考虑到国际体系的无政府状态，劝服战略发起国难以确保目标国不会把因为劝服战略所获得的经济获益转化为军事用途，如研制武器或扩大军力等，反过来在未来严重威胁到本国的安全。在国际政治领域，“农夫与蛇”的故事并非鲜见。就此而言，有效的经济劝服战略长远观之并不一定是安全的。因此，除了短期是否有效之外，经济劝服战略的长期安全后果更是发起国必须要考虑的严肃问题。

从自由贸易/国际主义联盟和保护贸易/民族主义联盟的不同政策偏好出发，本文构建了一个如表 2 所示的模型，从有效性和长期安全与否这两个指标对经济劝服战略进行综合衡量。之所以在这个模型中引入战略“发起国”变量，原因在于其国内不同执政联盟的不同政策偏好也会塑造本国政府的外交政策，进而影响到劝服战略的后果。根据不同的情况，一国对另一国实施经济劝服战略可以有如下四种可能性。

表 2：经济劝服战略对发起国的影响

发起国 \ 目标国	自由贸易- 国际主义联盟	保护贸易- 民族主义联盟
自由贸易- 国际主义联盟	I：有效且安全 (美国的“马歇尔计划”)	III：短期内有效， 长期本国安全严重受损 (一战前英国对德政策)
保护贸易- 民族主义联盟	II：有一定成效， 长期比较安全 (苏联对印度的援助)	IV：中长期几乎无效， 不安全但能止损 (中国对越援助)

资料来源：笔者自制。

I: 有效且安全。自由贸易联盟在目标国国内本已占据主导地位, 其经济和政治实力藉由发起国经济劝服战略的获益而更为壮大, 以至完全能主导目标国政府的政策偏好。而目标国国内的保护贸易联盟或者软化立场, 或者转变为自由贸易者, 总之其影响日见衰落。当两国的自由贸易联盟分别塑造着各自国家的外交政策时, 基于繁荣市场和扩大贸易联系的共同意愿, 两国政府将会进行卓有成效的合作, 以维护双边贸易增长和一个稳定的国际经济体系。对于发起国的国家安全而言, 由于目标国国内占据主导地位的联盟也是自由贸易联盟, 其偏好同样是重视对外贸易的增长, 而非贸易保护主义或强调国家安全, 所以长期发展下去, 两国之间的安全利益冲突会因此而减少。在这种情况下, 本国安全更容易得到保障。

二战结束初期美国对西欧国家的“马歇尔计划”很好地说明了此种情形。通过对西欧的巨额经济援助, 美国不仅能够对西欧国家施加广泛的政治和军事影响, 而且塑造了良好的跨大西洋同盟关系, 有效地维护了本国的国家安全。^[14]

II: 比较安全的合作。由保护贸易/民族主义联盟主导的发起国向自由贸易/国际主义联盟执政的目标国实施经济劝服战略。在目标国国内, 重视国家安全的保护贸易/民族主义联盟居于弱势地位, 对本国政府的外交政策缺乏有力制约。当用以劝服的利益被目标国执政联盟获得时, 为维护既得利益, 该执政联盟一般会考虑发起国所提出的要求。但是, 发起国执政联盟的保护贸易/民族主义特性导致他们对目标国提出的要求有时比较过分, 或过多从本国利益出发, 导致目标国不愿配合。此外, 双方执政联盟在意识形态方面的差异也会对经济劝服战略的有效性造成消极影响。在对发起国的国家安全影响上, 目标国执政联盟维护国际贸易体系以及扩大市场等政策偏好决定了它不会对发起国的安全造成威胁。

以苏联对印度的经济政策为例。为获得印度对苏联外交政策的支持, 同时对抗西方在南亚次大陆的影响, 从1955年开始, 苏联向印度提供了大量的经济援助。例如, 1959年9月12日, 苏联宣布给予印度28亿卢比的第四笔贷款; 9月28日, 苏联又宣布给予印度1.87亿卢比的第五笔贷款, 这些贷款用于印度第三个五年计划。^[15] 苏联对印度的劝服战略取得了一定的成效, 比如, 印度并未谴责苏联对捷克的侵略, 在一系列国际问题上也与苏联保持一致。但总的来说苏联对印度的影响力还是有限的, 一个突出的例子是苏联未能阻止印度与美国的反复接近。^[16] 不过, 印度没有威胁过苏联的安全利益, 因此经济劝服战略是安全的。

III: 危险的劝服。自由贸易联盟主导的发起国政府力图用经济劝服战略来转化目标国的行为, 但目标国的主导力量并未实现从保护贸易/民族主义联盟到自由贸易/国际主义联盟的转化。短期内, 劝服战略可能产生效果, 但这种情况对于发起国的国家安全是非常危险的。

