

# 第一章 緒論

## 第一節 研究動機與目的

### 壹、研究動機

國家的組成的目的往往是消除不安全的因素，但很諷刺的是國家往往是造成不安全因素的根源。在國際社會「無政府狀態」的國際結構之中，國家的生存與利益的維持成為國家最主要的功能。因此軍備競賽成為「安全困境」的關鍵所在，它使得個別國家追求軍事安全與軍事優勢，因此在後冷戰的時期中武裝力量的重要性並未如新自由主義學者所宣稱的逐漸萎縮或失去作用，反而在近幾年中成為關注的焦點。中國的崛起、中東戰爭、區域衝突與反恐戰爭使得全球軍事力量的重要性逐步增加。國際結構的不安全與無政府狀態成為最主要的「軍備動力」，它意指行為體（國家）獲得武裝力量並改變已有武裝力量和質量的壓力的集合。<sup>1</sup>

軍事武器的生產集團化，可追溯到十六世紀火藥的生產。由於十九世紀的軍事工業化將武器轉移的全球化導入一個全新局面，從武器轉移的範圍、程度、速度、衝擊範圍制度化、階級型態、轉移模式、武器貿易類型等諸多觀點而言，全球武器貿易確實已經發生了重大的變遷。<sup>2</sup>武器的生產模式由小型家庭工業邁向大型工廠的模式，使得武器能夠大量迅速生產。從軍火生產的國家可以看出整個世界體系的權力架構，全球主要軍事強權大多是

---

<sup>1</sup> 薛利濤譯，Barry Buzan and Lynner Rienner 著，2001，《世界政治的軍備動力》。吉林：人民，頁 99。

<sup>2</sup> 沈宗瑞譯，David Held 著，2004，《全球化衝擊-全球化對政治、經濟與文化的衝擊》。台北：韋伯，頁 121。

主要軍事輸出國家，從 18、19 世紀開始歐洲的工業革命帶動了新一波的科技發展，不但改變人類社會的生產方式與社會制度，更改變國際權力架構。無論這時期是否以「軍事的革命性變革」為主要特徵，從十六世紀末到十八世紀初期這段期間，我們見證到好幾項接二連三的重大發展，這些發展改變了世界主要文明間長久以來的軍事權力平衡狀態。<sup>3</sup>

新興軍事強權所帶動的帝國主義憑藉著優良的軍事科技打開了歐洲強權的貿易大門，西班牙滅亡了印加帝國掠奪了大量的白銀與黃金成為日後歐洲海外貿易的主要資金、英國也因為貿易問題與中國發生了「鴉片戰爭」、美國的船堅砲利也打開日本自德川幕府長達二百多年的「鎖國政策」。資本的擴張隨著帝國主義拓展到全世界，非洲、中東、亞洲、大洋洲都有殖民地存在，而英國更是號稱「日不落國」。帝國支配空間的擴張不僅被視為擴張權力與維護國家安全的必要手段更是穩定帝國內社會不可或缺的措施。<sup>4</sup>帝國間殖民地之間的爭奪也導致各國武器的大量生產，火藥與鋼鐵的生產量成為衡量國家軍事能力的標準，軍備競賽的結果卻導致了第一、二次世界大戰的發生。在第二次大戰期間美國成為最大的武器生產國，供應多數同盟國的軍隊，也取代了英國成為世界的霸權。

美國自從在第二次世界大戰前通過「租借法案」為同盟國提供軍品並且成為「民主國家的兵工廠」而開啟「軍事工業複合體」的大門，冷戰期間更成為自由世界的維護者，軍工企業的茁壯與冷戰有著密不可分的關係。在 1961 年 1 月 17 日美國前任總統艾

---

<sup>3</sup> Geoffrey Parker, 1988, *The Military Revolution*. Cambridge: Cambridge University Press, p. 20.

<sup>4</sup> Stephen D. Krasner, 1993, *Politics Geography of the Twenty-First Century*. London: Belhaven Press, pp. 114-117.

森豪(Dwight D. Eisenhower)的離職演說中曾經警告大眾，軍事工業聯盟已經威脅到我們的民主。<sup>5</sup>在經歷冷戰時期「軍備競賽」下，軍事工業複合體在政府的龐大支援與扶植下奠定了雄厚的基礎，但是相反地軍工複合體卻憑藉著豐富的人脈與財力也逐漸對於政府政策產生影響。

在 50、60 年代美國軍工企業的客户仍是美國政府為主，直到 70 年代尼克森總統執政後海外軍售才算真正逐漸增加，美國政府主要受困於越戰的牽累與石油價格的飆升使得必須改以武器銷售來平衡國內經濟。在 1970 年美國對外軍援金額為 26 億美金，而到了 1976 年僅剩 26 萬 5 千美金。相反地在武器銷售方面在 1970-1975 年的 5 年間美國對外軍售增加 14 倍，1975 年的軍火銷售高達 150 億美元，其中 75% 銷往開發中國家而逐漸為美國的軍工企業打開海外軍售的大門。<sup>6</sup>

1976 年卡特總統上任後，因為其重視人權、道德的意識型態而對於軍火貿易多做限制，在卡特總統所簽署的第 13 號總統命令中特別限制美國政府不得將新型武器運往軍備競賽的區域，並限制駐外使節與軍事代表不得從事武器銷售活動、限制海外軍售上限額度、重要武器不准予他國共同合作生產等諸多限制。卡特與尼克森總統對於海外軍售有著不同的觀點，卡特政府將軍售作為一種「特殊」外交工具，在卡特執政期間雖然對外軍售表面上受到人權、道德的拘束但是實際上海外軍售卻直線上升，1977 年的軍售額 128 億到 1980 年上升至 171 億美元。<sup>7</sup>雷根總統執政後則更將卡特政府的「武器外交」策略加以發揚光大，雷根總統任內

---

<sup>5</sup> Dwight D. Eisenhower, 1961.1.17, "Military-Industrial Complex Speech," <http://coursesa.matrix.msu.edu/~hst306/documents/indust.html>.

<sup>6</sup> 鈕先鐘譯，Andrew J. Pierre 著，1985，《武器銷售的全球政治》。台北：黎明，頁 35-55。

<sup>7</sup> 同上註，頁 65-70。

進一步取消軍售上限與提供軍事採購貸款讓第三國採購武器，藉由軍售爭取外交盟友達成對蘇聯圍堵的目的，這些外交措施都為對外軍火銷售帶來前所未有的榮景。

雖然後冷戰時期初期全球軍火市場逐漸萎縮，全球軍事費用在 1987-1997 年間更下降到過去冷戰時期的三分之一，<sup>8</sup>促使全球軍火工業產生大量的合併，形成全球軍事工業產生「集中化」與「財團化」的現象。在 2001 年的「九一一事件」及後續的阿富汗戰爭、伊拉克戰爭與持續反恐戰爭的影響下，不但讓美國的軍火工業再度興盛並且使得國內軍工企業的影響力正在逐漸抬頭。而「反恐戰爭」也常常成為美國政府增加軍事預算與對外軍售的藉口，美國不但迅速擴張國家軍備並將大量的武器輸出到亞洲、非洲等開發中國家。現今，美國的霸權也表現在軍火生產上，美國在 2000 年成為世界上最大的軍火出口商，軍事輸出高達 142 億美元，遠高於英國的 51 億元與俄羅斯的 35 億元。<sup>9</sup>在 2004 年其中主要依賴美國供應武器的國家有希臘（30.04 億）、英國（28.06 億）、土耳其（18.4 億）、韓國（16.8 億）、台灣（15.62 億）、以色列（11.08 億）。<sup>10</sup>

冷戰期間，美國國內軍工企業開始與政府的發展成為一個特殊的利益關係，國會議員、政治人物、行政官員與軍工複合體成為緊密的利益共同體。美國前任總統艾森豪在其離職演說中就已經警告美國大眾「軍事工業聯盟」已經威脅到我們的民主。在經歷冷戰時期「軍備競賽」下，軍事工業複合體在政府的龐大支援

---

<sup>8</sup> SIPRI, 2007.6, "World military expenditure, 1988-2006,"

[http://www.sipri.org/contents/milap/milex/mex\\_world\\_graph.html](http://www.sipri.org/contents/milap/milex/mex_world_graph.html).

<sup>9</sup> Richard F. Grimmett, 2002.11.16, "Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 1994-2001," Congress Research Service(CRS), Washington, D.C. pp. 2-15.

<sup>10</sup> 斯德哥爾摩國際和平研究中心編，2006，《SIPRI 2005 年鑑—軍備、裁軍與國際安全》。北京：時事，頁 539-542。

與扶植下奠定了雄厚的基礎，同時軍工複合體卻憑藉著豐富的人脈與財力也逐漸對於政府政策產生影響。所以，本篇論文的主要研究動機在於探討美國軍工複合體的發展，藉此可以讓我們瞭解美國軍火工業的現況以及軍工複合體在美國國內政治所形成特殊的「政商關係」。

另外，美國是全球軍火武器的主要輸出國家，美國政府極力扶植國內軍工企業發展並給予生產補貼、贊助企業舉行海外軍火博覽會。美國官員甚至幫助國內軍火商進行政策遊說，例如在 2006 年 10 月美國前副國務卿阿米塔吉致函台灣陳水扁總統以及其他政府高層官員，要求台灣政府對於反潛機的採購應開放競標而被懷疑替 L-3 通信公司推銷 P-3C 反潛機。<sup>11</sup>美國在台協會台北辦事處長楊甦棣在 2006 年 10 月 26 日發表談話，希望台灣政府在 2006 年秋天能通過三大軍購預算，否則將影響「美、臺」之間關係發展。<sup>12</sup>因此，本論文研究的另一個動機則是對於現今全球軍火貿易的現況探討，藉此瞭解美國軍工企業在全球軍火市場上是如何與他國競爭或合作以及美國政府對於國內軍工企業的扶植政策。

---

<sup>11</sup> 張順祥，2006.10.22，〈反潛機軍購 阿米塔吉要求競標〉，《台灣之音》，<http://www.rti.org.tw/News/NewsContentHome.aspx?NewsID=49477&t=1>。

<sup>12</sup> 劉芳，2006.10.28，〈軍購通牒 美官員：楊甦棣是重申美國政策〉，《新浪網》，<http://news.sina.com.tw/politics/bcc/tw/2006-10-28/080412159567.shtml>。

## 貳、研究目的

本文的研究目的主要有三。首先，探討美國政府、國會與軍工複合體之間「政—商」關係。美國政府與企業互動、尤其是政治人物（如小布希總統、錢尼副總統與國會議員）與這些軍工企業之間政商關係，特別在權力菁英與企業領袖之間所進行的「權力遊戲」是如何分配每年高達四千多億美元的國防預算，以及龐大海外軍售的利益。

其次，探討美國軍工複合體對外發展現況。美國官員往往是軍火商最好的「推銷員」，所以必須探討美國政府在對外武器銷售上的角色。同時美國的軍工企業在全球軍火市場的競爭下如何成立「跨國聯盟」、「市場進入」與「技術研發」或其他策略來保持自己的優勢。因此，筆者的第二個目的在於探討美國軍工企業對外發展與競爭策略以及美國政府又如何幫助軍工企業在海外市場的競爭。

最後，探討美國軍工複合體現今發展趨勢。在今日知識經濟與全球化的現象發展下，企業已經逐漸成為不可或缺重要行為者。尤其在九一一恐怖攻擊事件後以及之後所爆發的阿富汗戰爭與伊拉克戰爭，對於美國軍工企業可說是難得發展機會。在伊拉克與阿富汗戰爭結束後，美國軍工業積極介入這兩個國家的重建工程與私人保全工作。這讓美國軍工企業發展出私人軍事公司與軍事服務公司的新式事業型態，因此探討對於掌握資本與技術的軍工企業在未來將如何發展可說是非常重要的一環。

## 第二節 章節內容與研究架構

本文預計分為五章，以下分別簡述各章節重點：

第一章為緒論，包含本文的研究動機與目的、研究方法與限制、論文章節編排與架構、文獻回顧。

第二章為美國軍工複合體發展之演進：介紹美國軍工複合體的發展背景與歷史回顧。包含第一節「冷戰二極體系」與軍工複合體之起源；第二節為「後冷戰時期」軍工複合體之發展；第三節為「小布希政府時期」軍工複合體之演變。

第三章為美國軍工複合體政商關係之發展：探討政府－國會－軍工複合體之三角結構關係。第一節美國政府與軍工複合體之關係之討論；第二節為美國國會與軍工複合體之關係之探討；第三節為美國政府與國會之關係之探討。

第四章為美國軍工複合體在全球軍火市場的發展策略。第一節為目前全球軍火市場現況。第二節為美國軍工複合體的跨國合作與發展。第三節為美國政府對於軍工企業的扶植政策。第四節為軍事工業現今的發展趨勢，探討軍工企業在近年來的主要發展演進。

第五章為結論。首先對於前幾章的內容作一些重點整理及簡要說明，並藉此引出筆者個人的推論；最後提出筆者個人的看法與意見並進一步提出未來後續研究計畫與檢討之處。

## 貳、論文架構

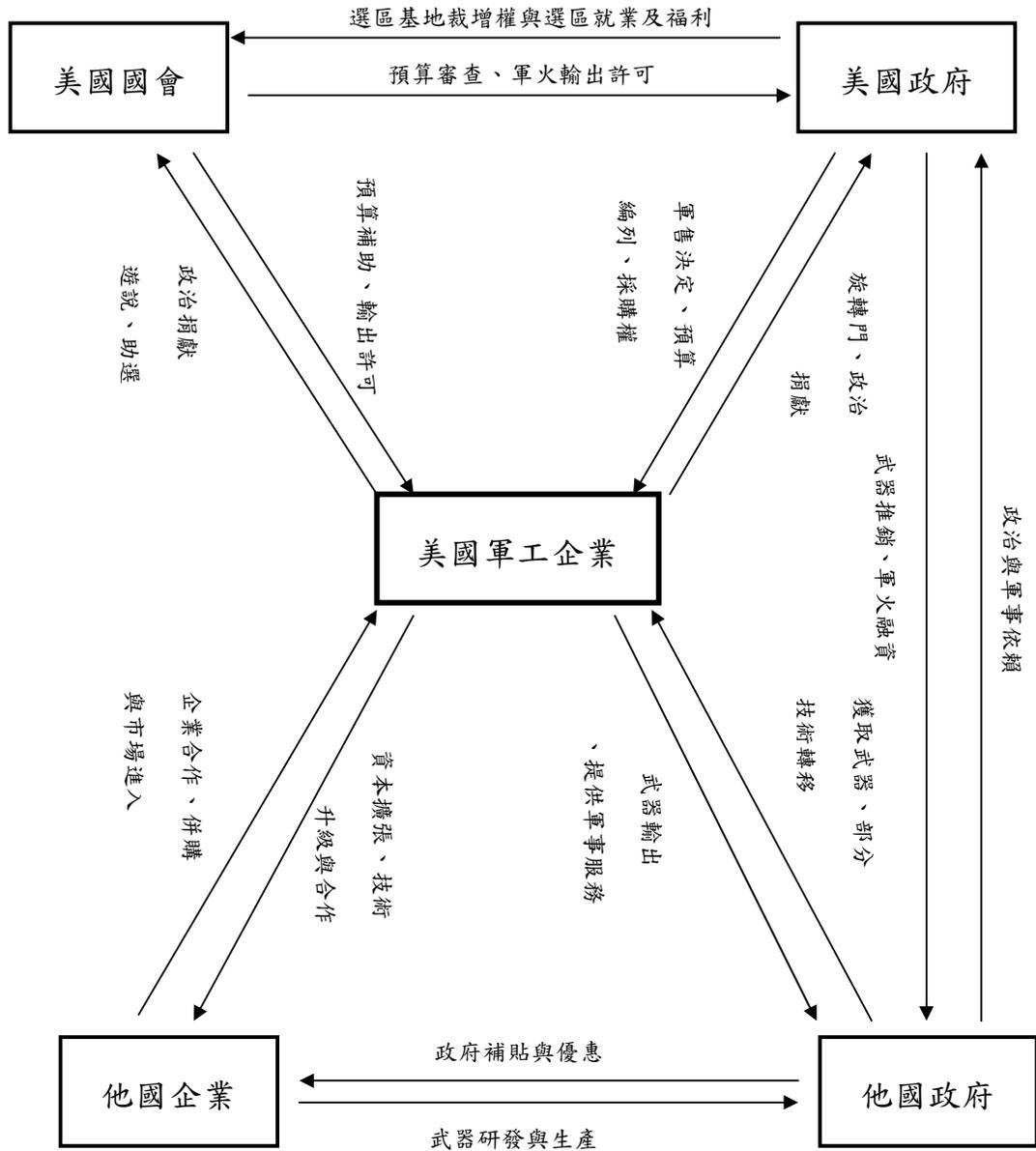


圖 1-1：論文架構

資料來源：作者自繪。

## 第三節 研究途徑與方法

筆者主要採取的研究途徑與相關理論主要包括 1. 菁英理論、2. 決策理論、3. 霸權穩定論，以下分別簡述之。

### 壹、研究途徑

#### 一、菁英理論

菁英主義認為菁英統治是不可避免的，而且是無法改變的事實。競爭型菁英模式則是對選民的競爭造成一個政治市場，其中每一個急切想獲得政治權力的人物，就像企業家爭取消費者般的爭取選民，使選民將選票投給最能反映其政策偏好的政黨。

1961年，美國前總統艾森豪所提出「軍事工業複合體」的概念後引起學者們的重視。1981年，戈登·亞當斯 (Gordon Adams) 所寫的《鐵三角：軍事合約的政治》(The Iron Triangle: The politics of Military Contracting) 一書開始對於軍事工業複合體的「政府—國會—軍工企業」三角關係有著詳細的討論與見解，軍事工業複合體體系的維持是建立在龐大的國防經費與軍火利益上。在軍事工業複合體體系中的各種菁英採爭取自身的最大的利益但卻又能夠彼此相互合作與利益結合。

米爾斯(C. Wright Mills)所寫的「權力菁英」一書對於美國軍事體制的建立有其特殊看法，米爾斯認為軍事工業複合體的形成不單單是來自於冷戰的威脅，也包含國內政治的變化，隨著政治進入軍隊、軍隊也逐漸介入政治，在這個體系中高級軍官不但逐漸被「政治化」，對於美國的國際事務與外交決策有其一定的影響

力，但同時卻也逐漸被「利益化」。<sup>13</sup>

## 二、決策理論

艾里遜(Graham T. Allison)的決策模式主要以年古巴飛彈危機的分析為基礎。主要包含理性模式(rational model)、組織程序模式(organizational procedure model)、官僚議價模式(bureaucratic bargaining model)三種主要政府決策模型。

理性決策模式主要分為四個階段 1.界定情勢和目標；2.選定目標；3.尋找所有可能的執行方案；4.政策（策略）決定。另外也配合了遊戲理論中的博弈理論模式(game theoretical model)、懦夫博弈(game of chicken)、囚犯困境(prisoner dilemma)等做為相關決策模型使用。

組織程序模式是政策是組織發揮功能的結果；而決策機構需要充分資訊。艾里遜認為決策過程是根據決策機構或外交之標準作業程序(standard operating procedures)執行，即決策過程是由組織分明的機構控制，決策過程有既定規則可循，決策機構要有充分資訊、目標在完成使命。在史耐德(Don M. Snider)所寫的《美國的文武關係：危機或轉機？》則研究探討國內政府組織、軍事體制結構、國內政府（軍事）部門的相關角色與功能。<sup>14</sup>本書中對於美國「軍事體制」與「文人體制」研究有著許多相關的見解，其研究途徑較偏向從「政府制度研究」來探討美國國內政治關係與國防政策的決策過程。

---

<sup>13</sup> 王逸舟譯，米爾斯(C. Wright Mills)著，2002.2，《權力菁英》。台北：桂冠，頁 265-266。

<sup>14</sup> 高一中譯，唐·史奈德(Don M. Snider)編，2000，《美國的文武關係：危機或轉機？》。台北：國防部史政編譯局，頁 1-356。

官僚或政府政治模式則是官僚體系為政策討價還價的結果。官僚之間或政府各單位價值觀不同、立場利益目標不同，而外交政策就是這些單位討價還價的結果。在威爾森(George C. Wilson)所寫《至關重要的戰爭：國防經費保衛戰》一書中，<sup>15</sup>威爾森詳細敘述政府（軍事）部門內各軍種預算爭奪的內幕與互動（官僚議價過程），書中也包含國會議員等其它國內行為者對於政府的遊說與相關影響，本文中主要採取「新制度論」的研究方式，探討軍方體系與相關行為體之間如何爭取龐大利益的國防預算。

### 三、霸權穩定論

霸權穩定理論首先由國際經濟學家金德爾柏格 (Kindleberger) 所提出，其後又經過吉爾平(Gilpin)、克拉斯勒(Krasner)等國際政治經濟學家的補充、解釋與修正。霸權穩定理論本身是奠基於兩個實證事例，即十九世紀的英國霸權與二十世紀的美國霸權，此兩個霸權國的興起與衰退對國際政治經濟體系所造成的影響，構成了霸權穩定理論的基礎。

霸權穩定理論中所指的霸權和霸權國，由行為、形貌、語意學上的界定，界定的範圍主要是以經濟現象來為其研究的領域，乃指國際政治經濟體系中一個具單一支配力的領導國。霸權穩定理論也認為只有在霸權國有能力和有意願來領導時，國際政治經濟體系才會穩定，並開創一個自由經貿的環境；反之則不然，即當霸權國衰退至無能力或沒有意願來領導時，國際政治經濟體系便會產生不穩定。此外，霸權穩定理論更利用霸權循環的特性、公共財的特性、霸權仁慈性的特性來說明霸權國的存在，連帶著

---

<sup>15</sup> 吳福生、余忠勇、謝豐安翻譯，喬治·威爾森(George C. Wilson)著，2001，《美國的文武關係：危機或轉機?》。台北：國防部史政編譯局，頁 1-27。

使國際政治經濟體系穩定；但當霸權國國力衰退而愈來愈無意願來維持體系的穩定時，國際政治經濟體系就愈趨向不穩定。

在第二次世界大戰結束之後，美國繼英國之後成為世界的霸權國。在冷戰期間，美國提供許多經濟與軍事援助幫助歐洲、亞洲、拉丁美洲等國家，協助各國抵抗蘇聯共產主義的赤化與建立世界銀行、國際貨幣基金等機構維持西方資本世界的穩定。以亞洲為例，在韓戰、越戰與台海戰爭等，美國對於東亞各國均提供龐大的軍事援助抵抗中、俄共產國家的侵略。美國的軍事援助就宛如是霸權國所提供的「公共財」，幫助其他國家建立軍備武力，協助各國政府進行軍事訓練與提供軍事武器維持穩定區域安全、抵抗共產世界的擴張。

1970 年代，美國霸權受累於國際石油危機與陷入越戰泥沼中造成美國國力衰退，美國遂開始逐漸減少對外軍援。雖然，尼克森政府改變過去「軍援」的政策，採取「海外軍售」模式提供各國武器，但是美國政府仍提供軍事融資與基金借貸給予第三世界國家購買武器。美國霸權也透過武器外交、軍事技術轉移、海外軍售與軍事融資的方式藉以增加美國在各區域的影響力、締結軍事同盟關係、穩定區域安全，並進一步提升美國在世界的威望。

## 貳、研究方法

### 一、文獻分析法

文獻分析法又稱內容分析法，檢視書面或符號資料中的一種技術，常被使用於描述性的研究。<sup>16</sup>筆者主要先利用此方法收集、

---

<sup>16</sup> 朱柔若譯，Neuman W. Lawrance 著，2000，《社會科學研究法－質化與量化取向》。台北：揚

閱讀、整理相關國際政治學者的主要理論與研究，以及相關論文期刊、研討會資料、國際局勢與美國政府官方網站與國際知名戰略研究中心網站資料與出版之年鑑加以研究整理，從中獲取相關研究議題的發展變化過程，蒐集相關學者的研究成果，並分析、參考這些相關文獻之研究方法、研究架構、經驗證據、數據統計與相關重要歷史資料，說明是否有參考價值或缺漏不足之處並加以補充之研究，做為筆者研究之基礎與研究方向之設定。

文獻分析法主要以文獻分析、內容整理、數據統計為主。進行內容分析，就以詮釋的方法正確理解和解釋他人話語；進行歷史分析，就以歷史實證的方式解讀不同時期的文獻；進行文獻統計分析時，針對文獻資料與數據進行統計方法分析。此外，透過文獻分析中某些特定專有名詞的使用狀況，也可以獲得相關重要資訊，幫助筆者對於相關研究議題掌握與研究進展上能有所幫助。

雖然軍事工業複合體已經是眾所皆知的利益共同體，但是在國內的學術研究卻相當稀少，尤其在國內碩博士論文中並未有相關的論文進行探討與相關研究，也因此在進行研究上遇到許多資料收集上的障礙。因此，筆者的文獻資料主要參考世界政策(World Policy) 機構中的軍火交易資源中心(Arms Trades Resource Center)的研究成果與相關資料可供參考。除此，美國官方的國會研究服務處報告(CRS)與美國國家審計署(US. General Accounting Office, GAO)也都有許多較為清晰的、透明的官方數據可供採用；如果未來有學者想繼續進行相關的研究可從上述兩大方向著手。

## 二、歷史研究法

歷史研究法是檢視某段歷史時期、或是不同文化下的社會生活環節。歷史研究法可以集中探討、比較歷史某段或數段時期的異同。<sup>17</sup>研究歷史可以使我們掌握「事件」動態之因果關係，無論其性質、無論好壞皆是造成因果關係的一部份；而歷史研究的目的不但使我們更瞭解「事物」過去的起源、現在之發展過程及對於未來趨勢的掌握，因此「歷史研究法」將使我們更瞭解軍事工業複合體的過去、現在與未來。

在國際關係研究中歷史分析法主要根據已知的歷史事實總結和發現，藉由實證方法透究國際政治現象與經驗啟示。作為歷史活動主題的人會把歷史經驗不斷運用於現實生活的實踐上並加以創新、改變而衍生新的歷史型態。在今日，掌握歷史的知識有助於分析現實問題才有基礎與前提。不過，在運用歷史知識時也必須注意其侷限性；儘管人們認為人類社會現象如自然界一般有其規律性，但具體的歷史事實、歷史事件往往都具有特定性、單一性、不可重覆性。從這個意義來說，對於歷史的經驗運用必須採取科學的態度，一方面要認識到這種歷史經驗是不可或缺的，另一方面也要意識到我們並不能完全依賴這樣的歷史經驗來說明現實、預測未來。

## 三、演譯與歸納法

歸納法與演譯法是兩種相互聯繫、互補的研究方法。歸納法的研究在於從個別事件、現象的整理分析，進一步建立一般性通則或結論。例如，西方學者在歷史研究上透過對於戰爭國家的研

---

<sup>17</sup> 同上註，頁 65。

究而得到兩個民主國家之間不會發生戰爭，進一步提出「民主和平論」的論證，其所使用的方法就是歸納法。

演譯法的原理則是與歸納法相反，即是從一般通則到個別現象探討，也就是從已知的知識與理論出發，通過邏輯推理與議題、條件假定推導假設性研究、未知的結論或個別事物論斷。在有關民主和平的研究中，從民主政治的一般原理制約下，領導人會受民意的制約下導致民主國家不會發動戰爭，從而推導民主國家之間不會發生戰爭。在一般國際歸系的研究上歸納法與演譯法是一般常用的研究方法。

## 第四節 研究範圍與限制

本文主要研究範圍與限制研究限制簡述如下。研究範圍主要包含研究「主體」與「層次」兩方面；研究限制主要研究途徑、資料收集與研究法所受到的方法限制。

### 壹、研究範圍

本研究「時間」範圍將從冷戰開始至現今軍工複合體之發展。在研究「主體」上主要探討軍工複合體與美國政府、美國國會、他國政府、他國企業之間互動關係。在研究「層次」上則區分國內與國際兩大層次。

本文主要探討內容有二點，首先探討軍工複合體在國內政商關係之發展，並探討軍工企業如何對於美國政府與國會產生影響，以及三邊關係的互動關係。其次探討軍工企業與外國政府、企業互動關係，主要利用蘇珊·斯特蘭奇(Susan Strange)所提出「國

家－企業」三角談判模式來分析其的互動模式。<sup>18</sup>

## 貳、研究限制

本文的限制則是在資料收集方面並無法取得相關政府檔案文件的第一手訊息，僅僅就相關歷史事件，政府官員公開談話、論文期刊、政府與研究中心網站資料、報紙新聞與官方統計資料等等所收集的資訊加以整理、歸納和分析。

另外在研究方法上採用「歷史分析法」，因此也受制於方法論上的限制，在歷史事件的因果關係分析上，存在著於歷史學者對於因果關係的「解釋與詮釋」；尤其在歷史人物、事件的解讀分析上，往往存在著學者個人「主觀」的分析、判斷與看法。因此筆者在採用這方面的資料時盡量可能採用多數學者對於「歷史事件」的共通說法或解釋。

最後本文主要研究範圍探討「國家－軍工企業」之間互動關係，因此而其他領域（諸如農業、商務、環保等議題）或其他行為者（諸如聯合國、世界貿易組織等）則不再討論範圍之內。

