

专题文章

美国对华政策中的经济民族主义

潘亚玲^①

【内容提要】 近段时间不断出现的中美经济摩擦，体现出美国对华政策中强烈的经济民族主义倾向。鉴于现有的研究大多将经济民族主义等同于贸易保护主义，本文尝试对有关经济民族主义的理论进行完善，并结合中美贸易与投资关系的重要案例对其加以验证。本文认为，经济民族主义不仅是经济性的，更是政治和文化性的；不只是防守性的，还是进攻性的；也不只涉及贸易关系，还涉及投资关系。未来，美国经济民族主义将继续影响中美关系，并成为中美经济摩擦的一个重要根源，必须充分关注其政治—文化性，其进攻性，以及在投资领域的发展。

【关键词】 中美关系 经济民族主义 贸易 投资

^① 潘亚玲，国际关系学博士，复旦大学国际问题研究院院长助理，美国研究中心讲师。

近段时间以来,中美关系经济摩擦不断,不仅涉及贸易问题,还涉及投资问题。这一摩擦背后的根本原因是什么,未来会怎么发展,对中美关系前景会产生什么影响等问题都迫切需要深入探讨。正如一位学者所言,美国的经济民族主义将成为中美经济关系摩擦的一个重要根源。^①但到目前为止,大多数有关经济民族主义的分析都简单地将其等同于贸易保护主义。本文认为,需要对经济民族主义的概念和内涵加以拓展和完善,才能更好地理解和思考这一问题。事实上,经济民族主义存在多个面向:它既可能是保护性的,也可能是进攻性的;它既可能是纯经济性的,又可能是政治性、文化性兼而有之的;它既可能涉及贸易问题,也可能涉及投资问题。因此,本文将尝试对经济民族主义的进攻性与防守性、经济性与政治和文化性加以综合研究;在此基础上,对中美贸易与投资关系中的美国经济民族主义加以案例分析,进而为考察中美经贸关系的发展、中国应有的政策应对等提供新的思路。

一、经济民族主义的理论分析

在媒体和政策讨论中,经常提及经济民族主义的概念。例如,2008年开始的国际金融危机,非常易于让人联想起上世纪30年代大萧条时期的保护主义和经济民族主义政策。2009年2月出版的《经济学家》中,便将经济民族主义描述为在“大萧条”和“保护主义”下正出现的妖魔。^②尽管如此,目前对经济民族主义的讨论并不充分,特别是往往将它与保护主义相提并论,认为经济民族主义本身是防守性的。本文认为,需要从以下三个方面对经济民族主义的理论加以完善。

首先,经济民族主义并非是纯经济性质的,它背后有着强烈的政治和文化内涵。

大多数既有研究都将经济民族主义与总体的民族主义相剥离,简单地认

^① Henry Paulson, "A Strategic Engagement," *Foreign Affairs*, September/October 2008, <http://www.foreignaffairs.com/articles/63567/henry-m-paulson-jr/a-strategic-economic-engagement>, accessed on September 28, 2009.

^② "The Return of Economic Nationalism," *The Economist*, February 7-13, 2009, p. 9.

为经济民族主义是促进国家利益的反自由主义经济政策。^①正是在这一意义上,许多人将经济民族主义等同于保护主义,将经济民族主义局限于经济范围讨论。事实上,从经济学角度看,只要商品或投资能为本国带来更大的经济收益,“钱的颜色”——即商品或投资者的国籍——是不成问题的。但作为民族主义的一个子集,经济民族主义更多超越了经济利益,有着高于保护主义的政治和文化内涵——与其他类型的民族主义一样。^②只有作为政治和文化民族主义的主要载体,经济民族主义对国际政治和经济的影响才更为直接。

经济民族主义主要涉及对自身经济利益的保护,但又超越了经济利益本身。经济上的保护主义意味着,那些在对外贸易和投资中遭受经济利益损失的群体,会强烈反对来自对手的竞争。相比之下,经济民族主义也包括阻碍特定商品的进口、限制外资在特定领域的发展等方面的内涵。但经济民族主义还暗示着,对自由贸易和投资的反对可能存在更为深刻的政治和文化根源。例如,美国纺织业业主、工人及与之相联系的政客们,长期以来一直反对与中国从事贸易。尽管其中的物质利益相当明显,物质利益却往往不是这些群体最为主要的反对理由。他们最重要的理由是,来自中国的进口、尤其是纺织品进口,会严重损害美国的国家利益,不仅包括就业机会,还包括美国的国家经济安全,重要行业被中国所控制,等等。^③这显然超越了经济利益的范畴,涉及到了经济民族主义的政治和文化方面。

