

对冲地缘政治风险：跨国公司战略联盟与俄欧天然气政治^{*}

富景筠 钟飞腾

内容提要：本文运用国际政治经济学、国际商务学和制度经济学的相关理论，将战略联盟作为独立分析单位引入跨国公司与地缘政治的互动分析之中，考察商业利益影响地缘政治的机制与逻辑。跨国公司利用战略联盟这一有效制度安排，将国家行为引致的地缘政治风险锁定在可控范围之内。为实现上述目的，本文还进一步构建了“战略联盟—地缘政治”二元分析框架，从理论上概括了四种不同类型的互动模式，并以北溪管道财团、南溪管道财团和纳布科管道财团作为案例进行分析与检验。研究发现，市场权力和联盟结构是决定战略联盟对冲地缘政治风险的核心因素。就二者互动关系而言，市场占有率和公司规模不仅影响跨国公司的市场权力，而且决定其主导联盟伙伴关系的能力；联盟结构的不同类型反过来也会影响战略联盟利用市场权力对冲风险的结果。本文构建的“战略联盟—地缘政治”二元分析框架为考察俄欧天然气政治演变提供了新的研究视角，同时也为中国能源企业海外经营时如何规避地缘政治风险提供了有益启示。

关键词：跨国公司 战略联盟 天然气政治 对冲 地缘政治风险

能源政治一直是国际关系研究的重点领域，也是国际政治经济学理论得以发展的重要问题来源。20世纪70年代初国际政治经济学的诞生、80年代新制度主义的发展，都与探究两次石油危机的根源及其影响密切相关。国际关系理论各个流派均存在有关能源政治的富有解释力的作品。20世纪90年代起，国际政治经济学进一步从国际商务学借鉴相关概念，分析世界经济中的重大问题。跨国公司被纳入公共外交的分析框架，能源政治中的公司因素开始成为新的学术增长点，并逐渐引起能源政策决策

^{*} 本文是国家社会科学基金一般项目“页岩革命背景下的美国能源权力及其影响研究”（项目批准号：19BGJ032）的阶段性成果。感谢《欧洲研究》审稿专家提出的宝贵修改意见，文责自负。

者、石油公司高管和国际关系学界的广泛关注。

传统能源研究主要集中在石油领域,对天然气的考察相对较少。目前,全球能源正处于从“石油时代”向多元化和清洁低碳转型的重要阶段。根据国际能源署(IEA)预测,至2030年,天然气将取代煤炭成为仅次于石油的全球第二大能源来源。^①随着天然气在全球能源消费结构中占比的稳步上升,与天然气贸易相关的争端和纠纷开始频繁引发国家间关系的波动。2014年乌克兰危机以来,围绕俄欧天然气政治的讨论一度占据国际政治博弈的热点。随着亚马尔液化气项目深度推进、中俄东线天然气管道的开通,天然气关系亦成为中俄能源关系的重要组成部分。同时,页岩气革命后,美国从能源净进口国转为净出口国,其能源新现实主义外交正在成为世界天然气市场的新地缘政治风险来源。

因此,我们有必要形成对天然气政治的系统性认识,尤其要着重分析天然气在成长为全球主导能源过程中带来的市场与地缘政治效应。鉴于此,本文对俄欧天然气政治演变的逻辑脉络的考察,不仅有助于厘清俄欧双边关系中的主导性力量,同时对于深入认识中国未来可能面临的天然气地缘政治风险并做好积极应对,具有一定的警示和借鉴意义。与传统文献不同的是,本文将延续20世纪90年代初以来的跨国公司能源政治分析模式,构建一个“公司—国家”的新分析框架,以理解俄罗斯与欧洲跨国公司的机制性合作在应对当前地缘政治风险中的作用。

本文共分四个部分:第一部分是问题的提出及既有研究述评;第二部分构建战略联盟影响地缘政治的理论分析框架;第三部分以北溪管道(Nord Stream)财团、南溪管道(South Stream)财团和纳布科管道(Nabucco Pipeline)财团为典型案例对理论假设进行检验;第四部分是主要结论。

一 问题的提出及既有研究述评

欧洲国家的工业生产和民生采暖与天然气供给息息相关,天然气为欧洲能源结构的低碳转型提供了稳定且相对廉价的能源供给。^②但20世纪70年代以来,由于自身开采能力降低,欧洲天然气自给率不断下降,进口依存度持续上升。根据国际能源署

^① IEA, *World Energy Report 2018*, 2018, p.171.

^② Thane Gustafson, *The Bridge: National Gas in a Redivided Europe*, Harvard University Press, 2020, pp.87-89.

预测,2009-2035年间,欧盟天然气产量将从1960亿立方米降至890亿立方米,但天然气需求量将从5080亿立方米增至6290亿立方米,进口依存度将达到81%。^①欧洲一直寻求能源进口来源多元化,并积极开发可再生能源。尽管一些国家宣称到2035年将全部取消化石能源,但由于新能源供给量与需求量的差距不断扩大,未来一段时间天然气在欧洲能源消费结构中的比重仍将稳步上升。天然气管道作为基础设施的市场价值及在权力政治中的战略重要性不断凸显。

(一)俄欧天然气政治的复杂性

2014年的乌克兰危机将欧洲与俄罗斯推至“能源冷战”的边缘。俄罗斯持续威胁中断向欧洲的天然气供给,显示其仍掌控着遏制欧洲能源安全的“天然气王牌”。为了降低对俄罗斯“钢铁脐带”的依赖,欧盟提出对俄罗斯能源部门实施全面制裁,通过进口路线和供给的多元化、加速向低碳能源转型等措施形成“集体性购买权力”。^②2018年北约峰会期间,时任美国总统特朗普称德国在能源上是“俄罗斯的俘虏”,其选择与俄罗斯达成管道协议、向俄支付数十亿美元非常“不合适”。美国还指责俄罗斯利用北溪-2号管道项目分裂欧洲,并警告将考虑对参与该项目的欧洲企业进行惩罚。面对欧盟和美国的强烈指责,俄罗斯总统普京强调,俄罗斯与欧洲联合实施的天然气项目并无政治背景,属于经济上可行的商业性项目。他表示,特朗普反对北溪-2号管道项目的真实目的是推进美国对欧天然气出口的商业利益。^③

欧洲天然气争端并非新现象,但北溪-2号管道项目的实施和推进,导致欧洲内部、欧美之间对俄天然气的分歧全面爆发。在北溪-2号管道项目筹建伊始,2016年,捷克、匈牙利、波兰、斯洛伐克、拉脱维亚、立陶宛、爱沙尼亚、罗马尼亚和克罗地亚九个欧盟成员国联名致函欧盟委员会,认为该项目使俄罗斯可以不再顾及传统过境国利

^① IEA, *World Energy Outlook 2011*, 2011, pp.159-165.

^② Alan Neuhauser and Paul D. Shinkman, “Europe, Russia Ensnared in ‘Energy Cold War’,” *U.S. News and World Report*, April 11, 2014, <http://www.usnews.com/news/articles/2014/04/10/europe-russia-ensnared-in-energy-coldwar-experts-say>; Andreas Goldthau and Nick Slitter, “Soft Power with a Hard Edge: EU Policy Tools and Energy Security,” *Review of International Political Economy*, Vol.18, 2015, p.23.

^③ “Why Nord Stream 2 is the World’s Most Controversial Energy Project,” *The Economist*, August 7, 2018, <https://www.economist.com/the-economist-explains/2018/08/07/why-nord-stream-2-is-the-worlds-most-controversial-energy-project>; William Wilkes, “U.S. Threatens Sanctions if Nord Stream 2 Project Proceeds,” *World Oil*, May 17, 2018, <https://www.worldoil.com/news/2018/5/17/us-threatens-sanctions-if-nord-stream-2-project-proceeds>; “Путин открыл ‘Северный поток-2’ для новых партнеров,” *Ведомости*, 18 мая, 2018, <https://www.vedomosti.ru/business/articles/2018/05/18/770027-putin-otkril>; Международный форум, “Российская энергетическая неделя,” <http://www.kremlin.ru/events/president/news/58701>; “В случае вынесения американских санкций российские банки могут взять на себя финансирование проекта ‘Северный поток 2’,” *Эхо Москвы*, 22 сентября, 2018, <https://echo.msk.ru/news/2282712-echo.html>.

益,随心所欲地“讹诈”欧洲。时任波兰总统杜达将北溪-2号管道项目视为“一个巨大威胁”。时任爱沙尼亚外长米克赛尔(Sven Mikser)称,该管道违背了欧盟能源政策,将使俄罗斯掌握干涉欧洲政治的杠杆。面对欧盟成员国的反对压力,德国总理默克尔则表示,北溪-2号管道项目是经济项目,不会对欧洲能源进口渠道多样化构成威胁。她还试图打消乌克兰的顾虑,称该项目建成后乌克兰作为天然气过境国的角色不应改变。^①

2019年底,美国国会将《保护欧洲能源安全法》纳入2020财年国防预算案,这意味着美国对北溪-2号管道项目的制裁方案正式成为法律。^②根据2021财年国防预算案,美国将扩大对北溪-2号管道项目的制裁,制裁对象范围将延伸至为该项目提供测试、检查或认证服务的机构。随后,欧洲议会通过决议要求欧盟立即停止北溪-2号管道项目的建设。德国总理默克尔表示继续支持该项目,并强烈谴责美国干涉欧盟内务和德国主权。^③

在公司层面,俄罗斯和欧洲能源跨国公司众口一词指责美国干预。俄罗斯天然气工业股份公司(Gazprom)(以下简称“俄气”)总裁米勒(Alexey Miller)曾发表声明称,美国对俄制裁不会限制俄气的海外借贷,该公司有能力保持其作为欧洲主要天然气供应商的地位。法国燃气苏伊士集团(Engie)首席执行官高珊(Isabelle Kocher)严厉批评美国对该项目的制裁,称其真实目的是向欧洲“兜售”天然气。德国温特沙尔公司(Wintershall)总裁梅伦(Mario Mehren)、德国尤尼佩尔公司(Uniper)董事会主席舍费

^① “Germany and Russia Gas Links: Trump is not Only One to Ask Questions,” *The Guardian*, July 11, 2018, <https://www.theguardian.com/us-news/2018/jul/11/germany-and-russia-gas-links-trump-questions-europe-nord-stream2>; Peter Teffer, “Tusk: Nord Stream II Doesn’t Help,” *Euobserver*, December 18, 2015, <https://euobserver.com/energy/131605>; Andirus Sytas, “EU Leaders Sign Letter Objecting to Nord Stream-2 Gas Link,” *Reuters*, March 16, 2016, <https://uk.reuters.com/article/uk-eu-energy-nordstream-idUKKCN0W11YV>; Jean Arnold Vinois and Thomas Pellerin-Carlin, “Nord Stream-2: A Decisive Test for EU Energy Diplomacy,” *Natural Gas Europe*, December 16, 2015, <http://www.naturalgaseurope.com/nordstream-2-eu-energy-diplomacy-expert-27171>; “Germany, Austria Slam US Sanctions Against Russia,” *U.S. News*, June 15, 2017, <https://www.businessinsider.com/ap-germany-austria-slam-us-sanctions-against-russia-2017-6>; “The U.S. Sanctions Russia, Europe Says ‘Ouch’!” *Bloomberg*, June 16, 2017, <https://www.bloomberg.com/opinion/articles/2017-06-16/u-s-russia-sanctions-punish-europe-too>; Toplemsky Ruchelle, “France Backs EU Rules for Nord Stream 2 Gas Pipeline,” *Financial Times*, February 2, 2019, <https://www.ft.com/content/096ab1e8-2b18-11e9-88a4-c32129756dd8>.