---

<sup>18</sup> 李向紅譯，Susan Strange 著，2003，《競爭的國家、競爭的公司》。北京：社會科學文獻，頁23-27。

## 第五節 文獻回顧

本節中筆者主要擷取部份著名國際關係專家、政治學者所提出的理論與其著作做為文獻探討的重點。主要學者包含米爾斯海默(John Mearsheimer)所主張「攻勢現實主義」以及其他相關學者著作做為本文文獻回顧基礎。

### 壹、書籍

#### 一、《大國政治的悲劇》

米爾斯海默是主張「攻勢現實主義」(offensive realism)學派的代表。<sup>19</sup>傳統現實主義三項主要假定分別為：1.國家為國際政治的主要行為者；2.強權行為主要為外部環境所影響，而非內部因素；3.國家以競逐權力為目的。後冷戰時期的現實主義理論除面臨其他理論的挑戰外，現實主義內部亦產生不同學派的辯論。「攻勢現實主義」認為，即使人類在歷經二次大戰、冷戰以及無數次強權介入的代理戰爭後，和平之路似乎仍遙遙無期。冷戰的結束並未改變國際格局，擁有宰制他國的權力仍是確保國家生存的最佳工具。

「攻勢現實主義」學派形成自卡爾(E. H.Carr)以及華爾茲(Kenneth Waltz)的傳統，在於國際社會無政府狀態、尋求國家權力最大化以及理性評估等。米爾斯海默認為，體系中的強權必須要有足夠的軍事實力以面對其他強權，即使其力量不足以打敗強權，但也必須使強權因消耗戰而減弱其國力。為驗證其假設，作者以1972年法國大革命以及拿破崙戰爭以來，強權關係做驗證，

---

<sup>19</sup> 王義桅、唐小松譯，John Mearsheimer 著，2003，《大國政治的悲劇》。上海：人民，頁4。

最後並依其理論預測廿一世紀未來強權關係的面貌。<sup>20</sup>

冷戰期間，大國之間擁有相互摧毀的能力、大國之間並無法完全對方的想法。因此，冷戰時期的軍事對峙正符合「攻勢現實主義」學派的基本假定，美、蘇兩強大規模地從事軍備競賽並擁有大規模的核子武器，以「相互保證摧毀」(MAD)的手段赫阻對方不輕易發動第一擊。由於國際體系缺乏強而有力的中央政府提供保護，也因為許多國家擁有主動攻擊的軍事能力，並對他國意圖不確定的情形下，使得國家互動充滿疑慮與恐懼。強權的行為是影響國際權力分配最大的因素；強權不僅影響國際格局，同時也影響其他國家的行為。強權犧牲他國利益以獲取權力，同時也防範他國在追求權力過程而犧牲其利益；因此成為霸權國是國家生存的最佳保障。

後冷戰時期，美國在歐洲與亞洲仍然部署超過十萬人海外駐軍，其目的在於防範可能潛在強權的出現，這說明強權的威脅依然存在。未來二十年的歐洲與東北亞的安全競爭將更為激烈；未來中共的崛起，將對美國造成極大威脅，無論是其周邊國家或美國都會想盡辦法來制衡它。許多美國人期望將中國轉變成一個大香港或將其融入世界經濟體系，無疑是種幻想。米爾斯海默指出，從歷史的角度來看，在美國社會深層的樂觀主義與道德主義作祟下，美國領導人一向不習於公開提倡「權力平衡」的論調，但是國家行為的確表現出權力政治的特徵。因此在自由主義的包裝下，美國的外交行為與領導人、公眾使用的語言存在落差，使得決策者更容易將權力政治訴諸為意識型態的衝突。

---

<sup>20</sup> 同上註，頁 400-415。

## 二、《帝國的悲哀》

本書主要討論九一一事件後美國的世界政策，作者查莫斯·約翰遜(Chalmers Johnson)認為當今美國存在一個相背離的現象，一方面是美國實行共和政體，並不存在帝王或相近正體制；但一方面美國卻擁有帝王般的影響力與帝國式的行為模式。<sup>21</sup>雖然美國並未佔領別國領土或建立殖民政府，但是卻在全球軍事、經濟與文化上卻佔有統治的地位。因此，查默斯·約翰遜在該書中針對美國這些帝國式的現象進行許多的批判。

當 1991 年蘇聯解體時美國人以為他們贏得冷戰因而產生統治管理的意識型態（思想源自於威爾遜總統在第一次世界大戰後所提出的十四點和平建議）；美國是一個善良的「帝國」，在只有一個支配性大國的世界上應有所作為，雖然美國沒有殖民地卻在全球部署大規模的武力確保世界的和平與維護美國的利益。但是在 911 事件後這個帝國卻開始轉向並帶給世界新的危險變化，一個「新羅馬帝國」開始成形並且不顧國際法、聯盟，開始使用武力並且產生「非友即敵」的外交政策與強烈地干預他國政策。美國總統在 2002 年 6 月在西點軍校演講時就說明美國必須準備對多達 60 個國家準備「反恐戰爭」；在「反恐戰爭」的過程中美國在世界各角落上建立新羅馬帝國的總督式管理，負責維持該區域的治安與進行預防式的戰爭。

正由於美國追求帝國式的領導方式所以也產生副作用，作者認為即使在二次大戰後美國並未產生如此擴張的情況，但是現在美國的過度膨脹將是羅馬帝國滅亡的重蹈覆轍，因此作者認為目

---

<sup>21</sup> 任曉譯，Chalmers Johnson 著，2005，《帝國的悲哀》。上海：人民，頁 16-19。

前美國人民的悲哀有四點：1.美國將出現永久的戰爭狀態，在過去以國家戰爭形式為主轉變成為恐怖組織為主的戰爭型態。2.美國人民將喪失民主與憲法權力，尤其在「愛國法案」之後人民的生活開始受到影響，行政機構將完全掌握在總統與五角大廈手中。3.宣揚戰爭、權力和軍團的體系將主導人民的資訊、與價值觀。4.最後會出現「破產」的狀況，過度軍事資源的投入將造成美國預算赤字的擴張並且嚴重排擠教育、社會福利、衛生醫療等預算，而使得許多貧窮苦難的美國民眾卻無法得到適當的照顧，諸如醫療保健、基礎教育、社會保險等。<sup>22</sup>

### 三、《世界政治中的軍備動力》

「軍備動力」是作者巴理·布贊 (Barry Buzan)所提出的新概念，他指的是人類社會持續的技術進步與技術擴散推動軍備生產、裝備、擴散及國家間的軍備競賽與機制。<sup>23</sup>雖然軍備動力並未直接影響世界政治但卻構成世界政治的背景與影響世界政治的各種可能性。在軍備技術與生產擴散主要有二大歷史因素：1.是歐洲近代的殖民主義，在對殖民地進行殖民的過程中也將工業技術等傳入殖民地。2.是在二次世界大戰後的東西陣營的冷戰對抗，美、蘇二大超級大國透過軍援、軍售與技術援助等名義將現代化武器流入低度開發中國家，這種「冷戰的遺禍」也是間接造成目前許多非洲國家政治混亂、軍人專政或獨裁政府的結果。

該書主要分為三大部分。首先，做成先考察世界上軍事技術與生產的過程，包含科技所帶來的「軍事事務革命」；<sup>24</sup>尤其在全

---

<sup>22</sup> 同上註，頁 355。

<sup>23</sup> 同註 1，頁 6-8。

<sup>24</sup> 軍事事務革命是由於現代高科技發展的結果導致戰爭型態隨之改變，同時也促使戰爭思維、軍事組織、軍事倫理與行動準則等必須有所調整，平時與戰時之界限逐漸模糊，如何將「新科技」

全球化的世界中軍事科技的傳播過程，跨國公司將是科技散播的主要行為者，因為大量軍民兩用的科技存在於這些企業當中；而大規模武器（核彈等）的擴散也給世界政治帶來新的變化。其次，作者在第二部份利用刺激－反應理論模型解釋國家之間的軍事互動行為模式，諸如軍備競賽與裁軍等模型。主要探討在行為反應過程中的強度（回應與反應的相稱程度）、時間選擇（相互反應的順序與秩序）、意識程度（相互影響的意識及相互理解或支配他國意志）。

第三部份是武力的使用模式，包含施予武力、威嚇、象徵意義；施予武力包含反擊、進攻侵略、懲罰與維護國內秩序，作者認為武力是最終級的權力形式，對內為持續秩序（暴力是無能者最後避難者）對外獲取權力（國際社會無政府的本質，各國必須求生存）；威嚇則是國家或團體間的壓迫、恐懼而阻止另一方從事某事或是採取某些行動，而「核威攝」是另一類的恐懼為冷戰二極體系帶來一種軍事與恐懼平衡；「象徵」則被安全政治視為不可或缺的一環，包含國際地位的排列、外交政策的追求目標、貫徹目的而使用武力的能力與意願，同時「象徵」也包含軍事科技的能力，例如美國政府所推行飛戰防衛計畫（NMD）所代表的意義在於對過去戰略導彈的反制，而徹底瓦解過去美、蘇相互保證相互毀滅的「恐怖平衡」態勢。

#### 四、《你所不知道的軍火交易》

作者布洛(Gideon Burrows)在書中主要對於軍火商（死亡商人）與西方軍火輸出國（偽善國家）提出許多尖銳地批判。該書

---

的成果精確運用於軍事領域，並且掌握時機進行軍事領域之必要變革，以增強國家的軍力與總體國力，將是未來戰爭勝負的重要關鍵。

顯示出西方國家將軍火交易視為「血腥紅利」與「戰爭暴利」，只謀求自身的利益而不顧第三世界貧窮世界人民的苦難，武器的流動造成這些國家的內戰、軍事衝突與種族屠殺等不幸的事件不斷的發生在現今的世界上。<sup>25</sup>

這些慘劇發生最主要的原因在於聯合國安理會的成員國對於世界的軍火輸出，在前六大軍火輸出國當中有四個是安理會的常任理事國。美國在 1996-2000 年間的軍火銷售額 492 億美元，而俄羅斯同時時間內也賣出 156 億美元的軍火武器。而全球超過十三億的人口處於絕對貧窮線之下，可是每年全球卻花費 200 億美元以上在購買軍火擴充軍備，而根據專家統計每年只要 8 億美元就可以改善貧窮地區兒童的基礎教育。因此西方國家在全球軍火市場上只有自身利益考量而絲毫無道德可言。

在過去軍火工業是國家的資產，在冷戰結束後軍火業者藉著與政府的關係發展成為一個特殊的產業型態，國會議員、政治人物、行政官員與軍工複合體成為緊密的利益共同體；另外軍火工業也搭「全球化」的列車，主要軍工大廠也紛紛成為跨國企業，例如波音公司、通用汽車、英國航太公司在全世界到處遊走，尋求更高的政府補助和稅賦優惠；進一步透過這些跨國產業所形成西方軍事工業聯盟併吞其他小型國家企業加速軍火工業的擴張速度，最終也同時打進或壟斷他國軍火市場。以法國泰立斯公司為例，該公司在南韓、韓國與澳洲進行企業併購使得法國的軍火武器得以打開這些國家的軍火市場。

---

<sup>25</sup> 朱邦賢譯，Gideon Burrows 著，2004，《你所不知道的軍火交易》。台北：書林，頁 7-14。

## 貳、期刊

### 一、美國軍工複合體的演變與發展

在國內期刊（美歐季刊）中，莫大華所寫「美國軍工複合體的演變與發展」一文中對於 60-90 年代美國軍事工業複合體的演變有其深入之研究與見解。<sup>26</sup>其主要的研究範圍以美國的軍事工業發展為主要研究探討的主體，對於 90 年代後美國軍事工業的轉型有其詳細的研究，雖然 90 年代因為冷戰的結束造成美國軍事需求的衰退，作者在文中認為在冷戰結束後軍工複合體的規模雖然不像冷戰時期強大，但其內部利益的共生結構仍未改變。

作者主要區分冷戰時期與後冷戰時期美國軍事工業的變化，尤其在「後冷戰時期」美國國防工業的轉型有其相當深入的解析。由於「後冷戰時期」美國國防經費的消減，軍工企業的調整策略包含 1.大幅度進行結構調整；2.調整經營方針、擴大多種經營；3.加強經營管理、講求經濟效益；4.積極擴大軍品出口、促進企業發展 5.積極遊說國會與軍事體制。藉由經營策略的調整來維持企業的競爭與生存。

另外，「軍民兩用」科技也有助於軍工企業發展相關商業領域（商用衛星製造、火箭發射、通訊、遙測等），另一方面大量新式尖端科技也應用於軍事武器上（巡戈飛彈、激光武器等）。美國國防工業上早已開始「全球化」的趨勢，盟國之間軍工企業相互尋求合作生產，以減少研發資金與擴大市場，跨國軍事合作已經越來越普遍。

---

<sup>26</sup> 莫大華，1996.1，〈美國軍工複合體的演變與發展〉，《美歐月刊》，第 11 卷，第 1 期，頁 20-46。

## 二、軍事工業複合體演變與發展

本文中，作者王光慈注重於「軍事工業複合體」美國政府—美國國會—軍工企業」傳統國內三角結構的探討。<sup>27</sup>作者對於軍工複合體的結構與運作方面有其深入的探討，在政商關係探討上偏重於軍工企業對於國會議員與軍方行政部門的影響。在文中，作者以美國師級防空砲為案例說明；在師級防空砲測試報告中，福特公司的表現遠不如通用動力公司，但最後軍方仍與福特公司簽訂總價 15 億美元（276 輛防空砲車）的採購契約，其主要獲得採購契約的原因在於福特公司在師級防空砲製造初期剛雇用 4 位陸軍退役中將。而在 1983 年，眾議院封殺師級防空砲預算案時仍有超過 5 位以上的議員為了選區的利益幫助福特公司進行政策辯護。

除了「軍事工業複合體」國內政治三角結構探討外，作者也關注軍工企業的發展，私人軍事公司的成立可說是軍工企業發展新型態。由於美國政府直接採取軍事干預的行動受國際與國內相關限制（包含聯合國、人道團體、國會），也因此造就私人軍事公司的興起。因此，美國政府化明為暗，透過私人軍事公司提供軍火、雇傭兵、軍事訓練、情報作戰與軍事後勤幫助它國國內親美交戰團體或地方政權從事未被授權的海外軍事行動。對美國政府而言，私人軍事公司能減少政府國際任務的開支，也減少因「政府行為」所帶來的外交影響與國際人道團體的撻伐。

## 參、文件

### 一、今日的福利、明日的損失(Today's Profits , Tomorrow's Losses)

---

<sup>27</sup> 王光慈，2006.4，〈軍事工業複合體的演變與發展〉，《全球防衛雜誌》，第 260 期，頁 61-67。

本篇文件是由美國軍事學院社會科學部門所提出的研究報告，早期「軍事工業複合體」的研究文獻中大多是以探討美國國內鐵三角關係為主題；在後冷戰時期，「軍事工業複合體」的發展也衍生出另一種新型態，也就是「美國政府－國外買家－軍工企業」的新三角結構關係。<sup>28</sup>

主要造成「軍事工業複合體」新三角結構關係的因素在於 1. 美國軍事工業在 90 年代的沒落，造成國內業者必須增加海外軍售來消化國內軍火生產過剩的狀況。2. 美國成為世界上唯一的超強，並且不再有軍事威脅上的安全顧慮，因此政府大幅減少武器採購，但同時美國政府也修正了過去以政治關係為原則的軍火交易方針；武器貿易往往更著重於經濟利益而非政治上的考量。3. 隨著美國國防經費支出的減少，軍工企業已經擴大「全球化」的發展趨勢，軍工企業尋求盟國廠商技術合作以減少研發資金、擴大銷售市場與相關軍事技術轉移，後冷戰時期的軍工企業更加強跨國企業間結盟與合作來增加企業的競爭力與擴展海外市場。

這種新三角關係是由美國軍事學院在 2001 年在所提出的新概念，目前現今在國內的研究文獻尚未發現以這種新三角關係為研究主題的文獻。因此，在未來「美國軍工複合體」的研究上不單單是注重美國「國內」三角結構研究，也因該注重「國際間」美國軍工企業的海外發展與跨國合作。

---

<sup>28</sup> Isaiah Wilson, 2001.10.1, "Today's Profits, Tomorrow's Losses: The Commercialization of US Arms Export Reform and its Implications on National and Regional Security," Department of Social Science United States Military Academy, p. 9.



## 第二章 美國軍工複合體之演進

現今世界美國軍隊的所向披靡是眾所皆知，但鮮為人知是美國的軍事工業才是戰場上真正的無名英雄。2003年，第二次波灣戰爭中美、英聯軍僅僅花二十九天就已經迅速擊敗伊拉克軍隊，正顯示高科技武器在戰場上的功效。正所謂國家不可一日無軍備，軍備的建立依賴強大的工業與科技基礎，尤其現今的軍事武器已經走向高科技化的趨勢，以資訊科技為基礎的戰爭型態也已經在現實世界中得到印證。因此本章第一節將討論美國軍事工業複合體的起源。第二節將探討冷戰時期軍事工業複合體的發展。第三節將探討後冷戰時期軍事工業複合體的發展。

### 第一節 軍工複合體之起源

軍事工業複合體(Military-Industrial Complex)的名詞首次出現於美國前總統艾森豪(Dwight D. Eisenhower)在1961年1月17日的告別演說當中，其意義是指「龐大軍事體制和武器工業的相互連結」(conjunction of an immense military establishment and a large arms industry)。<sup>29</sup>艾森豪總統指出，自從第二次世界大戰後美國所建立的龐大軍事工業體系已經逐漸發揮其巨大影響力，這個體系創造出350萬個美國就業人口與數千億的商業利益，並且這些就業人口與軍事工業逐漸融入美國的經濟與社會之中，而維持美國的龐大的軍事支出甚至超過所有國營企業的淨收入。正由於軍事工業複合體漸漸影響美國的經濟、政治與社會，也因此艾森豪提醒美國國民軍事工業複合體正危害美國的自由、民主與立

---

<sup>29</sup> Dwight D. Eisenhower, op. cit.

國精神。這個體系的要角包含包括高級將領，政府與國防部分有關係之官員，國會議員，軍事工業資本家等人，他們因為與其工業有相關性，尤其與所謂的軍火市場有關，所以會增進所謂的軍備競賽的發生以造成本身利益，進一步造成戰爭的發生。

第二次世界大戰前，受到 20 世紀初期美國國內政治孤立主義的影響，美國並未發展成龐大的軍事工業體系。1935 年 8 月 31 日，美國參眾兩院聯席會議通過了「中立法案」。其中規定，兩個或兩個以上國家間發生戰爭或戰爭進行時，總統應宣佈中立。同時，任何軍械、軍火或戰備物資，自美國之任何地方或其屬地之任何地方輸出而運至該交戰國，或運至任何交戰國所利用之任何中立國港口者，均屬違法。中立法案的通過，除了在國際政治上將美國對於歐洲政策基本方針固定，同時也對於國內的軍火工業輸出做出限制，因此嚴重影響企業的商機。

直到第二次世界大戰爆發、法國迅速淪陷，美國才改變其對歐洲的外交政策，1941 年 3 月美國國會認為西歐戰事吃緊，英國政府獨自面對德國侵略的危險的狀況下通過「租借法案」。這個法案授權羅斯福總統向他認為至關重要的國家提供軍火和戰爭物資，至此美國已逐漸成為改變其孤立主義與中立的角色並且提供英國大批的戰爭物資對抗納粹德國。1941 年 12 月 7 日日本偷襲珍珠港後，美國政府對德、義、日等軸心國宣戰，同時大幅也提高對於同盟國的軍援而成為「民主國家的軍火庫」。

第二次世界大戰結束後，蘇聯結合地區共產黨開始對各國政府造成威脅並發起革命運動，緊接著東歐各國陷入蘇俄的鐵幕之中。1947 年美國提出「杜魯門主義」，提供歐洲各國經濟與軍事援助並進一步圍堵蘇聯擴張，而日後的柏林危機、韓戰、古巴飛

彈危機等軍事衝突讓美、蘇二強進入長期軍事對峙的冷戰狀態。一般學者認為，「軍事工業複合體」是在這種長期處於軍事對立下的國際環境所發展出來的「外生性產物」(exogenous)。國際地緣政治進入東西冷戰對峙狀態，世界政治分裂成為兩大軍事強權與區域安全為主導的競爭集團（北大西洋公約組織，簡稱 NATO、華沙公約組織，簡稱 WTO）。在冷戰核子戰爭的陰影之下，國家安全與生存成為各國的首要目標，在冷戰二極體的國際環境下醞釀出國家軍事資本主義的盛行與美國軍事工業複合體的形成。

但是其他學者對於軍事工業複合體的起源也提出不同的看法。根據歷史學家考克斯(Michael Cox)的看法，他認為蘇聯歷經第二次世界大戰後實力仍舊衰弱，並不足以真正威脅美國，在第二次世界大戰結束後，美國的戰略總目標是主宰世界。第二次世界大戰結束時，羅斯福就曾構想戰後世界藍圖，其主要的戰略構想是大國相互合作，同時安排戰後世界共同維持戰後世界秩序但是必須由美國充當霸權領導世界。在杜魯門(Harry S. Truman)擔任美國總統後，憑藉美國作為世界第一等強國的地位，公開宣稱要領導世界，並通過實施霸權主義的政策和手段來追求這一目標。

冷戰二極體完全是在美國意識型態之下刻意塑造的結果，將蘇聯塑造成具有敵意的角色，進一步建立反共的親美同盟。蘇聯是美國稱霸世界的主要障礙，杜魯門政府的對蘇聯政策日趨強硬。它的戰略構想是摒棄美蘇合作，一方面使用軍事威脅，另一方面使用金元外交，透過霸權主義的政治，經濟，軍事手段，控制其他資本主義國家，爭取亞、非、拉美等國家同盟，施壓東歐、中國、北韓的社會主義國家，遏制蘇聯、獨霸世界。美國的戰略目標及戰略構想是以美國的國家利益為基礎。美國資本階級要求確保美國海外資本市場上的經濟利益，形成戰後美國最重要的戰

略利益。

考克斯認為，美國之所以刻意塑造冷戰二級體系目的有三點。首先，對外可建立以歐美為核心的戰後國際政治經濟秩序，使得百年相互鬥爭且紛擾不斷的資本主義世界在反共的旗幟下團結，共同維護資本主義下的民主政體穩定與繁榮。其次，對內則建立壓制左派在歐、美發展的合理性，進一步達成對內部的控制與繼續維持資本主義。最後，建立龐大的軍事工業複合體正是整合資本主義國家與維護資本主義在國內、國外政經體系穩定運作的重要工具。因此從歷史唯物史觀的角度來檢視「軍事工業複合體」的生成，應該是「內生性」(inner-generating)的成分大於其「外生性」的成分。<sup>30</sup>

軍事工業複合體除了是維持資本主義的重要工具之外，軍事武器的「生產」與「技術」也讓軍事工業的生產結構產生重要變化。軍民兩用科技使得軍事科技無法形成單一封閉的技術領域，民間企業也逐漸具備製造能力從事軍事武器生產而造就軍工複合體的形成。關鍵的因素在於軍民兩用科技與生產資源的相互流通，早在一次大戰期間由德國將軍「魯登道夫」就提出的「總體戰」概念，亦即國家必須動用包含政、經、軍、心一切資源來贏得戰爭，使得人民作戰並無前線與後線之分別。<sup>31</sup>在戰爭時期民間大量的資源與技術等非軍事力轉化成為軍事生產與武器研發的軍事力型態；科技的逐漸進步導致於「軍民兩用科技」的傳統分界逐漸消失。

---

<sup>30</sup> 葛葆萱，1987，〈戰後美國軍事工業結構與其霸權互動關係之研究〉，碩士論文，台灣大學政治系，頁 38-39。

<sup>31</sup> 王振東，2004.5，〈總體戰與空權〉，《空軍學術月刊》，第 570 期，頁 3-26。

## 第二節 冷戰時期軍工複合體之發展

自珍珠港事件後，美國正式參戰並投入大量的人力、物力資源動員從事武器生產。美國憑藉的巨大工業能力打敗德、日二大軍事強權並在第二次大戰期間建立世界上最強大的軍隊。以美國二次大戰末期的主力戰機 P-51 為例，生產總數超過 15300 架、B-29 轟炸機（波音公司製造）生產數超過 3900 架，「埃塞克斯級」航空母艦共計建造 24 艘。當 1945 年第二次世界大戰結束後，1947 年美國前總統杜魯門為了防止蘇聯迅速的擴張，依據馬歇爾 (Marshall Plan) 的建議而宣布「馬歇爾計劃」（歐洲重建計畫），1948 年 4 月 3 日美國國會通過《對外援助法案》馬歇爾計劃正式執行，總計美國對歐洲撥款共達 131.5 億美元，其中贈款為 88%；除了經濟上的支援美國也協助西歐各國重新建立軍備以及在歐洲駐軍防止蘇聯進一步赤化擴張，美、蘇兩大集團遂開始產生軍事對峙狀態。美國的經濟資助與軍事援助就有如霸權國家所提供的「公共財」協助各國在戰後維持穩定，並進一步組織以美國霸權為首的反共同盟防止共產主義赤化。

1948 年爆發柏林危機與 1950 年韓戰的接連爆發，在如此險惡的國際環境之下迫使美國必須建立、維持美國龐大的常備兵力以及對於其他反共國家的軍事援助。除了外在的「冷戰二極體」國際環境影響之下，在美國的國內政治也產生微妙的變化，長期的戰爭與美、蘇的軍事對峙狀態下也讓軍事菁英開始進入政治核心，而美國前總統艾森豪更是來自於軍方體系（第二次世界大戰期間擔任歐洲盟軍戰區司令）。因此，美國軍方的影響力逐漸深入美國的國防、內政與外交體系的決策核心，而軍事菁英進入政治核心後便藉由維護軍方的利益並建立龐大的軍事工業體系來維持

軍方的影響力。

在冷戰期間，美國政府投入龐大軍事預算及研發經費的主要目的在於與蘇聯進行軍備競賽以取得軍事優勢。龐大的軍事支出讓美國的軍事工業在第二次世界大戰後依舊維持雄厚的基礎，也進一步促使美國軍工企業與國內政治菁英發展成複雜的政商關係，在其經濟上的金錢利益或政治上的人際關係形成一個緊密的聯繫網絡，最終成為軍工企業－政府－國會的「鐵三角利益結構」。

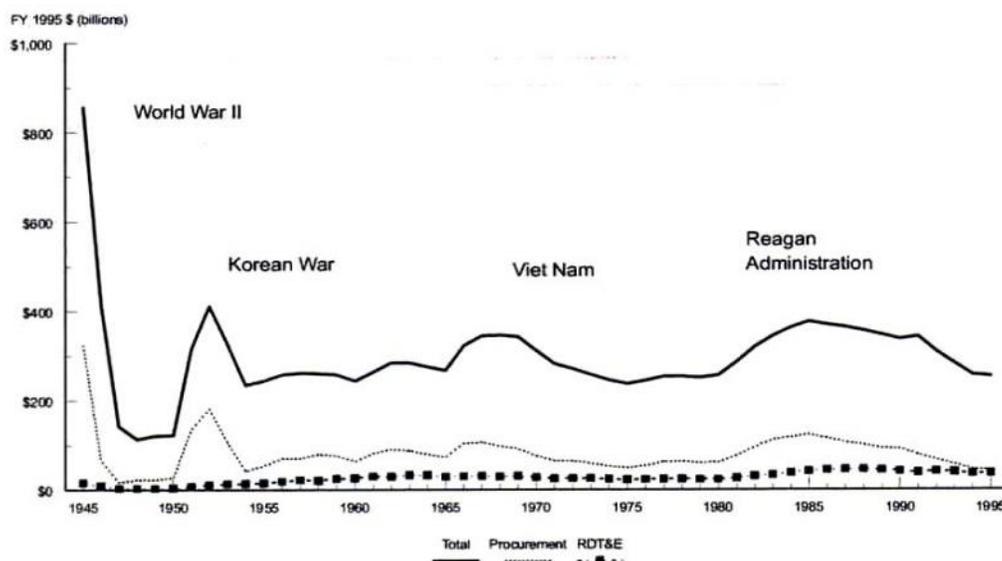


圖 2-1: 1945-1995 年美國軍事費用、採購與研發經費支出趨勢圖

備註：單位為 10 億美元，依 1995 年美元幣值計算。

資料來源：US General Accounting Office, 1997.1.31, “Defense Industry: Trends in DOD Spending, Industrial Productivity, and Competition,” Washington D. C., p. 9.