经济民族主义的政治性质体现在,它要求经济始终服从政治大局,特别强调对外贸易和投资的国家安全意义。罗伯特·吉尔平提出,“用高度概括的话来说,经济民族主义是由近代政治家的社会实践发展而来,主张政治是重于经济的第一位因素。经济民族主义是国家建设的最基本信条,它主张市

^① Eric Helleiner, “Economic Nationalism as a Challenge to Economic Liberalism? Lessons from the 19th Century,” *International Studies Quarterly*, Vol. 46, No. 3, 2002, p. 327.

^② 有关民族主义的文化心理和政治层面的讨论,参见时殷弘《民族主义、国家增生及伦理道德思考》,载时殷弘《国际政治——理论探究、历史概观、战略思考》,北京:当代世界出版社2002年版,第174页。

^③ Michael F. Martin, “U. S. Clothing and Textile Trade with China and the World: Trends Since the End of Quotas,” *CRS Report for Congress*, Order Code RL34106, July 10, 2007, pp. 19-22.

场要服从国家利益，政治因素确定（或至少应该）决定经济因素。”“经济活动要为，而且应该为国家建设的大目标（或国家的整体利益）服务”，“从古至今，经济民族主义对国家权力和独立性的奋斗目标始终是压倒一切的”，“只要国家体系存在，经济民族主义就会对国际关系施加重要影响”。^①对于发展中国家或正争取实现经济独立的国家而言，经济民族主义往往体现为资源民族主义，一国努力实现在其地理疆界内的自主经济开发。^②例如，对拉丁美洲国家而言，“经济民族主义是指一个国家的这样一种愿望：在世界经济体制范围内掌握本国的经济命运，以及在本国领土范围内行使主权，决定谁可以开发自然资源，谁可以参与经济部门的活动。”^③

文化上，对经济民族主义而言，重要的不是特定的政策，而是品牌认同战胜了自由主义的功利最大化计算。例如，东亚地区的经济民族主义，尤其是日本首相吉田茂的“经济民族主义”和韩国的“经济爱国主义”都强调，把发展经济、实现现代化发达国家作为全国全民的核心任务；充分发挥国家和政府在经济建设中的杠杆作用，力图使之与市场经济有机融合为一体；在思想领域中利用东方儒家文化中有利于经济发展的积极因素，激发人民的爱国热情和民族精神。^④同样，美国与外国签订经济协议、特别是自由贸易区协议时往往声称那“对美国有利”，即这些可使美国公司受益，为美国人带来就业。但另一方面，这些协议所涉及的利益都只是少部分人的利益、自由贸易区的对象国的经济规模都相当小，支持签署这些协议的最重要群体往往并非经济受益群体，而是那些有着更强烈民族主义情感的群体。^⑤

其次，经济民族主义并非纯粹防守性的，它也可能是进攻性的。

① [美] 罗伯特·吉尔平 《国际关系政治经济学》，杨宇光等译，上海：上海人民出版社 2006 年版，第 24，29，32 页。

② 有关资源民族主义的讨论，可参见 David R. Mares, “Resource Nationalism and Energy Security in Latin America: Implications for Global Oil Supplies,” Working Paper, James A. Baker III Institute for Public Policy, Rice University, January 2010, p. 6。

③ [美] 肖夏娜·B·坦塞 《拉丁美洲的经济民族主义》，涂光楠等译，北京：商务印书馆 1980 年版，第 27 页。

④ 陈峰君 《论东亚经济民族主义》，载《国际政治研究》1996 年第 2 期，第 1—12 页。

⑤ J. F. Hornbeck, “A Free Trade Area of the Americas: Major Policy Issues and Status of Negotiations,” *CRS Report for Congress*, Order Code RS20864, January 3, 2005.