^② Brett Forrest, “A Congressional Move Against Russia’s Pipeline to Europe Is Running Aground,” *The Wall Street Journal*, October 31, 2019, <https://www.wsj.com/articles/a-congressional-move-against-russias-pipeline-to-europe-is-running-aground-11572526264>.

^③ “Why Nord Stream 2 is the World’s Most Controversial Energy Project”; William Wilkes, “U.S. Threatens Sanctions if Nord Stream 2 Project Proceeds”; Jeremy Stern, “Germany Will Never Back Down on Its Russian Pipeline,” *Foreign Policy*, February 25, 2021, <https://foreignpolicy.com/2021/02/25/germany-will-never-back-down-on-its-russian-pipeline/>.

尔(Klaus Schäfer)和奥地利油气集团(OMV)首席执行官席勒(Rainer Seele)发表联合声明,称北溪-2号管道项目旨在保证并提升欧洲的能源安全,俄气作为合作伙伴在欧洲能源项目中的重要性只会增加。他们强调,欧洲能源供给不应成为美国能源、经济、安全和地缘政治的“玩物”。^①

与此同时,一些欧洲公司却已被迫退出北溪-2号管道项目。在2020年初美国对该项目发起制裁之前,负责管道铺设的瑞士全海公司(Allsea)已经暂停了工程的铺设。2021年美国宣称扩大制裁以来,德国工程和建筑业巨头贝尔芬格集团(Bilfinger)是首家退出北溪-2号管道项目的德国公司。瑞士苏黎世保险集团(Zurich Insurance Group)也已宣布终止与该项目有关的保险合同。挪威船级社(Det Norske Veritas)和丹麦工程公司安博集团(Ramboll)暂停了对北溪财团的认证服务。^②

由上可见,俄欧天然气政治并非单一层面的问题,影响这一进程的力量是多元而复杂的。以德国为代表的欧盟老牌成员国与美国在欧洲天然气贸易上的看法严重对立,^③欧盟新老成员国在对俄天然气依赖上存在明显的利益分歧,德国和法国等欧盟老牌成员国之间也较难统一意见。同时,由于能源领域中国家利益与公司利益之间的高度重叠性,跨国公司在天然气政治演变中扮演着重要角色。因此,为了更好地理解天然气政治的多层次性,我们需要超越传统能源政治理论关于国家间关系与地缘政治的互动分析,构建加入跨国公司因素的多元分析框架,从而为俄欧天然气政治的演变

^① Алексей Хайтун, “Холодная Зима Газовой Отрасли,” *Независимая Газета*, 13 марта, 2012, http://www.ng.ru/energy/2012-03-13/9_winter.html? id_user=Y; “Миллер отметил высокий уровень финансирования ‘Северного потока-2’,” *Экономика Сегодня*, 7 октября, 2018, <https://rueconomics.ru/353932-miller-otmetil-vysokii-uroven-finansirovaniya-severnogo-potoka-2>; Elena Mazneva, Patrick Donahue and Anna Shiryavskaya, “Germany, Austria Tell U.S. Not to Interfere in EU Energy,” *Bloomberg Markets*, June 15, 2017, <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-06-15/u-s-toughens-stance-on-russian-gas-as-engie-defends-new-pipe>; “Nord Stream 2! For a strong Europe,” Wintershall DEA, February 26, 2018, <https://www.wintershall.com/press-media/press-releases/detail/nord-stream-2-for-a-strong-europe.html>.

^② “Germany’s Bilfinger Drops Out of Nord Stream 2 Pipeline-Bild,” *Reuters*, January 19, 2021, <https://www.reuters.com/article/bilfinger-nordstream-2-idUSL8N2JU4UZ>; Vanessa Dezem, “Zurich Insurance Said to Pull Out of Nord Stream 2 Project,” *Bloomberg*, January 16, 2021, <https://www.bloomberg.com/news/articles/2021-01-15/zurich-insurance-said-to-pull-out-of-nord-stream-2-project>; “Norway’s DNV GL Refused to Certify the Nord Stream 2 Pipeline after New US Sanctions on the Project,” *NeftegazRU*, January 5, 2021, <https://neftegazru.com/news/society/657978-norway-s-dnv-gl-refused-to-certify-the-nord-stream-2-pipeline-after-new-us-sanctions-on-the-project/>; “Danish Engineering Company Ramboll Withdrew from the Nord Stream 2 Gas Pipeline Project,” *NeftegazRU*, January 14, 2021, <https://neftegazru.com/news/society/659260-danish-engineering-company-ramboll-withdrew-from-the-nord-stream-2-gas-pipeline-project/>.

^③ 根据美国前能源部长欧内斯特·莫尼兹(Ernest Moniz)所述,俄罗斯的咄咄逼人使得美国在加速液化气出口的政策考量上赋予地缘政治以额外权重。参见 Zach Coleman, “Energy Secretary Ernest Moniz: Geopolitical Concerns will Matter in Natural Gas Exports,” *Washington Examiner*, March 21, 2014, <http://www.washingtonexaminer.com/energy-secretary-ernest-moniz-geopolitical-concernswill-matter-in-natural-gas-exports/article/2546062>.

逻辑提供一个相对丰富和完整的阐释。

(二)传统分析视角的贡献与不足

天然气管网结构决定着贸易相关国之间的战略关系,并由此产生与天然气贸易相关的地缘政治效应。^①这使得天然气政治得到国际关系学者越来越多的重视。学界关于俄欧天然气政治的研究主要从以下两个视角展开。一个视角关注俄罗斯对欧盟能源政策的“武器化”(weaponization)倾向。^②作为战略性资源,能源通常被用于提升一国的权力、影响力和地缘政治优势,这导致能源成为国家间冲突的来源和大国博弈平衡的关键。美国乔治城大学欧亚、俄罗斯与东欧研究中心的安吉拉·斯坦特(Angela Stent)认为,俄罗斯寻求用油气替代冷战中的核武器,从而实现了对邻国和欧洲的政治影响,而欧洲也越来越将俄罗斯对能源武器的使用看成是“硬实力”。^③按照这一逻辑,欧洲与俄罗斯陷入能源困境的原因在于,任何一方试图增加自身安全的行为,将导致另一方采取降低前者安全程度的行动。

另一个视角关注相互依赖对俄罗斯能源权力的限制如何影响俄欧天然气政治的演变。^④这意味着生产国不得不考虑使用能源实现国家战略目标的成本,并在获取能源收入与利用能源杠杆之间保持平衡。德国汉堡大学和平与安全政策研究所的伊琳娜·克罗帕切娃(Elena Kropatcheva)强调,俄罗斯作为生产国的能源权力同时受制于管道运输、经济增长对能源出口高度依赖等诸多因素,因此,俄罗斯、欧盟和乌克兰在能源链条中的利益交织使得地缘政治博弈并不存在真正的赢家。^⑤

^① Daisuke Nagayama and Masahide Horita, "A Network Game Analysis of Strategic Interactions in the International Trade of Russian Natural Gas Through Ukraine and Belarus," *Energy Economics*, No.42, 2014, p.89; [美]戴维·维克托、[美]埃米·贾菲、[美]马克·海斯编著:《天然气地缘政治——从1970到2040》,王震、王鸿雁等译,石油工业出版社2010年版,第5页。

^② Frank Umbach, "Global Energy Security and the Implications for the EU," *Energy Policy*, Vol.38, 2010, p.1229; Tom Casier, "The Rise of Energy to the Top of the EU-Russia Agenda: From Interdependence to Dependence?" *Geopolitics*, Vol.16, No.3, 2011, p.537; Karen Smith Stegen, "Deconstructing the 'Energy Weapon': Russia's Threat to Europe as Case Study," *Energy Policy*, Vol.39, 2011, p.6505; 冯玉军:《欧亚转型:地缘政治与能源安全》,《欧亚新秩序》第三卷,中国社会科学出版社2018年版,第212-283页。

^③ Angela Stent, "An Energy Superpower? Russia and Europe," in Kurt M. Campbell and Jonathon Price, eds., *The Global Politics of Energy*, The Aspen Institute, 2008, p.78.

^④ Amy Myers Jaffe and Ronald Soligo, "Militarization of Energy: Geopolitical Threats to the Global Energy System," *The Global Energy Market Working Paper Series: Comprehensive Strategies to Meet Geopolitical and Financial Risks*, The James A. Baker III Institute for Public Policy at Rice University, 2008, p.35; Robert W. Ortung and Indra Overland, "A Limited Toolbox: Explaining the Constraints on Russia's Foreign Energy Policy," *Journal of Eurasian Studies*, No.2, 2011, p.75; 庞昌伟、张萌:《纳布科天然气管道与欧俄能源博弈》,载《世界经济与政治》,2010年第3期,第116-140页;徐斌:《市场失灵、机制设计与全球能源治理》,载《世界经济与政治》,2013年第11期,第78-95页。

^⑤ Elena Kropatcheva, "Playing Both Ends Against the Middle: Russia's Geopolitical Energy Games with the EU and Ukraine," *Geopolitics*, Vol.16, 2011, p.553.

就考察俄欧天然气政治的演变逻辑而言,上述研究均颇具启示意义,但我们认为,仍有必要从新的视角出发对这一问题做出考察,以使研究进一步深入。究其原因,一是既有研究大多以国家为分析对象,较少考虑到跨国公司对地缘政治结果产生独立影响的可能性;二是由于石油长期占据世界能源结构的主体,多数研究集中在石油领域,对天然气的关注相对欠缺;三是这些研究尽管讨论了地缘政治的影响因素,但未以跨国公司应对地缘政治风险作为主要理论和经验分析的出发点。

实际上,天然气政治并非国家层面利益博弈的单一结果。贸易和金融的全球化削弱了国家推进天然气管道项目的的能力,却提升了企业直接投资的可行性。政府越来越依赖私人部门来完成基础设施项目的建设运营,其结果是跨国公司行为的国际化成为天然气政治的主要特征。能源企业的利益偏好具有引导政府行为的路径依赖作用,而跨境合作则使得天然气政治内生于能源企业的游说活动和战略决策。^①因此,尽管天然气管道本身是政治博弈结果,但促成这一结果的更多是大型能源企业的商业战略,而不仅仅是政府政策。我们有必要突破国家中心主义的传统研究范式,关注天然气政治中跨国公司影响地缘政治结果的商业利益逻辑。

天然气实现长距离运输加深了地缘政治因素对天然气贸易和市场的影响程度,天然气行业表现出越来越强的战略联盟趋势。上述两个变化显示了重塑相关理论研究的必要性。本文将以跨国公司战略联盟为视角考察商业利益影响地缘政治的机制与逻辑,认为跨国公司通过战略联盟可以对冲由国家间关系引发的地缘政治风险或冲突。本文构建的“战略联盟—地缘政治”二元分析框架,力求解释俄欧天然气政治中最为核心的三个问题。一是为什么天然气贸易水平与地缘政治风险程度之间会呈现负相关关系?二是跨国公司利用战略联盟对冲地缘政治风险的实现机制是什么?决定有些联盟胜出、有些被淘汰的核心因素有哪些,彼此之间如何相互作用?三是跨国公司与地缘政治互动下的俄欧天然气政治将如何演变?

本文的主要贡献包括三方面内容:一是将跨国公司战略联盟作为分析单位引入天然气政治领域;二是运用国际政治经济学、国际商务学和制度经济学的相关理论,构建

^① Andreas Goldthau, “Energy Diplomacy in Trade and Investment of Oil and Gas,” in Andreas Goldthau and Jan Martin Witte, eds., *Global Energy Governance: The New Rules of the Game*, Global Public Policy Institute, 2010, pp. 25-48; Pepper Culpepper, *Quiet Politics and Business Power*, Cambridge University Press, 2011, pp.9-11; Louis W. Pauly and Simon Reich, “National Structures and Multinational Corporate Behavior,” *International Organization*, Vol. 51, No.1, 1997, pp.1-30; Yadong Luo, “Transactional Characteristics, Institutional Environment and Joint Venture Contracts,” *Journal of International Business Studies*, Vol.36, 2005, pp.209-230; Klaus E. Meyer, “Institutions, Transaction Costs, and Entry Mode Choice in Eastern Europe,” *Journal of International Business Studies*, Vol.32, 2001, pp.357-367.