從上圖（圖 2-1）中，顯示美國從 1945-1995 年長達 50 年的軍事費用、採購與研發支出趨勢走向，美國政府的軍事採購在第二次世界大戰期間達到高峰，從第二次世界大戰結束後美國的軍

事採購經費迅速地下降 80%，直至 1950 年的韓戰軍事採購經費才大幅增加增加 372%，而在越戰期間與雷根總統執政期間的軍事採購也都有明顯增加的趨勢。在雷根(Ronald Reagan)政府執政期間所提出的「星戰計畫」(Strategic Defense Initiative, SDI)，<sup>32</sup>政府大幅度提高軍費，美國國防年度預算一度超過一兆美元創下非戰爭時期美國國防預算的歷史紀錄，更為日後共和黨政府高額國防預算開起先河，這也讓國內的軍工企業在 80 年代更加繁盛及發展。

冷戰二極體的國際體系與美國國內軍事工業複合體有著密切關係，龐大的軍事採購與研發費用預算使得國內的軍事工業獲得大筆的訂單並得以生存。依據美國國家審計署 (US. General Accounting Office) 的官方統計，從 1947 至 1989 年冷戰期間，美國政府平均每年的軍事採購預算經費高達 693 億美金（以 1995 年幣值換算）；而同時期（1947 至 1989 年）平均每年的研發測試費用亦高達 243 億美金。<sup>33</sup>這些數百億的國內武器採購使得國內的軍工企業賺取巨大的利益並且足以維持美國社會 200-300 萬人的軍事生產體系。軍事科技與技術的領先使得美國在戰略、戰術

---

<sup>32</sup> 戰略防禦機先計畫(Strategic Defense Initiative, SDI)，也就是日後聞名世界的「星戰計畫」，是雷根總統從一九八三年上任不久後就大膽提出的全新思考飛彈防禦計畫，與一九七〇年代之前簡陋的飛彈防禦構想相比，星戰計畫的規模幾乎是以往無法想像的。根據雷根親信的國防部長溫伯格構想，星戰計畫分為動能武器(Kinetic Energy Weapon)、能量武器(Directed Energy Weapons)和感測系統(Sensors)三個規模龐大的主要計畫。動能武器部分，包括外大氣層彈頭攔截系統(Exoatmospheric Reentry-Vehicle Interception System, ERIS)、距外攔截器(Extended Range Interceptor, ERINT)和一些有關重返大氣層載具的實驗等計畫；能量武器部分，包括空載雷射實驗(Airborne Laser Laboratory)、屬於一種高能量雷射系統的中紅外線先進化學雷射(Mid-Infrared Advanced Chemical Laser, MIRACL)、粒子武器(Neutral Particle Beam, NPB)和 X 射線雷射等主要計畫；感測系統部份，則包括發射階段監視與追蹤系統(Boost Surveillance and Tracking System, BSTS)、太空監視與追蹤系統(Space Surveillance and Tracking System, SSTS)、早期預警追蹤系統(Follow-on Early Warning System, FEWS)和太空雷達(Space-Based Radar)。星戰計畫的經費相當驚人，主要的構想是藉由部署在太空的殺手衛星和平地的動能攔截器搭配高能雷射和粒子武器，藉由太空和地面的雷達追蹤系統，徹底追蹤和摧毀即將臨空的敵人彈道飛彈彈頭。

<sup>33</sup> US General Accounting Office (GAO), 1997.1.31, "Defense Industry: Trends in DOD Spending, Industrial Productivity, and Competition," Washington D.C., pp. 1-9.

上取得優勢的地位，也間接迫使前蘇聯被迫投入更多的資源與美國進行軍備競賽，更為日後蘇聯國內經濟的瓦解埋下「種子」。

冷戰結束後，美國軍隊規模大量縮減，也間接影響軍事採購與研發預算經費受到裁減。在柯林頓(Clinton)總統執政下，美國政府更重視國內民生經濟議題與國際事務擅長在多邊外交折衝下解決，同時也避免美國承擔太多國際義務。因此，美國國防經費與軍隊規模逐年遞減，在 90 年代中期軍事武器的研發經費支出僅是雷根政府在 1987 年軍事預算總額的 52%。美國政府軍事預算的縮減讓國內政府採購需求萎縮，更讓國內軍工企業面臨重大的生存危機，這些因素是促成國內軍工企業的合併與美國海外武器軍售上升的主因。因此冷戰時期美國軍事工業的發展與美國政府軍事預算、採購與研發等經費支出有著密不可分的關係。

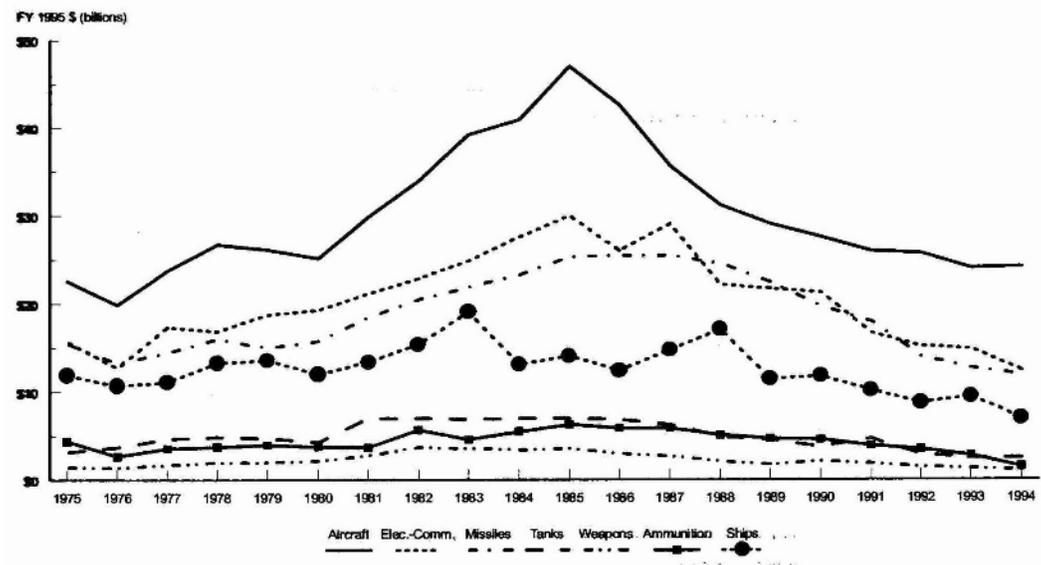


圖 2-2:美國國防部門軍事採購主要項目圖

備註：單位 10 億美元，依 1995 年美元幣值計算。

資料來源：US General Accounting Office, 1997.1.31 “Defense Industry: Trends in DOD Spending, Industrial Productivity, and Competition,” Washington

在軍事採購方面，依據美國國家審計署的統計，軍方對軍工企業主要採購的項目最主要為軍機的採購支出為最大項目，其次依序為電子—電腦裝備、飛彈、海軍船艦、陸軍坦克、彈藥與其他武器。自 1975 年開始，飛機的採購項目超過總採購經費 65%，這使得美國主要的軍工企業都成為軍機製造廠。航太工業因此成為美國軍事工業發展的重點，主要飛機製造商大多具有製造民航機的工業基礎，在這冷戰期間軍方所研製的科技也同時融入民用的科技發展帶動另一波的軍事科技經濟，以衛星科技為例，早期是在美、蘇太空競賽的產物，但現今衛星科技已經廣泛被用於商業性質的通訊與探測上。

在主要軍工企業數量方面，冷戰期間美國主要飛機製造商高達 26 家軍工企業負責美國空軍的戰機製造、研發、技術發展等項目、飛彈製造方面有 22 家軍工企業、陸軍坦克（裝甲車）製造方面有 16 家軍工企業。除這些主要一線的武器製造商外，在美國各州還有 8 千多家的次要承包商或合作廠商，這也為冷戰時期的美國國內社會創造出許多就業機會與經濟利益。

表 2-1:美國軍機主要製造商及主要生產機型

廠商名稱	主要生產軍機機型	備註
道格拉斯飛行器公司(Douglas Aircraft Company)	A-3 天空戰士 Skywarrior、A-4 天鷹 Skyhawk、A-20 大混亂 Havoc、A-26 侵略者 Invader、AH-64 阿帕契（攻擊直昇機）、C-5 銀河 Galaxy、C-47 空中火車 Skytrain、C-54 空中霸王 Skymaster	後併入麥道公司
美國費爾柴耳德公司(Fairchild)	A-10 雷電 Thunderbolt F-105 雷霆 Thunderchief	

洛克威爾公司 (Rockwell)	B-1 槍騎兵 (長矛) Lancer	後併入波音
諾斯羅普-格魯曼 (Northrop - Grumman)	F4U 野貓 Wildcat、F6F 地獄貓 Hellcat F7F 老虎貓 Tigercat、F8 十字軍 Crusader F8F 熊貓 Bearcat、F9F 黑豹 Panther F10F 美洲豹 Jaguar、F14 雄貓 Tomcat	
波音公司(Boeing)	B-17 空中堡壘 Flying Fortress、B-29 超級空中堡壘 Superfortress、B-47 同溫層 StratoJet、B-52 同溫層空中堡壘 Stratofortress、E-3 望樓 Sentry、E-4 先進空戰指揮所 Advanced Airborne Command Post、E-8 聯合之星 JSTARS、E-10 多感測器指揮和控制飛機 MC2A、V-22 魚鷹	
洛克希德—馬丁公司 (Lockheed Martin)	C-130 大力神 Hercules、C-141 運輸星 Starlifter、F-22 猛禽 Raptor、F-35 JSF、F-104 星式戰機 Starfighter、F-117 夜鷹 Nighthawk、P-2 海王星 Neptune、P-3 獵戶座 Orion、P-38 閃電 Lightning、P-80 射擊星 Shooting Star、U-2 偵察機	
麥克唐納 (McDonnell)	F-4 幽靈 Phantom	後併入麥道公司
麥道公司(McDonnell Douglas)	C-17 環球霸王 III Globemaster III、F-15 鷹 Eagle、F-18 大黃蜂 Hornet	後併入波音
馬丁·馬麗塔埃公司 (Martin Maritta)	B-26 劫掠者 Marauder	後併入洛克希德馬丁公司
貝爾公司 (Bell)	AH-1 眼鏡蛇 (攻擊直昇機)、P-39 空中眼鏡蛇 Aircobra、P-63 飯鏟頭 Kingcobra、UH-1 易洛魁 Iroquois	
北美人公司	B-25 米切爾 Mitchell、F-86 軍刀 Sabre、F-100 超級軍刀 Super Sabre、P-51 野馬 Mustang	
康維爾公司	B-58 盜賊	
通用動力公司 (General Dynamics)	F-16 戰隼 Falcon F-111 土豚 Aardvard	後併入洛克希德馬丁公司

資料來源：作者自行整理。

1985 年，在雷根政府大幅發展「星戰計畫」(SDI)的影響下，反彈道飛彈技術、衛星通信、遙測技術與電子作戰等相關軍事科技產業迅速發展。科技的發展也會影響未來戰爭型態，就軍事用途而言，這些 80 年代開始的電子資訊革命也為美國軍方帶來新一波的軍事事務革命。近年來電子資訊系統(C4ISR)的發展，整合戰場情報與戰略、戰術構想能夠積極反應並移除戰場之霧。<sup>34</sup>雷根政府的星戰計畫更為美國日後的「全國飛彈防禦計畫」(Nation Missile Defense)和「戰區飛彈防禦計畫」(Theater Missile Defense)奠定雄厚的發展基礎。80 年代末期，國內的軍工企業對於資訊、電子科技更加重視，更為日後資訊戰爭注入新的動能。

### 第三節 「後冷戰時期」軍工複合體之發展

#### 壹、後冷戰時期美國軍事力量的變化

長期冷戰二極體軍事對峙的國際環境最終在 1989 年美蘇二強和解與 1991 年蘇聯的瓦解為冷戰時期的結束正式劃下句號。冷戰時期的結束似乎代表著永久和平，而過去龐大的國防經費往往超過美國聯邦政府全國採購比 10% 以上。龐大的軍事支出並且嚴重排擠其他社會福利、教育等民生經費支出，造成「預算排擠」的效應；在蘇聯的瓦解後，國防經費則立即遭到全面的檢討與削減。1989 年冷戰期間最後一年，美國的軍事費用高達 3736 億美

---

<sup>34</sup> C4ISR (指揮、管制、通信、電腦、情報及監視偵查) 指揮自動化系統，是指軍隊指揮體系採用電子計算機為核心的技術與指揮人員相結合，對部隊和武器實施指揮與控制的人機系統，又稱為 C4ISR 系統。50 年代指揮自動化被稱為 C2(指揮與控制)。60 年代在系統中加上通信，形成 C3(指揮、控制與通信)系統。1977 年美國首次把情報作為指揮自動化不可缺少的因素。並與 C3 系統相結合，形成 C3I(指揮、控制、通信與情報)系統，後來由於電腦在系統中的地位和作用日益增強，指揮自動化又加上電腦變成 C4I(指揮、控制、通信、情報和電腦)系統。近年來由於區域戰爭的增加，人們進一步認識掌握戰場態勢的重要性，提出「戰場感知」的概念。因此 C4I 系統又進一步演變為包括監視與偵察的 C4ISR(指揮、控制、通信、情報、電腦、監視、偵察)系統。

元，而 1998 年美國的軍事費用僅僅剩下 2518 億美元，在這十年間的國防軍事經費削減幅度高達 33%。

國防經費的削減迫使許多軍事採購案與軍事研發經費遭到縮減或凍結，也讓美國政府無法再投入鉅額的採購預算對於國內軍工企業進行武器採購。例如 1999 年，美國的軍事採購預算僅僅為 490 億美元，遠不如冷戰時期每年平均 693 億美元的軍事採購額。因此，美國軍方在 B-2 轟炸機與卡曼契(Comanche)戰鬥直昇機的採購生產計畫都因預算不足而受到凍結或放棄。

表 2-2：1989-1998 年後冷戰時期美國國防經費統計

年份	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
經費	373618	356994	313647	331280	313784	296188	278856	263727	262159	251836

備註：單位百萬美元，以 1995 年幣值計算。

資料來源：斯德葛爾摩國際和平中心，1999，《1999 年年鑑-軍備、裁軍與國際安全》。北京：時事，頁 381。

在國防經費的削減影響下，美國軍隊也面臨嚴重的裁減風波，依據美國國防部在 1997 年的四年期國防總檢報告(QDR)中指出從 1990 年到 2000 年美國的兵力整建目標。陸軍方面預計由 18 個師裁減至 10 師；空軍方面由 24 個作戰聯隊裁減至 13 個；海軍方面航空母艦由 15 艘裁減至 11 艘、空軍聯隊由 13 個裁減至 10 個、各式作戰艦艇由 546 艘裁減至 314 艘。<sup>35</sup>軍事經費與軍隊的相繼裁減迫使美國政府對於國防工業的武器需求大幅下降，也促使軍事工業在 90 年代產生大量的策略聯盟、企業合併情形。另外，這時期的軍工企業也藉由海外軍售的擴張來消化國內軍火生

<sup>35</sup> 同註 15，頁 273。

產過剩的情況。

## 貳、九〇年代美國軍事工業的衰退

90年代國防經費的大幅消減使得長久倚賴美國聯邦政府的軍事工業主要承包商自然面臨嚴重的打擊，在這段期間可從就業人口規模與企業數量兩大面向來分析這個時期的軍事工業。

首先，從軍事工業的就業人口規模來分析探討。軍方訂單的大量削減使得軍事工業不得不面臨裁員的狀況，依據美國國家審計署的統計，軍工企業的就業人口在1989-1997年間的就業人口規模大幅縮減39%；換言之大約以每年5%的速度下降，美國國家審計署並且評估未來每年大約以2%的速度逐漸縮減軍事工業的就業人口規模。<sup>36</sup>另外，依據美國國家審計署的另一份報告指出，從60年代高達350萬的就業人口進入軍火工業，而1993年美國軍事工業就業人口僅達270萬人，1998年年底統計的就業人口更縮減為210萬人，總計在1993-1998年間軍火工業的就業人口規模下降幅度到達22%。<sup>37</sup>

其次，從主要軍工企業的數量來分析探討。在90年代，整個軍工企業面臨大幅度的合併或是裁員，而美國主要一線的飛機製造廠商由8家削減至2家、衛星製造企業由8家削減至5家，飛彈製造企業由13家削減至3家等(主要政府採購契約的削減趨勢請參見下表2-3)。<sup>38</sup>主要造成軍工企業削減原因除了國內內需市

---

<sup>36</sup> US General Accounting Office (GAO), *Defense Industry: Trends in DOD Spending, Industrial Productivity, and Competition*, op. cit., pp. 5-6.

<sup>37</sup> US General Accounting Office (GAO), 1998.8, "Defense Industry Restructuring: Updated Cost and Savings Information, Report to Congressional Committees," Washington D.C., pp. 6-7.

<sup>38</sup> US General Accounting Office (GAO), 1998.3.4, "Defense Industry Consolidation: Competitive Effect of Mergers and Acquisitions," Washington D.C., pp. 6-7.

場的衰退，讓許多軍工企業在 90 年代所產生集團合併。另外，柯林頓政府也支持、補助國內軍工企業進行合併，這時期有高達 27 家軍工企業合併為四大軍工集團。因此，其他中、小型軍工企業無法於大集團競爭，只好退出國內武器市場或是被迫跟其他軍工企業進行策略聯盟或合併。

表 2-3：美國國防部主要政府承包商削減趨勢

生產領域	削減趨勢	1990 年軍方主要承包商	1998 年軍方主要承包商
戰術飛彈	13→3	波音公司(Boeing) 福特航太(Ford Aerospace) 通用動力公司 (General Dynamics) 休斯公司(Hughes) 洛克希德公司(Lockheed) 羅拉爾公司(Loral) LTV 公司 馬丁 馬麗塔埃公司 (Martin Maritta) 麥道公司 (McDonnell Douglas) 諾斯羅普公司(Northrop) 雷神公司(Raytheon) 洛克威爾公司(Rockwell) 德州儀器公司 (Texas Instruments)	波音公司(Boeing) 洛克希德—馬丁公司 (Lockheed-Martin) 雷神公司(Raytheon)
飛機製造 (固定翼)	8→2	波音公司(Boeing) 通用動力公司 (General Dynamics) 格魯曼公司(Grumman) 洛克希德公司(Lockheed) LTV 公司 麥道公司 (McDonnell Douglas) 諾斯羅普公司(Northrop) 洛克威爾公司(Rockwell)	波音公司(Boeing) 洛克希德—馬丁公司 (Lockheed-Martin)
火箭推進器	6→2	波音公司(Boeing) 通用動力公司 (General Dynamics) 洛克希德公司(Lockheed) 馬丁 馬麗塔埃公司 (Martin Maritta)	波音公司(Boeing) 洛克希德—馬丁公司 (Lockheed-Martin)

		諾斯羅普公司(Northrop) 麥道公司 (McDonnell Douglas) 洛克威爾公司(Rockwell)	
衛星	8→5	波音公司(Boeing) 通用電子公司 (General Electrical ) 休斯公司(Hughes) 洛克希德公司(Lockheed) 羅拉爾公司(Loral) 馬丁 馬麗塔埃公司 (Martin Maritta) TRW 公司 洛克威爾公司(Rockwell)	波音公司(Boeing) 洛克希德—馬丁公司 (Lockheed -Martin) 休斯公司(Hughes) 羅爾太空系統公司 (Loral Space System) TRW 公司
船艦	8→5	愛文德爾(Avondale) 巴茲造船廠 (Bath Iron Works) 伯利恆造船廠 (Bethlehem Stell) 英格斯造船廠(Ingalls) 國家鋼鐵造船公司 (NASSCO) 紐波特 紐斯 (Newport News) (Tacoma) (Tampa)	愛文德爾(Avondale) 巴茲造船廠 (Bath Iron Works) 伯利恆造船廠 (Bath Iron Works) 英格斯造船廠(Ingalls) 國家鋼鐵造船公司 (NASSCO) 紐波特 紐斯 (Newport News)
戰術型輪車	6→4	(Am General) (BMY) (GM Canada) (Oskosh) (Stewart & Stevenson) (Teledyne Cont Motors)	(Am General) (GM Canada) (Oskosh) (Stewart & Stevenson)
戰術型戰車	3→2	(FMC) 通用動力公司 (General Dynamics) Harsco(BMY)	通用動力公司 (General Dynamics) UDLP
戰略飛彈	3→2	波音公司(Boeing) 洛克希德公司(Lockheed) 馬丁 馬麗塔埃公司 (Martin Maritta)	波音公司(Boeing) 洛克希德—馬丁公司 (Lockheed Martin)
魚雷	3→2	(Alliant Tech System) 休斯公司(Hughes) 西屋公司(Westinghouse)	洛克希德—馬丁公司 (Lockheed-Martin) 雷神公司(Raytheon)
飛機製造 (旋轉翼)	4→3	波音公司(Boeing) 貝爾公司(Bell Helicorpters) 塞考斯基(Sikorsky) 麥道公司 (McDonnell Douglas)	波音公司(Boeing) 貝爾公司(Bell Helicorpters) 塞考斯基(Sikorsky)

資料來源：US General Accounting Office (GAO), 1998.3.4., “Defense Industry

Consolidation: Competitive Effect of Mergers and Acquisitions ,”

## 參、後冷戰時期美國軍事工業的轉型

美國國防經費與軍隊的相繼裁減，讓過去一直依賴以美國政府訂單的內需市場為主的軍事工業產生變化，在這時期軍工企業為了生存下去必須面臨幾項重要轉型與策略來強化自己的競爭力，這時期的軍工企業的主要轉型與策略包含：<sup>39</sup>

一、藉由合併與收購其他企業強化企業的競爭力與國內武器市場佔有率。在這些轉型過程中最令人注意的是 90 年代的軍事工業產生許多重要的合併案，使得軍工企業在這時期產生「生產集中化」與「財團化」的狀況。1994 年，洛克希德公司與馬丁－馬麗塔埃公司兩家公司合併共組洛克希德－馬丁公司，這是美國史上最大軍工企業的合併案，也是美國軍事工業大幅調整企業策略的「最佳案例」。洛克希德公司是政府主要包商，馬丁－馬麗塔埃公司是下層包商，兩家公司的合併是增加企業生存空間；雖然對於員工有其裁員失業的可能，但對於公司股東而言，兩家公司股票市值均增加升值。<sup>40</sup>除此，許多中、小公司面臨大公司的競爭而無法取得政府承包契約，造成公司面臨虧損與出售的命運，例如洛克威爾公司在 1993 年的軍火銷售額為 33.5 億美元，而 1997 年的軍火銷售額僅為 5.4 億美元而造成公司營運出現問題，而最終被波音公司所合併。另一家德州儀器公司在 1993 年的軍火銷售額為 18.4 億美元，1997 年的軍火銷售額為 8.1 億美元，因此該公司最後決定出售軍事工業部門給雷神公司。<sup>41</sup>

<sup>39</sup> US General Accounting Office (GAO), *Defense Industry: Trends in DOD Spending, Industrial Productivity, and Competition*, op. cit., pp.3-5.

<sup>40</sup> 同註 26，頁 32。

<sup>41</sup> 斯德葛爾摩國際和平中心，2000，《1999 年年鑑-軍備、裁軍與國際安全》。北京：時事，頁 481。

表 2-4：90 年代美國四大軍工集團合併表

公司名稱（併入年份，粗體為其組成母公司）		
福特航太(1990)→ LTV 導彈公司(1991)→ IBM 聯邦系統公司(1993)→ 尤尼賽司聯邦系統公司(1994)→	羅拉爾公司(1995)→	洛克希德－馬丁公司
GE 航太公司(1991)→ GD 空間發射公司(1993)→	馬丁-馬麗塔埃公司(1994)→	
GD 戰術飛機軍用飛機公司(1993)→	洛克希德公司(1994)→	
諾斯羅普(1993) → 格魯曼(1993) →	諾斯羅普-格魯曼公司	諾斯羅普－格魯曼公司
	渥特飛機公司(1994) → 西屋電子公司(1995) → 邏輯控制公司(1996) → 美國國際研究所(1997) →	
雷神公司(1994)→ E-系統公司(1994)→	雷神公司	雷神公司
GD 導彈系統公司(1991)→ 飛利浦·馬格納維克斯公司(1991)→	GM 休斯防務公司(1996)→	
	克萊斯勒技術公司(1995)→ 德州儀器公司（防務與電子部門）(1996)→	
麥道公司(1996)→ 洛克威爾航空與防務公司(1996)→		波音公司

資料來源：斯德葛爾摩國際和平中心，2000，《1999 年年鑑-軍備、裁軍與國際安全》。北京：時事，頁 480。

這期間主要軍事工業的合併則主要發生在主要的四大軍工集團，分別為洛克希德－馬丁公司(Lockheed Martin)、波音公司(Boeing)、諾斯羅普－格魯曼公司(Northrop Grumman)、雷神公司(Raytheon)，藉由這些合併案似乎也為軍工企業帶來更多跨領域軍事技術的整合，不但提升企業本體的生產力與研發能力，更進

一步提高企業在國際市場與國內政府競標的競爭力，也同時讓其他中、小公司更難生存。以洛克希德—馬丁公司為例，在 1997 年的軍火銷售達 145 億美元，比 1993 年洛克希德公司的 38 億美元更多；而波音公司在 1997 年的軍火銷售達 185 億美元，也比 1993 年 100 億美元公司營收較多；而諾斯羅普—格魯曼公司在 1997 年的軍火銷售達 72 億美元，也比 1993 年的諾斯羅普公司的 44.8 億美元多。<sup>42</sup>

二、人力逐步精簡，簡化製作流程，減少不必要的次要承包商。從 60 年代高達 350 萬的就業人口投入軍工業，1993 年美國軍事工業就業人口僅達 270 萬人，而在 1998 年底統計的就業人口更縮減為 210 萬人，在 1993-1998 年間就業人口下降幅度達 22%。由於企業重組、合併與軍事需求的縮減造成軍工企業不斷的裁員，光是在 1998 年雷神公司在 20 個工廠中裁減高達約 14000 人；諾斯羅普-格魯曼公司則因為 B-2 轟炸機未接獲美國政府的訂單因而關閉其生產線，總計裁員 10500 人；而洛克希德—馬丁公司則裁減導彈與航空部門也達 2500 人。

三、集團化的經營策略，強化與子公司或次要承包商的合作關係。各軍事工業集團紛紛建立策略聯盟，加強與次要承包商之間的合作關係，並且進一步跨國之間的合作。以美國最新研發的 F-35 戰機為例，則包含英國、義大利、荷蘭、加拿大、挪威、丹麥、澳洲和土耳其等八國政府合作，總計投入 43 億 7500 萬元與美國的洛克希德—馬丁公司共同研發 F-35 戰機，而整個研發專案計畫總額高達 250 億美元。除了國際間合作，在這個計畫中洛克希德—馬丁公司與國內廠商哈尼威爾 (Honeywell)、諾斯羅普—格

---

<sup>42</sup> 同上註，頁 503-509。

魯曼公司等 50 家國內其他相關企業簽署合作計畫。此種聯盟除了可以分攤研發經費外亦可供同分攤風險、結合各企業之長處。<sup>43</sup>

四、拓展海外軍火市場。海外軍售主要起源於尼克森總統時代對外軍火銷售才算真正逐漸增加，武器銷售方面在 1970-1975 年的 5 年間美國對外軍售增加 14 倍，1975 年的軍火銷售高達 150 億美元，其中 75% 銷往開發中國家而為軍工企業打開國際貿易的大門。

在 90 年代，由於國內軍事武器需求下降，因此必須增加海外軍火貿易來平衡國內生產過剩的情況。在海外軍事轉移方面，雖然冷戰的結束造成美國軍火內需市場的衰退，但是在對外的軍事轉移方面卻並為隨著冷戰的結束而造成海外市場的衰退，大致上仍維持在冷戰的水準。而在 1992、1993、1997、1998 年達到對外軍火貿易的高峰，在這四年的軍火轉移金額均超過 130 億美元，遠超過冷戰時期的平均水準。在這時期美國的主要對外軍火輸出的國家分別為台灣、以色列、南韓、埃及、科威特、沙烏地阿拉伯。依據斯德葛爾摩國際和平中心的統計，在 1994-1998 年間對美軍事採購的主要國家分別為台灣 80.98 億美元、沙烏地阿拉伯 68.67 億美元、埃及 52.87 億美元、南韓 40.98 億美元、日本 39.65 億美元、土耳其 34.59 億美元、以色列 23.91 億美元、科威特 18.34 億美元（均以 1990 美元幣值計算），而台灣更在 1994-1998 年期間武器進口金額高居世界第一，對外總計採購金額 133.11 億美元。<sup>44</sup>

---

<sup>43</sup> Global Security, 2007, "F-35 Joint Strike Fighter (JSF) Lightning II," <http://www.globalsecurity.org/military/systems/aircraft/f-35-corps.htm>.

<sup>44</sup> 同註 41，頁 519-523。

表 2-5：80-90 年代美國海外軍事轉移金額

年份	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
金額	9168	11797	12607	11928	9760	9035	10229	11120	10078	9818
年份	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
金額	9651	11641	13364	13740	11251	10689	10377	13566	14546	10892

備註：單位百萬美元，以 1990 年美元幣值計算

資料來源：SIPRI, 2007, “Financial value of the arms trade,”

<http://www.sipri.org/contents/armstrad/>.