同样与将经济民族主义等同于保护主义的误解有关，多数人认为，经济民族主义是防守性的。事实上，经济民族主义既可能是防守性的，也可能是进攻性的。正如吉尔平所指出的，经济民族主义可分为两种：一种是较温和的即防守性的经济民族主义，它试图保护本国经济免遭外来经济及政治力量的影响，它通常出现于不发达国家或经济已走下坡路的发达国家。这些国家的政府执行保护主义政策，以保护其新建的或衰落的工业，维护本国利益。另一种则是较强硬的经济民族主义，它是经济战争的产物，它最崇尚实力扩张。^①

防守性的经济民族主义对国际贸易和投资往往采取抵制态度，它本身意味着对外国商品和投资的歧视，其重点是防止事关本国国家安全的重要行业、涉及本国身份认同的重要品牌等被外国所控制。而进攻性的经济民族主义则表现为促进海外自由贸易和投资，以推动本国的国家品牌、公司占据更大的国际市场份额，赚取更大的海外利润。如美国为推进与非洲的经济联系，拓展在非洲的市场份额，通过了《非洲增长与机遇法案》。尽管该法案打着帮助非洲“融入世界经济”的旗号，但它所规定的严格条件证明了这一旗号本身的虚伪。^②

第三，同样重要的是，经济民族主义涉及全方位的经济问题，而非仅于贸易领域。

许多文献在讨论经济民族主义时，将目光聚焦于贸易保护主义，似乎经济民族主义只与贸易有关，或只通过贸易政策得以体现。事实上，经济民族主义影响到所有经济领域；如有学者称，经济民族主义表现为贸易保护、投资保护和就业保护等。^③但本文认为，就业领域更多属于一国的国内事务，尽管它可能与一国国际经济联系有关，但这种关系是间接的。因此，就一国对外经济关系而言，经济民族主义的表现渠道更主要地集中在贸易和投资领

① 吉尔平《国际关系政治经济学》，第31页。

② 有关《非洲增长与机遇法案》的性质分析，可参见张春《“发展—安全关联”：中美欧对非政策比较》，载《欧洲研究》2009年第3期，第78页。

③ 参见王飞鹏《金融危机下经济民族主义的回归与思辨》，载《当代经济管理》2010年第2期，第10—11页。需说明的是，该文仍只强调经济民族主义是防守性的。

域。下文有关美国对华政策中的经济民族主义的案例分析，就将从这两个领域加以详细讨论。

综上所述，本文认为，经济民族主义就是民族国家运用国家力量干预国际经济联系，通过进攻或防守性手段，突出强调对外贸易和投资的文化和文化内涵，以遏制外国商品或外国投资者进入本国市场、威胁本国相关行业或国民经济主要领域，或者推动自身商品或投资者进入他国市场、获得更大市场份额，进而达到保护国内市场、拓展海外市场，增加自身的国际经济竞争力的目的。更为具体地，进攻性经济民族主义表现为推动本国商品或投资者占领外国市场和重要品牌，而防守性经济民族主义则防止外国商品或投资者进入本国市场或拥有本国重要品牌。下面，本文将对美国对华政策中的经济民族主义作具体的案例分析，考虑到中美贸易关系密切且更为发达，因此案例选择更多倾向于领域性问题；而中美投资关系、特别是中国对美国的投资相对薄弱，因此案例选择就更为具体和微观。

二、美国经济民族主义与中美贸易关系

近年来，美国对华贸易中的经济民族主义日益升级。这种经济民族主义并非单纯地体现为贸易保护主义：它们不仅远超越经济本身，有着深远的政治或文化考虑，同时既采取防守手段，也采取进攻性手段。下面，作者将重点讨论四个案例，分别对应为政治—进攻性的人民币汇率问题，政治—防守性的轮胎特保案，文化—进攻性的知识产权争端问题，以及文化—防守性的对华技术出口管制问题（表一）。