关于俄欧天然气政治中商业利益影响地缘政治的二元分析框架;三是考察跨国公司利用战略联盟影响地缘政治的实现机制,特别是分析决定战略联盟能否成功应对地缘政治风险的核心要素及其作用机理,通过案例分析讨论和检验假设,并推导出具有一般性意义的解释。

二 一个分析框架:跨国公司战略联盟

本文认为,在天然气政治的演变中,始终存在着跨国公司与地缘政治二者的互动关系。管道行业寻求战略联盟已经构成当代欧洲天然气政治的核心问题。国家间关系变动引发的不确定性促使跨国公司采取“战略先行”的集体行动。它们通过构建管道财团这一战略联盟规避地缘政治风险。在新的商业和地缘政治环境下,战略联盟不仅成为跨国公司管理天然气贸易关系的新型制度架构,而且是其寻求商业利益、应对外部风险的战略手段。

目前,地缘政治风险已成为跨国公司海外经营面临的普遍挑战。地缘政治风险概念由地缘政治一词延伸而来并呈现出阶段性变化特征。国际政治的传统观念将地缘政治界定为一国为保证其权力和安全所进行的竞争性零和博弈。^① 二战后新兴国家的独立推动了发展中国家实施国有化战略,20世纪60年代中期欧佩克的兴起以及1979年伊朗人质事件后上台的反美政权,均对美国能源跨国公司的全球经营构成重大挑战,由此也促进了跨国投资中政治风险研究的蓬勃兴起。^② 跨国公司在公司制度架构中新设国家风险部,不仅进行更深入的尽职调查,也广泛研究国际政治风险,特别是由国家间关系变化引发的地缘政治风险。本文主要讨论由东道国和母国的制度环境、第三国或超国家行为体的外交和战略行为所引发的地缘政治风险,其他非国家行为体造成的相关风险暂时不在本文讨论范围之内。

(一) 战略联盟与跨国公司的战略行为

^① [美]兹比格纽·布热津斯基:《大棋局:美国的首要地位及其地缘战略》,中国国际问题研究所译,上海世纪出版集团2017年版,第31-34页。

^② Mark Fitzpatrick, “The Definition and Assessment of Political Risk in International Business: A Review of the Literature,” *Academy of Management Reviews*, Vol.8, No.2, 1983, pp.249-254; Jeffrey D. Simon, “A Theoretical Perspective on Political Risk,” *Journal of International Business Studies*, Vol.15, 1984, pp.123-143; Kirt C. Butler and Domingo Castelo Joaquin, “A Note on Political Risk and the Required Return on Foreign Direct Investment,” *Journal of International Business Studies*, Vol.29, No.3, 1998, pp.599-607; Dario Caldara and Matteo Iacoviello, “Measuring Geopolitical Risk,” Board of Governors of the Federal Reserve System, *International Finance Discussion Paper*, No.1222, February 2018, p.6.

在国际政治经济学研究中,20世纪70年代的学者均强调跨国公司能够挑战民族国家政策和国际经济体系的稳定性。^①随着发展中国家开始大量吸收外国直接投资,跨国公司对东道国制度环境的影响成为国际政治经济学的关注点。^②史蒂芬·贝尔(Stephen Bell)发现,商业利益团体因控制关键性经济资源和重要投资进程而具有影响政府政策的能力,而且这一趋向因跨国资本流动和竞争加剧而越发明显。^③20世纪90年代初,国际商务学者约翰·斯托普福德(John M. Stopford)和国际政治经济学者苏珊·斯特兰奇(Susan Strange)在一份合作研究中首先将战略联盟概念引入国际政治经济学研究。他们认为,各类战略联盟促成企业间新的全球竞争模式,由此影响政府对财富的争夺。^④战略联盟通常是指由两个或两个以上具有共同战略利益的企业通过产权或合约安排达成的一种企业间合作关系。^⑤促使企业组建战略联盟的动机和目标主要包括进入新市场,提升市场权力,获取和交换知识、技术和资源,分担风险与成本以及实现规模经济等。本文发现,作为一种有效的制度安排,战略联盟不仅可以被跨国公司用于应对市场风险,还可以对冲由国家政治行为引发的地缘政治风险。

近几年,天然气政治中的跨国公司战略行为是国际关系学界的新议题。哈佛大学戴维斯欧亚研究中心主任拉维·阿布德拉(Rawi Abdelal)强调,作为内生的政治行为体,跨国公司通过结构和过程构建权力,进而影响地缘政治结果。他认为,跨国公司通过相互联系形成了独特的私人部门国际体系,这一体系既被嵌入同时也外生于地缘政治和国际市场。由于天然气管道一旦建成便构成一种新的地缘政治现实,跨国公司的经营活动不仅重塑器物层面的管道格局,它们在应对外部风险的同时也成为地缘政治

① 罗伯特·吉尔平(Robert Gilpin)分析了跨国公司对外投资与国家权力转移二者之间的关系。雷蒙德·弗农(Raymond Vernon)较早提出了有关跨国公司挑战主权国家的观点。斯蒂芬·海默(Stephen Hymer)认为,面对日益强大的跨国公司,民族国家将失去对经济政治的控制能力。参见[美]罗伯特·吉尔平:《跨国公司与美国霸权》,钟飞腾译,东方出版社2011年版,第111-129页;Stephen Hymer, "The Efficiency (Contradictions) of Multinational Corporations," *American Economic Review*, Vol.60, No.2, 1970, pp.441-448; Raymond Vernon, *Sovereignty at Bay: The Multinational Spread of U.S. Enterprises*, Basic Books, 1971。

② [英]约翰·H.邓宁、[荷]萨琳安娜·M.伦丹:《跨国公司与全球经济》(第二版),马述忠等译,中国人民大学出版社2016年版,第111-114页。

③ Stephen Bell, "The Power of Ideas: The Ideational Shaping of the Structural Power of Business," *International Studies Quarterly*, Vol.56, Issue 4, 2012, pp.661-673。

④ [英]约翰·斯托普福德、[英]苏珊·斯特兰奇:《竞争的国家 竞争的公司》,查立友等译,社会科学文献出版社2003年版,第3页。

⑤ 20世纪80年代以来,跨国公司的发展不再受到国界限制,甚至超越了组织界限。作为一种全新的组织形式和企业扩张方式,战略联盟在全球范围内蓬勃发展。制造业和服务业的战略联盟趋势明显,出现行业内竞争者联盟以及跨行业的垂直型联盟。跨国公司建立战略联盟是对国际经济、技术和竞争环境变化做出的一种战略反应。北美和欧洲是战略联盟研究的传统地区,近年来以亚洲新兴国家为案例研究的文献不断增加。参见 M. Tina Dacin, Christine Oliver and Jean-Paul Roy, "The Legitimacy of Strategic Alliances: An Institutional Perspective," *Strategic Management Journal*, Vol.28, 2007, p.170。

结果的又一直接来源。^① 亚当·斯图尔伯格(Adam Stulberg)认为,跨国公司正在利用社会网络关系重塑欧洲天然气关系层面的权力、影响力和杠杆。^② 拉斐尔·费尔南德斯(Rafael Fernandez)发现,战略联盟是俄欧大型能源企业解决乌克兰过境危机、确立由企业主导的商业和管道政治模式的一种有效机制。^③ 帕维尔·巴耶夫(Pavel K. Baev)和因德拉·欧维兰德(Indra Overland)指出,作为大型垂直一体化的寡头垄断集团,能源企业的决策和跨境合作往往具有安全外部性和政治外溢性,由能源巨头形成利益共同体的逐利行为很大程度上促成天然气贸易和管道政治的实际结果。^④ 最近一份经典文献是由佩珀·卡尔佩珀(Pepper D. Culpepper)和拉斐尔·瑞克(Raphael Reinke)撰写的。他们将跨国公司的市场权力分为两类:一类是结构性权力,意指公司凭借在经济体中的战略地位获得的影响政治进程的议价资源;另一类是工具性权力,即跨国公司利用东道国或母国的制度环境向结构性权力施加影响,具体手段包括提供竞选现金、游说活动与旋转门机制等。^⑤

尽管上述研究分析了跨国公司应对地缘政治风险的战略行为,但并未明确提出跨国公司对冲风险的具体机制,也未能对这一机制进行案例检验。本文试图将战略联盟作为独立分析单位引入跨国公司与地缘政治的互动分析之中,找到并度量决定战略联盟对冲风险结果的核心因素,通过考察这些因素的作用机制建构出一个具有普遍意义的解释框架。与卡尔佩珀等人的结构性权力和工具性权力不同,我们构建的分析框架认为,战略联盟具有很强的自主性,既能防御风险,又能主动进攻。如果东道国或母国具备对商业利益施加影响的制度环境,那么,跨国公司可以通过传统利益集团进行政治影响或改变政府政策,进而管控地缘政治风险。如果地缘政治风险超越东道国或母国的制度范畴,特别是由第三国外交和战略行为引发时,跨国公司则通过组建战略联盟、借助集体行动进行防范与应对。

就应对地缘政治风险而言,市场权力和联盟结构是决定战略联盟绩效表现的两个

^① Rawi Abdelal, "The Profits of Power: Commerce and Realpolitik in Eurasia," *Review of International Political Economy*, Vol.20, No.3, 2013, p.438; Rawi Abdelal, "The Multinational Firm and Geopolitics: Europe, Russian Energy, and Power," *Business and Politics*, Vol.17, No.3, 2015, pp.553-576.

^② Adam N. Stulberg, "Natural Gas and the Russia-Ukraine Crisis: Strategic Restraint and the Emerging Europe-Eurasia Gas Network," *Energy Research & Social Science*, Vol.24, 2017, pp.71-85.

^③ Rafael Fernandez, "Nabucco and the Russian Gas Strategy vis-à-vis Europe," *Post-Communist Economies*, Vol.23, No.1, 2011, pp.75-82.

^④ Pavel K. Baev and Indra Overland, "The South Stream versus Nabucco Pipeline Race: Geopolitical and Economic (ir)rationalities and Political Stakes in Mega-projects," *International Affairs*, Vol.86, No.5, 2010, p.1081.

^⑤ Pepper D. Culpepper and Raphael Reinke, "Structural Power and Bank Bailouts in the United Kingdom and the United States," *Politics and Society*, Vol.42, No.4, 2014, pp.427-454.