五、將集團企業拓展至其他商業領域或軍事服務領域範圍，不再以「武器」製造為單一核心事業。由於後冷戰時期美國國防需求迅速下降，1993 年柯林頓總統宣布國防工業轉化五年計畫，確定從 1993-1997 年撥款約 200 億美元用於此計畫，計畫主要目的裁減失業員工的在訓練、補助重要軍民兩用科技、開發技術轉移費用；同時制訂《科技再投資計畫》與《共同研究發展協定》，鼓勵軍工企業與政府共同開發軍轉民科技的研究發展並給予補助金。<sup>45</sup>藉此，將過去龐大的軍事工業能量轉移至一般商用科技領域。

軍轉民商業領域包含民航機製造、商用衛星製造與火箭發射、武器維修、系統升級等行業。這主要由於軍民兩用科技的彼此流通使得過去已製造軍事武器為主的企業轉向其他商用科技領域為主。科技與軍事往往是不可分割，軍民兩用的技術也使得高科技技術難以區分其用途，舉例而言 Sony 公司遊戲機 PS2 的繪圖晶片技術足以充當飛彈的導航用途的晶片。而波音公司除了可以生產民航機產品包括 717、737、747、757、767、777 等客機外，

<sup>45</sup> 同註 27，頁 33。

也可以生產戰機：F/A-18E/F 超級大黃蜂、F/A-18 大黃蜂、F-15 鷹式戰機。

而目前正在發生的「第五次軍事事務革命」的發生基於資訊「科技」與「技術」所帶來戰爭的變革。<sup>46</sup>在軍事工業領域，知識的投入巨大推進作用主要體現在以下兩個方面。一方面，知識投入有助於軍事工業生產方式的轉變，調整軍事工業的結構與規模。知識投入的增加，將改變以往軍事工業發展過分依賴資金、勞動要素投入的生產方式，形成軍事工業的合理規模。另一方面，知識投入可以為發展「軍民共用」的軍事工業提供必要的技術支持，增加知識投入，發展軍事工業領域的制造技術。<sup>47</sup>

從公司的營收上分析，除了少數仍以軍火銷售為主要的公司外，大多數的軍事工業的軍事銷售占公司總營收比例較 90 年代初期已經逐漸下降，依據斯德葛爾摩國際和平中心在 1997 年的統計，美國主要軍工企業包括通用動力公司的軍事銷售佔公司總營收比例為 90%、利頓工業為 83%、諾斯羅普—格魯曼公司為 79%、洛克希德—馬丁公司為 66%、TRW 公司為 35%、雷神公司 34%、通用電子公司為 33%、波音公司為 32%。<sup>48</sup>美國主要的軍工企業改變以往傳統的軍事生產核心的領域範圍與減少對武器生產的依賴，轉向其他商業領域擴張。

---

<sup>46</sup> 現今「第五次軍事事務革命」是指資訊科技對於戰爭的改革；而「第一次軍事事務革命」是指金屬戰爭、「第二次軍事事務革命」是指火藥戰爭、「第三次軍事事務革命」是指機械（工業）戰爭、「第四次軍事事務革命」是指核能（原子能）戰爭。藉由各時期的科技或技術的提升而對於軍事戰爭的型態發生重大改變則稱之為「軍事事務革命」。

<sup>47</sup> 楊紫函譯，歐漢隆著(Michael O Hanlon)，2001.3，《科技變革與戰爭的未來》。台北：國防部史政翻譯室，頁 33。

<sup>48</sup> 同註 41，頁 503。

## 肆、「九一一事件」對美國軍事工業影響

在 2001 年的 9 月 11 日，美國華爾街世貿雙子星大樓與國防部五角大廈分別遭恐怖分子劫機撞擊，造成二千九百七十三人死亡，這是第二次世界大戰以來美國本土再度受到真正的攻擊；美國股、匯市於九月十七日重新開市後，道瓊指數出現歷年來單周最大跌幅，重挫一千三百餘點，跌幅高達 15%。在「九一一事件」後，幾乎所有美國公司的股票都面臨重挫下的情況下，但卻有另一種產業的股票卻逆勢大漲，也就是美國軍事工業公司的股票。在「九一一事件」後 9 月 17-21 日的一周之內，數家軍工企業的股票卻逆勢大漲，其中上漲最多的軍工企業分別是雷神公司上漲 37%、L-3 通信公司(L-3 Communications)上漲 35.8%、諾斯羅普—格魯曼公司上漲 21.2%。<sup>49</sup>

2001 年的九一一事件是近代美國軍工企業發展的一個重要「轉捩點」，在同年 10 月 7 日晚間 11 點 47 分美國總統小布希 (George Bush) 宣佈下令發動持久自由行動 (Operation Enduring Freedom) 的軍事行動。主要是針對阿富汗的神學士政府政權與在阿富汗境內的恐怖團體「基地組織」(Al Qaeda) 進行掃蕩。從 2001 年 10 月 7 日宣戰起算，到 11 月中阿富汗神學士的潰敗，最終地面作戰的大致結束是在 2002 年 5 月底到 6 月初 (3 月底開始已經在做殘餘部隊的掃蕩)，戰爭持續大約七個月的時間。

在聯軍掃平阿富汗之後，小布希政府再度將矛頭指向另一個「邪惡軸心」國家—伊拉克，小布希政府一再宣稱伊拉克總統薩達姆·海珊 (Saddam Hussein) 與基地組織有所勾結且在境內藏有大

---

<sup>49</sup> Michelle Ciarrocca, 2002.9, "Post-9/11 Economic Windfalls for Arms Manufacturers," <http://www.fpiif.org/briefs/vol7/v7n10arms.html>.

規模毀滅性武器，並對於美國的國家安全造成威脅，因此在 2003 年 3 月 20 日，以美國和英國為主的聯軍部隊正式宣佈對伊拉克開戰。而在同年 4 月 17 日小布希總統正式宣佈對伊拉克戰爭獲得最終的勝利並結束長達 29 天對伊拉克的軍事行動。

在小布希政府所宣布永無止境的「反恐戰爭」中表明持續要打擊基地組織與追緝組織領導人奧薩瑪·賓拉登(Osama Bin Laden)，這讓美國一直處於戰爭的狀態中。不過藉由這二場大型的區域戰爭，讓美國國內對於軍事武器的需求大幅提高，美國國防部的軍費在 2001 至 2004 年的軍費大約上升 10%，而近幾年的反恐戰爭與重建伊拉克的追加預算也高達 870 億美元；而這些戰爭所增加的龐大軍事採購經費挹注下讓原本漸漸衰退的軍事工業再度蓬勃發展。

表 2-6：1999-2004 年美國國防部的軍事預算

年份	1999	2000	2001	2002	2003	2004
經費 (bn)	315	320	343	360	382	379.6

備註：單位 10 億美元，以 2004 年美元幣值計算

資料來源：斯德葛爾摩國際和平中心，2005，《2004 年年鑑-軍備、裁軍與國際安全》，北京：時事，頁 391。

除了美國國內內需市場的蓬勃發展，在國際上全球各國軍事費用也逐漸升高，依據斯德葛爾摩國際和平機構(SIPRI)在 2006 年度報告書中顯示 2005 年全球軍事費用高達一兆美元，正顯示全球已經進入另一波的軍備競賽。<sup>50</sup>依據該機構的統計，美國的軍

<sup>50</sup> SIPRI, 2007, "Financial value of the arms trade," [http://www.sipri.org/contents/armstrad/gov\\_exp\\_US.xls/download](http://www.sipri.org/contents/armstrad/gov_exp_US.xls/download).

事輸出在九一一事件後也有明顯上升的趨勢，因此不論在國內或國際軍火市場上武器需求量遠比 90 年代增加。尤其近幾年全球經濟發展之下，新興工業國家大幅增加軍事預算擴充軍備，讓美國海外軍火市場的銷售額上升。

表 2-7：1998-2004 年美國武器出口金額

年份	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
金額	14869	19375	11657	13321	10821	12043	17822

備註：單位百萬美元，以 2003 年美元幣值計算。

資料來源：SIPRI, 2007, “Financial value of the arms trade,”

[http://www.sipri.org/contents/armstrad/gov\\_exp\\_US.xls/download](http://www.sipri.org/contents/armstrad/gov_exp_US.xls/download).

從 2002 至 2005 年間，小布希政府在「阿富汗戰爭」與「第二次伊拉克戰爭」接連用兵下，使得美國政府的軍事採購金額大量增加。同時期（2002 至 2005 年）從軍工企業的軍火營收與軍事收入比重來分析這四年的發展趨勢，可謂是軍事工業發展的黃金年代。以美國四大軍事工業集團為例，從 2002 至 2005 年的軍火銷售額均大幅上升。諾斯羅普－格魯曼公司的軍火銷售額從 122 億美元激增至 233 億美元、軍火銷售額增加 90%；洛克希德－馬丁公司從 233 億美元激增至 364 億美元、軍火銷售額增加 56%；波音公司從 220 億美元增加至 300 億美元、軍火銷售額增加 40%；雷神公司從 153 億美元增加至 182 億美元、軍火銷售額增加 20%。

受到近幾年戰爭的影響，美國各軍工企業的軍事收入佔企業集團的總營收的比重也逐漸去上升。以四大軍工集團為例，在 2005 年洛克希德－馬丁公司的軍火銷售金額佔企業總營收的 98

%(2002年為93.8%、1997年僅66%);波音公司為56.1%(2002年為32.6%、1997年僅32%);諾斯羅普—格魯曼公司為76%(2002年為68.9%、1997年79%);雷神公司83.1%(2002年為71%、1997年僅34%)。<sup>51</sup>

表 2-8：2002-2005 年美國前十大軍工企業營收與排名

全球排名	公司名稱	公司領導者	2005年軍火銷售額	2005年企業總收入	2005年軍事收入比重	2004年軍火銷售額	2003年軍火銷售額	2002年軍火銷售額
1	洛克希德—馬丁 (Lockheed Martin)	Robert Stevens, President and CEO	36,465.0	37,213.0	98.0%	34,050.0	30,097.0	23,337.0
2	波音 (Boeing)	James McNeerney, Chairman, President and CEO	30,791.0	54,845.0	56.1%	30,464.0	27,360.0	22,033.0
3	諾斯羅普—格魯曼 (Northrop Grumman)	Ronald Sugar, Chairman and CEO	23,332.0	30,700.0	76.0%	22,126.0	18,700.0	12,278.1
5	雷神公司 (Raytheon)	William Swanson, Chairman and CEO	18,200.0	21,900.0	83.1%	18,771.0	16,896.0	15,291.0
6	通用動力 (General Dynamics)	Nicholas Chabraja, Chairman and CEO	16,570.0	21,244.0	78.0%	15,000.0	12,782.0	9,800.0

<sup>51</sup> 防衛新聞網站，2007，〈100大企業排名〉，<http://www.defensenews.com/channel.php?C=top100>。

8	L-3 通信 (L-3 Communications)	Michael Strianese, interim CEO	8,549.2	9,444.7	90.5%	6,133.8	4,369.2	3,581.0
10	哈利伯頓 (Halliburton)	David Lesar, Chairman, President and CEO	7,552.0	20,994.0	36.0%	8,000.0	4,200.0	3,800.0
12	聯合科技 (United Technologies)	George David, Chairman and CEO	6,832.0	42,700.0	16.0%	6,740.0	5,300.0	3,600.0
13	科技應用公司 (Science Application International Corp)	Ken Dahlberg, Chairman, CEO and President	5,400.0	7,792.0	69.3%	4,686.0	3,735.0	3,045.0
14	通用電子 (General Electric)	Jeffrey Immelt, Chairman and CEO	3,500.0	149,700.0	2.3%	3,400.0	3,100.0	2,800.0

備註：百萬美元為單位、美元幣值依各年度幣值計算。

資料來源：防衛新聞網站，2006，〈100 大企業排名〉，

<http://www.defensenews.com/channel.php?C=top100>。

不論是雷根總統、布希總統乃至現今的小布希總統皆出自共和黨，而共和黨所提倡的「新保守主義」(neo-conservatism)重視美國國家利益至上、強調單邊外交與霸權主義與先發制人的外交、軍事政策都有助於美國政府國防軍事費用支出的上升。而美國國內「新保守主義」勢力的展現在「伊拉克戰爭」中也達到巔峰，也因此傳統上大多數的軍工企業比較傾向支持共和黨的總統候選人。

由小布希政府挑起了「阿富汗戰爭」與「第二次伊拉克戰爭」，讓國內軍工企業在「九一一事件」後獲取鉅額的戰爭暴利。在 2004 年美國總統大選競選期間，美國國內軍工企業願意花費鉅額的政治捐獻幫助小布希政府連任當選，而在 2006 年的國會期中選舉軍工企業也資助許多特定國會議員競選連任。因此，在下一章中將探討美國軍事工業複合體在美國國內政治所扮演的角色與國內政商關係，以及軍工企業如何發揮影響力爭取國內軍事採購等利益。



## 第三章 軍工複合體政商關係之發展

本章預計將從美國軍事工業複合體在美國的國內政商關係最為主要研究範圍，並探討軍工複合體在美國國內政治的影響為何？以及這個利益體系是如何維持與運作？與其如何影響政府政策？因此本章的第一節將探討美國政府—國會—軍工企業「鐵三角結構」關係的形成。第二節探討在「鐵三角結構」中，美國政府與軍工企業之間的關係。第三節探討在「鐵三角結構」中，美國國會與軍工企業之間的關係。

另外本章的研究著重於軍工企業「政商關係」之研究，因此研究方向在於「金錢」與「人際關係」兩大方面的探討，在「金錢」方面主要探討軍工企業對於政治人物與國會議員的政治捐款以及軍工企業如何從政府訂單中獲取巨大的利益；「人際關係」方面主要在探討軍方政府官員與民間企業人士的雙向流動，主要探討包含透過「旋轉門」與進入軍工企業的軍方、政府高層人員與「企業入閣」中軍工企業重要幕僚進入美國政府成為高階軍事首長或官員。

### 第一節 軍工複合體「鐵三角結構」之形成

軍事工業複合體（Military-Industrial Complex，簡稱 MIC）是指軍需工業、軍隊、以及相關的政治、經濟利益的緊密共生結構。而美國軍火工業不但已經有著悠久的歷史也是美國主要對外銷售的主要工業之一。早在 1920 年代，美國總統卡爾文·柯立芝 (Calvin Coolidge) 就說過：「美國的事務就是做買賣。現在，我們

可以說軍火產業和長期戰爭已成為美國的一項大買賣，而一個根深蒂固的龐大軍事工業正在形成」。直至今日美國依舊是全球第一大的軍火輸出國，同時現代高科技的資訊戰爭不但意味著高成本的國防預算經費也代表著高利潤的大額武器訂單與社會上軍工產業有關係人員的大量就業機會。

軍工複合體的鐵三角關係則是包含介入軍火買賣的特殊利益團體；在這個體系的要角包含高級將領、軍事菁英、政府與國防部分有關係之文官、國會議員、軍工企業、相關承包商等與其軍火工業有相關性之團體。美國每年龐大的國防經費支出以及採購、研發預算編列經費往往牽涉到數千億美元的利益與商機，而海外的軍售也需要政府的批准與國會的同意。因此透過武器銷售所衍生的巨大利益正是政府－國會－軍工企業形成緊密「鐵三角結構」關係的重要基礎。

在韓戰爆發後，美國軍工企業維持第二次世界大戰期間的規模，美國政府從政策面支持軍工企業從事武器研發生產，並且也增加軍事預算及武裝部隊的數量投入韓戰中。在 1957-1958 年的美國政府會計年度中前百大軍工企業就有 3/4 接受政府的補助；同時期也有超過 200 位退役將領被軍工企業雇用。總計在 1968 年前，已經有超過 2000 位的退役軍官在軍工企業任職。這些透過「旋轉門」進入軍工企業的將領運用其過去在軍中人脈關係為廠商爭取政府武器採購的訂單，同時在政府部門與軍工企業間產生複雜的連結關係。總體而言，在 50-60 年代的「軍工複合體系」中僅僅是軍方人士、政府官員與軍工企業的雙向連結關係。<sup>52</sup>

---

<sup>52</sup> 同註 27，頁 62。

在注重國家安全至上的 50、60 年代冷戰體系中，美國可說是個行政權專擅的國家，美國政府的行政權常常凌駕於國會監督與立法權，國會並無法充分對於軍方行政與預算使用發揮其監督的功能，僅能對於國防計畫與預算進行審查，因此國會淪為政府的橡皮圖章。但隨著政治進入軍隊，軍隊也逐漸介入政治，在這個體系中高級軍官不但逐漸被「政治化」，對於美國的國際事務與外交決策有其一定的影響力，同時卻也逐漸被「利益化」，一些軍官發展出一種既得利益，包含個人的、機構的、意識型態的既得利益；做為官僚，一些軍人熱衷擴大他們參與的領域，做為權勢者，他們熱衷於追逐影響力以及享受行政權所帶來的巨大價值。<sup>53</sup>

國會進入軍工複合體的體系中主要發生在 70 年代初期，在反越戰浪潮的國內環境下迫使國會順應美國國內高漲的反戰民意，國會議員開始對於政府與軍方施壓與杯葛部份越戰預算。反戰人士進入國會後開始認為國會應該有必要的改革以發揮國會監督的功能，使國會不再淪為政府的橡皮圖章。尤其在尼克森總統(Richard Nixon)爆發「水門事件」的醜聞後，尼克森面臨國會彈劾調查，並被迫交出相關文件資料，但尼克森以其行政權悍拒。直至最高法院介入下尼克森總統才交出相關文件資料，同時參議院司法委員會通過三項彈劾罪名(妨礙司法公正、濫用總統職權、試圖違抗參院委員會傳喚妨礙彈劾程序)，最終迫使尼克森總統自動辭職下台。

藉由 1970 年代反越戰的民意支持與尼克森總統爆發「水門案」醜聞後，國會對於行政部門的監督與制衡的權力大增。美國國會也開始對於美國政府與軍方的行為制訂相關法令限制，例如

---

<sup>53</sup> 同註 14，頁 265-266。

1973 年通過「戰爭權力法案」(War Powers Act)，限制總統未經國會批准時長期動用軍隊的權力；1974 年「武器輸出管制法」(Arms Export Control Act, AECA)，規定武器移轉須經國會批准，同時也對於軍售金額做出限制；同年亦立法規定除非總統向國會證明為保障國家安全所必要，否則中央情報局不得執行秘密行動。美國雖然行政、立法、司法三權分立，但國會仍可藉預算審查權與國防立法權對於國防事務扮演施壓與促變角色，並在行政、立法兩權良好互動下，開始進行國防事務的改造工作；同時將主導國防事務的參謀長聯席會主席與國防部部長的任命同意權交予國會，也擴大國會監督軍方的職權。

70 年代以後國會開始擴大監督國防事務，在預算審查權上幾乎所有軍品採購、研究發展、軍事建築等預算執行須經國會授權執行，並根據計畫進行成本管理與監督，藉由成立專責單位評估並督促美軍落實改革工作。國會議員藉由審議軍事法案、經費預算壓制軍事體制，國會議員能提出改進意見或建議對於國防部門產生影響。以 1983 年為例，計有 1306 位國防部人員出席 96 場聽證會、耗時 2160 小時（比 1975 年增加 3.75 倍）；同時，有 85000 份書面質詢單送至國防部，國防部亦提出 21753 份書面證明文件說明 1984 年軍事預算需求。<sup>54</sup>隨著國會權力的大增，國會議員也開始成為「軍工複合體系」的一員，部份國會議員也開始對軍事預算與軍事計畫進行干預、對於軍方與政府官員形成壓力而謀取選區與自身利益。

自此，政府、國會、軍工企業的三角結構關係正式成形，這個體系的維持是建立在國防工業的龐大利益基礎上，軍工企業對

---

<sup>54</sup> 同註 26，頁 29-30。

於政治人物的「政治捐獻」來謀求政治人物對相關國防採購計畫與法案等的支持，軍方與政府高層官員也藉由「旋轉門」為軍工企業進行政策遊說。另外，軍事工業的就業人口規模高達 2-3 百萬人、相關軍方承包商遍佈美國本土 48 個州政府與 435 眾議員的選區，因此各地州政府與議員常常背負選區壓力為其選區的軍事工業、國防採購、基地設立等進行辯護，藉此分得部份利益。

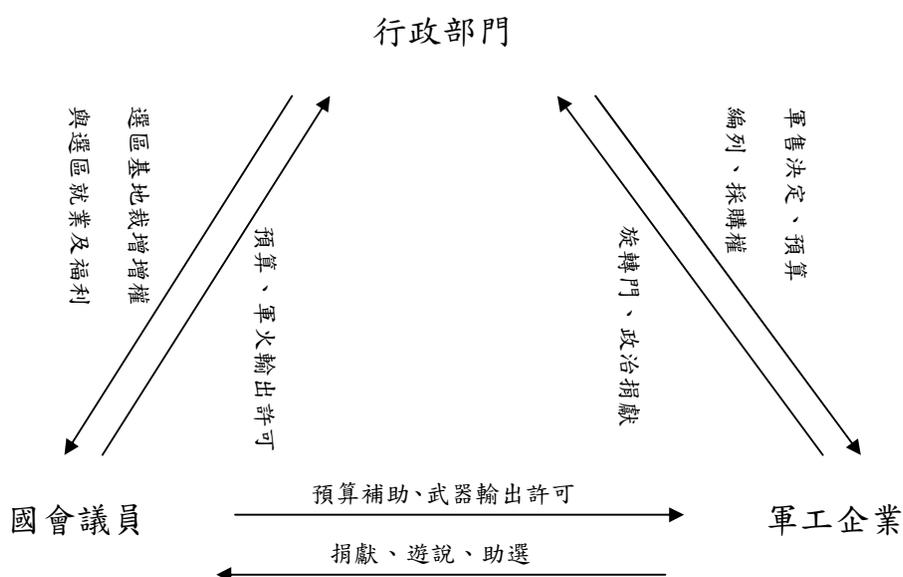


圖 3-1：政府—國會—軍工企業的三角結構示意圖

資料來源：王光慈，2006.4，〈軍事工業複合體的演變與發展〉，《全球防衛雜誌》，第 260 期，頁 62。

海外軍售政策與政府武器採購往往涉及到地方工作機會及選舉考量。1992 年，老布希總統就批准對台灣的 150 架 F-16 戰機、價值約 60 億美元的武器訂單以及對沙烏地阿拉伯的 72 架 F-15 戰機、價值約 90 億美元的海外軍售。在 1992 年總統大選的最後階段，老布希通過兩項軍售案希望為自己拉攏軍工企業，而且當老布希總統在德克薩斯州的福特堡（通用動力公司 F-16 生產地）

演講不但獲得群眾熱烈的歡呼，也獲得總統大選中德州的選舉人票；同樣地在面臨選舉的情況下，國會也會發生「要五毛給一塊」的情況，議員會要求政府增加採購軍事裝備。因此，軍工複合體系的三角結構關係是政府—國會—軍工企業的三方的利益相互結合，並形成彼此相互緊密連接的網絡。

## 第二節 美國政府與軍工企業關係之探討

根據統計，在 2006 年美國國防部雇用了 214.3 萬人員，而國防工業特別合約公司也雇用了 360 萬工作人員，總計在美國社會有高達 574.3 萬人從事國防軍事相關工作；其就業人口規模相當於美國勞動總人口的 3.8%。<sup>55</sup> 在經濟上，美國社會有將近三分之一的企業與軍工企業有著轉包、分包的關係。有時一家大公司得到的軍事訂單可能直接、間接得益的公司就接近千家。軍火訂單在美國一直拉動著大規模內需與外銷的經濟作用，而所涉及到的工作機會與利益分配相當龐大。

除此，美國前四大軍工企業集團（洛克希德—馬丁、波音、諾斯羅普—格魯曼、雷神公司）所雇用的員工將近 50 萬人，這對於美國國內經濟與就業機會非常重要，而這些影響所能激發的國內生產總值，並非僅僅是數百億美元的軍火訂單規模所能夠比擬。其他軍事相關產業，包含科技研發、軍事服務、軍事工程、電子、航太、通訊的潛在相關利益更是難以估計。由於軍事國防工業與國內的經濟發展息息相關，且結合許多相關企業、政府階層、就業人口與龐大經費的利益關係，因此在美國的政治上形成

---

<sup>55</sup> 黃芳，2006.11.17，〈營造戰爭成美一大產業，美軍事工業五大支柱〉，《新華網》，<http://news.sohu.com/20061117/n246443683.shtml>。

一種特別的「鐵三角結構」，透過這種關係讓軍工企業能夠進一步影響美國政府來捍衛企業的利益。軍工企業主要影響政府的手段包含政治捐獻、企業入閣、旋轉門等。

## 壹、政治捐獻

美國龐大的軍事預算支出使得軍工企業與行政部門、國會形成複雜的利益關係，這種關係在小布希政府上台之後更加明顯，在 2001 年「布希－錢尼」總統就職典禮籌備委員會募款金額中，波音、洛克希德－馬丁和雷神三家軍火巨頭的總捐獻金額就高達 42.5 萬美元。小布希與錢尼兩位正副總統則一向與軍火商以及石油公司關係良好，小布希總統的家鄉「德州」是軍事工業聚集重鎮，老布希總統在卸任後立即擔任軍工企業－卡萊爾集團(Carlyle Group)的顧問；副總統錢尼也擔任過軍工企業－哈利伯頓(Halliburton)的執行長；副總統夫人錢尼·琳恩(Lynne Cheney)在 1994-2001 年期間也曾在美國最大軍工企業洛克希德－馬丁公司任職。

企業的政治捐獻除了個別私人的直接資助外，還有兩類的間接資助方法，一類為 PACs 捐獻，俗稱「硬錢」捐款(Hard Money)；藉由成立政治行動委員會(Political Action Committee，簡稱 PACs)在法律許可之下有權募集、花費與直接助選的政治組織。根據 1974 年《聯邦競選法》，只要公佈了資金來源，接受公眾和聯邦競選委員會的監督，政治行動委員會募集「自願」性捐款的金額不受限制；只要是「獨立」為候選人助選，未與競選總部協調行動，花費多少也不受金額限制。另一類為政黨捐獻，俗稱「軟錢」(Soft Money)。理論上，這類的捐款表面上捐給政黨作為辦理活動之經費，但是實際上卻私下指定或支持「特定候選人」從事競選

活動。

自從「九一一事件」後，小布希政府大量增加軍事採購預算，這讓軍工企業對於共和黨小布希政府的政治捐獻逐年遞增。2000年軍工企業的總捐款額就高達 14,141,876 美元，其中共和黨約佔 65% (9,104,311 美元)，民主黨僅達 35% (5,003,985 美元)。2004 年，軍工企業政治捐獻總額更高達 16,130,740 美元，其中共和黨約佔 63% (10,108,862 美元)、民主黨也達 37% (5,986,270 美元)。從統計數據分析，自從 1996 年開始大多數的軍工企業是比較傾向支持共和黨的候選人，整體政治捐款比率約呈現 2:1 (共和黨：民主黨) 的態勢。

表 3-1：軍工企業在美國選舉年的政治捐獻

選舉年	總捐款	個別捐款	PACs 捐款	Soft Money 捐款	民主黨總計	共和黨總計	民主黨(%)	共和黨(%)
2006	15,589,473	4,221,307	11,368,166	N/A	5,742,284	9,600,975	37%	62%
2004	16,130,740	6,220,672	9,910,068	N/A	5,993,420	10,108,862	37%	63%
2002	15,957,955	2,408,278	9,006,372	4,543,305	5,618,204	10,332,189	35%	65%
2000	14,141,876	2,418,309	7,314,481	4,409,086	5,000,985	9,104,311	35%	64%
1998	9,711,618	1,461,522	6,097,793	2,152,303	3,233,904	6,469,063	33%	67%
1996	13,092,479	1,660,370	8,079,222	3,352,887	4,235,839	8,840,993	32%	68%
1994	9,493,434	1,249,454	7,325,320	918,660	5,571,678	3,909,594	59%	41%
1992	8,777,704	1,448,878	6,528,873	799,953	4,715,969	4,053,784	54%	46%
1990	7,045,420	651,852	6,393,568	N/A	3,288,826	3,756,594	47%	53%
總計	109,940,699	21,740,642	72,023,863	16,176,194	43,401,109	66,176,365	39%	60%

資料來源：公開秘密網站，2007.2，〈國防工業長期捐獻趨勢〉，

<http://www.opensecrets.org/industries/indus.asp?Ind=D&cycle=2006>。

表 3-2：2000-2004 年前十大政治捐獻的軍工企業

公司名稱	PACs 捐獻			Soft Money 捐款	
	2004 年	2002 年	2000 年	2004 年	2000 年
洛克希德－馬丁	1,400,000	1,032,662	1,017,719	1,112,951	1,152,350
波音	1,200,000	738,819	706,926	700,482	828,498
諾斯羅普－格魯曼	1,300,000	645,250	348,850	859,360	320,675
通用動力	1,100,000	872,250	682,961	546,067	469,837
雷神公司	808,695	591,747	493,925	345,620	324,140
聯合科技	668,661	354,050	272,950	270,100	338,300
哈利伯頓	161,500	149,250	182,252	11,500	194,700
通用電子	744,676	880,594	879,050	733,812	405,675
科技應用公司	672,658	373,000	346,000	234,250	202,000
計算機科技公司	39,000	66,500	62,250	30,000	2,000

資料來源：Arms Trade Resource Center, 2004, “Political Contributions and Lobbying Expenditures from the Top Ten Defense Contractors,”

<http://www.worldpolicy.org/projects/arms/reports/tablesTiesThatBind.html>.

據美國媒體報導，在 2003 年 10 月底的募款統計，現任美國總統小布希已為其總統競選活動募集將近 4 億美元的經費，比民主黨總統候選人凱瑞(John Kerry)所募集的 3 億 6 千萬美元還要多出 4 千多萬美元。而這 4 千多萬美元的差距，基本上是由於美國軍工集團、軍事機構、軍火商及其他財團將更多捐款投向小布希陣營而造成的的差距。<sup>56</sup>總計在 2004 年的總統大選上軍工企業資助「小布希－錢尼」的 PACs 捐獻與個別資助捐款大約呈現出 2：1 的傾向；<sup>57</sup>主要因素是由於小布希執政期間大量增加國內軍事採

<sup>56</sup> 曹福成、姬志杰，2004.11.9，〈軍工巨頭助布希連任〉，《世界新聞報》，

<http://big5.chinabroadcast.cn/gate/big5/gb.chinabroadcast.cn/2201/2004/11/09/1062@354189.htm>。

<sup>57</sup> William D. Hartung and Michelle Ciarrocca, 2004.10, “The Ties that Bind: Arms Industry Influence in the Bush Administration and Beyond,”

<http://www.worldpolicy.org/projects/arms/reports/TiesThatBind.html>.