表一 中美贸易关系中的美国经济民族主义

	进攻性	防守性
政治	人民币汇率问题	轮胎特保案
文化	知识产权争端	对华技术出口管制

作者自制。

（一）人民币汇率问题

人民币升值问题事实上是由中美贸易逆差问题的升级演化而来。美方认为，美国对华贸易逆差首次出现于1983年，但真正引起关注却是在10多年以后。进入21世纪后，对贸易逆差的关注逐渐转移到对人民币估值上。2003年9月，来自纽约州的民主党参议员查尔斯·舒默（Charles Schumer，D-NY）递交了第一份涉及人民币汇率的国会议案（S. 1586），认为美国近年来制造业失业人数大增，而人民币汇率过低是其主要原因。自那以后，人民币汇率迅速偏离了经济和学术轨道，成为一个高度政治化的话题。无论是政治家还是经济界人士，无论是众议员还是参议员，无论是民主党人还是共和党人，都觉得“应该对人民币采取点什么动作”。例如，2010年4月19日，美国国会众院筹款委员会主席桑德尔·莱文说，他相信人民币被“明显低估”，且被中国用作获得对美经济优势的一个重要工具。^①

人民币汇率问题主要是美国在政治领域的进攻性经济民族主义的重要体现。美国试图通过双边和多边施压，迫使人民币升值，进而达到缓解美国国内经济压力的目的，特别是其经常项目收支赤字问题。事实上，人民币升值既解决不了美中贸易不平衡问题，也解决不了美国的就业问题。对此，美国多数政治家都有着清醒的认识，也承认其背后是经济民族主义在作祟。例如，布什政府时期的财政部长小亨利·鲍尔森便说，“人民币汇率远不只是个经济问题。它已经成为美国人担忧来自中国的竞争的重要原因。……经济民族主义和保护主义的不断上升，使许多美国人担心，由于中国的低价产品而丢掉工作机会。有人则担心丧失美国的经济领导地位。我们早就经历了这类争论。早在20年前，我们便担心日本会抢走我们的领导地位。”^②

（二）知识产权争端

中美知识产权争端最早发生于20世纪80年代末，并在20世纪90年代

^① 《美国国会议员敦促中国重新为人民币估价》，联合早报网，2010年4月20日，<http://www.zaobao.com/wencui/2010/04/bbc100420.shtml>，2010年4月25日访问。

^② Henry M. Paulson, Jr., “Maintaining Forward Momentum in U.S.-China Economic Relations,” Asia Society Washington, DC Center, December 5, 2007, <http://www.asiasociety.org/business-economics/trade/maintaining-forward-momentum-us-china-economic-relations>, accessed on April 10 2010.

发生过三次激烈争端，每次都到了贸易战的边缘。在中国加入世界贸易组织后，这一问题再次凸显。在美国商业界的推动下，美国贸易代表办公室在2005年的特别301报告中国部分（“非常规评估报告”）中决定将中国升格为“重点观察国家”，这是自1996年以来的第一次。此后一年多的时间里，以国际知识产权联盟、美国商会等为代表的美国产业界通过密集的国会作证、发表声明和出席相关会议，使中美知识产权问题在美国国会和行政部门之中迅速升温。2006年10月，美国国会众议院筹款委员会13名民主党议员，在众议院民主党领袖佩洛西的带领下，给美国总统写了一封联名信，要求布什政府针对中国“公然违反知识产权国际规则的行为”，立即提起世贸组织诉讼。^①2007年4月9日，美国贸易代表施瓦布宣布就“中国知识产权保护”和“出版物市场准入”两个与中国有关的贸易议题向世贸组织提起启动争端解决机制。2009年1月26日，世界贸易组织专家组发布最终裁决报告，在美国提出的三项请求中，有两项获得了支持，有一项被驳回。^②

美国对中国知识产权的不断指控，不仅有着产业界的巨大利益的因素，也有着行政部门和国会的政治利益，但更多的是文化因素在主导，可被视作是文化—防守性的美国经济民族主义的体现。一方面，为避免硬实力下降的溢出效应，美国试图通过保持其在知识创新方面的主导权，赢得和长期保持其在国际竞争中的优势地位，强化其他国家对美国的技术依存度，从而从思想和文化上更深刻地影响其他国家。另一方面，美国试图制定有利于美国国家利益的知识产权国际规则，使在美国取得知识产权的技术，在任何国家都自然成为专利，进而在全球范围内大大加强美国知识产权的影响力和保护力度。^③

① “Pelosi and Senior Democrats Seek Solution to Intellectual Property Abuses,” October 12, 2006, <http://www.house.gov/pelosi/press/releases/Oct06/IntellectualPropertyAbuses.html>, accessed on June 10 2010.