核心要素。^① 市场权力主要指商业在政治过程中所施加的权力,这一权力通常被跨国公司变现为影响政府决策的游说权力。联盟伙伴的地位和能力是战略联盟市场权力的主要构成。^② 本文采用以下两个指标进行度量:一是公司规模,该指标衡量跨国公司在整个行业内的战略地位。由较大规模跨国公司组成的战略联盟在应对地缘政治风险时拥有更大的市场权力。二是市场占有率,它是决定战略联盟市场权力的核心指标。市场占有率包括国内市场占有率、区域市场占有率和国际市场占有率。国内市场占有率衡量跨国公司影响政府政策的能力,区域市场占有率反映跨国公司在区域市场内的竞争地位,而国际市场占有率则反映跨国公司的全球影响力。由于本文讨论的是欧洲天然气市场的博弈行为,所以笔者将主要以国内和区域市场占有率进行度量。

联盟结构是影响跨国公司战略行为结果的另一核心因素。本文采用以下两个指标进行度量:一是联盟的股权结构。股权结构决定伙伴之间在联盟管理上的权力划分,并由此形成联盟的具体决策模式。根据不同的股权结构,战略联盟的决策模式主要包括单方垄断、双头联合主导以及平均股权结构下的共同管理。^③ 战略联盟通过改变股权结构能够调配利益、分散地缘政治风险。^④ 二是联盟伙伴的合伙意向和能力。其中,公司董事会成员中是否包括联盟伙伴,直接决定后者对前者的决策是否具有发

^① Emanuel Gomes, Bradley R. Barnes and Tehmina Mahmood, "A 22 Year Review of Strategic Alliance Research in the Leading Management Journals," *International Business Review*, Vol.25, 2016, pp.15-27; T. K. Das and Bing-Sheng Teng, "Trust, Control, and Risk in Strategic Alliances: An Integrated Framework," *Organization Studies*, Vol.22, 2001, pp.251-283; Hong Ren, Barbara Gray and Kwangho Kim, "Performance of International Joint Ventures: What Factors Really Make a Difference and How?" *Journal of Management*, Vol.35, 2009, pp.805-832.

^② Jean-Paul Roy and Christine Oliver, "International Joint Venture Partner Selection: The Role of the Host Country Legal Environment," *Journal of International Business Studies*, Vol.40, 2009, p.785.

^③ 在微观经济学中,完全垄断与双头垄断概念指的是一国国内的市场结构特征,前者是一种没有竞争的终极垄断形式,市场上只有一家企业存在,后者则指两个寡头企业统治市场。国际政治经济学强调公司国别属性对公司行为的影响。自20世纪90年代起,国际政治经济学曾围绕跨国公司是否有国籍属性展开过争论,基本结论是在国际市场竞争中,不存在无国籍的公司。代表性文献如 Paul Doremus, William W. Keller and Louis W. Pauly, *The Myth of the Global Corporation*, Princeton University Press, 1999。在能源领域中,公司利益与国家利益彼此交织的现象更为明显。为突出公司的国别属性,本文按照国别分布计算股权结构。具体而言,单方垄断是指一国公司在联盟股权结构中的持股比例占据垄断地位,双头联合主导是指两个国家的公司在联盟股权结构中同时占据主导,平均股权结构是指三个或三个以上不同国家公司在联盟结构中占据基本相同的比例。关于股权特征与标准,我们认为,一国公司持股比例达到50%、同时超过其他国家公司持股比例10%以上,即可被视为单方垄断型联盟结构。当联盟中两国公司持股比例较为接近且二者之和达到80%时,此类联盟结构属于双头联合主导型。平均股权结构是指三国或三国以上的公司基本平均持股。

^④ Chang-Bum Choi and Paul W. Beamish, "Split Management Control and International Joint Venture Performance," *Journal of International Business Studies*, Vol.35, 2004, pp.201-215; Aimin Yan and Barbara Gray, "Bargaining Power, Management Control, and Performance in US-China Joint Ventures: A Comparative Case Study," *Academy of Management Journal*, Vol.37, No.6, 1994, pp.1478-1517; J. Michael Geringer and Louis Hebert, "Control and Performance of International Joint Ventures," *Journal of International Business Studies*, Vol.20, Issue 2, 1989, pp.235-254; H. Kevin Steensma and Marjorie A. Lyles, "Explaining IJV Survival in a Transitional Economy through Social Exchange and Knowledge-based Perspectives," *Strategic Management Journal*, Vol.21, No.8, 2000, pp.831-851.

言权。此外,联盟伙伴之间的交叉持股或成功合伙经历,也是决定其合伙意向和能力的重要方面。^①

(二) 市场权力与联盟结构的四种互动模式

基于上述分析,我们将市场权力和联盟结构作为核心变量纳入“战略联盟—地缘政治”的二元分析框架。依据市场权力的强与弱、联盟结构的紧密与松散,可得到四种不同模式的战略联盟架构和风险应对结果(见表1)。

表1 “战略联盟—地缘政治”二元分析框架

		联盟结构	
		紧密	松散
市场权力	强	模式1 有效	模式2 不确定
	弱	模式3 不确定	模式4 无效

注:表由作者自制。

(1) 模式1:强市场权力与紧密型联盟结构

当市场占有率和公司规模均处于较高水平时,战略联盟具有强市场权力。同时,若股权结构为双头联合主导型、联盟伙伴合伙意向和能力较强,那么联盟结构属于紧密型。这种情境最有利于战略联盟成功对冲地缘政治风险。一旦进入这个状态,联盟内部的任何一方都没有偏离均衡的动机,联盟伙伴获益最大。

(2) 模式2:强市场权力与松散型联盟结构

当市场占有率和公司规模均处于较高水平时,战略联盟具有强市场权力。同时,若满足股权结构由单方垄断或呈多元化,以及联盟伙伴合伙意向和能力较弱中的任何一项,均会导致联盟结构松散。此类战略联盟对冲地缘政治风险的结果存在较大不确定性。

^① Andrew C. Inkpen and Steven C. Currall, “The Coevolution of Trust, Control, and Learning in Joint Ventures,” *Organization Science*, Vol.15, No.5, 2004, p.588; Susana Costa e Silva, Frank Bradley and Carlos M. P. Sousa, “Empirical Test of the Trust-Performance Link in an International Alliances Context,” *International Business Review*, Vol. 21, Issue 2, 2012, p.296; Jean-Paul Roy, “IJV Partner Trustworthy Behaviour: The Role of Host Country Governance and Partner Selection Criteria,” *Journal of Management Studies*, Vol.49, No.2, 2012, p.335.

(3) 模式 3: 弱市场权力与紧密型联盟结构

当市场占有率和公司规模处于较低水平时, 战略联盟的市场权力较弱。然而, 若股权结构为双头联合主导型、联盟伙伴合伙意向和能力较强, 那么, 联盟结构属于紧密型。紧密型联盟结构有助于联盟内部实现有效决策机制、形成战略共识和合作意愿, 但弱市场权力会导致联盟对冲地缘政治风险的能力不足。此类战略联盟的对冲结果也存在较大不确定性。

(4) 模式 4: 弱市场权力与松散型联盟结构

当市场占有率和公司规模处于较低水平时, 战略联盟的市场权力较弱。同时, 若满足股权结构由单方垄断或呈多元化, 以及联盟伙伴合伙意向和能力较弱中的任何一项, 均会导致联盟结构松散。此类战略联盟面对地缘政治风险时最有可能被淘汰。

(三) 市场权力与联盟结构的互动机制

就对冲风险结果而言, 模式 1 (强市场权力与紧密型联盟结构) 最优, 模式 4 (弱市场权力与松散型联盟结构) 最差, 而模式 2 (强市场权力与松散型联盟结构) 和模式 3 (弱市场权力与紧密型联盟结构) 均存在较大的不确定性。在模式 2 中, 联盟主导性伙伴推进合作的能力与意愿对于风险对冲结果具有决定意义。如果地缘政治风险属于东道国或母国的制度范畴, 那么联盟主导性伙伴通过强市场权力应对这一风险的成功率较高; 如果地缘政治风险来自第三国或超国家行为体的外交和战略行为, 由于主导性伙伴难以通过调整联盟结构来增强市场权力, 战略联盟对冲风险结果的不确定性将会增强。在模式 3 中, 战略联盟的市场权力对于风险对冲结果具有决定意义。由于战略联盟的市场权力较弱, 能否通过调整股权结构加强市场权力, 同时保持联盟结构的紧密程度存在较大不确定性, 因此战略联盟对冲风险的结果也是不确定的。

市场权力是战略联盟对冲地缘政治风险的关键因素。公司规模是决定战略联盟市场权力的重要指标。从理论构想上讲, 由标普全球普氏 (S&P Global Platts) 的全球 250 强能源公司排行榜中第一梯队 (排名前 100 名) 跨国公司组成的战略联盟, 其市场权力最强。当兼有第一梯队和第二梯队 (排名 100 名至 200 名之间) 的跨国公司时, 战略联盟的市场权力次之。完全由第二梯队或第三梯队 (排名 200 名之外) 跨国公司组成的战略联盟, 其市场权力最弱。

就市场占有率而言, 国内市场占有率是决定跨国公司与母国政府是否存在共生关系的核心指标。通常而言, 跨国公司在母国的行业垄断程度决定其获取本国政府支持的力度和游说政府的能力。国内市场占有率越高, 公司影响政府政策决策的能力越

强,相应地,公司为实现其战略行为获取国内政治和资本支持的力度也越大。由于能源行业的自然垄断程度较高,参与战略联盟的跨国公司通常在国内市场占据垄断地位。跨国公司的国内垄断程度越高,公司利益与政府利益之间的融合度就越高。在区域市场占有率上,占有较大区域市场份额的跨国公司在地区性市场上的竞争力较强,影响力也较大。

如果说跨国公司的规模决定其在联盟结构中的地位,那么联盟结构特征则决定联盟的稳固程度。两个公司规模接近的跨国公司通常会形成双头联合主导型联盟结构。公司规模相差越悬殊,跨国公司之间就越可能形成单方垄断型联盟结构。若干公司规模较小的跨国公司易于形成平均股权下的共同管理模式。通常而言,由于两个规模接近的公司彼此相互制衡,双头联合主导型联盟结构最为稳固,由规模相差悬殊的公司组成的单方垄断型联盟结构次之,而由规模较小且接近的诸多公司组成的平均股权结构则最为松散。

此外,我们也注意到,当联盟结构与公司规模出现不对称,特别是公司之间对地缘政治风险的判断存在较大差异时,联盟结构模式之间会出现相互转变。具体而言,如果规模相差悬殊的跨国公司形成双头联合主导型联盟结构,较大规模一方有动机通过引入新伙伴稀释对方股权比重或者收购对方股份使自己占据主导地位,由此使双头联合主导转变为单方垄断。如果单方垄断型联盟结构由较小规模公司主导,较大规模一方有收购股份改变股权结构的潜在动机,由此使单方垄断转变为双头联合主导。在平均股权结构中,如果某个公司在规模上远远超过其他公司,较大规模一方有动机收购其他公司股份使自己占据主导地位,由此使平均股权转变为单方垄断。

在市场权力与联盟结构的互动关系方面,市场占有率和公司规模不仅影响跨国公司的市场权力,而且决定其主导联盟伙伴关系的能力。联盟结构的不同类型反过来也会影响战略联盟利用市场权力对冲风险的结果。单方垄断型联盟结构的优势在于降低联盟伙伴之间的协商成本与冲突可能,其劣势则是垄断性公司存在为实现自身战略目标而退出联盟的机会主义行为。联盟结构的多元化则通常导致联盟决策机制分散、在关键时刻延误决策时机。在上述两种情况下,即使具有较强市场权力,战略联盟也可能因联盟结构的不稳定而无法成功对冲地缘政治风险。通常而言,双头联合主导型联盟结构利用市场权力对冲风险的成功率最高。双头联合主导意味着跨国公司之间存在相互的权力制衡,这会降低任何一方退出联盟的可能性,同时,其协商成本与决策效率也优于多元化联盟结构。然而,双头联合主导型股权结构并非形成紧密型联盟结

构的充要条件。联盟伙伴合伙意向与能力亦是影响联盟结构紧密或松散的关键指标。即使股权结构为双头联合主导型,如果联盟中任何一方的合伙意向与结盟能力较弱,联盟结构也会因潜在的机会主义行为而变得松散。