購，軍事採購合約金額從 2001 年的 460 億美元上升至 2003 年的 800 億美元，因此國內多數軍工企業願意花費大筆金錢資助小布希總統競選連任。<sup>58</sup>

在諾瑞娜·赫茲所寫的「當企業併購國家」一書中便形容政治捐款有如是「可出售的政治」，玩政治的成本已不是單一政黨或是候選人所能夠負擔的起，宣傳費用、電視廣告、人事支出、競選造勢活動無一不需仰賴企業的捐獻，正所謂「金錢是政治的母乳」。而前總統艾森豪在 1961 年 1 月 17 日的離職演說中曾經曾經警告：「軍事工業聯盟已經威脅到我們的民主。」似乎仍舊影響影響美國國內政治。企業權力的提升並逐漸擔任政府重要職位，進行利益分配時卻忽略了人民的需求，以 1995 年美國政府提供軍事補貼政策所花費經費高達 76 美元為例，如果這些經費如果用於國內建設、公共交通、教育和保健等工程計畫，將有增加美國 88,000 個工作機會或是每年提供 130,000 個孩子教育服務等福利措施。<sup>59</sup>另外，2000 年美國的軍事預算為 2930 億美元，而政府對軍工企業的補貼就高達 120 億美元。2007 年 2 月，小布希政府所提出「2008 美國政府總預算」高達 2.9 兆美元，大幅增加反恐戰爭費用與軍事採購，但卻同時大幅度的縮減政府的兩大醫療保險（包含老人醫療照顧計畫與窮人醫療補助計畫，預計在五年內節省 780 億美元的醫療保險開支）。<sup>60</sup>

在軍工企業龐大的政治捐獻挹注下，小布希有充沛資金從事

---

<sup>58</sup> William D. Hartung and Frida Berrigan, 2000.7, "Lockheed Martin and the GOP: Profiteering and Pork Barrel Politics with a Purpose,"

<http://www.worldpolicy.org/projects/arms/reports/lockheedgop.htm>.

<sup>59</sup> William D. Hartung, 1999, "Welfare for Weapons Dealers: The Hidden Costs of the Arms Trade 1996," <http://www.worldpolicy.org/projects/arms/reports/hcrep.html>.

<sup>60</sup> 潘雲召，2007.2.2，〈布希提預算，增軍費砍社福〉，《聯合報》，版 14。

競選活動，而小布希政府對於軍工企業的回報也不在話下，美國國防部在 2003 年最終確定了經費總額高達 6000 億美元的 8 項武器裝備採辦項目。根據布希總統所簽署《2005 財年國防授權法案》，美國 2005 年的軍費支出達到 4160 億美元，其中用於購買新型武器的資金為 770 億美元，用於研發新型武器的資金為 700 億美元，用於導彈防禦系統的資金為 100 億美元。<sup>61</sup>

2007 年 2 月 5 日美國總統小布希正式向國會提出 2008 年度政府總預算，其中包括 2007 和 2008 年用於鞏固伊拉克與阿富汗作戰任務的 2350 億美元軍費，數以百億美元計的軍事作戰開支構成布希下一年度破紀錄的 2.9 兆美元政府總預算，2350 億美元軍費包括 2007 年軍費追加預算，以及進行「反恐戰爭」所需。<sup>62</sup>除此美國總統布希還向國會提出 2008 年度國防預算為 6230 億美元，較 2007 年大幅成長 87.6%。

在 6230 億美元的國防預算之中，反恐戰爭預算支出 1417 億美元，佔 22.7%。這還不包括布希向國會提出 2007 年反恐戰爭追加預算 934 億美元。扣除反恐部份，國防部 2008 會計年度正常預算 4814 億美元，較 2007 年成長 10.2%。在一般預算中，武器採購費 1017 億美元，佔 21.1%；研發、測試和評估費 751 億美元，佔百分之 15.6%。武器採購預算編列方面，海軍為 387 億美元，空軍為 338 億美元，陸軍為 240 億美元。在研發、測試和評估預算編列方面，海軍為 170 億美元，空軍為 267 億美元，陸軍

---

<sup>61</sup> U.S. Senate Committee on Armed Services (SCAS), 2004.5.7, “Completion of Markup for The National Defense Authorization Bill for Fiscal Year 2005 : Press Release and Summary,” <http://armed-services.senate.gov/press/05mark.pdf>.

<sup>62</sup> 楊晴川，2007.2.14，〈布希提出 2008 年度反恐軍費預算 2350 億美元〉，《尖端科技軍武論壇》，<http://forum.dtmonline.com/cgi-bin/printpage.cgi?forum=2&topic=564>。

為 106 億美元。<sup>63</sup>這些數百億軍事採購預算無疑都將成為軍工企業的商機；這也意味著在小布希政府上台後，軍工企業藉由大幅上揚的軍事費用支出獲取巨大的戰爭暴利。

## 貳、企業入閣

在「企業入閣」方面，小布希總統家族一向與石油公司、軍火商關係良好，在其當選後不但增加國防預算也同時任用大批的軍工企業主管或相關人士來擔任政府重要幕僚。在小布希上台後的一年半任內，白宮總共任命了 32 名軍事承包公司的前經理、顧問或是主要合伙人充當政府的高級決策職位。其中主要政府官員包含空軍部長詹姆士·羅奇(James Roche)曾經是諾斯羅普—格魯曼的副總裁；海軍部長戈登·英格蘭(Gordan England)曾任職於美國通用動力公司的首席執行長；任職於防衛科學理事會艾伯特 E. 史密斯(Albert E. Smith)是前洛克希德—馬丁的行政副總裁；國家偵測辦公室(NRO)主任彼得·蒂特 (Peter Teets)是前洛克希德—馬丁首席運營長；其他還有軍工企業背景的官員還包含副國防部長伍佛維茲(Paul Wolfowitz)以及愛得格(Edward C. Aldridge Jr)、雪爾克雪維(John M. Shalikhvili)、皮克因(Thomas Pickering)、吉比(Nelson F. Gibbs)、華特(Barry Watts)等重要政府官員或幕僚。<sup>64</sup>藉由企業入閣的過程，軍工企業的影響力能深入政府相關部門。

除了上述閣員外，副總統錢尼(Dick Cheney)也曾經任職軍工—石油公司哈利伯頓(Halliburton)的執行長，在「九一一事件」後該公司立刻獲得價值 22 億美元的國防合約，在 2001 年該公司的

---

<sup>63</sup> 張若琪，2007.2.19，〈美國國防部 2008 年度預算 6230 億美元〉，《尖端科技軍武論壇》，<http://forum.dtmonline.com/cgi-bin/printpage.cgi?forum=2&topic=564>。

<sup>64</sup> William D. Hartung and Michelle Ciarrocca, 2004.10, "Arms Industry Influence in the Bush Administration," <http://www.worldpolicy.org/projects/arms/reports/TiesThatBind.html>.

政府簽約金額僅僅為 4 億美元，2003 年成長為 39 億美元、政府合約金額暴增 9 倍。2003 年至 2004 年間該公司承攬五角大廈契約的金額成長 103% (從 39 億美元上升至 80 億美元)，2005 年該公司政府合約為 75 億美元成為全球第十大軍工企業；該公司在 1999-2002 年的政治捐獻(Soft money & PACs)給予共和黨 708,770 美元，佔公司總捐款總數 95%。<sup>65</sup>直至今日，副總統錢尼仍保有該公司價值美金 8 百萬美元的股票；而該公司也常與一些惡名昭彰的政府交往，在緬甸、亞塞拜然、印尼、伊朗、伊拉克、利比亞和奈及利亞與獨裁政府做生意。<sup>66</sup>副總統夫人錢尼·琳恩(Lynne Cheney)在 1994-2001 年期間曾在美國最大軍工企業洛克希德－馬丁的董事會任職，每年平均從洛克希德－馬丁公司獲得高達 12 萬美元的收入。<sup>67</sup>

在小布希政府第一任的執政時期，五角大廈中主管國防事務的一級主管幾乎都來自石油業與軍工企業，包含空軍部長羅奇曾任是諾斯羅普－格魯曼的副總裁；海軍部長英格蘭曾任職於美國通用動力公司的前首席執行官、陸軍部長湯瑪斯·懷特(Thomas White)曾任職於安隆公司的能源服務部副部長。這也是美國有史以來第一次三軍部門的主管都來自企業界而非軍方將領，美國的五角大廈似乎已經成為軍工企業主管的聚集地，也種下日後小布希政府武器採購、工程發包等弊端醜聞不斷爆發的主要因素。<sup>68</sup>尤其哈利伯頓公司為小布希政府帶來負面的影響，依據媒體報導，

---

<sup>65</sup> Ceara Donnelley and William D. Hartung, 2003.8, "The Price of Freedom in Iraq and Power in Washington," <http://www.worldpolicy.org/projects/arms/updates/081203.html> ; William D. Hartung and Frida Berrigan, 2005.2, "The Iraq War and the Changing Face of Pentagon Contracting," Arms Trades Resource Center, <http://www.worldpolicy.org/projects/arms/reports/Top102005Report.html> .

<sup>66</sup> Kenny Bruno and Jim Valette, 2001.5, "Cheney & Halliburton: Go Where the Oil Is," [http://www.thirdworldtraveler.com/Oil\\_watch/Cheney\\_Halliburton.html](http://www.thirdworldtraveler.com/Oil_watch/Cheney_Halliburton.html) .

<sup>67</sup> 維基百科，2006，〈錢尼琳恩〉，[http://en.wikipedia.org/wiki/Dick\\_Cheney#Hunting\\_incident](http://en.wikipedia.org/wiki/Dick_Cheney#Hunting_incident) 。

<sup>68</sup> 杜雲，2004.2.14，〈美軍火業官商一家、輪流坐莊〉，《新華社》，<http://siongpo.com/20041214/economya.htm> 。

美國國防部五角大廈查出該公司獨攬伊重建 156 億美元鉅額合同的哈利伯頓公司存在著嚴重高報價現象，其子公司的凱洛格·布朗和魯特公司(KBR)在沒有通過公開競標的情況下就拿到了伊拉克後勤和軍需方面的鉅額合同。僅汽油一項，KBR 公司就多牟取了 6100 萬美元的鉅額暴利；同樣在向駐伊美軍提供自助餐方面，KBR 公司也要多獲取 6700 萬美元的利益。<sup>69</sup>

### 參、旋轉門(Revolving Door)

另外，「旋轉門」也為軍火商與政府部門開啟連接的大門，部分重要軍方與政府高層在退職後轉往相關軍工企業服務，運用其豐富的人脈關係為軍工企業服務。同時，「旋轉門」也製造一個封閉的軍事菁英、政府菁英體系，此一封閉行政體系的人不受其他外來競爭的影響，越來越多的政府官員在此體系中與政府承包商互蒙其利。

電影導演邁可·摩爾(Michael Moore)所拍攝的電影「華氏九一一」(Fahrenheit 9/11)中便公開質疑美國前總統老布希卸任之後擔任軍工企業卡萊爾集團(Carlyle Group)與石油公司的顧問職務，並且幫助沙烏地阿拉伯的皇室進行游說工作。根據調查指出美國軍工企業在 1970 年代透過旋轉門轉職的人數 1942 人，其中由政府部門轉往民間企業人數為 1672 人。<sup>70</sup>另外，1988 年透過旋轉門到軍工企業為 3199 人，約佔退休總數 12.5%；而 1994 年轉職人員降到 1164 人，僅佔總退休人數 3.6%；調查也發現軍官階級越高轉職的比例越大，在 1988 年軍方將級退休人員（7-10 職

---

<sup>69</sup> 蔣莉莉，2003.12.14，〈美國總統布希急於甩掉哈利伯頓案政治包袱〉，《國際線上新聞》，<http://big5.chinabroadcast.cn/gate/big5/gb.chinabroadcast.cn/321/2003/12/14/146@20990.htm>。

<sup>70</sup> 同註 27，頁 65。

等)轉職到相關企業的比率居然高達半數的 53.3%、而在 1994 年也仍高達 25.2%，轉職比率均較同期其他中、低階職等軍官或是文官體系人員轉職的比率還要大。<sup>71</sup>

而九一一事件後在阿富汗與伊拉克的軍事服務合約排名前面的公司幾乎都錄用不少軍方退役將領與政府官員負責與政府軍方拉近關係，另外由退伍將領與士兵所組成的私人軍事公司(private military company 以下簡稱 PMC)為全球提供私人軍事訓練與服務。例如軍事職業資源公司(Military Professional Resources Inc 簡稱 MPRI)歸於 L-3 通信公司旗下(L-3 Communications 全球第八大軍工企業)；而該公司是由美國卡爾·沃諾上將與克羅斯比·桑特上將等高階將領組成，前者為第一次波灣戰爭時期陸軍參謀長，後者曾為美國駐歐洲陸軍總司令。<sup>72</sup>

另外，在軍事工程方面也有退休政府與軍方高官藉由旋轉門為企業爭取政府契約的傾向。根據統計，從 2002 年到 2004 年 7 月，獲得美國政府在伊拉克重建契約公司的第一名是 KBR 公司為哈利伯頓的子公司，而哈利伯頓則與副總統錢尼關係密切；第二名為 Parsons Corp，則由美國退役軍方將領組成，主席為詹姆士·麥克納爾蒂 (James McNulty) 為退役上校在 1988 年創立，現任主席為法蘭克 A·迪莫托(Frank A. DeMartino)為前美國空軍工程及服務部門副參謀長，另一高階主管為羅納德 J·茲拉托波(Ronald J. Zlatoper)是美國的前海軍太平洋艦隊總司令；第三名是 Flour 公司，其公司策略與政府服務部門副主席肯尼士 J·奧斯卡(Kenneth J. Oscar)曾任美國軍方助理秘書長，在 2002 年負責軍方 350 億美元的武器研發預算與武器維修及管理，另一名董事

---

<sup>71</sup> 同註 15，頁 71。

<sup>72</sup> 同註 20，頁 165-166。

會成員巴比 R·英曼(Bobby R. Inman)是退役的海軍上將。在這些獲得政府契約的前幾名的公司幾乎都錄用著政府與軍方的高階主管，在這些透由「旋轉門」轉職的人員則運用其過去在政府軍方的人脈關係為公司帶來大筆的伊拉克重建契約。

現今美國的政治體系可說是由企業家所組成政府，小布希總統曾是石油商人，副總統錢尼曾任哈利伯頓公司的首席執行長，在小布希總統任內發動阿富汗與伊拉克戰爭二次戰爭使得軍事工業的規模自冷戰結束後迅速擴充，在政府的領導下軍工產業再次成為超級盈利的工業，全球武器交易將近半數是美國販售。除了軍事工業規模外，小布希政府也擴充了美國的軍事體系，包含成立國土安全部、擴大軍事人員招募，甚至軍事人員招募中心也重新開始進入到學校，甚至美國陸軍的訓練軟體也改變成電腦遊戲「美國陸軍」在政府網站供人免費下載。因此有人批評，戰爭是軍火商的天堂，而鼓動戰爭更是平庸的政治家透過煽動愛國熱情和狹隘的民族主義，操縱消息和媒體倒向自己的一種手段。

### 第三節 美國國會與軍工企業關係之探討

70年代後，國會開始擴大監督國防事務，在預算審查權上幾乎所有軍品採購、研究發展、軍事建築等預算執行須經國會授權執行，並成立專責單位評估並督促美軍落實改革工作。同時，海外軍售許可與國內軍事國防相關法令制訂也需要國會的通過。因此，國會議員也成為軍工企業極欲爭取的目標，而軍工企業對於國會議員的影響主要來自於政治捐獻與選區利益，另外軍工企業也投入大批的資源對於相關軍事國防法令、預算等相關法案進行遊說。因此觀察美國國會與軍工企業的關係在政治捐獻、選區利

益、政策遊說上就格外明顯。

## 壹、政治捐獻

依據美國「負責任政治研究中心」去年所公佈的一份報告指出，2006 年的美國國會期中選舉有可能創下美國史上最貴的一場選舉紀錄。預估 2006 年的選戰將花費高達 26 億美元（約合台幣 866 億），其中兩大政黨共和黨競選費用估計達 14 億美元，民主黨則可能要花 12 億美元，總計 26 億美元的競選經費有四分之三來自企業與利益團體的獻金。<sup>73</sup>在報告中指出，企業或利益團體慷慨解囊資助特定國會候選人在 2006 年國會選戰中獲得勝選，而企業或利益團體的最終目的是建立團體在國會影響力並希望能夠獲得適當的回報。

表 3-3：2006 選舉年接受軍工企業政治捐獻前五名國會議員

名次	參議員	金額	名次	眾議員	金額
1	Lieberman, Joe	261,950	1	Murtha, John	387,000
2	Talent, James M	191,250	2	Weldon, Curt	261,750
3	Nelson, Bill	172,250	3	Hunter, Duncan	246,410
4	Feinstein, Dianne	118,849	4	Skelton, Ike	209,217
5	Allen, George	116,400	5	Bonilla, Henry	191,250
6	Clinton, Hillary	111,900	6	Davis, Tom	180,780
7	Burns, Conrad	108,450	7	Moran, Jim	167,600
8	DeWine, Mike	104,850	8	Hobson, Dave	166,500
9	Santorum, Rick	89,875	9	Young, C W Bill	155,700
10	Kennedy, Edward	89,350	10	Everett, Terry	152,850

<sup>73</sup> 王豐豐，2006.11.8，〈今年美國中期選舉史上最貴 政壇經受四重考驗〉，《新浪網》，<http://news.sina.com/w/2006-11-08/005911452830.shtml>。

11	Byrd, Robert C	88,000	11	Lewis, Jerry	147,500
12	Hutchison, Kay Bailey	87,875	12	Saxton, Jim	139,120
13	Akaka, Daniel K	81,300	13	Visclosky, Pete	132,700
14	Kyl, Jon	77,550	14	Spratt, John M Jr	115,000
15	Nelson, Ben	64,975	15	Simmons, Rob	111,425

資料來源：公開秘密網站，2007.3，〈誰獲得國防工業領域之捐獻〉

[http://www.opensecrets.org/industries/summary.asp?Ind=D&cycle=2006  
&recipdetail=S&Mem=Y](http://www.opensecrets.org/industries/summary.asp?Ind=D&cycle=2006&recipdetail=S&Mem=Y)。

表 3-4：2006 年選舉年前十五大政治捐獻之軍工企業

排名	軍工企業名稱	捐款總計	民主黨 (%)	共和黨 (%)	PACs 捐款	個別 捐款
1	Lockheed Martin	2,007,569	42%	58%	82%	18%
2	General Dynamics	1,419,913	38%	59%	84%	16%
3	Northrop Grumman	1,312,191	37%	61%	81%	19%
4	Raytheon Co	1,116,880	43%	57%	88%	12%
5	BAE Systems	1,003,464	35%	64%	90%	10%
6	United Technologies	836,350	30%	58%	81%	19%
7	Honeywell International	808,739	43%	56%	93%	7%
8	Science Applications International Corp	658,672	42%	57%	70%	30%
9	DRS Technologies	632,499	43%	56%	76%	24%
10	L-3 Communications	600,465	33%	66%	57%	43%
11	Harris Corp	258,715	9%	91%	88%	12%
12	Cubic Corp	245,100	18%	82%	49%	51%
13	Alliant Techsystems	241,154	36%	64%	98%	2%
14	Boeing Co	229,500	40%	56%	91%	9%
15	General Electric	211,200	43%	55%	100%	0%

資料來源：公開秘密網站，2007.3，〈國防工業領域之捐獻〉

<http://www.opensecrets.org/industries/contrib.asp?Ind=D&cycle=2006>。

美國的軍工企業自然不會在這場選舉中缺席，在 2006 年的國會選舉中也發現到軍工企業政治捐獻特別偏好資助某些特定的國會議員。其中在參議員方面第一位為喬·利伯曼(Lieberman Joe)，共計 261,950 美元，現任美國最有前途的猶太人裔政治家，1989 年至今為現任民主黨參議員，在 2000 年 8 月被民主黨總統候選人「高爾」提名為美國的副總統人選。2002 年該議員在眾議院發起「伊拉克決議」(Iraq Resolution)法案，同年 10 月 10 日由眾議院通過(296-133)，10 月 11 日再由參議院通過(77-23)，授權布希政府對伊拉克採取軍事行動。同時他也讚成美國對以色列軍售與援助。第二位為詹姆士(Talent James M)共計 191,250 美元，現任共和黨密蘇里參議員，主要政見重視美國邊界、移民與能源問題；這些措施使得美國政府增加 5000 名海關人員及採購 50 億元的設備。該位議員並且與副總統錢尼熟識，在 2006 年的競選餐會中錢尼至少為詹姆士募得 375,000 美元，在餐會中每人至少付出一千美元的代價才能出席由副總統錢尼所演講的餐會。第三位為比爾·尼克森(Nelson Bill)共計 172,250 美元，民主黨佛羅里達參議員，前美國太空人(1986 年)。第四位為黛安娜·范史丹(Feinstein Dianne)共計 118,849 美元，民主黨加利福里亞參議員，讚成布希政府對伊拉克動武的決定與「愛國法案」，其丈夫李查(Richard Blum)的公司在伊拉克與阿富汗獲得數百萬美元的政府契約。依據 CNN 的調查參議院的百萬富翁有四十位中(共和黨：22 人，民主黨：18 人)，黛安娜·范史丹排名第五位，總資產為 26,377,109 美元。第五位為喬治·艾倫(Allen, George)共計 116,400 美元，支持小布希政府的「反恐戰爭」政策與採取更嚴格的移民政策。

在眾議院方面，接受軍工企業政治捐獻第一名議員為約翰·默撒(Murtha John P)共計 387,000 美元，民主黨眾議員，越戰英雄

曾獲得二枚紫心勳章，依據民主黨國會排列順序他將成為國防撥款委員會委員（the House Appropriations Sub-Committee on Defense），2002 年曾經贊成對伊拉克採取武力的「伊拉克決議」（Iraq Resolution）法案，但到了 2005 年 5 月要求布希政府檢討伊拉克駐軍政策。第二位為為韋爾登(Weldon Curt)共計 261,750 美元，共和黨員，眾議院軍事委員會副主席，極有可能在主席鄧肯·漢特 2008 年 1 月任滿後接任眾議院軍事服役委員會主席職務。第三位為鄧肯·漢特(Hunter Duncan)共計 246,410 美元，共和黨眾議員，眾議院軍事委員會主席(House Armed Services Committee)，其兒子鄧肯·杜安·漢特(Duncan Duane Hunter)海軍陸戰隊中尉，在 2003 年派往伊拉克服役，創下首位國會議員兒子被派往伊拉克服役的案例，在 2005 年 11 月 18，與約翰·默撒起草法案，要求在伊拉克的美國軍隊的部分撤回和重新部署，該法案最終以 403-3 通過。第四位為斯凱爾頓·艾克(Skelton Ike)共計 209,217 美元，民主黨人，眾議院軍事委員會委員(House Armed Services Committee)。第五位為荷利·博尼拉(Henry Bonilla) 共計 191,250 美元，共和黨人。

軍工企業也會採用政治捐獻的方式要求候選人支持特定政府軍事預算的支出，以目前最受世人矚目的美國飛彈防衛計畫(Missile Defense Plan)為例，在九一一事件後從每年平均 42 億美元預算增加至每年 77 億美元。軍工企業為了通過這筆預算，四家軍工集團（波音、格魯曼、洛克希德、雷神四家約掌握此計畫 77 % 的政府合約）總計投資大筆政治捐獻在 30 多位的國會議員身上，其中最高受益者是共和黨參議員理查·謝爾比(Richard Shelby) 為 204,334 美元，其次依序為傑弗(Jeff Sessions)145,250 美元、史蒂文斯(Sen. Stevens)103,400 美元、眾議員傑克·默撒（Jack

Murtha) 從 2001 年所接受的政治捐獻就超過 30 萬美元以上。<sup>74</sup>

## 貳、政治遊說

政治遊說經常是利益團體為維護其利益而聘請說客與公關公司為其企業、團體進行進行政策辯護。根據統計，2006 年美國政治遊說產業一整年就賺進約二十四億美元的營收，而美國本土或他國海外企業通常花費高達幾十億美元在政治遊說活動上。<sup>75</sup> 競選體制決定所有政治人物都離不開政治獻金，正所謂「金錢是政治的母乳」，政治獻金在美國也被看作是言論自由的體現，因此公關公司與說客通常藉由政治捐獻與國會議員搭上關係。

根據統計調查，1998-2006 年之間花費最多遊說經費的軍工企業為通用電子公司，遊說花費高達 131,445,000 美元、其次為諾斯羅普—格魯曼公司，遊說花費高達 95,722,374 美元、第三位為波音公司，遊說花費 77,898,310 美元、第四位為洛克希德—馬丁公司，遊說花費 75,336,965 美元。<sup>76</sup> 2005 年，軍事工業的遊說金額高達 69,339,816 美元，美國最大的軍火公司洛克希德—馬丁在該年投入的遊說經費高達 734 萬美元，聯合科技公司也投入了 378 萬美元的遊說經費。

---

<sup>74</sup> William D. Hartung, Frida Berrigan, Michelle Ciarrocca, and Jonathan Wingo, 2006, "Tangled Web 2005: A Profile of the Missile Defense and Space Weapons Lobbies,"

[http://www.worldpolicy.org/projects/arms/reports/web\\_summary.html](http://www.worldpolicy.org/projects/arms/reports/web_summary.html).

<sup>75</sup> 謝來，2006.1.10，〈美國明星說客認罪牽出華盛頓錢權交易黑幕〉，《新浪網》，<http://news.sina.com/105-000-102-105/2006-01-10/1316192535.html>。據獨立監督組織的統計，當前華盛頓的說客人數約有 3.5 萬人（這個龐大的數字對比上通過選舉而產生的政治人物的比例是 60：1）；從 1998 年至今，至少 2200 名前政府雇員成為了說客，包括 273 名白宮工作人員、250 名議員或部長級官員。而國會四成退休議員在為游說公司工作；近年來說客的直接開銷增加，從 1998 年的 14 億美元增長到 2004 年的 21 億美元，每年平均花在每位議員身上的費用則達到了 500 萬美元。

<sup>76</sup> 公開秘密網站，2007，〈遊說綜述〉，

<http://www.opensecrets.org/lobbyists/overview.asp?showyear=a&txtindextype=s>。

在研究中發現，除了政治捐獻外（軍工企業基本上對於每位國會議員都會給予政治捐獻。雖然捐獻金額差距盛大，從最高 38 萬美元到最低每一位 500 美元，但基本上軍工企業仍主要鎖定國防委員會或相關委員會的國會議員進行大筆的政治捐獻），近年來美國各企業的遊說費用亦有增加的趨勢，美國年度的總遊說費用從 1998 年的 14.4 億美元上升至 2006 年的 24.4 億美元；而整個國防相關工業（航太、電子、軍事服務等領域）的遊說費用也從 1998 年的 5300 萬美元上升至 2006 年至 10300 萬美元，遊說費用上升將近一倍漲幅（請參閱下表）。

表 3-5：1998-2006 年美國國防工業遊說之經費

年份	各年總遊說費用（億元）	國防工業領域遊說支出
1998	14.4	53,279,485
1999	14.4	54,093,847
2000	15.6	65,871,605
2001	16.2	66,144,116
2002	18.2	69,582,587
2003	20.4	72,217,838
2004	21.8	83,581,484
2005	24.2	92,624,640
2006	24.4	103,830,051

資料來源：公開秘密網站，2007.2，〈國防工業各年度遊說趨勢〉，

<http://www.opensecrets.org/lobbyists/indus.asp?ind=D&year=2006>。

軍工企業之所以花費大筆的政治捐獻與遊說經費主要原因在於龐大的國防預算審查、政府採購、海外軍售與預算監督的權力都掌握在國會議員的手上，因而軍工企業願意花費大筆資金想盡辦法對國會議員進行政策遊說。龐大的遊說經費主要是用來說服國會議員同意軍火輸出許可、相關軍事國防法律議案與通過政府

(國防部)所支持的軍事採購、研發預算審查。

以目前最受世人矚目的美國飛彈防衛計畫(Missile Defense Plan)為例，在「九一一事件」後，從每年平均 42 億美元預算增加至每年 77 億美元。為了通過這筆預算，四大軍工企業(波音、格魯曼、洛克希德、雷神四家)除了投資大筆政治捐獻在 30 多位的國會議員身上外，軍工企業也採用政治遊說的方式來影響相關的國會議員支持政府的「飛彈防禦計畫」。在這個案例中，洛克希德-馬丁公司的遊說經費在三年內暴增 2 倍以上，高達 1440 萬美元；而波音公司平均每年也花費 800 萬美元在政策遊說上。

表 3-6：「飛彈防禦計畫」預算與軍工企業承攬契約金額

年份	計畫總金額	波音公司	洛·馬公司	諾·格公司	雷神公司
2001	58 億	1,350 百萬	557 百萬	225 百萬	104 百萬
2002	77 億	2,090 百萬	1,420 百萬	434 百萬	131 百萬
2003	76 億	2,060 百萬	403 百萬	655 百萬	190 百萬
2004	91 億	2,930 百萬	1,220 百萬	647 百萬	534 百萬

資料來源：Michelle Ciarrocca and William D. Hartung, 2003, "Axis of Influence: Behind the Bush Administration's Missile Defense Revival,"  
<http://www.worldpolicy.org/projects/arms/reports/axisofinfluence.html>.