② 《中美知识产权争端：一场没有硝烟的战争》，文化部网站，2009年9月17日，http://www.sipo.gov.cn/sipo2008/yl/2009/200909/t20090917_475776.html，2010年5月15日访问。

③ 崔鑫生 《论美国知识产权战略中的海外保护问题》，载《科技管理研究》2010年第4期，第221页。

(三) 轮胎特保案

自2007年底国际金融危机爆发以来,美国的经济民族主义、特别是贸易保护主义便有不断升级趋势。据统计,2009年美国对中国发起的反倾销、反补贴“双反”案件多达27起,关于知识产权纠纷的案件更有数千件。而进入2010年以来,美国采取的对中国贸易保护措施更是有增无减。自奥巴马政府上台以来,美国对华贸易保护措施出现频率升级、强度升级、手段升级、内容升级等四大趋势。^①

轮胎特保案是美国在政治领域的防守性经济民族主义的体现:美国特定利益集团往往把自身描述为贸易争端中的受害者,进而要求代表整个美国的国家利益,因此表现出高度的政治性。美国国际贸易委员会声称,中国轮胎出口不仅扰乱美国市场,而且导致大量美国轮胎厂工人失业,如2004年到2008年间,便有5家美国轮胎厂倒闭,5100名工人失业,2009年有3000工人因此下岗。对这一结论,有不少人提出质疑。美国通用、福特、克莱斯勒三大汽车商都指出,对中国轮胎进行制裁将抬高美国汽车成本,损害美国汽车业的竞争力,也不会给美国轮胎产业带来好处。^②轮胎特保案被高度政治化以实现对美国国内市场的保护。很明显的是,该案事实上由美国钢铁工人联合会提出,而原本理所应当的原告美国轮胎企业,事实上是会因美国的制裁措施而利益受损的。尽管如此,这些美国企业仍选择了沉默,其原因很大程度上在于当时轮胎工人正与制造商进行劳资谈判,且美国因金融危机而面临着重大的失业压力,因此轮胎制造商们不得不在强大的政治压力面前三缄其口。^③因此,奥巴马政府最终批准对中国的制裁措施,很明显并非基于商业利益考虑,而是基于国内支持率、利益集团等防御性的政治考虑。

^① 《中美贸易摩擦呈四大升级趋势》,世华财讯,2010年3月29日, <http://content.caixun.com/NE/01/u4/NE01u403.shtm>。

^② 《中美轮胎案:特保措施保1个岗位将损失25个岗位》,中国新闻网,2009年8月9日, <http://news.sohu.com/20090809/n265814835.shtml>,2010年5月15日访问。

^③ 《美国业界反对制裁中国轮胎 制造商默不作声》,搜狐网,2009年8月9日, <http://news.sohu.com/20090809/n265813346.shtml>,2010年5月15日访问。

(四) 技术出口管制

美国为维持霸权地位，保持对中国的科技优势尤其是军事技术优势，长期以来一直对中国实行技术出口管制。美国对华技术管制严重影响了中美技术贸易。美国是世界上技术出口额最多的国家，是日本的三倍，但它对华的技术出口额却和日本相差不多。美国对华技术出口管制大致可分为四个阶段，在1972年两国关系实现突破之前，美国严格封锁对华技术出口；此后至20世纪80年代末，美国对华技术出口逐渐放松，总体呈上升态势；20世纪80年代末至90年代中期，美国对华经济制裁及限制技术出口；90年代中期以后，“中国威胁论”导致美国对华技术出口管制趋严。

对华技术出口管制是种明显的防守性措施，其政治、特别是文化内涵也非常明显。美国出口管制政策包括两个方面，一是管理民用项目，重点是所谓的军民两用技术的出口；二是管理军用技术，即武器、军火和防务技术、产品和服务的输出。出于经济利益考虑，美国希望加强与中国的贸易往来；但从国家安全的角度出发，美国需要防范先进技术、尤其是军用技术和军民两用技术出口到中国，提升中国的军事能力。

美国对华技术出口管制的文化内涵来自对中国社会制度的“恐惧”。美国对华技术出口管制最严重的时期，往往是中美意识形态分歧最严重的时期，如1972年前的20多年，1989年后的几年，以及进入新世纪以来“中国威胁论”不断上升的时期。每当中美两国意识形态领域的分歧激化时，美国便往往会遏制对中国的技术出口。这不仅是对中国的防范，更是从心理上将中国当作潜在的“敌人”的自然反应。例如，1952年，美国主导巴黎统筹委员会成立专门的“中国委员会”，使巴统对中国的禁运项目甚至高于苏联两倍。又如，1989年下半年，美国至少中断了300余项对华技术出口许可。