三 案例分析与检验

在检验跨国公司利用战略联盟对冲地缘政治风险的不同结果时,俄欧天然气管道政治提供了较为丰富的案例研究素材。究其原因,一是地缘政治风险在俄欧天然气管道政治的演变过程中扮演了重要角色。围绕过境国乌克兰展开的地缘政治博弈使得俄欧天然气关系一波三折。二是该地区的地缘政治风险来源具有多元性,不仅来自争夺陆上管道租金的过境国,还来自海底管道铺设中途经专属经济区的相关国家,以及彼此竞争的管道参与方。对应上述理论假设,本文发现三种可被检验的理论模式。这三种模式既有北溪管道财团的成功案例,也有南溪管道财团和纳布科管道财团的失败案例。对这些案例的比较分析,有助于阐释战略联盟对冲地缘政治风险的实施机制及核心因素之间的互动机制。

本部分采用案例对比研究和过程追踪法来探讨有关跨国公司利用战略联盟对冲地缘政治风险的安排。其主要目的是展现跨国公司在应对地缘政治风险时的具体谋划,追踪分析跨国公司如何判断并应对地缘政治风险,通过引述公司年报、国际主流媒体、相关权威人士言论等多个证据来源尽可能完整还原跨国公司判断和应对风险的整个决策过程,由此考察三种不同模式下跨国公司利用战略联盟对冲地缘政治风险的不同结果。^①

本部分选取的三个案例具有以下典型性和可比性。一是这些案例在决定俄欧天然气政治乃至欧洲天然气格局方面均具有重要意义。北溪管道是世界首个跨海直接连接西欧大陆和俄罗斯的管道工程。该管道如若开通,将分流欧洲经乌克兰过境的近一半天然气量。而南溪管道与纳布科管道的竞争结果则在很大程度上决定着东南欧天然气管道格局的走向。二是跨国公司均通过组建跨海管道财团这一战略联盟形式,

^① John S. Odell, "Case Study Methods in International Political Economy," *International Studies Perspectives*, Vol. 2, Issue 2, 2001, pp. 161-176; 曲博:《因果机制与过程追踪法》,载《世界经济与政治》,2010年第4期,第97-108页。

来解决管道政治中的资产专用性问题。^① 由于管道资产无法被分割且由联盟成员共有,跨海管道项目突破了跨国公司与东道国和母国之间的传统“公司—国家”关系,模糊了管道政治中以国别为单位的利益划分。三是这些案例都是跨国公司为有效应对地缘政治风险采取的战略行为。在管道推进过程中,跨国公司积极利用战略联盟这一制度安排应对不断出现的新地缘政治风险。

(一)北溪管道财团

北溪管道财团最初由俄罗斯总统普京和时任德国总理施罗德共同推动建立。20世纪90年代,俄气已经意识到俄乌之间的紧张关系会构成俄欧天然气贸易的地缘政治风险,由此提出修建绕开乌克兰、直接与西欧相连的跨波罗的海管道项目。^② 这一提议得到俄罗斯政府的强力支持,普京将该项目列入俄罗斯国家安全项目之类。2005年9月,俄气联合德国意昂集团(E.ON)和温特沙尔公司建立北溪管道财团,其中,俄气占股51%,德国意昂集团和温特沙尔公司各占24.5%。2005年,施罗德在离任前签署北溪管道协议,离任后即担任北溪管道财团的股东委员会主席。俄气总裁米勒称,施罗德领导的北溪管道财团董事会将参与到“俄气所有领域的战略决策”之中。^③

2006-2009年间俄乌天然气之争爆发后,欧洲内部在对俄天然气关系上的分歧加深,这导致有关北溪管道项目的争议愈演愈烈。爱沙尼亚、拉脱维亚、立陶宛、波兰等国结成反对联盟,声称北溪管道将增加欧洲对俄天然气的进口依赖,同时降低俄罗斯对乌克兰、波兰等国的传统过境依赖。时任波兰外长西科尔斯基(Władysław Sikorski)甚至将北溪管道项目称为“莫洛托夫—里宾特洛甫管线”,意指二战前夕苏联和纳粹德国瓜分波兰的秘密协议。爱沙尼亚以妨碍船舶航运为由,坚决反对俄罗斯在公海区

^① 作为连接生产商与天然气分销商的长距离不可移动资产,天然气管道具有巨额沉没成本和很强的资产专用性。资产交易的专用性与沉没成本有关,其实质是一种套住效应(lock-in)。一旦做出关系专用性投资,便在一定程度上锁定了当事方之间的关系,导致专用性投资较强的一方遭受另一方“敲竹杠”的风险增加。参见[美]杰夫·迈克拉姆:《天然气管道——一个世纪的制度演进》,徐斌、黄诚译,石油工业出版社2016年版,第2-3页。

^② 北溪管道项目东起俄罗斯海港维堡,进入波罗的海海底后途经芬兰、瑞典、丹麦,最终到达德国城市普鲁敏。

^③ “Об итогах совещания по вопросам реализации проекта ‘Северный поток’,” <http://www.gazprom.ru/press/news/2007/august/article56233/>; Craig Whitlock and Peter Finn, “Schroeder Accepts Russian Pipeline Job,” *The Washington Post*, December 10, 2005, <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2005/12/09/AR2005120901755>; “Gerhard Schroeder’s Sellout,” *The Washington Post*, December 13, 2005, <http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/article/2005/12/12/AR2005121201060.html>; Rick Noack, “He Used to Rule Germany. Now, He Oversees Russian Energy Companies and Lashes out at the U.S.,” *The Washington Post*, August 12, 2017, https://www.washingtonpost.com/news/worldviews/wp/2017/08/08/he-used-to-rule-germany-now-he-oversees-russian-energy-companies-and-lashes-out-at-the-u-s/?utm_term=.506e3f151fde.

走廊底部修建天然气管道。在北欧国家,芬兰以破坏芬兰湾大陆架为由要求改变该项目在芬兰湾的路线,而瑞典则要求管线位置偏移至波罗的海国家陆上领土。^①

面对中东欧和北欧国家的指责和施压,北溪管道财团不断调整股权结构,以此赢得欧盟内部更多的政治支持。2008年和2010年,荷兰天然气管道运营商(Gasunie)和法国燃气苏伊士集团(GDF SUEZ)分别从德国意昂集团和温特沙尔公司获得4.5%的股份,成为北溪管道财团股东。荷兰和法国公司的加入提升了北溪管道财团作为欧洲大陆能源安全保障的国际地位。荷兰首相吕特称赞北溪管道项目“恰逢其时”,因为欧盟天然气需求在未来几年将出现增长。时任法国总理菲永将该项目视为一条能源“新动脉”,并预期它将成为法国核能和可再生能源的有益补充。^②

与陆上管道不同,跨海管道建设需要管道所经海底专属经济区相关国给予主权海域和海底的许可和授权。通过政治游说和利益分享,北溪管道财团使管道路线成功改道芬兰、瑞典和丹麦。2008年,北溪管道财团聘用芬兰前总理利波宁(Paavo Lipponen)出任独立顾问,其负责对芬兰环境影响评估和许可申请等事宜提供咨询建议。利波宁成为北溪管道财团游说芬兰政府加快审批过程的重要纽带。同时,在政府层面,俄罗斯政府承诺在未来两年内给予芬兰圆木出口零关税优惠,以此促使芬兰最终同意批准环境评估。为加速瑞典对在其专属经济区修建管道的审批过程,北溪管道财团聘用时任瑞典首相府国务秘书申斯特勒姆(Ulrica Schenstrom)和瑞典社会民主党新闻秘书斯瓦内尔(Svaner)进行游说。丹麦最大能源公司公用工程公司(Dong Energy)为北溪管道财团对本国政府展开政治游说。在此之前,该公司已与俄气就通过北溪管道提高进口气量达成协议。公司副总裁佩德森(Kurt Bligaard Pedersen)称,俄气是该公司能源供给来源多元化战略的重要组成部分。在政府层面,俄罗斯政府对2009年哥本哈根气候变化峰会上的《京都议定书》倡议给予政治支持,这也成为促使丹麦政府转

^① “Poles Wary of Nord Stream Pact,” *Global Post*, January 3, 2010, <http://www.globalpost.com/dispatch/poland/091221/poland-russia-nord-strem>; Stephen Castles, “Poles Angry at Pipeline Pact,” *The Independent*, May 1, 2006, <https://www.independent.co.uk/news/world/europe/poles-angry-at-pipeline-pact-6102171.html>; “Controversial Project Launched: Merkel and Medvedev Open Baltic Gas Pipeline,” *Spiegel Online*, November 8, 2011, <https://www.spiegel.de/international/europe/controversial-project-launched-merkel-and-medvedev-open-baltic-gas-pipeline-a-796611.html>; Judy Dempsey, “Gas Pipeline under the Baltic Faces Many Hurdles,” *The New York Times*, May 6, 2008, <https://www.nytimes.com/2008/05/06/world/europe/06iht-pipeline.4.12622476.html>.

^② Lucian Kim and Greg Walters, “Gazprom Picks Dutch Company for Northern Gas Pipeline,” *Bloomberg*, November 6, 2007, <https://www.bloomberg.com/news/articles/2007-11-06/gazprom-to-pick-gasunie-as-partner-in-northern-pipeline-today>; Gerrit Wiesmann, “Russia-EU Gas Pipeline Delivers First Supplies,” *Financial Times*, November 8, 2011, <https://www.ft.com/content/51ea636e-0a14-11e1-8d46-00144feabdc0>.

而支持北溪管道的重要因素。^①

截至2010年,北欧国家瑞典、芬兰和丹麦从反对北溪管道项目转向积极支持。其中,时任瑞典环境大臣卡尔格伦(Andreas Calgren)的转变非常关键。2009年,他表示担心该项目会对波罗的海生态系统产生影响。然而,自2010年起,他却表态称,瑞典当局对北溪管道财团提供的补充信息表示满意,瑞典媒体若对该项目说“不”,便是“违反国际法”的表现。芬兰政府对北溪管道项目给予原则性同意,指出由于地方政府对管道附近海域具有管辖权,北溪管道项目在解决该国地方政府对环境问题的担心后便可推进。北溪管道财团总裁沃尼格(Matthias Warnig)称,瑞典和芬兰政府的许可不仅将成为北溪管道项目,而且将成为欧洲实现供给安全的“重要里程碑”。^② 2011年11月,北溪管道正式开通,进入波罗的海海底后途经芬兰、瑞典、丹麦,最终到达德国。

北溪管道财团属于强市场权力与紧密型联盟结构模式,它是跨国公司利用战略联盟成功对冲地缘政治风险的典型案例。在市场权力方面,俄气和德国意昂集团的公司规模旗鼓相当,均位居全球能源企业榜首,属于全球250强能源公司排行榜中的第一梯队。就市场占有率而言,北溪管道财团成员同时占有较高的国内和区域市场份额。俄气垄断俄罗斯国内天然气储备、产量及出口,并且其天然气出口量占欧洲天然气市场的三分之一左右;德国意昂集团是欧洲最大的私营电力和能源企业,德国温特沙尔公司则是德国最大的油气生产商;荷兰天然气管道运营商垄断荷兰和德国北部陆上的天然气输送,是欧洲最大的天然气网络之一;法国燃气苏伊士集团在欧洲天然气分配领域占据首位。

^① “Nord Stream Consortium Hires Former Finnish Premier,” *Deutsche Press-Agentur*, August 15, 2008, https://www.rigzone.com/news/oil_gas/a/149229/nord_stream_consortium_hires_former_finnish_premier/; “Ex-PM Paavo Lipponen to Serve as Adviser to Gas Pipeline Builder,” *Helsingin Sanomat*, August 15, 2008, <https://www.hs.fi/kotimaa/art-2000004590754.html>; Tommie Ullman, “Former Political Employees Now on Other Side in the Hot ‘Pipe Line Question’,” *Stockholm News*, February 16, 2009; DONG Energy, “DONG Energy Doubles Its Future Gas Supplies from Gazprom,” October 1, 2009, https://www.rigzone.com/news/oil_gas/a/80956/dong_energy_doubles_future_gas_supplies_from_gazprom/.