表 3-7：「飛彈防禦計畫」承包商的政治捐獻、遊說支出

公司名	PACs 捐款		軟幣捐款		遊說經費		
	2000	2002	2000	2002	1998	1999	2000
波音公司	706,926	394,215	828,498	404,032	8.4 百萬	8.2 百萬	7.8 百萬
洛·馬公司	1,017,719	607,050	1,152,350	436,950	6.6 百萬	4.2 百萬	14.4 百萬
雷神公司	493,925	324,500	324,140	219,890	1.7 百萬	3.6 百萬	2.3 百萬
TRW (諾·格公司)	267,174	127,150	193,425	15,700	1.4 百萬	1.1 百萬	1.1 百萬

備註：TRW 公司在 2002 年被諾斯羅普－格魯曼公司以 60 億美元收購。

資料來源：Michelle Ciarrocca and William D. Hartung, 2003, "Axis Of Influence:

Behind the Bush Administration's Missile Defense Revival ,"

<http://www.worldpolicy.org/projects/arms/reports/axisofinfluence.html>.

美國國會在軍火輸出也扮演重要角色，依據美國「國際安全援助與武器輸出管制法」(International Security Assistance and Arms Export Control Act)規定，對軍售或軍事服務金額超過 2500 萬美金的採購合約必須有美國政府同意，政府部門必須對於海外軍售提出說明報告。美國國會有 30 天的時間針對政府海外軍售案提出議決，而國會的否決權必須在兩院同時反對的情況下才會生效。

除了軍事輸出許可之外，國會也會制訂相關議案來影響軍事輸出與生產，例如加州參議員丹尼·費因斯騰(民主黨)和佛蒙特州的帕特裏克·萊希(民主黨)提出新的修正案。他們認為，集束炸彈、大型炸彈及裝有數百個小炸彈的火箭或砲彈，與其說是殺傷敵人，不如說是針對無辜的平民，該修正案要求嚴格限制集束炸彈(Cluster Bomb)的採購、使用和出售。但是參議院於 9 月 6 日

卻以 70：30 的投票，駁回了該項修正提案。<sup>77</sup>另外，美國參議院外交關係委員會(Foreign Relations Committee，FRC) 在去年 9 月 8 日批准「2006 年海軍艦船轉讓法案」(International Relations Committee，IRC)，並向國際關係委員會遞交該法案。該法案授權海軍艦船只能轉讓給指定的國外接收者（包含立陶宛、土耳其、葡萄牙、台灣、墨西哥）。<sup>78</sup> 而這些國會所通過的國防軍事相關法令議案不但對於美國政府有約束力，也都間接影響軍工企業的收益。

除了公關公司外，軍工企業也資助相關民間智庫或研究機構，製造有利於己的輿論或宣傳危機意識。一些新保守主義的研究機構包含美國企業研究所(AEI)、美國新世紀計畫(PNAC)、安全政策中心(The Center of Security Policy)等機構都與軍工企業有著人員與金錢的交流，透過智庫的研究報告表達支持軍工複合體的意見。以安全政策中心為例，該中心所出版的《國家安全簡報》多次強調北韓核武、中國軍事現代化等的威脅性，藉此擴大社會的支持與軍購的合理性。除了軍工企業的宣傳外，美國新保守主義派的政治人物小布希、錢尼等人也利用媒體來宣傳自己的政策、擴大民意支持基礎，諸如福斯電視、華盛頓時報、紐約太陽報、國民評論、華爾街日報等新保守主義刊物則構成了戰爭宣傳機構的重要基礎。當政治人物在宣傳戰爭合法性的同時也增加軍工企業存在的合理性。

---

<sup>77</sup> 魯進軍，2006.9.11，〈美國參議院駁回集束炸彈修正案〉，中華人民共和國國防科學技術工業委員會，<http://www.costind.gov.cn/n435777/n435943/n435946/n435990/76319.html>。

<sup>78</sup> 劉壯，2006.9.14 〈美批准 06 年戰艦轉讓法案，包括售台兩艘掃雷艦〉，《人民網》，<http://military.people.com.cn/BIG5/52935/4818177.html>。

## 參、選區利益

龐大的國防利益不單單是涉及到軍工企業商業利益，也包含複雜的區域發展與人口就業問題，以 1997 年為例，美國地區整個政府承包契約與補貼金額高達 2040 億美金，主要承攬政府契約的軍工企業聚集重鎮大多在加州 (California)、維吉尼亞 (Virginia)、德州 (Texas)、佛羅里達 (Florida) 四個主要州，總計這四個州就承攬 810 億美元政府契約（約總數 40%）。另外，次要承攬政府契約的軍工企業所在地包含北卡羅來納州 (North Carolina)、密蘇里州 (Missouri) 等七個次要的州；雖然在承攬政府契約的金額上有著明顯的利益差距，但基本上軍工企業儘量讓各州能夠利益均沾。以洛克威爾公司為例，B-1 轟炸機的次要包商或合作廠商就遍佈美國本土 48 州，間接使各選區的國會議員受到選區的民意壓力，最終讓 B-1 轟炸機的生產計畫能夠起死回生。

在國會中軍事預算的通過也能兼顧選區內的就業發展，因此各選區的議員也會爭取選區的利益。舉例而言，在 1998-2001 年的飛彈防禦計畫經費支出方面，大約 91% 的飛彈防禦合約簽訂金額大多數集中在阿拉巴馬州 (4,018,262,000)、加利福尼亞州 (3,213,418,000)、維吉妮亞州 (716,019,000) 和科羅拉多州 (459,776,000)，因為該計畫能為這些州帶來巨大的經濟利益與就業機會，而獲得選區國會議員大力支持，而其他地區諸如麻州、佛羅里達、華盛頓、馬理蘭、新墨西哥、猶他各州也因為「飛彈防禦計畫」利益均沾帶動下，減少反對該計畫的聲浪。<sup>79</sup>

---

<sup>79</sup> Michelle Ciarrocca and William D. Hartung, 2003, "Axis Of Influence: Behind the Bush Administration's Missile Defense Revival," <http://www.worldpolicy.org/projects/arms/reports/axisofinfluence.html>.

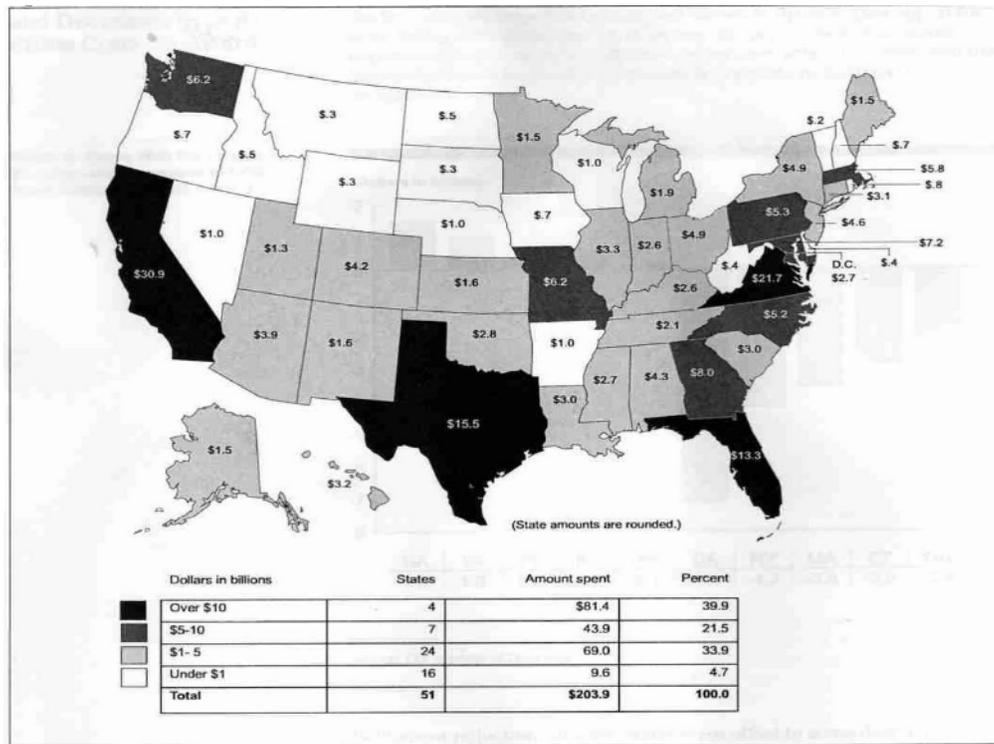


圖 3-3： 1997 年美國國防契約發包區域分配圖

備註：單位為十億美元。

資料來源：US General Accounting Office(GAO) , 1998.8.12, “Defense Spending: Trends and Geographical Distribution of Prime Contract Awards and Compensation,” Washington, D.C., p. 9.

為了選區利益，國會議員有時候反而成為軍工企業的「說客」，並利用議員的權力對於政府施壓來增加選區的工作、建設經費。例如參議院多數黨領袖羅特(Trent Lott)就曾揚言，如果海軍拒絕給他的家鄉英格斯造船廠(Ingalls)下訂單，他就讓海軍的預算出不了參議院的大門；參議院院長金瑞契(Newt Gingrich)就迫使空軍像他的家鄉喬治亞洲(Georgia)的洛克希德－馬丁公司訂購超過需求數量的 C-130J 運輸機。<sup>80</sup>1999 年，參議院多數黨領袖倫特·

<sup>80</sup> 同註 15，頁 17。

洛特(Trent Lott)要求軍方增購 16 億美金的海上直昇機、眾議院議員羅莫·狄克(Norm Dicks)要求增購高達 8600 萬美金 B2 轟炸機的生產訂單與 100 萬美金的武器展示會補貼、眾議院議員約翰·默撒(John Murtha)要求增購 2500 萬美元的雷達系統與 7800 萬美元的 V-22 旋翼機(該機由達信貝爾直升機公司與波音公司聯合研制的雙發傾轉旋翼機)，參議員丹尼爾(Sen. Daniel)則要求 31 項軍事工程共計 2.58 億美元。<sup>81</sup>

總體而言，遍佈在美國各州的 200-300 萬的就業人口也構成強大的民意基礎，尤其在武器訂單所帶來的經濟利益就可使數百家軍工企業的營運上不虞匱乏。90 年代後，美國政府就在國內的壓力之下大幅增加海外軍火貿易來平衡國際貿易的赤字問題與國內軍工企業的就業問題，並藉機拉抬候選人的選舉利益。美國政府一再要求台灣政府高達 6108 億台幣的軍售案(反潛機、愛國者三型防空飛彈、柴電潛艇)要在 2006 年秋天通過，主要因素在於當時正值美國國會期中選舉時刻，正需要提供政治利多訊息(振興軍火工業、增加美國各州工作機會)來提升共和黨的選情。

軍火訂單在美國是重要經濟產業之一，而所涉及到的工作機會與經濟利益也相當龐大。因此在下一章中將討論美國軍工企業在全球軍火市場的發展策略，軍事工業跨國企業聯盟的相互合作與競爭以及軍事技術的相互交流、海外併購他國企業等的公司經營策略，並探討美國政府如何幫助國內軍火企業爭取海外軍火訂單。

---

<sup>81</sup> William D. Hartung, 1999, "New Military Mega-Companies: Corporate Interests or National Interests," <http://www.fpiif.org/papers/micr/index.html>.

## 第四章 美國軍事工業在全球之發展

「軍火工業」是人類上僅次於「性產業」的古老工業，武器的製造在人類的歷史上已經有著悠久的歷史。冷戰期間，美國的軍事工業仰賴美國軍方龐大軍火訂單持續發展。後冷戰時期美國已經成為全球的超強國家，軍事安全的威脅驟減，因此美國軍隊規模迅速縮減也連帶使得美國軍火工業受到影響。由於美國內需市場的衰退迫使軍火業者並必須尋求拓展海外市場。因此本章主要探討美國軍工複合體在全球軍火市場的發展策略。

在本章第一節將先簡述目前全球軍火市場現況，主要針對全球主要軍火輸出國與輸入國兩方面研究，探討從 80 年代冷戰時期至本世紀初期全球武器擴散狀況。第二節探討美國軍事工業的跨國合作與發展。全球化所帶來全球經濟的一體化的現象，資本與技術的擴散也對於軍工企業產生影響。後冷戰時期，跨國技術轉移與合作的案例增加，企業已成為全球科技主要傳播者，軍工企業開始向海外發展並釋放出企業的資金與技術進入他國市場。他國政府、企業亦會提出優惠措施吸引美國軍工企業投資與合作，因此本節將探討美國軍工企業在全球發展與擴散。第三節為研究美國政府對於國內軍工企業的扶植政策，探討美國政府的相關政策包含海外軍售政策、政策補貼、海外軍事資助計畫、出口融資借貸、武器研發補助等產業優惠政策。第四節為軍事工業現今的發展趨勢，探討軍工企業後冷戰時期主要的發展變化。

## 第一節 全球軍火市場現況

美蘇二極體所形成「冷戰結構」的國際體系對於世界產生許多重大的影響，在過去武器轉移則通常成為美、蘇二國對外爭取盟友的重要工具。軍事援助常常成為兩強爭取同盟的外交工具並間接對抗彼此敵對的集團。軍售涉及到許多相關的問題，包含區域安全、權力平衡、技術轉移、貿易平衡等政治經濟議題。但是冷戰期間大量的美、俄製武器流入非洲與拉丁美洲等第三世界也造成許多獨裁政府與軍事強人。

冷戰時期的軍火輸出往往涉及國際政治間的同盟關係，從1979-1983年冷戰期間美國軍火主要客戶包含沙烏地阿拉伯（52億）、以色列（38億）、日本（25億）、埃及（24億）、英國（22億）、南韓（19億）、西德（19億）、荷蘭（18億），佔美國武器出口總額54%。同期間，蘇聯的主要軍火接受國包含敘利亞（92億）、伊拉克（72億）、利比亞（58億）、越南（52億）、印度（34億）、阿爾及利亞（32億）、古巴（31億）、阿富汗（18億），這8個國家約佔蘇聯軍火總輸出的72%。<sup>82</sup>80年代的十年間，全球的武器出口值高達6690億美元，其中有5221億美元是輸往開發中國家（總輸出約78%），而北大西公約組織與華沙公約組織兩大集團的軍火輸出額佔世界總出口的90%。<sup>83</sup>蘇俄則長期成為全球最大的武器輸出國，約佔全球軍火總輸出額的1/3，美國則成為第二大的武器輸出國。

---

<sup>82</sup> 王建勳編，1988，《國際武器轉移》。台北：政治大學國際關係研究中心，頁254。

<sup>83</sup> William W. Keller, 1999, *Arm in Arm: The Political Economy of the Global Arms Trade*. NY: Basic Books, p. 10.

表 4-1：1981-1993 年全球軍火貿易額

年份	北約組織 (含美國)	美國	華沙公約組 織(含蘇俄)	蘇俄	世界軍火 總貿易額	兩大集團 佔世界軍 火貿易百 分比
1981	31	13.5	32.1	27.9	69.8	90%
1982	30.2	13.7	32.7	27.9	72.7	87%
1983	30.8	15.2	32.1	27.6	69.8	90%
1984	35.5	14.7	31.1	26.4	76.6	87%
1985	31.8	14.2	28.6	22.8	65.9	92%
1986	26.9	12	32.8	27.5	65.3	91%
1987	32.7	17.4	33.7	28.7	74.4	89%
1988	26.4	13.3	31	27	67.3	85%
1989	26.6	15.4	24.7	22.6	58.1	88%
1990	28.4	14.6	17.4	16.8	49.5	93%
1991	21.7	11.4	7.4	7	29.1	92%
1992	19.6	10.4	2.6	n/a	24.7	90%
1993	17.5	10.3	2.8	n/a	22	92%

備註：單位為 10 億美元、以 1993 年美元幣值計算

資料來源：William W. Keller, 1999, *Arm in Arm: The Political Economy of the Global Arms Trade*. NY: Basic Books, p. 64.

1989 年美蘇和解與 1991 年蘇聯的解體影響下，全球軍火貿易額在 90 年代迅速下降；由於俄羅斯「震盪式」經濟改革迫使國內軍火重工業不再受政府補貼而受到重大的打擊，造成傳統武器生產大國俄羅斯在 90 年代初期的軍火輸出大幅下滑，美國則趁機取代俄羅斯成為全球最大軍火輸出國。1997 年，因為亞洲金融風暴的影響下使得亞洲新興國家經濟大受打擊，連帶著影響各國對於軍火採購大幅下降，讓該年的全球軍火貿易訂單僅僅約略為 285 億美金而達到全球軍售近二十年來的最低點。

2000 年後，全球經濟好轉與全球石油價格上漲讓亞洲新興國

家與中東產油國家經濟好轉並得以逐漸擴張軍備。2004-2005年，全球經濟大幅成長也讓連續兩年的軍火貿易額上升。根據美國國會研究服務處(Congress Research Service)的研究報告，2004年的全球軍火貿易高達402億美元(2000年為363億美元)、2005年的全球軍火貿易更高達442億美元。<sup>84</sup>

在全球軍火市場的結構方面，主要區分「輸出」與「輸入」兩個面向來分析全軍火市場。首先，從全球主要軍火輸出的國家來看，根據斯德葛爾摩國際和平研究中心(SIRRI)的統計，在2005年全球武器實際交付金額高達533億美元。<sup>85</sup>近幾年，俄羅斯對中國與印度大量的軍火輸出讓俄羅斯在2002年超越美國成為全球第一大軍火輸出國；同時期法國軍火輸出成長則最為迅速，在2000年法國的軍火輸出僅僅為7.17億美金，2004年攀升為21.22億美金，約略成長295%。

從整個軍火生產市場來看，2000-2004年全球軍火輸出國前五大分別為俄羅斯、美國、法國、德國、英國；總計的武器輸出約佔全球總輸出的80%，如果再加上其他軍火輸出國家烏克蘭、加拿大、中國、瑞典、以色列，則前十大軍火輸出國家約佔全球軍火總輸出額的90%，因此在全球軍火生產結構產生高度的集中性在前五大國家。

---

<sup>84</sup> Richard F. Grimmett, 2006.10.23, "Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 1998-2005," Congress Research Service (CRS), Washington, D.C., p. 4.

<sup>85</sup> SIPRI, 2007, "Financial value of the arms trade," [http://www.sipri.org/contents/armstrad/at\\_gov\\_ind\\_data.html#glo](http://www.sipri.org/contents/armstrad/at_gov_ind_data.html#glo).

表 4-2：2000-2004 年常規性武器前十大輸出國

輸入區域	輸出國											
	俄羅斯	美國	法國	德國	英國	烏克蘭	加拿大	中國	瑞典	以色列	其他	總計
非洲	2671	174	178	22	10	608		80		17	1370	5130
美洲	295	1343	536	296	1673	50	1167		146	444	982	6932
亞洲	20170	5903	1402	736	516	758	31	964	280	452	2361	33573
歐洲	737	12596	1260	2925	675	234	112		678	301	2357	21875
中東	3057	4905	2966	725	996	472	195	393			807	14517
大洋洲		1012	23	180	581		189		143	45	209	2382
其他									18	3	204	255
總計	26925	25930	6358	4878	4450	2118	1693	1436	1290	1258	8155	84491

備註：單位為百萬美元，以 1990 年美元價值為計算基礎。

資料來源：斯德葛爾摩國際和平中心，2006，《SIPRI 2005 年鑑－軍備、裁軍與國際安全》。北京：時事，頁 539-542。

近幾年，俄羅斯雖然在主要「軍事裝備」的輸出額超越美國，但是如果加上「商務性」的武器轉移協定，美國的軍火貿易額依舊遠超過俄羅斯。根據美國國會研究服務處在 2006 年 10 月對美國國會提出「1998-2005 年對開發中國家的傳統武器轉移報告」中指出，美國仍是全球最大的軍火輸出國。<sup>86</sup>在 2005 年美國為最大軍火輸出轉移國家，武器簽約金額高達 127.58 億美元；法國則

<sup>86</sup> 除了 SIPRI 與 CRS 兩機構的計算標準不同外，主要美國國會報告中加入商務性的軍火貿易而使結果有所差異。以美國為例，美國的武器銷售主要法源依據是 1976 年的「武器出口控制法」，武器出口主要區分國外軍售 (Foreign Military Sales；簡稱 FMS) 與直接商務銷售 (Direct Commercial Sales；簡稱 DCS) 兩大類，FMS 主要是由美國國務院公布「美軍軍品清單」所公布的軍品進行銷售，他國欲購買清單內的軍品必需透過美國國家安全合作局 (Defense Security Cooperate Agency；簡稱 DSCA)、國防部、國務院及其他相關機構決定出售相關事項，並且對外鉅額軍售需要經過美國國會的同意，而 FMS 主要透過政府與政府之間的協商談判型式完成。DCS 則針對軍民兩用且有重大軍事用途適用性的物品（小型槍械或輕型武器、武器維修服務、電子零件等），且不屬於「美軍軍品清單」上的管制軍品，該項商品買賣主要由美國「商務部」與國務院決定銷售流程，而 DCS 主要透過企業與企業之間的談判來進行。美國國會報告主要在於將 DCS 加入對外軍事轉移的金額，使得美國對外軍火銷售的金額超過俄羅斯，根據美國政府的官方統計從 1997-2004 年 DCS 的金額分別為 18.18 億美金 (1997)、20.45 億美金 (1998)、6.54 億美金 (1999)、4.78 億美金 (2000)、8.21 億美金 (2001)、3.41 億美金 (2002)、27.27 億美金 (2003)、76.18 億美金 (2004)。

再度超越俄羅斯成為全球第二大的武器轉移簽約國，貿易額總計為 79 億美元；其他主要軍火輸出國依序為俄羅斯 74 億美元、英國 28 億美元、中國 21 億美元；2005 年全球軍火轉移簽約金額總計高達 441.58 億美元。<sup>87</sup>雖然，美國是世界上最大的軍火輸出國但是近幾年的武器市場佔有率卻有逐漸下降的趨勢，依據美國國會統計，1998-2001 年美國的軍火輸出佔世界軍火貿易額 64.8%，2002-2005 年美國武器輸出佔世界軍火貿易額的 50.2%。

表 4-3：1993-2005 年全球武器轉移協定統計

排名	輸出國	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
1	美國	28178	16767	11533	14093	9219	11513	13880
2	俄羅斯	3289	5364	9855	5917	4532	2678	5470
3	法國	6853	11666	3417	3216	5916	7670	2021
4	英國	3838	938	1052	6408	1259	2435	1784
5	中國	686	805	263	1158	1637	852	3686
6	德國	1781	1877	526	257	755	6087	4756
7	義大利	548	269	1576	514	378	730	832
8	其他歐洲國家	1370	3352	3811	4888	2518	2313	6897
9	其他國家	1097	1073	2760	3859	1888	1587	2497
總計		47641	42110	34793	40312	28102	35865	41823
排名	輸出國	2000	2001	2002	2003	2004	2005	總計
1	美國	12923	13019	14367	15518	13244	12758	187014
2	俄羅斯	7528	6187	6128	4684	5579	7400	74612
3	法國	5328	4725	1313	2129	2169	7900	64323
4	英國	695	675	766	319	6612	2800	29581
5	中國	579	1237	438	532	723	2100	14695
6	德國	1390	1350	1094	1597	1653	1500	24624
7	義大利	232	1350	328	639	620	1400	9416
8	其他歐洲國家	4749	3375	4815	2129	6921	5900	53037
9	其他國家	2896	2925	2408	1703	2686	2400	29778
總計		36320	34843	31657	29250	40207	44158	487080

備註：單位為百萬美元、均以 2005 年美元幣值計算。

<sup>87</sup> Richard F. Grimmett, *Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 1998-2005*, op. cit., p. 26.

資料來源：1993-1997 年資料來自於 Richard F. Grimmett, 2001.8.16, “Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 1993-2000,” Congress Research Service, Washington, D.C., p. 72. (原始資料為 2000 年美元之幣值，故乘上 1.158 還原為 2005 年美元幣值); 1998-2005 年資料來自於 Richard F. Grimmett, 2006.10.23, “Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 1998-2005,” Congress Research Service, Washington, D.C., p. 80.

其次，從全球武器輸入國來看，根據斯德葛爾摩國際和平中心(SIRRI)的統計，在 2000-2004 年中國為全球第一大武器輸入國，總計武器輸入總額為 116.77 億美金，其次為印度 85 億美金、希臘 52 億美金。同時期沙烏地阿拉伯則成長最迅速，武器輸入總額飆漲高達 12 倍；其次為印度與阿拉伯聯合大公國（以下簡稱阿聯）各約成長 4 倍。從金額上來看，印度增加武器輸入額最多，總計增加 17.77 億美金，其次為阿聯增加 9.34 億美金、希臘增加 7.86 億美金、沙烏地阿拉伯增加 7.7 億美金。英國的武器輸入額則削減最多（6.52 億美金）、其次依序為埃及（4.09 億美金）、土耳其（3.71 億美金）、台灣（3.06 億美金）。整體而言，在這四年當中全球軍火輸入額還是向上攀升增加 33.22 億美金，約略成長 20%。

開發中國家一直是全球武器的主要輸入國，根據 CRS 的統計，1998-2001 年全球軍火轉移協定高達 1448.47 億美金，開發中國家約佔 69.3%；2002-2005 年全球軍火轉移協定高達 1452.72 億美金，開發中國家約佔 64.3%；2005 年度全球軍火轉移協定為 441.58 億美金，開發中國家約佔 68.4%。<sup>88</sup>從武器簽約金額分析，

---

<sup>88</sup> Ibid., p. 26.

2005 年「開發中國家」武器轉移協定的主要輸入國的依序排列為印度（54 億美金）、沙烏地阿拉伯（34 億美金）、中國（28 億美金）、阿聯（22 億美金）、委內瑞拉（19 億美金）、巴基斯坦（17 億美金）、伊朗（15 億美金）、埃及（13 億美金）。<sup>89</sup>另外，從武器實際轉移金額來看，在 2005 年「開發中國家」主要武器接收國依序排列分別為沙烏地阿拉伯（35 億美金）、以色列（17 億美金）、印度（16 億美金）、埃及（15 億美金）、中國（14 億美金）、台灣（13 億美金）與阿聯（12 億美金）。<sup>90</sup>台灣則是全球主要軍火輸入國之一，1998-2005 年間簽約武器訂單金額總計高達 89 億美元（開發中國家排名第七），而實際的武器交付金額更高達 139 億美元（開發中國家排名第三）。

美國是全球最大的軍火輸出國家，約佔全球軍火市場的 50%，依據 SIPRI 的統計，在 2000-2004 年幾年中美國軍火工業最主要的海外客戶包含希臘（30.4 億美金）、英國（28.06 億美金）、土耳其（18.4 億美金）、韓國（16.8 億美金）、台灣（15.62 億美金）、義大利（15.29 億美金）、以色列（11.08 億美金）、日本（9.53 億美金）、澳大利亞（9.37 億美金）。這些國家幾乎都是美國最親密的盟友，而除了軍事武器的購買外也參與美國軍事科技的研究與合作，例如日本參與美國的「飛彈防禦計畫」；而英國、義大利、荷蘭、土耳其，加拿大，丹麥，澳洲和挪威總計八國所參與美國的「聯合打擊戰機（Joint Strike Fighter，簡稱 JSF）」研發生產計畫，該計畫是目前全球最大的聯合開發生產計畫案。在軍民兩用技術的分界逐漸消失的情況下讓武器的跨國生產比例逐漸增加，在下一節中將探討美國企業的跨國生產模式與策略聯盟的形成。

---

<sup>89</sup> Ibid., p. 57.

<sup>90</sup> Ibid., p. 68.