三、经济民族主义与中美投资关系

尽管更多人注意到贸易关系中的经济民族主义，但在投资关系中，经济民族主义同样、甚至更为明显。贸易关系相对容易中断，而允许外国投资本

国企业、行业就意味着允许外国的资本、观念等在当地产生直接影响，因此经济民族主义对于最终是否推动一项对外投资或允许外国投资进入有着重要影响。当然，由于相互投资的案例远少于双边贸易，因此投资关系中的经济民族主义往往难以得到对贸易关系中的经济民族主义的同等重视。与贸易关系相似，中美投资关系中也存在着政治—进攻性经济民族主义（凯雷并购徐工案）、文化—进攻性经济民族主义（安豪泽布施公司收购青岛啤酒），政治—防守性经济民族主义（中海油并购优尼科），及文化—防守性经济民族主义（联想并购 IBM）等类型（表二）。

表二 中美投资关系中的美国经济民族主义

	进攻性	防守性
政治	凯雷并购徐工案	中海油并购优尼科
文化	安豪泽布施公司收购青岛啤酒	联想并购 IBM

作者自制。

（一）凯雷并购徐工案

中国自 1979 年启动改革开放措施以来，对外招商引资便成为一项重要的经济活动。当然，这为外国公司投资中国重要行业提供了机遇，也为美国进攻性的经济民族主义提供了机遇。而 2004 年起开始引起广泛关注的凯雷集团（Carlyle Group）并购中国最大的建筑机械制造商徐工集团案，便是美国采取的政治—进攻性经济民族主义的典型案例。

凯雷并购徐工案的政治—进攻性主要体现为两个方面。首先，通过进攻性投资行为，控制他国的关键性行业。由于徐工集团在建筑机械制造业的主导地位，这一并购案的成功意味着美国公司将能主导中国的建筑机械市场。凯雷集团于 2003 年与徐工建工集团开始讨论并购事宜。2005 年 10 月，凯雷与徐工达成一项协议，凯雷将支付 3.75 亿美元以购买后者 85% 的股份。这一交易如果成功，将成为美国私募公司并购大陆公司的第一个案例。^① 尽管

^① Laura Santini, “Carlyle Group Is Front-Runner in Landmark Chinese Takeover Case,” *The Wall Street Journal*, November 26, 2004.

遭到中国公众的普遍抵制，但凯雷集团并不愿放弃这一进攻性行动：它曾两度降低收购的徐工股份，第一次降至 50%，仍具有完全控股权；第二次降至 45%，尽管没有了控股权，但仍有着决定性影响力。

另一方面，美国府对这种进攻性投资行为往往给予直接或间接的支持。在美国，政商之间的密切联系已成常态。因此，尽管美国政府并未公开静态支持凯雷并购徐工，但这家“总统俱乐部”有多名国家领导人担任要职的事实，使得这一并购行为颇具政治意味。同时，凯雷集团和美国政府都试图对中国政府进行游说，以实现这一并购。2006 年 7 月，凯雷集团创始人 大卫·鲁宾斯坦专门飞抵北京，低调拜会相关部委诸多官员，同机抵达的，还有美国前国务卿科林·鲍威尔，他们来的目的是就凯雷收购徐工搁浅一事进行沟通。^①

（二）安豪泽布施公司收购青岛啤酒

如果说通过投资控制一国关键行业是一种政治—进攻性经济民族主义的话，那么通过投资拥有一国重要品牌便是一种文化—进攻性经济民族主义；如果这种投资的长期目标可能是削弱甚或摧毁这一他国重要品牌的话，那么这种文化—进攻性经济民族主义背后便有着更加不可告人的目的。事实上，这样的情形在中美投资关系中并非没有，而是时常出现，最重要的案例便是安豪泽布施公司（Anheuser-Busch）收购青岛啤酒案。