^② “Sweden and Finland Clear Nord Stream Plan,” *Financial Times*, November 6, 2009, <https://www.ft.com/content/102d424c-cade-11de-97e0-00144feabdc0>; Borisov Sergey, “ROAR: Nord Stream Gets Green Light,” *Reuters*, November 6, 2009, <https://www.rt.com/russia/roar-nord-stream-gets/>; “Nord Stream Pipeline Gets Nod from Sweden, Finland,” *Reuters*, November 7, 2009, <https://www.reuters.com/article/us-nordstream-idUSTRE5A44FK20091105>; “Nord Stream Cleared to Start Construction in April,” *Reuters*, February 18, 2010, <https://uk.reuters.com/article/nordstream/update-2-nord-stream-cleared-to-start-construction-in-april-idUKL-DE61B03H20100212?sp=true.html>; Judy Dempsey, “Gazprom Plans to Re-route Controversial European Pipeline,” *The New York Times*, September 10, 2011, <https://www.nytimes.com/2007/08/23/world/europe/23iht-pipeline.4.7231553.html>.

在联盟结构方面,北溪管道财团属于俄德双头联合主导型战略联盟,核心成员具有较强的合伙意愿和能力。自 20 世纪末起,俄气与德国意昂集团全资子公司鲁尔燃气(Ruhrigas)开始交叉持股。至 2003 年,鲁尔燃气已持有俄气 6.4% 的股份。同时,俄气从德国意昂集团获得相当于俄气 2.9% 权益的股份包(Share Packet)。2001-2008 年间,鲁尔燃气首席执行官伯格曼(Burckhard Bergmann)同时担任俄气董事会主席成员。此外,1993 年,俄气还与德国温特沙尔公司创办温加斯合资天然气贸易公司(Wingas)。2003 年,为开发西西伯利亚地区的乌连戈伊气田,二者又建立阿奇姆天然气合资公司(Achimgaz),各持 50% 股份。在 2007 年成立的北部油气合资公司(Severneftegazprom)中,温特沙尔公司占股 35%,俄气占股 65%。2013 年,俄气与温特沙尔公司签署资产交换主协议,俄气在欧洲的天然气贸易和存储合资公司Wingas、WIEH 和 WIEE 中的股份增至 100%。此外,俄气还获得在北海从事油气资源勘探开采的 WINZ 公司的 50% 股份。温特沙尔公司则获得乌连戈伊凝析油气田阿奇莫夫斯克油层 4A 和 5A 区块开发项目的 25.01% 股份。相互持股以及董事会成员构成奠定了北溪管道财团的紧密型联盟结构。

在应对地缘政治风险方面,俄德跨国公司在 20 世纪 90 年代已经预判到俄乌关系,尤其是过境国乌克兰的寻租行为将构成影响两国天然气贸易的地缘政治风险。这些跨国公司通过修建跨海管道规避与乌克兰过境有关的地缘政治风险。俄气首先游说俄罗斯政府,并获得有力的政治支持。德国意昂集团和温特沙尔公司在实现乌克兰过境去中介化方面与俄气具有较多的共同利益,它们也成功游说德国政府对北溪管道提供政治支持。

然而,这个由俄德两国联手推进的天然气管道项目一经提出,便遭遇中东欧和北欧国家的激烈反对和阻挠。为了对冲由第三国外交和战略行为引发的地缘政治风险,跨国公司开始调整股权结构以及联盟成员构成,以此增强联盟的市场权力、提高联盟结构的稳定性。荷兰和法国公司的加入不仅提升了北溪管道作为欧洲天然气供给来源的战略重要性,而且增强了战略联盟应对来自中东欧国家地缘政治风险的能力。

在管道建设过程中,战略联盟又面对由专属经济区相关国外交和战略行为引发的新地缘政治风险。北溪管道财团对不同路线的地缘政治风险程度做出了正确评估和预判。通过选择经由芬兰和瑞典而非爱沙尼亚,北溪管道财团降低了潜在的地缘政治风险程度。与此相对,尽管芬兰、瑞典最初以环保为由反对该项目,但北溪管道财团通过政治游说和利益分享得以成功应对其战略行为的地缘政治风险,最终获得建设海底

管道的许可和授权。北溪管道财团的成功案例进一步验证,强市场权力与紧密型联盟结构模式最有利于战略联盟成功对冲地缘政治风险。

(二)南溪管道财团

南溪管道财团最初由俄罗斯总统普京和时任意大利总理贝卢斯科尼共同推动建立。^① 时任俄罗斯能源部长赫里斯坚科(Viktor Khristenko)认为,南溪管道项目的商业目标与政府利益高度吻合,因此,俄罗斯政府将直接介入并支持该项目的建设。2008-2011年间,俄罗斯分别与奥地利、保加利亚、塞尔维亚、匈牙利、希腊、斯洛文尼亚、克罗地亚签署实施南溪管道项目的政府间协议。俄气与这些国家的国有公司相继建立合资公司,负责各国境内段管道的建设和运营。2012年12月,南溪管道项目正式在俄罗斯黑海城市阿纳帕开工建设。^②

然而,南溪管道财团内部有关地缘政治风险的判断出现严重分歧。在俄气看来,保加利亚是南溪管道途经黑海后到达的第一站,扮演进入欧盟市场门户的角色。因此,只要“锁定”保加利亚就可以保障管道的顺利建设。出于对俄天然气传统依赖的考虑,保加利亚政府亦决定将启动南溪管道项目作为本国的优先考虑。与此相对,意大利埃尼集团(ENI)则认为南溪管道项目的地缘政治风险来自欧盟支持的纳布科管道项目的竞争。该集团首席执行官斯卡洛尼(Paolo Scaroni)提议将南溪与纳布科两个管道项目进行合并,以削减投资和运营成本并提升总体收益。然而,这一提议被时任俄罗斯能源部长施马特卡(Sergei Shmatko)彻底否决。他对合并两条管道的前景表示担忧,并坚称南溪比纳布科更具竞争力。^③

为推进自己的战略意图,俄气通过调整股权结构完全掌控了联盟决策的主导权。2011年,德国温特沙尔公司和法国电力集团(EDF)先后获得15%的股份,这使得意大

^① 南溪管道项目从俄罗斯新罗西斯克开始横穿黑海,从保加利亚港口瓦尔纳上岸,在普列文分为两支,向西北进入塞尔维亚、匈牙利、斯洛文尼亚和奥地利,向西南进入希腊和意大利。

^② Neil MacDonald, “Medvedev Shows Support for Serbia,” *Financial Times*, February 25, 2008, <https://www.ft.com/content/de8f95e0-e3ae-11dc-8799-0000779fd2ac>; Oleg Shchedrov and Dmitry Solovyov, “Russia Wins Hungary for South Stream Gas Project,” *Reuters*, February 25, 2008, <https://uk.reuters.com/article/russia-hungary-pipeline-idUKL2530997220080225>.

^③ “ENI Chief Calls for South Stream and Nabucco to Link Up,” *Reuters*, March 11, 2010, <https://www.rt.com/business/south-stream-nabucco-merger/>; “Russia Rejects Calls to Merge South Stream, Nabucco Gas Pipelines,” *Sputnik International*, March 15, 2010, <https://sputniknews.com/russia/20100315158200054/>.

利埃尼集团股份从 50% 降至 20%，而俄气则以 50% 的持股比例占据绝对主导。^① 俄气总裁米勒认为，德国温特沙尔公司是俄气的传统伙伴，而法国公司的加入不仅使俄气又获得一个可靠的长期合作伙伴，而且提升了该管道对稳定欧洲大陆天然气供给的战略重要性。

这次股权结构调整的直接结果是，南溪管道财团从最初的双头联合主导型变为单方垄断型。俄气在联盟决策中的权力突显，而意大利埃尼集团的权力则被稀释。因此，后者关于将欧盟作为地缘政治风险主要来源的战略判断并未被南溪管道财团考虑在内。事实证明，俄气对于欧盟战略行为的重大误判导致南溪管道财团未能成功应对地缘政治风险。具体来看，欧盟认定南溪管道项目不符合欧盟统一能源市场规则，尤其是违反了第三能源法案（TEP）。俄气与保加利亚能源集团（EAD）在南溪—保加利亚合资公司中各占股 50%，这不符合欧盟天然气市场改革中有关供给与运输所有权分离的要求。也就是说，作为天然气供给商，俄气不能同时拥有管道并生产经其运输的天然气。此外，在保加利亚境内管道招投标中，俄罗斯天然气建设公司（STG）与五家保加利亚公司共同中标。这一结果违反了欧盟有关第三方投资的规定。^② 面对欧盟的质疑与反对，俄气则一直坚持执行俄保双方协议，强调两国公司在天然气管道供应方面享有的优先权。

2014 年克里米亚事件后，欧盟将南溪管道项目作为对俄制裁的重要对象。为了应对这一突发地缘政治风险，保加利亚议会迅速通过一项法案，意图使南溪管道项目免于欧盟制裁。时任保加利亚经济和能源部长斯托涅夫（Bojan Stoyanov）称，该项目不应成为俄乌冲突的“人质”。他认为保加利亚不应被欧盟制裁，并呼吁与欧盟持续对话。然而，欧盟将保加利亚这一法案定性为“紧急事件”，称将对在南溪管道项目上违反欧盟法律的所有成员国采取行动。随即，欧盟开始以启动调查为由强令保加利亚停止南溪管道建设。如果保加利亚政府拒绝，欧盟将切断其欧洲发展援助并将其诉至欧盟法院。2014 年 6 月，时任保加利亚总理奥雷莎斯基（Plamen Oresharski）表示将

^① Vladimir Soldatkin, “France’s EDF to Get South Stream Stake from ENI,” *Reuters*, June 19, 2010, <https://www.reuters.com/article/russia-fourm-southstream-eni-idUSLDE65I0DF20100619>; Jacob Gronholt-Pedersen, “Companies Sign South Stream Deal,” *The Wall Street Journal*, September 16, 2011, <https://www.wsj.com/articles/SB10001424053111903927204576574182325712222>; Judy Dempsey, “Gazprom Courts Prodi as Pipeline Chief,” *The New York Times*, April 28, 2008, <https://www.nytimes.com/2008/04/28/business/worldbusiness/28iht-gazprom.4.12404427.html>.