## 第二節 美國軍工企業發展策略

### 壹、全球化與全球武器生產型態

「全球化」起源自時空壓縮的概念，「時空壓縮包含了時間的縮短及空間的收縮，其結果會降低不同空間點之間的經驗距離。」換句話說，現今在世界各地的人們可以藉由交通運輸及傳播技術於同一時間經歷相同的事件，藉由科技的發展與全球通訊成本的降低由時間的壓縮消滅了空間的概念，增強世界作為一個整體的意識。全球化的世界經濟產生也讓國際經濟相互依賴情況增加，而在經濟利益高度交疊狀態下的區域主義、世貿組織、跨國企業與非政府組織也成為國際政治的行為者之一。

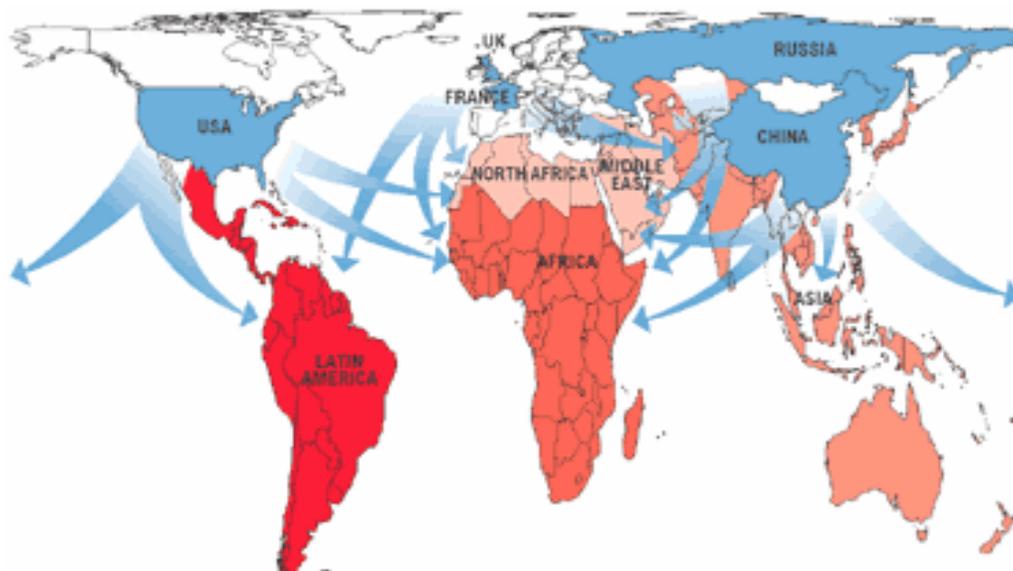


圖 4-1：全球軍備擴散趨勢圖

資料來源：軍備管制網站，1997，〈軍備擴散、誰在買賣〉

[http://www.controlarms.org/the\\_issues/movers\\_shakers.htm](http://www.controlarms.org/the_issues/movers_shakers.htm).

全球化經濟在當代之所以受到高度重視，是因為自由市場的資本主義的擴張對於全球社會的衝擊面遠遠超過去，舉凡金融、電訊、資訊網絡、生產形式、消費形式、生態、社群和文化認同、社會安全體系皆受到的全球化經濟的變動和影響；但全球資本市場的複雜性與不確定性相當高，已經非單一國家所能自行運作和解決，因此全球化經濟的衝擊與影響穿透了傳統民族國家的疆界，也使得國家主權受到考驗。<sup>91</sup>學者布哈林(Bukharin)則認為，國家主權並未隨全球化而主權萎縮，反而隨著國家深入社會與經濟等領域而權力擴張。當今世界經濟有兩大明顯的趨勢，一方面是「資本主義利益的國際化」，另一方面是「資本主義利益的國家化」。<sup>92</sup>當國家不斷介入經濟生活所形成的跨國資本主義連結起各國的共同利益；但同時隨著國家不斷介入私領域讓國家的權力變得分散與多元，並將國家經濟處於金融企業、跨國公司所形成的制度與監控下的「國家資本主義」。

就「霸權穩定理論」而言，在第二次世界大戰結束之後，美國繼英國之後成為世界的霸權國。在冷戰期間，美國提供許多經濟與軍事援助幫助歐洲、亞洲、拉丁美洲等國家，協助各國抵抗蘇聯共產主義的赤化與建立世界銀行、國際貨幣基金等機構維持西方資本世界的穩定。以亞洲為例，在韓戰、越戰與台海戰爭中美國對於東亞各國均提供龐大的軍事援助抵抗中、俄共產國家的侵略。美國的軍事援助就宛如是霸權國所提供的「公共財」，幫助其他國家建立軍備武力，協助各國政府進行軍事訓練與提供軍事武器維持穩定區域安全、抵抗共產世界的擴張。

---

<sup>91</sup> 周桂田，2001，〈全球化與全球在地化－現代的吊詭〉，  
[http://www2.tku.edu.tw/~tddx/center/link/grob\\_ole\\_and\\_ginland.htm](http://www2.tku.edu.tw/~tddx/center/link/grob_ole_and_ginland.htm)。

<sup>92</sup> 曹榮湘譯，大衛·赫爾德與安東尼·麥克格魯著，2004.12，《治理全球化－權力、權威與全球治理》。北京：社會科學文獻，頁 364。

1970年代，美國霸權受累於國際石油危機與陷入越戰泥沼中造成美國國力衰退，遂開始逐漸減少對外軍援。雖然，尼克森政府改變過去「軍援」的政策，採取「海外軍售」模式提供各國武器，但是美國政府仍提供軍事融資與基金借貸給予第三世界國家購買武器。美國霸權也透過武器外交、軍事技術轉移、海外軍售與軍事融資的方式藉以增加美國在各區域的影響力、締結軍事同盟關係、穩定區域安全，並進一步提升美國在世界的威望。

「霸權穩定理論」認為只有在霸權國有能力和有意願來領導時，國際政治經濟體系才會穩定，並開創一個自由經貿的環境。現實主義學者克拉斯納(Stephen Krasner)認為，當國家追求利益和權力最大化時會決定國際貿易架構，對經濟成長而言國際貿易架構的開放程度可能與國家經濟成長是相衝突的。對於小國而言，由於其利益是被國際架構所分配，市場開放對經濟成長也可能是正面的，而大國利用生產、技術上的優勢（不需保護他的產業）也能在國際市場上取得利益；霸權國認為在開放的結構將是有益的，霸權國認為開放的國際市場將會帶來高收入、高成長，而國際市場的開發程度仰賴霸權是否有意願會使用一切資源及權力去誘使或強迫他國接受開放政策。<sup>93</sup>美國軍工企業則通常憑藉美國的霸權地位與政府的影響力進入它國武器市場、取得武器採購訂單。軍火融資借貸與軍事技術轉移也常常被視為美國霸權所提供的「公共財」，讓它國政府願意購買武器、開放市場或進行技術合作研發。

全球生產結構由國家和資本家組成，在不同政治組織和市場

---

<sup>93</sup> Stephen D. Krasner, 1996, "State Power and the Structure of International Trade," in Smith Steve, Ken Booth, and Marysia Zalewski, eds., *International Theory: Positivism and Beyond*, Cambridge: Cambridge University Press, pp.108-127.

上擴大累積在領土國家以外的基礎架構，國家促進企業與當地的資本家結合從國內生產輸出並與外國企業市場競爭；或是增加本地銷售而建立國外子公司；或透過分支機構使用他國國家生產要素；對國家和全球市場的資本輸出來說，跨國企業尋求原料來源與良好的生產環境。先進資本國家促進企業並且管理「生產結構」，企業則利用國家在國際上或組織上的貿易協定和內部國家政策和立法在與外國對手競爭中取得優勢；例如政府對民間直接和間接的補貼、技術支援。<sup>94</sup>因此，國家能保護國內企業的決定性概念在於實行利潤承兌階段，政府幫助企業培養他們在技術上的專門技能、工業技術。

雖然國防政策與武器貿易仍須由國家主導，但在軍事生產上確實有著「全球化」的傾向。軍事生產也藉由全球化的發展，使得武器貿易與軍事技術擴散逐漸擺脫過去人為的地理疆界，軍事領域的活動日漸往全球規模的方向開展。武器生產也有全球化的趨勢，主要由於經濟的考量下軍工企業基於生產成本與市場買家需求產生跨國之間的合作，合作模式則包含「授權生產」、「合作生產」、「轉包生產」與「聯合研發」。<sup>95</sup>

在後冷戰時期，國際緊張情勢舒緩與國家軍事安全顧慮的減少，軍工企業也成為跨國企業並向海外發展尋找生產成本低廉的第三國與海外武器市場，企業間不僅相互競爭也形成策略聯盟共同研發與合作生產。先進軍事輸出國家也透過策略性貿易與國家補貼政策來強化本國軍工企業的競爭力，並在國際軍火市場取得的優勢。從世界軍工企業的国家分佈來看，2005 年全球前一百大

---

<sup>94</sup> Maria Gritsch, 2005.2, "The nation-state and economic globalization: soft geo-politics and increased state autonomy?" *Review of International Political Economy*, Vol 12, No 1, pp. 1-25.

<sup>95</sup> 李祥裕，2003，〈俄羅斯對亞太地區軍售政策 1992~2002〉，碩士論文，政治大學俄羅斯研究所，頁 18。

軍工企業中幾乎都是西方歐美國家的天下，其中 G7 集團國家（法國、美國、英國、西德、日本、義大利、加拿大）佔全球前一百大軍工企業總數的 73%。軍火銷售額佔前百大軍工企業銷售總額的 80%，全球的軍火生產也幾乎是置於先進軍事輸出國家的控制之下。<sup>96</sup>

60 年代後，開發中國家為了獲取先進軍事技術不但自行研發軍事科技，也透過武器軍售來進行相關技術轉移，新興開發中國家的台灣、南韓、以色列、南非等國家藉此建立強大的軍事工業基礎。部分第三世界為了減少對外軍售的依賴而企圖建立本國的國防工業，但是軍事技術研發在時間上往往曠日廢時、研發經費上支出所費不貲，因此為了吸收先進的科技或技術轉移而開始要求軍售母國進行合作生產，藉此提升本國軍事工業的技術水準。全球主要授權生產武器許可的軍售母國分別是美、英、法、德、俄五國，約佔第三世界合作生產武器的 85%；而主要依賴合作生產取得武器國家則分別是台灣（85%）、印度（77%）、南非（62%）、南韓（58%）。<sup>97</sup>

## 貳、美國軍工企業之跨國生產模式

隨著武器裝備技術水準越來越高，國防科技的研發生產越來越複雜、生產成本日益昂貴，近年來武器生產費用幾乎呈倍數成長，單一國家越來越難負擔高技術武器的生產研發。60 年代歐洲許多國家都有自己的軍事工業。但 60 年代後期，各國逐漸都不得不放棄獨自軍事航空發展，因而開始有國際合作的案例發生。國際合作的優點在於可以利用他國的資源、技術上的互補、研發費

---

<sup>96</sup> 同註 51。

<sup>97</sup> 同註 10，頁 509-512。

用分擔、研究風險分擔等。冷戰後，越來越多國家開始積極鼓勵軍事研發計畫國際合作，軍工企業透過國際合作逐步實現武器生產的全球化和開放化。

冷戰時期，美國政府藉由軍火武器輸出與軍事技術轉移來維持國際上霸權地位，美國與盟國之間的武器合作研發已經有過許多案例，在 50 年代武器系統的國際合作研製就成為美國對外政策的一個工具，也是霸權國對於盟邦所提供的公共財之一。美國的軍事技術向歐洲北約國家轉移，幫助這些國家建立國防科技工業體系，同時也增強美國在北約的控制權。冷戰期間的國際研發合作的主要在於國際政治上的考量，其目的為加強同盟的軍事能力與促進同盟軍事安全援助的武器銷售。冷戰結束後，國際研發合作主要以經濟利益為考量，主要目的包含降低研發成本、維持國防工業基礎、提昇國際競爭與拓展海外武器市場。

軍事科技發達的開發中國家，如印度、以色列、韓國等國也重視透過國際合作來發展自己的國防科技工業，以共同開發專案的方式發展國際間的軍事技術合作交流。近年來印度積極與國外軍工企業合作，目前已經與俄羅斯建立了數家軍事合資企業；以色列軍工企業也長期與西方公司交流合作與聯合開發新技術。韓國則實行國家資本主義，培養國內財閥成立軍工企業並實施國防科技發展戰略，在購買國外武器裝備時往往要求賣方轉讓生產技術、培養訓練人員等與要求軍售母國給予武器生產許可證在韓國本地生產。

現今的武器輸出已經不再是單純的武器交易，軍售往往附帶武器生產合作或技術轉移的條件，「生產授權」與「合作生產」已經成為購買國獲取主要軍事科技的主要途徑，根據斯德葛爾摩國

際和平中心的研究指出，透過生產授權或合作生產取得武器的金額逐年增加。在後冷戰時期，武器藉由本地製造的比例已經超過單純武器進口的數量。因此現今軍售談判中涉及到複雜的科技研發與技術轉移問題，包含後勤維修、人員訓練、零件組裝、生產授權與技術合作等相關事項，這也使得「技術轉移」已經成為軍火交易的問題重心。

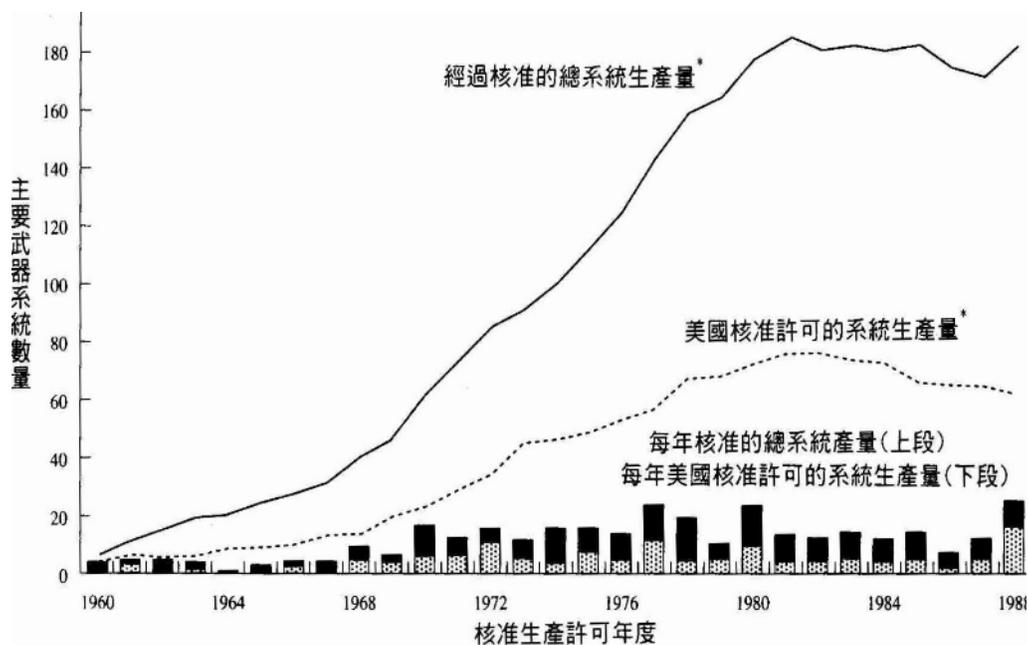


圖 4-2：全球主要傳統武器系統的生產許可登記

資料來源：沈宗瑞等譯，2004，David Held 著，《全球化衝擊-全球化對政治、經濟與文化的衝擊》。台北：韋伯，頁 154。

60 年代，國際間核發「武器生產許可」的情況越來越多，這也顯示商業力量已經取代地緣政治勢力，而逐漸成為全球軍事技術轉移的強力決定因素；在瞬息萬變的國際政經環境逐漸取代集團對立，地緣政治因素的影響逐漸退居次要地位，地緣經濟因素取而代之成為主要影響因素。<sup>98</sup>在全球化的影響下使得企業的跨

<sup>98</sup> 同註 2，頁 154。

國合作更加頻繁，而現今軍工企業跨國生產模式包含「授權生產」、「聯合研發」、「合作生產」與「轉包生產」。

透過「授權生產」的模式，美國軍工企業藉機向外拓展至其他武器接收國，在進行技術轉移的「授權生產」過程中同時也將國內生產線移往生產成本低廉的第三世界，而造成產業外移的現象。以洛克希德—馬丁公司所生產的 F-16 戰鬥機為例，該戰機的零組件已經在比利時，丹麥，荷蘭，挪威，土耳其，日本，新加坡，韓國，台灣和以色列等國家生產；該公司更藉由美國軍售土耳其 F-16 戰鬥機「授權生產」機會，在土耳其成立多達 2000 位工人的戰機組裝廠，遠超過美國德州福特堡的飛機製造廠人數。儘管，老布希總統在 1992 年的總統選舉前出售 150 架 F-16 到台灣作為保護員工就業機會的手段，但實際上福特堡的員工人數已經從過去 3600 人減少至 1155 人。藉由軍售的「授權生產許可」的模式，美國的軍工企業得以在全球主要的武器接收國成立營業據點或與當地企業合作，為日後的武器維修提供服務。

「聯合研發」則通常伴隨著「合作生產」，在 80 年代末期美國就曾與日本聯合開發「FX-S 戰機」計畫，由日本三菱工業公司與美國通用動力公司共同研發戰機；2004 年日本也加入「飛彈防禦」計畫，由日本政府在編列了「飛彈防禦相關經費」1068 億日圓作為研發經費，由日本三菱重工獲得美國洛克希德公司—馬丁公司技術轉移與授權。JSF 計畫是近代戰機「聯合研發」的最新案例，該戰機是依據美國國防部「聯合打擊戰機（Joint Strike Fighter，簡稱 JSF）計畫」所提出，除了美國與英國參與此一計畫之外，其他的國際合作伙伴還包含義大利、荷蘭、土耳其、加拿大、丹麥、澳洲和挪威總計九國（各國經費支出為英國 20 億美元、義大利 10 億美元、荷蘭 8 億美元、加拿大 4.4 億美元、土耳

其 1.75 億美元、澳洲 1.44 億美元、挪威 1.22 億美元和丹麥 1.11 億美元分別投入此一研發計畫中)。同時 JSF 戰機的生製造也採取「合作生產」的模式，F-35 戰機的主要生產製造商包含美國洛克希德－馬丁公司、諾斯羅普－格魯曼公司與英國航太公司(BAE)進行主要製造組裝工作；而戰機部分零件則由其他合作伙伴國家生產。

表4-4： F-35戰機（系統/組件）主要研發合作生產廠商

公司	國家	生產研發部份
洛克希德－馬丁公司	美國	最終組裝、系統整合、任務系統、前段機身與機翼製造、戰鬥控制系統
諾斯羅普－格魯曼公司	美國	電子陣列雷達、中段機身製造、武器隔倉、攔阻器
英國航太公司	英國	後段機身與尾翼製造、電戰系統、燃料系統飛行控制軟體

資料來源：維基百科，2007，〈F-35戰機〉，<http://en.wikipedia.org/wiki/F-35>。

「轉包生產」模式通常透過策略聯盟或海外分公司進行。因為美國本土已經不再生產傳統柴油動力潛艦，所以美國對台灣的八艘潛艦軍售案極可能透過「轉包生產」模式進行生產。2002年美國的私人投資銀行 OEP(One Equity Partners)收購德國哈德威造船廠(HDW)3/4 股權，而 OEP 在併購後積極與美國通用動力公司和諾斯羅普－格魯曼公司進行合作會談。因此一度傳言美國對台出售柴油動力潛艦極可能轉包由德國 HDW 進行生產；但是由於德國政府聲明禁止國內造船廠將相關潛艦技術輸出至台灣，讓美

國對台灣的潛艦生產製造問題至今仍舊無法提出明確的答案。<sup>99</sup>

跨國的武器生產的趨勢不僅與全球軍事技術與工業能力的普及有關；最重要的關鍵是在於「軍民兩用科技」的傳統分界逐漸消失，由於商業性質的兩用技術更容易在全球擴散，而企業所生產的軍用產品大多是企業商業產品的副產品，越來越多的民用科技應用於軍事上，這使得全球軍火生產與武器技術產生重大的變化。美國是全球最大的軍火輸出國，美國軍工企業在軍事技術轉移與生產上扮演重要角色，藉由「授權生產」、「聯合研發」、「合作生產」與「轉包生產」，美國軍工企業得以在全球散佈。以美國最大的軍工企業洛克希德-馬丁公司為例，在全球 30 個國家內設有分公司並且與超過 300 個政府或它國企業有合作關係。

## 參、策略聯盟的形成

企業進入市場的方式受到廠商彼此間複雜的競爭及合作關係之影響，因此導致市場競合種類變化繁多。策略則是企業營運目標的重要手段，對國際企業而言，進入方式的選擇對其未來的經營績效產生重大的影響。美國的軍工企業在國際市場與國內市場也都面臨強大的競爭壓力。在國際市場上，美國軍工企業在近幾年已經受到俄羅斯、中國等國家低價武器競爭的影響使得美國在全球武器市場的佔有率下降；在國內市場上，各家軍工企業的競爭越來越激烈，使得單一企業無法承擔強大的競標壓力，因此必須結盟共享市場利益。企業結合為策略聯盟的動機可歸納為下列四類，分別為 1.利潤導向、2.市場導向、3.競爭導向、4.策略導向。

---

<sup>99</sup> 潘行，2002.22，〈世代深海蛟龍淺艦製造先驅－德國哈德威造船廠〉，《全球防衛雜誌》，第 219 期，頁 65-67。

在「利潤導向」上，在武器生產上軍工企業也組成聯盟，以美國國內「神盾艦工業聯盟」為例，由諾斯羅普—格魯曼集團與通用集團兩大集團平分利益，船體建造由英格斯造船廠(Ingalls)與巴茲造船廠(Bath Iron Works)平分所有建造合約，而其他建造子包商更多達 1938 個。透過策略聯盟能夠結合各家軍事公司的長處並組成更具生產優勢生產製造鍊與技術供應鍊團隊，更讓軍事生產的訂單利益分攤至全國 49 州。總計，美國國內的「神盾艦工業聯盟」已經為美國建造 27 艘神盾級巡洋艦並且瓜分高達 214 億美元的軍方訂單利益。

在「市場導向」上，美國軍工企業也會透過策略聯盟與他國企業合作進入他國市場。以洛克希德—馬丁公司為例，為了進入他國市場而與他國企業組成研發生產團隊。該公司目前與韓國軍工企業有研發與生產合作關係。由於韓國政府為了推動國內的航太產業而成立「韓國航太工業公司」(簡稱 KAI、主要由韓國大宇、現代、三星公司的航太部門所組成)，逐步建立民間工業能量落實韓國航太工業的發展。韓國政府為了增加 KAI 的研發技術能力而與洛克希德—馬丁公司簽訂 T-50 教練機的合資研發計畫。在資金上，韓國政府出資 70% 的資金、KAI 出資 17% 的資金、洛克希德—馬丁公司出資 13% 的資金共同開發。製造上，由洛克希德—馬丁公司負責機載航電、飛行控制的軟硬體與機翼製造等技術支援與轉移，KAI 則負責全機系統開發製造以及組裝作業，透過兩大企業的共同合作將 T-50 教練機推展韓國本地市場與海外市場。<sup>100</sup>除了韓國外，洛克希德—馬丁公司還與德國、義大利共同合作中程延伸防空系統計畫(Medium Extended Air Defense System, MEADS)，透過此合作計畫使得洛克希德—馬丁公司藉

---

<sup>100</sup> 寧博，2006.11，〈T-50 金鷹式教練機〉，《全球防衛雜誌》，第 219 期，頁 55-59。

進此入歐洲軍火市場，並藉機出售北約組織愛國者飛彈系統等防空武器。

在「競爭導向」上，除了跨國之間的策略聯盟外，美國軍工企業也會在國內的武器競標組成策略聯盟。在美國國防部所提出的新一代驅逐艦(DD-X)研發計畫競標案，則由諾斯羅普－格魯曼公司與通用公司兩大競爭團隊所組成的聯盟參與競標。諾斯羅普－格魯曼公司團隊包含紐波特·紐斯(Newport News)造船廠、英格斯造船廠(Ingalls)、愛文德爾(Avondale)造船廠三家公司負責船體建造；諾斯羅普－格魯曼公司與雷神公司負責電子作戰系統與船體武器系統整合。通用公司團隊包含巴茲造船廠(Bath Iron Works)、國家鋼鐵造船公司(NASSCO)、電子造船廠(Electric Boat)負責船體建造，通用電子公司與洛克希德－馬丁公司負責電子作戰系統與船體武器系統整合。<sup>101</sup>此項政府競標的結果，在 2002 年 4 月由「諾斯羅普－格魯曼公司團隊」贏得價值國防部 29 億美元的 DD-X 設計合約。在目前的政府競標案中，單一中小型公司以及無法獨自負擔投標的高額研發費用，為了降低風險、分攤經費與提高競標的成功率的策略考量下，數家軍工企業會組成團隊參與競標。

在「策略導向」上，主要以技術轉移、開發為常見的結盟產生。在企業利益的考量下，國際合作的優點在於可以利用他國的資源、技術上的互補、研發費用分擔、研究風險分擔等。研發、生產合作則成為跨國間企業聯盟的主要型式，例如美、日兩國「FX-S 戰機」計畫、「飛彈防禦」計畫與八國聯合「JSF 戰機」計畫皆組成跨國企業聯盟進行研發生產合作。雖然國際間「軍事性質」的

---

<sup>101</sup> 沙馬林，2003.1，〈美國巴斯造船廠〉，《全球防衛雜誌》，第 226 期，頁 72-73。

合作仍然需要政府同意，但冷戰後，越來越多國家開始積極鼓勵軍工國際合作，軍工企業透過國際合作逐步實現全球化和開放化。

雖然雙方的策略聯盟通常是各取所需，但是美國軍工企業往往能夠藉由美國政府的幫忙在雙邊會談中取得優勢的談判地位。在對日本「FX-S 戰機」計畫中，美國利用其國際政治上的壓力要求日本開放國內市場共同研發 FX-S 戰機。然而在此計畫中日本雖然取得 F-16 戰機的原始設計概念，但是付出高達 1.5 兆日圓的研發經費，由日本所研發「戰鬥機主翼一體成形複合材技術」後來被用於美國 F-22 戰鬥攻擊機上；<sup>102</sup>美、日「飛彈防禦計畫」中，日本也支出 1068 億日圓作為研發經費。以技術研發為前提的跨國策略聯盟中，先進國家提供技術而落後國家提供資金。因此美國的軍工企業在跨國聯盟往往成為技術的傳播者，而他國企業需依賴美國的軍工企業發展相關的技術。

跨國武器生產與聯盟對於美國企業而言通常是一項利多政策，正如克拉斯納所認為：當國家追求利益和權利最大化時會決定國際貿易架構，當霸權國認為開放對經濟成長也可能是正面的，而霸權國利用生產、技術上的優勢在市場上取得利益。美國軍工企業除了利用美國政府在國際政治與國際經濟的優勢為企業帶來利益之外，美國政府也會提供生產補貼等政策扶植國內產業，因此下一節也將討論美國政府如何提供補貼或其他措施來增加企業在國際市場上的競爭力。

---

<sup>102</sup> 尹懷哲，2005，〈日本為何在 FSX 計畫中被坑了 1.5 兆日圓？〉，台灣日本綜合研究所，<http://www.japanresearch.org.tw/point-50.asp>。

### 第三節 美國政府的扶植政策

第二次大戰後緊接著美蘇二強的軍事對立所形成「冷戰二極體」的國際結構，同時美、蘇二強為了增加盟友與軍事關係而向外大量輸出軍火。在 50-60 年代美國的軍火輸出主要是以「軍事援助」為主，直到尼克森總統時代對外軍火銷售才算真正逐漸增加，主要受因於越戰的牽累與石油價格的飆升，因此必須改以武器銷售來平衡國內經濟。

在卡特執政的期間，對外軍售表面上受到人權、道德的拘束，但是實際上對外軍售仍直線上升，從 1977 年的軍售額 128 億到 1980 年上升至 171 億美元。雷根政府則將「武器外交」發揚光大，取消軍售上限並提供軍事採購貸款讓第三國採購武器，藉由軍售達成對蘇聯的圍堵，這些措施都對海外軍火銷售帶來前所未有的榮景。蘇聯的解體讓國內軍事重工業遭到重創，更讓美國軍事武器的市場佔有率激增，成為全球最大武器輸出國。1986 年，美國武器貿易額只佔世界武器貿易額的 13%；在 90 年代中期已經超過了 70%。根據 CRS 的報告指出，1998-2001 年美國的軍火輸出額佔世界軍火貿易額的 64.8%，而 2002-2005 年美國武器輸出額下降至世界軍火貿易額的 50.2%。

對於美國國內就業與經濟發展而言，軍火貿易扮演著不可或缺的重要地位，因此美國政府對於國內軍工企業相當的重視並且予許多優惠措施。據統計，美國政府每年支出 60-80 億美元用於武器生產補貼，其補貼金額僅次於第一名的農業補貼。擴展海外軍火貿易不但有助於軍工企業保持研發與生產的穩定並藉由海外軍售來壓低國內軍品售價，亦可以解決國內部分就業問題、平衡

國際貿易赤字，美國政府在近幾年積極鼓勵武器外銷，讓美製武器「市場化」的程度進一步提高。

後冷戰時期美國已經成為世界上唯一的超強，並且不再有軍事威脅上的安全顧慮，因此政府大幅減少武器採購，但同時美國政府也修正了過去以政治關係為原則的軍火交易方針；武器貿易往往更著重於經濟利益而非政治上的考量。在這樣的經濟利益考量下，使得軍工複合體從國內的「鐵三角結構」(政府—國會—企業)發展出另一個武器銷售的「新鐵三角結構」(美國政府—企業—國外買家)。軍工企業為了維持生存必須向海外拓展市場，企業也組成聯盟進行跨國的武器生產與研發來降低生產研發成本。美國政府則鼓勵業者增加海外貿易並提供更多優惠與服務措施來增加業者的市場競爭力；國外買家通常藉由武器貿易爭取更多的利益與優惠，包含武器的合作生產、合作開發、生產許可、技術移轉等貿易補償措施。

後冷戰時期美國政府制訂一系列軍火貿易政策，1995年白宮發布了新的《美國政府常規武器轉移政策》，其中主要目標就是增強國防工業基礎。美國是世界上最大的軍火輸出國，因此武器貿易政策也格外重要，美國長期也將「武器貿易」視為擴大國際影響、獲取經濟和政治利益的長期國策。1996年，美國國防部為改善國際合作的效率和效果，發布了《國際武器裝備合作手冊》，概括了合作政策與關鍵過程等。美國國防部已實施的合作計畫涉及範圍很廣，如國防數據、訊息交換、聯合研發、技術研究和發展計畫項目協議、防務發展共享計畫、技術合作計畫、合作後勤和服務計畫等。國防部還有各種各樣鼓勵合作研製武器系統的倡議，以透過確定共同需求、互補技術、預算和策略以及工業合作的潛力，製定合作計畫，提升國防科技工業競爭力。同年，美國

國防部成立了國際和商業計畫辦公室，擴大武器貿易服務範圍以及增加現代化武器裝備的銷售，並且負責為企業的武器輸出提供債款擔保。

2000年，美政務院會同國防部發布了《軍貿安全倡議》，允許盟國間有更多的技術共享，同時也規範武器接收國向第三方軍事與技術轉移時的安全問題，以防止核心技術外流，也放寬高科技武器貿易的標準。小布希政府則更加重視武器貿易，在小布希總統任內期不但增加國務院防務貿易控制辦公室的人數，並且也進行政府部門的結構改革成立新的「國防貿易控制委員會」(DDTC)負責武器出口登記、審核等相關業務。總計，美國政府每年花費超過4.5億美元雇用超過6500位行政人員為軍工企業服務，並且每年由政府支出2000-3000萬美元為軍火商舉辦或參與軍火博覽會幫助業者促銷。<sup>103</sup>美國政府為了獲取對軍火出口更大的控制以及支持聯軍在伊拉克的軍事行動，在2003年美國國務院國防貿易控制委員會制訂對於聯軍武器出口單獨程序，目的在48小時內快速完成武器出口程序。

就美國的武器出口政策來說，最重要的一項措施是美國政府幫助國外買家提供出口融資服務，由政府出資150億美元透過美國出口信貸銀行(US Export-Import Credit Bank)進行融資服務與債務擔保。一般而言，出口信貸主要是為商務貿易融資為主，武器貿易則較少透過出口信貸銀行進行債務擔保。海外軍售的借貸融資則需要透過美國國防部審核，由美國軍方的「海外軍事資助計畫」(US Foreign Military Financing Program，簡稱FMF)提供資金融資或貸款幫助它國政府的武器交易提供債務擔保；「海外軍

---

<sup>103</sup> William D. Hartung, 1999, "Welfare for Weapons Dealers: The Hidden Costs of the Arms Trade 1996," <http://www.worldpolicy.org/projects/arms/reports/hcrep.html>.