应当承认，安豪泽布施公司（Anheuser-Busch）一开始收购青岛啤酒的目的更多是出于经济考虑。随着中国经济快速发展，中国啤酒市场迅速扩大并逐渐向外国投资者开放，使国际啤酒厂商的投资兴趣大增。1993 年 6 月，安豪泽布施公司决定与青岛啤酒公司建立“战略伙伴关系”，拥有后者 5% 的股份。其主要目的并非促进中国的啤酒业发展，而是试图利用青岛啤酒的销售网络进入中国市场，当时青岛啤酒是中国唯一一家销售网络遍布全国的啤酒公司。

随着安豪泽布施日益进入中国市场，并与其他的中国啤酒生产厂商展开

^① 《凯雷收购徐工案谢幕》，载《南方周末》2007 年 3 月 23 日，<http://www.southcn.com/finance/financenews/meiti/200703230326.htm>，2010 年 5 月 15 日访问。

合作后，其投资的文化进攻性便逐渐显现。2002年7月，青岛啤酒和安豪泽布施公司宣布，后者将购买青岛啤酒27%的股份。尽管这项交易也是青岛啤酒品牌全球化战略的一部分，但安豪泽布施公司的后续行动表明，它购买青岛啤酒的股份或许是为了摧毁这一中国品牌。从2008年起，安豪泽布施公司将其所拥有的青岛啤酒股份转让给比利时英博公司；而英博公司很快又决定将青岛啤酒19.9%的股份以6.67亿美元的价格出售给日本朝日啤酒（Asahi）公司。尽管中国商务部针对安豪泽布施公司2008年的交易作出裁决，如果没有得到商务部批准，无论是安豪泽布施公司还是英博都不能进一步增持青岛啤酒的股份。^① 但该裁决并未能阻止青岛啤酒公司近20%的股份落入日本公司手中，如果不是中国商人部分回购英博公司持有的青岛啤酒股份，那么这一中国著名品牌极有可能落入日本控制。

（三）中海油并购优尼科

中国经济的快速发展使得中国公司可以更多地“走出去”，到世界各地投资。但美国对来自中国的投资的考虑不仅限于经济层面，更多是人为地将其提升到政治和文化的层面加以讨论。进而使得原本相对简单的经济问题，变成了相当复杂的政治问题。2004—2005年中海油并购美国石油公司优尼科案便是政治—防守性经济民族主义的典型体现。

2004年12月，中海油与优尼科之间就并购事宜展开私下商谈。2005年1月，美国石油公司雪佛龙与意大利公司ENI都与优尼科联系，表示出对交易的兴趣。此后，三家公司都提出参与竞标的要求，其中以中海油的竞标价格最高。如果成功，该交易将是美国公司被中国公司的最大并购案，并可能为中美公司并购确立先例。

尽管这是一起正常的投资案例，但仍引起美国内广泛的政治性、防守性的经济民族主义反应。2005年6月2日，众议员邓肯·亨特（Duncan Hunter, R-Calif.）和理查德·普博（Richard Pombo, R-Calif.）致电布什总统，要求美国外资委员会（Committee on Foreign Investment in the United

^① 《商务部有条件批准英博收AB英博不得增持青啤股权》，人民网，2008年11月19日，<http://shipin.people.com.cn/GB/8363848.html>，2010年5月15日访问。

States, CFIUS) 评估并设法阻止中海油的并购,理由是保护国家安全。这一提议非同寻常,因为此前的类似调查所涉及的都与军事技术有关。于是,一批国会议员开始呼吁修改立法中有关国家安全的界定,以便将经济安全的事务也包括在内。^① 2天后,众议院通过一项不具约束力的决议,对该并购可能为美国国家安全带来威胁表示担忧。

随着围绕并购案的政治争议日益升温,中海油不得不于同年8月2日撤出竞标。但这并未能平息美国的经济民族主义,此后一周才正式出台的《2005年能源法案》仍称中海油和优尼科的并购须推迟120天实施,而参议员查尔斯·舒默则提议,要求美国政府将所有外国国有公司并购美国公司的审核延长30天;国务卿应在审核期内提交一份法律评估,就是否同意提出建议。

(四) 联想并购 IBM

中国公司到美国投资不仅容易被政治化为对美国的国家安全威胁,也极易被当作是对美国的文化入侵,特别是对美国品牌的控制。而联想电脑对美国IBM的收购,便成为一个典型,尽管美国内防守性经济民族主义并未阻止该交易的成功进行。