^② “EU Tells Bulgaria to Stop Work on Gazprom’s South Stream,” *The Wall Street Journal*, June 3, 2014, <https://www.wsj.com/articles/eu-tells-bulgaria-to-stop-work-on-gazproms-south-stream-project-1401811829>; 王海燕、何金波、毕明：《“南流”管道命运与俄欧乌天然气市场变局》，载《国际石油经济》，2015 年第 3 期，第 78 页。

暂停南溪管道项目,后续工作取决于欧盟对该工程的咨询评估。同年12月,普京宣布,由于欧盟的非建设性和不妥协立场,俄罗斯将放弃南溪管道项目、转向土耳其溪(Turkish Stream)项目。^①

南溪管道财团属于强市场权力与松散型联盟结构模式,它在对冲地缘政治风险时以失败告终。在市场权力方面,俄气和意大利埃尼集团的公司规模相差悬殊。俄气位居全球能源企业榜首,而意大利埃尼集团则属于第二梯队。在全球250强能源公司排行榜中,二者分别列第1位和第138位。在市场占有率方面,俄气和意大利埃尼集团均占有较高的国内和区域市场份额。俄气垄断俄罗斯国内天然气储备、产量及出口。2017年,俄气天然气出口占欧洲天然气消费总量的34.2%。意大利埃尼集团在其国内天然气市场中占据半壁江山。2017年,埃尼集团在欧洲天然气消费总量中的份额达14%。在联盟结构方面,南溪管道财团最初是俄气与意大利埃尼集团双头联合主导型,股权结构调整后变为俄气单方垄断型。^②此外,自2009年起,埃尼集团开始陆续退出俄罗斯市场,先是将其在俄气石油公司的20%股份卖给俄气,继而将其在俄罗斯亚马尔项目(Yamal)中的60%股份卖给诺瓦泰克(NOVATEK)和俄气石油的联合公司。^③

南溪管道财团之所以未能成功应对地缘政治风险,其首要原因在于联盟内部对地缘政治风险的判断出现严重分歧。根据传统地缘政治思维,俄气认为外在风险来自管道过境国的战略行为。它的应对策略是通过政府间协议和利益游说锁定关键过境国的政府决策导向。而意大利埃尼集团则认为地缘政治风险来自欧盟构建统一能源市场的战略行为,它的应对策略是通过与纳布科管道项目合并获取欧盟的政治支持。

俄气与意大利埃尼集团所持股份相同,但前者在公司规模上远强于后者。通过吸

① Jim Yardley and Jo Becker, "How Putin Forged a Pipeline Deal That Derailed," *The New York Times*, December 30, 2014, <https://www.nytimes.com/2014/12/31/world/europe/how-putin-forged-a-pipeline-deal-that-derailed-.html>; "Russia Drops South Stream Gas Pipeline Plan," *BBC News*, December 1, 2014, <https://www.bbc.com/news/world-europe-30283571>; Stanley Reed and Sebnem Arsu, "Russia Presses Ahead With Plan for Gas Pipeline to Turkey," *The New York Times*, January 21, 2015, <https://www.nytimes.com/2015/01/22/business/international/russia-presses-ahead-with-plan-for-gas-pipeline-to-turkey.html>.

② Vladimir Soldatkin, "France's EDF to Get South Stream Stake from ENI," *Reuters*, June 19, 2010, <https://uk.reuters.com/article/russia-forum-southstream/update-1-frances-edf-to-get-south-stream-stake-from-eni-idUKL-DE6510DV20100619>; Jacob Gronholt-Pedersen, "Companies Sign South Stream Deal," *The Wall Street Journal*, September 16, 2011, <https://www.wsj.com/articles/SB10001424053111903927204576574182325712222>; Judy Dempsey, "Gazprom Courts Prodi as Pipeline Chief," *The New York Times*, April 28, 2008, <https://www.nytimes.com/2008/04/28/business/worldbusiness/28iht-gazprom.4.12404427.html>.

③ Eni Group, "Eni Sells Its Stake in Severenergia to Novatek-GazpromNefit Joint Venture," <https://www.eni.com/en-IT/media/press-release/2013/11/eni-sells-its-stake-in-severenergia-to-novatek-gazpromneft-joint-venture.html>.

纳德国和法国公司从而稀释意大利埃尼集团在股权结构中的比重,俄气将南溪管道财团变为单方垄断型联盟结构。俄气尽管成功应对管道过境国的地缘政治风险,但对欧盟的战略行为不仅严重误判,而且缺乏应对经验和手段。面对欧盟推进统一能源市场建设的相关制约,俄罗斯与保加利亚的双边政府间协议根本无法保证南溪管道项目的顺利实施。

南溪管道财团的案例进一步证明,市场权力与联盟结构之间存在互动机制,而这一机制作用的结果对于战略联盟应对风险具有决定意义。即使跨国公司最初形成双头主导型结构,如果二者公司规模相差悬殊,较大规模一方就有动机在出现战略分歧时,通过引入新伙伴、改变股权结构等方式,使自己占据主导地位。单方垄断型联盟结构在应对地缘政治风险时存在较大不确定性,非常依赖主导性跨国公司对地缘政治风险的判断与应对能力。此外,它还可能利用战略联盟的可退出性、以牺牲伙伴利益为代价实现自己的战略目标。当南溪管道项目迫于欧盟压力而搁置后,俄气突然放弃南溪管道财团,转而与土耳其博塔斯公司(BOTAŞ)组建战略联盟。通过着陆非欧盟国家土耳其,土耳其溪能够绕开欧盟第三方准入限制,从而为俄气争夺东南欧天然气市场的主导权提供先发制人的替代路线。^①显然,这一战略目标的实现,意味着南溪管道财团的失败。这一案例还表明,单方垄断型联盟在应对重大地缘政治风险时,由于与母国的身份联系特征过于明显,容易被卷入国家间争端。因为俄气在天然气管道供应方面享有优先权,所以欧盟启动对南溪项目的反垄断调查,并最终动用法律手段阻止南溪管道保加利亚段的建设。

(三) 纳布科管道财团

纳布科管道财团由欧洲六家能源公司共同推动建立,它们是奥地利油气集团、土耳其博塔斯公司、匈牙利油气集团(MOL)、保加利亚能源控股公司(BEH)、罗马尼亚天然气运输公司(Transgaz)和德国莱茵集团(RWE)。纳布科管道项目经土耳其和巴尔干半岛,将里海天然气运至欧洲,从而降低东南欧国家对俄罗斯的传统能源依赖,实现供给来源多元化。^②因此,该项目对欧盟和美国而言均具有重要的战略意义。时任

^① Adam N. Stulberg, "Natural Gas and the Russia-Ukraine Crisis: Strategic Restraint and the Emerging Europe-Eurasia Gas Network," *Energy Research & Social Science*, Vol.24, 2017, p.72; Jonathan Stern, Simon Pirani and Katja Yafimava, "Does the Cancellation of South Stream Signal a Fundamental Reorientation of Russian Gas Export Policy," *Oxford Energy Comment*, Vol.3 No.2, 2015, p.7; Seyit Ali Dastan, "Negotiation of a Cross-border Natural Gas Pipeline: An Analytical Contribution to the Discussions on Turkish Stream," *Energy Policy*, Vol.120, 2018, p.758.

^② 纳布科管道项目,即在已建成的巴库—第比利斯—埃尔祖鲁姆天然气管道(BTE)的基础上,经阿塞拜疆、格鲁吉亚、土耳其,将中亚和里海天然气通过中东欧的保加利亚、罗马尼亚和匈牙利输往奥地利。

欧盟委员会主席巴罗佐称赞它是真正意义上的“欧洲项目”。时任美国副助理国务卿布雷扎(Matthew Bryza)认为,纳布科管道项目的重要性堪比20世纪90年代的巴库—第比利斯—杰伊汉石油管道(BTC)。^①

尽管得到欧盟和美国的政治支持,纳布科管道财团同时面临来自俄罗斯战略行为和欧盟南部天然气走廊内部竞争的地缘政治风险。由俄气主导的南溪管道项目是纳布科管道项目的主要竞争者。为了推进南溪管道项目建设,俄气针对纳布科管道项目的供给短板进行破坏。一是提高对土库曼斯坦的天然气采购价格,阻止土库曼斯坦加入任何非俄罗斯参与的管道项目;二是从阿塞拜疆大量采购天然气,降低后者对欧盟南部天然气走廊的供给量;三是积极游说纳布科管道财团伙伴转向南溪管道项目。俄气承诺将鲍姆加藤打造成欧洲大陆最大天然气枢纽,以此利诱奥地利油气集团签署协议,将鲍姆加藤中东欧天然气中心变为俄奥合资企业。^② 作为纳布科管道项目未来在欧洲的天然气出口终端,该中心被俄罗斯所控制无疑削弱了其在降低对俄依赖上的战略意义。借助在鲍姆加藤的重要地位,俄罗斯苏尔古特公司(SNG)大量买进匈牙利油气集团股份,并邀请其加入跨黑海管道建设,许诺将其建成主要天然气中心。在俄罗斯的积极游说下,匈牙利油气集团从纳布科管道项目转向南溪管道项目。^③

纳布科管道财团面临的另一地缘政治风险,是来自欧盟南部天然气走廊内部跨亚得里亚海管道(TAP)财团的战略行为。纳布科管道财团完全由进口型跨国公司构成,生产型跨国公司缺失导致该财团面临天然气供给风险。由于俄气不是供给源,纳布科管道项目的供给源仅限于阿塞拜疆、土库曼斯坦和伊朗等国。然而,伊朗向纳布科管

^① Paul Taylor, “U.S. Throws Weight behind EU’s Nabucco Pipeline,” *Reuters*, February 22, 2008, <https://uk.reuters.com/article/eu-energy-usa-idUKL2212241120080222>; Leo Cendrowicz, “Europe Tries to Break Its Russian Gas Habit,” *Time*, July 13, 2009, <http://content.time.com/time/world/article/0,8599,1910123,00.html>; Judy Dempsey, “Hoping for More Than Just Energy From a Pipeline,” *The New York Times*, December 23, 2009, <https://www.nytimes.com/2009/12/23/business/global/23fischer.html>; Judy Dempsey, “EU Natural Gas Pipeline Project Gets First Order,” *The New York Times*, June 11, 2008, <https://www.nytimes.com/2008/06/11/business/worldbusiness/11iht-pipe.4.13640390.html>; European Commission, “Remarks by Commission President Jose Manuel Barroso upon the Signature of the Nabucco Intergovernmental Agreement,” July 13, 2009, http://europa.eu/rapid/press-release_SPEECH-09-339_en.html.

^② 鲍姆加藤天然气中心是欧洲最大的天然气集散中心之一,该中心于2005年建立,位于奥地利东部,靠近斯洛伐克边境,最初由奥地利油气集团所有。2008年,俄罗斯公司与奥地利油气集团达成协议关于分享鲍姆加藤天然气中心所有权的协议,俄气占股30%,奥地利Centrex能源公司占股20%,后者是由俄罗斯控制的天然气贸易公司。参见Gazprom, “Gazprom and OMV—40 Years of Gas Supply to Austria,” April 17, 2008, <http://www.gazprom.com/press/news/2008/april/article64132/268>, last accessed on 11 December 2020.

^③ Pavel K. Baev, “From European to Eurasian Energy Security: Russia Needs and Energy Perestroika,” *Journal of Eurasian Studies*, Vol.2, 2012, p.181; Judy Dempsey, “Gazprom’s Grip on Western Europe Tightens with Pipelines to Hungary,” *The New York Times*, July 13, 2006, <https://www.nytimes.com/2006/06/22/business/worldbusiness/22iht-gas.2031021>.