一方面, 发起国的自由贸易/国际主义联盟控制着本国政府的政策制定, 他们不希望贸易关系中断或受到影响。在这种情况下, 发起国政府即使意识到有必要改变既有的经济劝服政策, 对目标国转而实施紧缩型的外贸战略以维护本国的国家安全, 但由于自由贸易联盟对政府的惯性主导, 政府必须付出极大的政治成本才能冲破自由贸易集团的重重阻力以扭转原有的政策路径, 政府对经济行为体的动员能力也会受到很大限制; 另一方面, 目标国从发起国所实施的劝服战略中获益良多, 经济实力得到了提升, 但其国内主导的利益联盟还是保护贸易/民族主义集团, 国际主义者或自由贸易者在目标国国内的力量对比中仍然处于下风, 无法和国家安全的拥护者相抗衡。由于保护贸易/民族主义联盟的政策偏好使然, 长期来看, 经济劝服战略无法一直有效地确保发起国对目标国施加影响。目标国政府能够采取更为强硬的外交政策以维护国家安全。此种情况下, 发起国国内自由贸易联盟的经济理性超越了国家行为体的安全理性, 其经济福利确实得以实现, 但是以牺牲本国的国家安全为代价的。

一战前的英国对德政策是这种情况的一个典型。在如何应对德国的扩张问题上，当时英国国内占据主导地位的自由贸易/国际主义联盟希望凭借经济劝服战略转化德国的扩张性外交政策。通过与英国贸易，德国的银行业、出口商和有竞争力的行业获取了很多利益，在一段时间内也确保了本国政府和英国的良好关系。^[17]但在德国国内的政治生态中处于主导地位的容克（Junker）集团和重工业集团并没有被英国的劝服战略所转化，它们仍然力图维护原来的外交政策，这决定了英国经济劝服战略的失败并最终导致两国间战争的爆发。^[18]

IV：不安全但能止损。在保护贸易/民族主义联盟分别控制着各自政府的情况下，当经济劝服战略短期内有利于两国的安全时，其效果会非常有效，但中长期看来这种有效性很难保证。一方面，在保护贸易/民族主义联盟的主导下，发起国将会寻求绝对的国家安全和对外影响；另一方面，目标国也对维护本国安全非常敏感，可能会拒绝发起国提出的有损于本国安全的要求。此时，经济联系对于两国间冲突的缓和作用十分有限，国家间的关系将主要按照安全的逻辑发展，对抗性的经济政策和军备竞赛将会出现。

在维护国家安全方面，与第三种情况相比，由于发起国仍是由保护贸易/民族主义联盟执政，所以其政府较少受自由贸易/国际主义联盟的影响，能最终果断地采取自我保护式的贸易政策，停止为目标国的实力提升继续提供资源，并及时对目标国实施强势的制衡或遏制政策。

冷战期间的中越关系体现了这种情况。新中国成立后到1978年止，中国向越南提供了巨额的无偿经济援助。但越南政府后来非但没有配合中国在印度支那半岛的相关政策，而且还和苏联建立了军事同盟，直接挑战和威胁到中国的边境安全。在不得已的情况下，中国于1979年果断进行了对越自卫反击战。总的来说，中国对越南的经济劝服战略最后失去效用，但中国的国家安全还是能得到保障。^[19]

通过对上述四种情况的分析，可以看出目标国执政联盟的构成是影响经济劝服战略安全后果的关键因素。即使劝服战略失效，由自由贸易/国际主义联盟主导的目标国通常不会威胁发起国的安全，但保护贸易/民族主义联盟控制的目标国则不同，短期内即使劝服战略成功，但长期来看，由于该联盟固有的政策偏好，目标国会威胁发起国的国家安全。

五、结 论

与经济制裁相比，经济劝服战略具有诸多优点，如有利于本国国际贸易和市场份额的扩大，向其他国家展示了合作的善意以及避免人道主义灾难等。正是由于这些优势，大国往往借助经济劝服而非经济制裁实现本国的政治和安全目标。

经济劝服战略发挥效用的关键在于其如何有效地影响目标国的国内政治，外在的旨在影响目标国政策决定的行为和努力必须以能够改变目标国国内执政联盟的政治偏好为前提。经济劝服战略不仅要能给目标国的执政联盟带来经济和政治利益，还必须有效地把这种给予的利益转化为现实的影响力。

在关注劝服战略有效性的同时，更要注意该战略对发起国国家安全的影响。战略的有效性不一定会必然导致战略的安全性。不断给予目标国具体的经济利益是劝服战略的一大特点，发起国必须切实防止提供给目标国的经济资源被用来威胁本国的安全。如果对目标国实施的劝服战略不是为了短期而具体的回报，而是意在长远，那么这一点要引起特别注意。短期的劝服战略实施成本较低，而且能够通过具体的事件得以验证，所以容易受控制。长期的战略则不同，未来的回报是虚幻的，而现时的投入是巨大的。单方面寄希望于目标国将来一定会受劝服战略的利益诱使或善意感化，是一种非常危险的想法。特别是目标国的执政联盟主要