2003年底,IBM首席执行官到中国 与联想集团商谈建伙伴关系;次年初,IBM宣布将其个人电脑部分出售给联想集团,以便生产更高端的产品。最终的交易方案为,IBM同意以17.5亿美元的价格将其个人电脑部分出售给联想,并在联想内持有18.9%的股份,而联想有权使用IBM的商标5年。

由于个人电脑被认定为消费品,而且大部分零部件都在中国生产,因此人们并未预期到有多强烈的政治反对。^② 尽管如此,该交易仍引发了美国较为强烈的防守性经济民族主义情绪。2005年1月底,三位共和党众议员写信给美国财政部长约翰·斯诺,表达了其对该交易的担忧。他们声称,该交易

^① Steve Lohr, "Unocal Bid opens up New Issues of Security," *New York Times*, July 13, 2005, <http://www.nytimes.com/2005/07/13/business/worldbusiness/13unocal.html>, accessed April 10, 2010.

^② Steve Lohr, "Technology: IBM Deal in China Faces Scrutiny Over Security Issue," *New York Times*, January 27, 2005, <http://query.nytimes.com/gst/fullpage.html?res=9C01E6D7163BF934A15752C0A9639C8B63>, accessed April 10, 2010.

是对国家安全的潜在威胁，因为 IBM 的个人电脑部分有美国政府合同。^① 作为对该信的回应，该交易被递交外国投资委员会（CFIUS）审查。参议员查尔斯·舒默认为，美国公众反对该项交易，因为中国政府从事不公平的贸易实践，包括人民币估值过低。其他未公开姓名的美国官员指责中国进行“工业间谍”。而美中经济与安全评估委员会（US-China Economic and Security Review Commission）的一位成员迈克尔·魏塞尔（Michael Wessel）对这一事实表示担心，即 IBM 被认为是美国工业的一个象征。众议院小企业委员会主席曼祖罗断言，因为中国政府在联想集团中持有 37% 的股份，因此这肯定是中国政府接管 IBM 的阴谋。^② 2005 年 3 月 9 日，布什政府宣布外国投资委员会完成了联想对 IBM 收购的审查，并认为该交易不会对美国国家安全构成威胁。防守性经济民族主义这次遭到了失败，而这很可能是到目前为止的少数案例。

结束语

与将经济民族主义等同于贸易保护主义的一般理解不同，本文强调，经济民族主义既有经济考虑，更有政治和文化考虑；既可能是保护主义的，也可能是进攻性的；既涉及贸易领域，更涉及投资领域。为了充分探讨美国的经济民族主义在中美经济关系中的体现，作者对政治—进攻性、政治—防守性、文化—进攻性及文化—防守性四类经济民族主义在贸易和投资领域的体现各选一案例加以考察。尽管只是一个简单得多案例比较，但仍充分说明了中美经济关系中，美国的经济民族主义有着重要而深远的影响，特别是在平时不太受人关注的投资领域和文化影响方面。

基于将经济民族主义从狭隘的贸易保护主义中解放出来，基于对其进攻性、政治—文化性和在投资领域的体现等方面的拓展理解，本文就美国经济

① 这三位共和党众议员分别是，众议院国际关系委员会主席、来自伊利诺依州的亨利·海德（Henry Hyde），众议院武装力量委员会主席、来自加利福尼亚州的邓肯·亨特（Duncan Hunter），及众议院小企业委员会主席、来自伊利诺依州的唐·曼祖罗（Don Manzullo）。

② Greg Hitt, “US-China Tensions Play Out in Deal Probe,” *Wall Street Journal*, February 10, 2005.

民族主义与中美关系得出几点初步观点。首先，在关注美国经济民族主义在中美贸易关系中的体现之外，应当更加重视其在中美投资领域的表现和影响。第二，在关注美国经济民族主义对中美关系的经济和政治影响之外，应当加大对美国经济民族主义的文化影响的重视程度。第三，在关注危机时期的美国经济民族主义体现之外，更应重视美国经济民族主义在平时的体现；事实上，本文所选取的案例大都发生在当前仍在持续的全球金融危机之前，因此经济民族主义并不只是危机的产物，它与困难时期寻找外国替罪羊并没有必然的逻辑联系。