道供给天然气的提议被欧盟和美国否决,而里海地位的悬而未决使得通过跨里海管道引入土库曼斯坦天然气的机会渺茫。因此,阿塞拜疆沙赫德尼兹(Shah Deniz)2号气田对于纳布科管道项目的实施具有关键意义。奥地利油气集团总裁鲁藤斯托弗(Wolfgang Ruttenstorfer)甚至称:“没有沙赫德尼兹气田,就没有纳布科管道项目。”^①

然而,沙赫德尼兹2号气田同时也是跨亚得里亚海管道财团争夺的对象。2013年,纳布科管道财团与沙赫德尼兹财团签署协议,承诺如果被选作出口路线,后者将获得纳布科管道项目50%的股份。尽管先于跨亚得里亚海管道财团启动谈判,纳布科管道财团却直至2013年1月才与沙赫德尼兹财团签署“融资与持股协议”。而跨亚得里亚海管道财团则于2012年8月与沙赫德尼兹财团签署该协议。^②2013年6月,沙赫德尼兹财团选择跨亚得里亚海管道项目作为向欧洲输送天然气的运输管道。奥地利油气集团总裁罗伊斯(Gerhard Reus)随即宣告纳布科管道项目流产。^③

纳布科管道财团属于弱市场权力与松散型联盟结构模式,在对冲地缘政治风险时率先被淘汰。在市场权力方面,该财团所有伙伴公司的规模均属于第二梯队或第三梯队。仅奥地利油气集团和德国莱茵集团进入全球250强能源公司排行榜,但排名仅为第171位和第179位。就市场占有率而言,纳布科管道财团成员仅具有较高的国内市场份额,但在欧洲市场上的地位却不高;奥地利油气集团是奥地利最大的国有参股公

^① Volkan Ozdemir, H. Bugra Yavuz and Emine Tokgoz, “The Trans-Anatolian Pipeline (TANAP) as a Unique Project in the Eurasian Gas Network: A Comparative Analysis,” *Utilities Policy*, Vol.37, 2015, pp.97-103; Pavel K. Baev and Indra Overland, “The South Stream versus Nabucco Pipeline Race: Geopolitical and Economic (Ir)rationalities and Political Stakes in Mega-projects,” *International Affairs*, Vol.86, No.5, 2010, p.1082; Melis Senerdem, “Turkmen Gas Deal for Nabucco Seen in Months-RWE Exec,” *Reuters*, March 5, 2010, <https://www.reuters.com/article/nabucco-rwe-supplies-idUSIST00667120100305>; Conor Sweeney, “US Still Opposes Iran as Nabucco Gas Supplier,” *Reuters*, June 5, 2008, <https://uk.reuters.com/article/russia-nabucco-bryza/interview-us-still-opposes-iran-as-nabucco-gas-supplier-idUKL0583264520080605>; Zoe Schneeweiss, “OMV Says Construction of Nabucco Pipe May Start in 2015,” *Bloomberg Businessweek*, May 10, 2012, <https://www.naturalgasworld.com/omv-says-construction-of-nabucco-pipe-may-start-in-2015>.

^② TAP, “Shah Deniz Partners BP, Socar and Total Commit to Funding For Trans Adriatic Pipeline,” August 9, 2012, <http://www.trans-adriatic-pipeline.com/it/news/dettaglio/article/330>; “Nabucco, Joint Declaration of Nabucco Shareholders, NIC, Potential Investors and Shah Deniz Consortium,” *Bloomberg*, January 10, 2013, <http://www.bloomberg.com/article/2013-01-10/aaddhukjwE4c.html>.在沙赫德尼兹财团的对外谈判中,阿塞拜疆国家石油公司(SOCAR)扮演关键角色。该公司具有收购希腊天然气电网运营商 DESFA 的强烈商业兴趣。控制 DESFA 意味着进入欧洲天然气输配电部门,这符合阿塞拜疆国家石油公司加强自身市场地位、扩大对巴尔干邻国出口的战略目标。因此,阿塞拜疆国家石油公司对希腊天然气市场的偏好使其倾向于跨亚得里亚海管道财团。参见 Ralf Dickel, etc., “Reducing European Dependence on Russian Gas: Distinguishing Natural Gas Security from Geopolitics,” *The Oxford Institute for Energy Studies*, NG 92, October 2014, p.26.

^③ Judy Dempsey, “EU Natural Gas Pipeline Project Gets First Order,” *The New York Times*, June 11, 2008, <https://www.nytimes.com/2008/06/11/business/worldbusiness/11iht-pipe.4.13640390.html>; “DAVOS-Azeri Chief Urges Political, Financial Will for Nabucco,” *Reuters*, January 29, 2009, <https://www.reuters.com/article/davos-azerbaijan-idUSWLA618820090129>.

司;土耳其博塔斯公司是土耳其最大的石油管道运输企;匈牙利油气集团是匈牙利国内最盈利的企业;保加利亚能源控股公司垄断该国电力供给的60%;罗马尼亚天然气运输公司是该国国家天然气运输系统的技术运营商;德国莱茵集团则是德国第二大电力供应商。

在联盟结构方面,纳布科管道财团属于平均股权结构下的共同管理模式,六家公司分别占股16.67%。平均股权结构导致联盟结构的不稳定。2013年,德国莱茵集团的退出置纳布科管道财团于危险境地。匈牙利总理欧尔班称,因该项目的融资限制,匈牙利油气集团将考虑退出联盟。面对这一状况,纳布科管道财团开始吸纳新成员,但联盟内部出现分歧。由于法国反对土耳其申请欧盟成员国资格,土耳其博塔斯公司阻止法国燃气苏伊士集团加入。尽管奥地利油气集团的强力支持使法国燃气苏伊士集团成功加入,但这并未改变纳布科管道财团的平均股权结构。^①

纳布科管道财团的失败案例进一步证明,诸多规模较小的跨国公司易于形成弱市场权力与松散型联盟结构模式。弱市场权力不仅导致纳布科管道财团迟迟未能筹集到管道项目的建设资金,而且使其无法有效应对来自俄气战略行为的地缘政治风险。同时,在平均股权结构模式下,纳布科管道财团在应对风险时决策效率低下、难以达成一致。在与沙赫德尼兹财团进行股东协商机制谈判时,纳布科管道财团因延误决策时机败给了跨亚得里亚海管道财团。尽管得到欧盟和美国的政治支持,纳布科管道财团最终因未能成功应对地缘政治风险而被淘汰。

四 结论与启示

虽然天然气在国际能源贸易中的地位逐步上升,但与此同时,长距离运输和跨海管道建设使得天然气政治中的地缘政治风险日趋多元。地缘政治风险不仅来自东道国和母国的制度层面,还来自第三国或超国家行为体的外交和战略行为。可以说,地缘政治风险频发不仅导致国际能源市场动荡,也引发连带后果,如国内经济结构改革的停滞、国家间争端的恶化等。在这些由地缘风险造成的能源关系大变局中,近年来

^① “Germany’s RWE to Give up Nabucco Project,” *Reuters*, December 3, 2012, <https://www.rt.com/business/rwe-nabucco-project-quit-131/>; Michael Shields, “OMV Buys RWE Stake in Nabucco Gas Pipeline Project,” *Reuters*, April 2, 2013, <https://www.reuters.com/article/omv-rwe-nabucco-idUSL5N0D10D620130414>; Michael Shields, “OMV Sells 9 pct Nabucco Pipeline Stake to GDF SUEZ,” *Reuters*, May 28, 2013, <https://www.reuters.com/article/omv-gdf-nabucco-idUSL5N0E90Z220130528>.

俄罗斯与欧洲国家的天然气政治引起极大关注。然而现有的解释并不让人满意,相关争论仍在继续。为此,本文在系统梳理前人相关能源政治研究文献的基础上,构建了“战略联盟—地缘政治”二元分析框架,认为市场权力和联盟结构是决定战略联盟对冲地缘政治风险的核心因素。本文进一步通过案例分析检验了三种理论假设,它们分别是强市场权力与紧密型联盟结构,强市场权力与松散型联盟结构以及弱市场权力与松散型联盟结构。结果发现强市场权力与紧密型联盟结构能够有效规避地缘风险,进而占据主动权,扩大盈利空间。

调整股权结构是跨国公司战略联盟应对地缘政治风险的重要手段。股权结构的变化不仅可以调整跨国公司在联盟决策中的权重,而且可以改变战略联盟的市场权力。不同模式下市场权力与联盟结构之间的互动机制决定战略联盟的风险对冲结果。在强市场权力与紧密型联盟结构模式下,股权结构的调整通常是双头联合主导型跨国公司共同商议的结果。由吸纳新伙伴带来的股权结构变化在保持紧密型联盟结构的同时,能够提升联盟应对地缘政治风险的市场权力。此类战略联盟对冲地缘政治风险的结果最优。在强市场权力与松散型联盟结构模式下,股权结构的调整往往由主导性跨国公司为加强自身的决策权发起和推进。这通常会改变联盟结构的紧密程度,使双头联合主导型变为单方垄断型。因此,主导性公司应对地缘政治风险的能力和意愿对于风险对冲结果具有决定意义。本文也发现,如果是单方垄断型联盟,那么公司的战略行为很容易被争端发起方视为与特定母国联系在一起,从而易被卷入国家间争端。在弱市场权力与松散型联盟结构模式下,股权结构的调整通常不会改变既有的平均股权结构模式,同时对于提升市场权力的效果亦不明显。平均股权模式的决策效率低下使跨国公司难以利用战略联盟应对风险。这一模式在对冲地缘政治风险时将被率先淘汰。

北溪、南溪和纳布科三条管道的不同命运在一定程度上决定了俄欧天然气政治的演变方向。北溪管道分流了俄罗斯过境乌克兰的传统天然气量。特别是俄气与欧洲能源企业在跨海管道建设中的成功合作激起了它们建设北溪-2号的勃勃雄心。北溪-2号的开通将塑造一个完全绕开乌克兰的管道运输格局,这成为引爆欧盟内部分歧和美国制裁干涉的导火索。南溪和纳布科两条管道的破产加速了欧盟寻求战略自主和多元化供给来源的进程。欧盟不仅支持和资助了跨地中海管道和马格里布—欧洲输气管道,还积极推进建设西欧、中东欧和南欧的天然气走廊、波罗的海国家天然气管道运输网络(Baltic Gas Transmission System)及南部天然气走廊(SGC)。这些跨国

输气管网的建设使得欧洲实现了内部天然气市场的紧密交织以及供求的有效平衡。^①显然,一个更加多元、开放、互联互通的欧洲天然气市场将赋予天然气买方更多的选择,以此消解卖方控制管道系统的潜在风险。^②

本文构建的“战略联盟—地缘政治”二元分析框架为考察俄欧天然气政治演变提供了新的研究视角,同时也存在一定的不足,有待在未来研究中不断补充和完善。一是本文仅以欧洲天然气市场为分析对象。欧洲天然气市场受区域外市场外溢效应的影响不大。然而,亚洲天然气市场则恰恰相反,天然气供给来源的多元化使得外部市场的影响因素应被纳入分析框架。二是本文的案例检验尚未包括弱市场权力与紧密型联盟结构模式。这一案例在欧洲天然气市场上较为少见。三是本文涉及的地缘政治风险仅限于地区内国家之间的利益博弈。但随着美国制裁北溪-2号管道项目的趋势不断加强,跨国公司能否通过战略联盟对冲美国制裁的影响,将是未来分析俄欧天然气政治的新议题。

尽管如此,这一框架仍将为我国能源企业海外经营时如何规避地缘政治风险提供有益启示。目前,由第三国外交和战略行为引发的地缘政治风险是天然气政治领域的突出问题。美国越来越倾向于将能源制裁作为打击对手、实现对外政策目标的地缘政治工具。面对美国对伊朗的石油禁运制裁,包括美国盟友在内的全球主要跨国公司做出了不同的应对方案。美国加大对俄罗斯的经济制裁一定程度上也是中俄能源合作深化的重要动力。但从长远而言,我们应重点关注中国跨国油气企业的战略联盟能力,包括增强市场权力和调整公司联盟结构的能力,特别是充分考虑股权结构变化与市场权力之间的互动关系。如何运用“战略联盟—地缘政治”的二元分析框架考察中国对外能源合作中的焦点、热点和难点问题,还有待进一步探讨与研究。

(作者简介:富景筠,中国社会科学院美国研究所副研究员;钟飞腾,中国社会科学院亚太与全球战略研究院研究员。责任编辑:齐天骄)

^① Alberto Belladonna, “The Geopolitics of Gas in the European Union,” ISPI, February 21, 2020, <https://www.ispionline.it/en/publicazione/geopolitics-gas-european-union-25103#n1>, last accessed on 5 December 2020; Thane Gustafson, *The Bridge: Natural Gas in a Redivided Europe*, Harvard University Press, 2020, pp.406-407.

^② 富景筠:《商业理念还是地缘政治?——欧美在欧洲对俄天然气进口依赖上的分歧根源及其影响》,载《欧洲研究》,2020年第2期,第132页。