由保护贸易/民族主义联盟所构成时，更须注意此点。

本文虽然探讨了经济劝服战略发挥作用的根本机理和安全性，但尚未全面揭示影响该战略发挥作用的其他重要因素，如国际体系和第三方的制约等，这些有待于学者们进行更深入的研究。

注释：

- [1] 参见 Klaus Knorr, *The Power of Nations*, New York: Basic Books, 1975; David Baldwin, *Economic Statecraft*, Princeton, NJ: Princeton University Press, 1985。但最早系统研究使用经济手段作为外交战略的应该是赫契曼，参见 Albert O. Hirschman, *National Power and the Structure of Foreign Trade*, Berkeley, CA: University of California Press, 1980 (1945)。
- [2] 参见 Patricia A. Davis, *The art of Economic Persuasion: Positive Incentives and German Economic Diplomacy*, Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1999; William J. Long, *Economic Incentives and Bilateral Cooperation*, Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1996。
- [3] 也有人使用积极的经济制裁(positive economic sanctions)一词来形容，参见 David Baldwin, *Economic Statecraft*, Princeton, NJ: Princeton University Press, 1985。
- [4] 关于金融手段在一国外交战略中的使用，可参见 Jonathan Kirshner, *Currency and Coercion: The Political Economy of International Monetary Power*, Princeton, NJ: Princeton University Press, 1995。
- [5] 关于对经济制裁战略的质疑，可参见 Robert Pape, “Why Economic Sanctions Do Not Work”, *International Security*, Autumn 1997, pp.90-136; Gary Hufbauer, Jeffery Scott and Kimberly Elliott, *Economic Sanctions Reconsidered: History and Current Policy*, Washington D.C: Institute for International Economics, 1990。
- [6] Klaus Knorr, *Power and Wealth: The Political Economy of International Power*, New York: Basic Books, 1973。
- [7] Johan Galtung, “On the Effects of International Economic Sanctions, with Examples from the Case of Rhodesia”, *World Politics*, April 1967, pp.26-48。
- [8] 虽然方式不同，但衡量经济制裁或劝服战略的“有效性”标准应该是一致的。问题在于，学者们对于经济制裁有效性的衡量标准分歧颇大。有关讨论，可参见 David Cortright and George A. Lopez, *The Sanctions Decade*, London: Lynne Rienner, 2000, pp.46-51。
- [9] John Waterbury, “The political Management of Economic Adjustment and Reform”, in John M. Nelson ed., *Fragile Coalitions: The Political of Economic*, New Brunswick: Transaction, 1989, p.39。
- [10] 这种两分法在国际政治学中经常被使用，参见 Etel Solingen, *Regional Orders at Century's Dawn: Global and Domestic Influences on Grand Strategy*, Princeton, NJ: Princeton University Press, 1998。
- [11] 关于自由贸易/国际主义联盟的政策偏好，可参见 Steven E. Lobell, *The Challenge of Hegemony: Grand Strategy, Trade, and Domestic Politics*, Ann Arbor: University of Michigan Press, 2003, pp.21-24。
- [12] 关于保护贸易/民族主义联盟的政策倾向，可参见 John Levis Gaddis, *Strategies of Containment: A Critical Appraisal of Postwar American National Security Policy*, New York: Oxford University Press, 1982; Ralph Rotte, “Economics and Peace-Theory on the Eve of World War I”, in Jurgen Brauer and William Gissy eds., *Economics of Conflict and Peace*, Ann Arbor: University of Michigan Press, 1997。
- [13] Kenneth Waltz, “The Origins of War in Neorealism Theory”, *Journal of Interdisciplinary History*, Spring 1988, p.616。
- [14] 关于马歇尔计划的起源、过程和作用，可参见 Michael J. Hogan, *The Marshall Plan : America, Britain, and the reconstruction of Western Europe, 1947-1952*, New York : Cambridge University Press, 1989。
- [15] Bimal Prasad, *Indo-Soviet Relations: A Documentary Study, 1947-1972*, Bombay: Allied Publishers, 1973, p.143。
- [16] 关于印度与苏联以及俄罗斯的关系，可参见 Jyotsna Bakshi , *Russia and India : From Ideology to Geopolitics, 1947-1998*, New Delhi : Dev Publication, 1999。
- [17] Fritz Fischer, *War of Illusions: German Policy from 1911-1914*, New York: Norton, 1975, pp.22-25。
- [18] 关于这一时期的国际关系，可参见 Alan C. Lamborn, *The Price of Power: Risk and Foreign Policy in Britain, France , and Germany*, Boston: Hyman, 1991。
- [19] 关于中越关系，可参见 King C Chen, *China's War with Vietnam, 1979 : Issues, Decisions, and Implications*, Stanford: Hoover Institution Press, 1987。

(作者简介：复旦大学美国研究中心讲师，博士，上海，200433)

收稿日期：2007年5月