事資助計畫」也促使第三世界的貧窮國家能夠購買美國軍事裝備與軍事服務（人員訓練、後勤維修等），FMF 不僅有利於美國區域穩定政策與「反恐戰爭」的執行更兼顧美國在國際政治上的利益，同時也為美國武器銷售增加海外市場；FMF 也可以說是美國霸權所提供的另類公共財。總計，美國政府每年提供約 30-50 億美元的武器貸款給予其他國家購買本國武器。「911 事件」後，美國政府格外重視第三世界的反恐問題，因此五角大廈的軍事援助計畫(FMF)大幅增加並給予約旦、巴基斯坦、菲律賓等反恐國家許多軍事資助；在 2001-2006 年之間，美國軍事援助計畫從 35 億美元上升至 46 億美元；2006 年，小布希總統更向國會申請高達 45 億美元的 FMF 預算經費，提供它國購買武器。

表 4-5：2001-2006 接受美國海外軍事資助計畫(FMF)的主要國家

	2001	2002	2003	2004	2005 (估計)	2006 (申請)
總計	3,535,429,000	4,039,500,000	5,955,770,000	4,621,810,000	4,745,232,000	4,588,600,000
東帝汶			1,990,000	2,420,000	992,000	1,500,000
菲律賓	2,342,000	44,000,000	49,870,000	19,880,000	29,760,000	20,000,000
泰國	598,000	1,800,000	1,990,000	881,000	1,488,000	1,500,000
阿富汗		50,000,000	191,000,000	413,705,000	396,000,000	50,000,000
巴林		28,500,000	90,000,000	24,682,000	18,848,000	19,000,000
約旦	78,835,000	100,000,000	604,000,000	204,785,000	204,352,000	206,000,000
以色列	1,975,644,000	2,040,000,000	3,086,350,000	2,147,256,000	2,202,240,000	2,280,000,000
摩洛哥	2,495,000	3,500,000	5,200,000	9,940,000	15,128,000	18,000,000
尼泊爾	597,000	22,000,000	3,150,000	3,975,000	1,488,000	4,000,000
阿曼		25,000,000	81,000,000	24,850,000	19,840,000	20,000,000
巴基斯坦		75,000,000	224,500,000	74,560,000	148,800,000	300,000,000
亞美尼亞		4,000,000	5,000,000	2,485,000	7,936,000	5,000,000
亞塞拜疆		4,000,000	5,000,000	2,485,000	7,936,000	5,000,000
捷克	8,981,000	10,000,000	25,900,000	7,869,000	5,952,000	6,000,000
匈牙利	8,981,000	10,000,000	18,900,000	6,938,000	5,952,000	4,000,000
吉爾吉斯	1,846,000	11,000,000	3,900,000	4,075,000	1,984,000	2,000,000

烏茲別克	2,445,000	36,207,000	8,600,000		10,912,000	4,000,000
波蘭	12,274,000	12,000,000	27,900,000	32,500,000	65,472,000	30,000,000
喀麥隆			150,000			
吉布地	100,000	1,500,000	13,400,000	6,378,000	3,968,000	4,000,000
厄立特里亞					496,000	500,000
衣索比亞		2,800,000	4,285,000	2,480,000	1,984,000	2,000,000
加彭			8,000			
肯亞	1,000,000	15,000,000	1,500,000	6,635,000	6,944,000	7,000,000
奈及利亞					496,000	1,000,000
獅子山			40,000			
南非	1,000,000	6,700,000	5,950,000			
史瓦濟蘭			3,000			
多哥			20,000			
烏干達			60,000	1,990,000	1,984,000	
阿根廷	998,000	1,500,000	1,990,000		992,000	1,000,000
玻利維亞	597,000	500,000	1,690,000	3,976,000	1,984,000	1,800,000
智利	498,000	500,000	1,990,000	347,000	496,000	750,000
哥倫比亞			17,000,000	98,450,000	99,200,000	90,000,000
薩爾瓦多		1,000,000	2,480,000	5,000,000	1,488,000	13,000,000
蓋亞那	124,000	200,000	390,000	95,000	99,000	100,000
海地		300,000	390,000	295,000	298,000	1,000,000
宏都拉斯			168,000	2,375,000	992,000	1,000,000
尼加拉瓜		500,000	1,000,000	938,000	496,000	750,000
巴拿馬			990,000	2,000,000	992,000	1,100,000
秘魯			990,000		992,000	300,000
蘇利南		150,000	240,000	114,000	99,000	100,000
烏拉圭		1,000,000	1,490,000		397,000	150,000

資料來源：Frida Berrigan, William D. Hartung, and Leslie Heffel, 2005.6, "U.S. Weapons at War 2005: Promoting Freedom or Fueling Conflict? U.S. Military Aid and Arms Transfers Since September 11," Arms Trade Resource Center, <http://www.worldpolicy.org/projects/arms/reports/WatWTable3.html>.

除了美國國防部 FMF 武器融資之外，另外還有經濟支援資金計畫(ESF) 的借貸基金提供軍援，該基金由國務院國際開發總署

負責管理，該基金的主要用途在於協助盟國的「安全支援援助」(SSA)任務，包含對於盟邦提供現金資助、商品進口、專案計畫與建設經濟基礎設施的支援；雖然該基金主要用於經濟用途，但是在 1995 年該基金將 88% 資金用於協助以色列、埃及、土耳其三個國家的武器採購。除了 FMF 與 ESF 資助計畫與研發費用的補助之外，美國政府的補助還有許多項目，在 1995 年美國政府就花了 4.77 億美元（國防部人事支出：4.44 億美元、國務院人事支出：450 萬美元、商務部人事支出：230 萬美元、航空展與軍火博覽會支出：2650 萬美元）與超過 6500 名的行政官員協助軍工企業辦理武器促銷活動與提升海外貿易業務。根據學者哈通(William D. Hartung)的研究，在 1995 年度美國的對外武器貿易額約略為 120 億美元，而政府居然花費納稅人高達 76 億美元的出口補貼用來幫助國內企業拓展國際軍火市場。<sup>104</sup>

表 4-6：1995 年美國政府對武器出口貿易補貼覽表

機構	財政支援方案	金額（百萬）
國防部	海外軍事資助計畫(FMF)	3199.2
	過度防務採購	200
	沖銷/壞帳	1000
	國防出口保證基金（15bn）	N/A
	取消/放棄的補償費用	500
國務院（美國國際發展署）	經濟支援基金(ESF)	2114.1
	進出口銀行借貸	125
國防部、國務院、商務部	政府人員支援費用	450.8
	政府支出航空展或武器博覽會費用	26.5
總計補助金額		7615.6

資料來源：William D. Hartung, 1999, “Welfare for Weapons Dealers: The Hidden Costs of the Arms Trade 1996,” Arms Trade Resource Center, <http://www.worldpolicy.org/projects/arms/reports/hcrep.html>.

<sup>104</sup> Ibid.

「911 事件」後，美國大幅度增加「反恐戰爭」同盟國的軍事援助，2003 年美國政府向國會提報 ESF 預算為 22.9 億美元；最高的接受者包括埃及 6.15 億美元、以色列 6 億美元、巴基斯坦 2 億美元、印尼 6000 萬美元和印度 2500 萬美元。另外，2003 年小布希政府向國會提報 FMF 預算為 41.07 億美元（實際花費 59.6 億美元，請參閱表 4-4），主要接受者包括以色列 21 億美元、埃及 13 億美元、哥倫比亞 9800 萬美元、巴基斯坦 5000 萬美元、印度 5000 萬美元和菲律賓 2000 萬美元。<sup>105</sup>雖然 ESF 與 FMF 都是美國外交政策下所推展的援助計畫，但是真正的受益者卻是販售武器的國內軍工企業。

美國政府除了提供 FMF 與 ESF 兩大基金幫助他國做為軍售的融資借貸外，美國政府對於軍工企業的另一個重要補貼措施就是軍事科技研究(R&D)的經費補貼。1999 年，美國政府就花費高達 71.15 億美元委託企業進行相關軍事科技的研究，該年度的前三大計畫分別為 F-22 戰鬥機研發計畫高達 15.75 億美元、國家飛彈防禦計畫 9.5 億美元、衛星偵測技術研發 5.42 億美元。<sup>106</sup>美國軍方通常將軍事研究計畫委託軍工企業進行軍事武器研發工作，而軍工企業也透過研發經費的補助發展高科技武器，也間接增加企業在研發上的競爭力。由資訊科技所帶來的「第五次軍事事務革新」使得近幾年來軍事科技的進步格外迅速，尤其在「軍民兩用」科技方面的交流下，民間許多高尖端的電子科技已經被使用在軍事武器上，因此各國幾乎都增加軍事研發費用。在最新 2008 年度美國政府的預算中，國防部預算為 4814 億美元，其中研發、測試和評估費就高達 751 億美元，佔國防部總預算 15.6%。

---

<sup>105</sup> Michelle Ciarrocca, 2002.10.4, "Increases in Military Spending and Security Assistance Since 9/11," Arms Trade Resource center, <http://www.worldpolicy.org/projects/arms/news/SpendingDOD911.html>.

<sup>106</sup> 同註 41，頁 432。

表 4-7：1999 年美國國防部主要研發計畫的撥款金額

計畫項目		研究經費撥款金額 (單位：百萬)	政府委託部門
飛機 與 相 關 武 器	F-22 戰機	1575	空軍
	JSF 戰機	471	海軍
	卡曼契直昇機	368	陸軍
	戰斧巡弋飛彈 (海基)	265	海軍
	直昇機開發	262	海軍
	UAV (無人飛行器)	189	空軍
	遠距離空對地導彈(JASSM)	178	空軍
	C-17 運輸機	119	空軍
	空對地攻擊技術	106	海軍
	E-8A 電戰機	102	空軍
其 他 分 類 合 計	國家飛彈防禦系統	950	導彈防禦組織
	紅外線衛星偵測	542	空軍
	戰區高空層防禦系統(THAAD)	445	導彈防禦組織
	高空層飛彈防禦 (海基)	338	導彈防禦組織
	機載激光武器	267	空軍
	聯合戰區導彈防禦	208	導彈防禦組織
	太空火箭發射器	260	空軍
	新型核子動力潛艇	236	海軍
	反裝甲技術	129	陸軍
海軍陸戰隊攻擊車	105	海軍	
總計		7116	

資料來源：斯德葛爾摩國際和平中心，2000，《SIPRI 1999 年鑑－軍備、裁軍與國際安全》。北京：世界知識，頁 432。

以目前世界最先進的 F-35 戰機為例，1996 年美國國防部分別與洛克希德－馬丁和波音為首的兩大飛機工業集團簽訂各高達 6.6 億美元的研發合約，授權它們研製「聯合打擊戰機(Joint Strike Fighter，簡稱 JSF)」。美國國防部於 2001 年 10 月 26 日宣布洛克希德－馬丁公司擊敗對手波音公司贏得有史以來最大的軍火合約，而該戰機的研發團隊包含美國的洛克希德－馬丁公司、諾斯羅普－格魯曼公司與英國航太公司。美國政府投入 JSF 研發經費

將近 380 億美元，在 2002 財政年度研發支出高達 15 億美元、在 2003 財政年度高達 34 億美元、在 2004 財政年度的 38 億美元、在 2005、2006 年各為 57 億美元；在 2003 年底前，此計畫已經增加多達 50 億美元的研發費用，目前總計畫經費高達 380 億美元；依據 2006 年美國國防部的統計，F-35(JSF) 戰機專案成本（研發加上採購費用）已經高達 2760 億美元，讓美國最大的軍工複合體洛克希德－馬丁公司將成為五角大廈有史以來最大的武器合約的承包商，而這筆大訂單足以讓該公司在未來的三十年內都將獲得巨大的武器採購訂單。

## 第四節 美國軍工企業之演進趨勢

### 壹、私人軍事公司的崛起

軍事工業經歷「九一一事件」後帶來無限商機，而伊拉克戰爭則帶來另一波的軍工企業的改變，最大的變化是私人軍事公司 (private military company, 簡稱 PMC) 崛起，而這些私人軍事服務市場在 1990 年只有 556 億美元但是到 2010 年預估將達到 2020 億美元，而光是在伊拉克預估將近有 20000 萬個私人保全契約的市場，而全球私人軍事公司的雇員估計多達 15,000 到 20,000 人，雇員大部分是退役軍人轉職為私人保鏢、僱傭兵、軍事教官等工作，而這些轉職軍人的薪資甚至多達每日 1000 美金。<sup>107</sup>

私人軍事公司或是僱傭兵經常為地方軍閥及獨裁政府提供軍事服務；在高科技戰爭方面提供專業化的技能，包括通訊、情報

---

<sup>107</sup> Jon Leyne, 2004.5.25, "The business of war in Iraq," BBC news, <http://news.bbc.co.uk/2/hi/americas/3744489.stm>.

和雷達監視，除了提供飛行員，也提供戰場計畫和軍事訓練，甚至包含軍火走私、暗殺、黑市交易、毒品運送等見不得人的事件。除了伊拉克外，在海地、盧安達、波士尼亞、巴基斯坦都可以看到私人軍事公司的蹤跡。

首先，在私人軍事公司的崛起方面，目前美國主要有 35 家 PMC，而這些公司大多數有著軍工企業與高階退役將領的影子。例如軍事職業資源公司(military professional resources inc 簡稱 MPRI)是歸於 L-3 通信公司旗下(L-3 communications 全球第八大軍工企業)；該公司在 1995 年負責訓練波士尼亞軍隊與提供裝備，而這些軍事訓練卻造成波士尼亞軍隊對塞爾維亞人的種族滅絕與其他戰爭罪行；在 2001 年該公司訓練哥倫比亞的警察與軍隊獲得 600 萬美元的合約利益，而在撒哈拉以南地區該公司提供非洲各國軍事訓練，而該公司是由美國卡爾·沃諾上將與克羅斯比·桑特上將等高階將領組成，前者為第一次波灣戰爭時期陸軍參謀長，後者曾為美國駐歐洲陸軍總司令。<sup>108</sup>除了 MPRI 外，在 2005 年秋天 L-3 通信公司又收購另一家私人軍事公司「泰坦」(Titan Corp)，該公司曾在 2004 年捲入在伊拉克 Abu Ghraib 監獄的虐囚事件醜聞。

凱洛洛·布朗與魯特公司(Kellogg Brown and Root 簡稱 KBR 是哈利伯頓 (1995-2000 年由現任美國副總統錢尼擔任該公司執行長，全球第十大軍工企業)的子公司，該公司 2002 年在阿富汗配合美國永久自由(Enduring Freedom)的軍事行動在坎大哈興建軍事基地與建 Bagram 空軍基地而獲得 2.16 億美元的政府合約，並且也在喬治亞訓練該國軍隊。在伊拉克，該公司獲得價值 2 億

---

<sup>108</sup> 同註 21，頁 165-166。

美元的軍事合約，包含提供 10 萬士兵駐防基地與相關後勤服務。2001 年 KBR 與美國政府簽署「後勤市民擴張計畫」(Logistics Civil Augmentation Program 簡稱 LOGCAP)，該計畫所提供其他軍事服務項目包含興建價值 2820 萬美元的戰俘營與 4080 萬美元的「伊拉克調查計畫」，負責尋找傳說中的大規模毀滅性武器 (WMD) 與撲滅起火的伊拉克油田及石油開採作業；2003 年 3 月該公司又獲得 5 項軍事合約價值高達 70 億美元的合約，其中油料補給合約甚至並未公開招標與通知國會。依據美國政府官員的解釋，該合約為 LOGCAP 計畫的延伸因此不需公開招標與告知國會；總計，該公司在阿富汗與伊拉克所雇用的員工中有超過 91 人被殺害與 4 百多人受傷。<sup>109</sup>

Dyn 國際公司 (Dyn International Corp) 在 2003 年 3 月被計算機公司 (Computer Sciences Corp 全球第十五大軍工企業) 以 9.14 億美元收購，其主要服務項目是提供私人雇傭軍隊，所服務的國家包含波士尼亞、安哥拉、索馬利亞、海地等國，該公司在波士尼亞曾捲入販賣性奴隸的醜聞而惡名昭彰，<sup>110</sup> 目前主要服務項目包含提供阿富汗總統卡札伊 (Hamid Karzai) 與各國外交官與政要保全業務、武器軍事維修與軍事基地建造。<sup>111</sup> 2003 年 4 月該公司獲得 5000 萬美元的軍事合約負責訓練伊拉克警察。

Vinnell 是諾斯羅普－格魯曼（全球第三大軍工企業）的子公司，專門負責為沙烏地阿拉伯訓練軍隊，1997 年之前隸屬於卡萊爾集團 (Carlyle Group)，而該集團與布希家族與及沙國皇室關係密

---

<sup>109</sup> David Ivanovich, 2005, "Judge dismisses lawsuit against Halliburton," <http://www.chron.com/disp/story.mpl/business/energy/4208605.html>。

<sup>110</sup> Robert Capps, 2002, "Sex-slave whistle-blowers vindicated," <http://dir.salon.com/story/news/feature/2002/08/06/dyncorp/index.html>。

<sup>111</sup> Baseer Saeed, 2005, "Abdul Karzai's Afghan Protectors," Institute for War and Peace Reporting, [http://www.iwpr.net/?apc\\_state=hpsiarr2005&l=en&s=f&o=262129](http://www.iwpr.net/?apc_state=hpsiarr2005&l=en&s=f&o=262129)。

切。該公司在伊拉克也獲得 4800 萬美元的合約負責訓練伊拉克軍隊。其他美國的 PMC 還包括 Paratus World Wide Protection、3D Global Solutions、Blackwater USA、CACI、Elite Security Corps、Northbridge Services、Titan Corporation 等公司都在全球各地提供軍事服務。

美國政府採取直接軍事干預的行動往往受國際與國內相關限制（包含聯合國、人道團體、國會），也因此美國政府透過私人軍事公司協助它國國內親美交戰團體或地方政權或從事未被授權的海外軍事行動。對美國政府而言，私人軍事公司能減少政府國際維合任務的開支，也減少因「政府行為」所帶來的外交影響與國際人道團體的撻伐。根據布魯金斯研究機構研究員彼得·辛格 (Peter Singer) 的研究，目前私人軍事機構的市場大約是每年 1000 億美金。<sup>112</sup> 依據國際法院的 (ICIJ) 調查，現今全球至少有 90 家 PMC 為世界上 110 個國家提供軍事服務；從 1994 年開始，美國國防部至少提供 2700 份合約、價值約 3000 億美元的軍事訓練給這些被 ICIJ 歸類於 PMC 的公司。<sup>113</sup>

## 貳、軍事服務的增加

由於軍工企業所提供的軍事服務項目增加，政府對軍工企業的依賴逐漸增加。首先，歸因於現代軍事武器的「高科技化」與「複雜化」，先進武器系統讓軍方無法自行維修，尤其現代或的通信、電子等電子產品皆需要依賴承包商的補給維修，這些過度倚賴承包商的武器系統包含現今美國先進武器包含愛國者飛彈系

---

<sup>112</sup> Barry Yeoman, 2004.8.2, "Need an Army? Just Pick Up the Phone," New York Times, <http://www.barryyeoman.com/articles/needanarmy.html>.

<sup>113</sup> The Center for Public Integrity, 2004, "Privatizing Combat, the New World Order," [http://www.thirdworldtraveler.com/Weapons/Private\\_Combat\\_MAK.html](http://www.thirdworldtraveler.com/Weapons/Private_Combat_MAK.html).

統、阿帕契直昇機、M1A1 陸軍坦克與無人飛行機(UAV)等高科技武器。

其次，非軍事性的服務項目大幅增加。這主要歸因於美國政府將軍事後勤由軍方轉包至民間的結果，在過去軍隊飲食、營房打掃、後勤維修完全由軍方自理打點，但是現在大多數軍事基地建設、內部打掃、電話通信、武器維修甚至於軍人飲食等等業務軍工企業幾乎無一不包，因此民間企業深入軍方工程與後勤服務，造成大量的商機出現。

以凱洛洛·布朗與魯特公司為例，該公司在馬其頓邊境所興建的邦德斯蒂爾軍營是美國自越戰後興建最大軍事基地，興建經費 3660 億美元以及每年 1.8 億美元開銷，這些開銷主要支付營房維修、補給、給水、垃圾處理等，該公司雇用 1000 名美國人與 7000 名阿爾巴尼亞人負責每天清洗 1200 袋衣物與 18000 人的飲食為這座軍事基地服務，目前該公司在科威特與土耳其等美軍基地都提供類似軍事服務。<sup>114</sup>

在伊拉克與阿富汗的重建工程與駐軍服務的預算大餅更是引起軍工企業紛紛透過子公司相互爭取鉅額的利益。總計在佔領伊拉克與阿富汗期間，美國政府幫軍工企業提供大量的重建商機，而這些商機的決定權主要維繫美國政治人物與軍方高層關係的「權力遊戲」。統計從 2002 年到 2004 年 7 月獲得美國政府所獲得契約的公司第一名是 KBR 公司（為哈利伯頓的子公司），其次為 Parsons Corp 公司與 Flour 公司。這些前幾名的公司幾乎都錄用著

---

<sup>114</sup> Maj Haakon Haugsboe, 1999, "The biggest camp there is: Houses being built for 5,000 personnel at Camp Bondsteel," <http://www.freerepublic.com/forum/a38deddd77282.htm> ; Jolyon Naegele, 1999, "Yugoslavia: U.S. Troops In Kosovo to be Well Housed by Winter," <http://www.b-info.com/tools/miva/newsview.mv?url=news/1999-08/text/aug25c.rfe>.

政府與軍方的高階主管，在這些透由「旋轉門」轉職的人員則運用其過去在政府軍方的人脈關係為公司帶來大筆的政府官方契約。依據美國 2004 年財報，「反恐戰爭」的國家預算高達 870 億美元(軍方撥款總額高達 656 億美元：伊拉克自由行動約 510 億、阿富汗 110 億美元，重建經費高達 214 億美元用來恢復石油設施與民生基礎、軍隊、警察訓練與相關設備)，這些龐大的國家預算則成為各家軍工企業所競爭的利益大餅。

表 4-8：2002 年到 2004 年在伊拉克與阿富汗地區獲得美國政府契約的企業排名

名次	公司名稱	合約金額
1	Kellogg, Brown & Root (Halliburton)	11,431,000,000
2	Parsons Corp.	5,286,136,252
3	Fluor Corp.	3,754,964,295
4	Washington Group International	3,133,078,193
5	Shaw Group/Shaw E & I	3,050,749,910
6	Bechtel Group Inc.	2,829,833,859
7	Perini Corporation	2,525,000,000
8	Contrack International Inc.	2,325,000,000
9	Tetra Tech Inc.	1,541,947,671
10	USA Environmental Inc.	1,541,947,671

資料來源：The Center of Public Integrity, 2007, “Post-War Contractors Ranked by Total Contract Value in Iraq and Afghanistan ,”

<http://www.publicintegrity.org/wow/resources.aspx?act=total> .

## 參、企業集團「巨型化」

第三個趨勢是軍工企業的巨型化，軍火工業在經歷過不景氣 90 年代，讓高達 27 家的軍工企業最後整併成為四家美國主要軍工企業巨頭。全球最大的軍工企業洛克希德－馬丁公司在 90 年代由洛克希德公司、羅拉爾公司與馬丁－馬爾埃塔三家公司合併而成；並且合併了 LTV 導彈公司、福特航天公司等七家公司。諾斯羅普－格魯曼是由諾斯羅普公司與格魯曼公司合併為諾斯羅普－格魯曼公司並且也合併西屋電子系統等四家公司。雷神公司則合併包含 E-系統公司等其他五家公司。波音公司也合併了軍機製造大廠麥克唐納－道格拉斯公司與另一家羅克威爾航天公司。<sup>115</sup>

企業合併的趨勢在 2000 年後依舊進行，其中以諾斯羅普－格魯曼公司的併購速度更加迅速。2000 年，該公司花費將近 51 億美元金額併購利頓工業；2001 年，該公司花費將近 21 億美元併購紐波特·紐斯造船廠，將生產領域拓展至航空母艦與潛艇製造；2002 年，該公司花費將近 60 億美元併購 TRW 公司，讓諾斯羅普－格魯曼公司在航空電子發展方面發展迅速，藉由收購 TRW 也使該公司介入美國的飛彈防禦計畫發展並成為美國空軍電子戰裝備的主要供應商；總計，該公司自從 1994 年後已經併購 14 家公司。<sup>116</sup>透過企業併購，諾斯羅普－格魯曼公司橫跨不同軍事生產領域並且吸收許多先進的研發團隊或部門，讓該公司足以跟洛克希德－馬丁公司、波音公司相互抗衡成為美國軍機製造的主要廠商。

---

<sup>115</sup> 同註 41，頁 481-482。

<sup>116</sup> Frida Berrigan, 2002.2.26, "Military Merger Madness: Northrop Grumman on the Prowl," <http://www.worldpolicy.org/projects/arms/updates/022602.html>.

表 4-9：2003-2004 年美國主要軍工企業併購狀況

收購公司/集團	被併購公司或部門（國籍）	備註：交易價格
洛克希德－馬丁	ACS 聯邦科技和 IT	5.51 億美元
	利氏航空航天	
	奧利康	
	Sippican	
	STASYS 有限公司（英國）	
波音公司	征服者	
	前沿系統	
雷神	JPS 通信	
	索利普西司	
	光學研究公司	
通用動力公司	創造科技	
	數字系統資源	
	GM 防務（加拿大）	11 億美元
	洲際製造	
	維理迪安	15 億美元
	斯特爾特種車輛（奧地利）	
	三點全球通訊	
L-3 通信	埃羅梅特	2000 萬美元
	古德里奇電子系統	1.88 億美元
	IPITEK	2800 萬美元
	維泰克斯航空	2800 萬美元
	波巴蒂爾軍事（加拿大）	9000 萬美元
	AVISYS	800 萬美元
	BEAMHIT	4000 萬美元
	Brashear	3600 萬美元
	加拿大導航系統與太空感應系統部門	6500 萬美元
	辛辛那提電子	1.72 億美元
	DP	
	電動裝置	
	CAE 艦艇控制部門（加拿大）	2.25 億美元
	通用公司通進系統部門	1.85 億美元
雷神公司上用紅外線裝備	4200 萬美元	
卡萊爾集團	飛雅特航空（義大利）	16.95 億美元

	洛普標準航天部門（加拿大）	6.7 億美元
	Stellex 航空	
聯合科技	邱比（英國）	10 億美元
	Cercom	900 萬美元
	檀香山造船廠艦艇修理部門	1600 萬美元

資料來源：整理自斯德哥爾摩國際和平研究中心編，2005，《SIPRI 2004 年鑑－軍備、裁軍與國際安全》。北京：時事，頁 548-550；與斯德哥爾摩國際和平研究中心編，2006，《SIPRI 2005 年鑑－軍備、裁軍與國際安全》。北京：時事，頁 531-536。

企業集團的持續併購，讓許多中、小型企業已經無法面臨市場競爭，也因此更多中、小型軍工企業退出軍火市場或出售軍事生產部門、研發團隊給其他軍工集團。2003 年，美國主要軍工企業併購案持續增加，包含計算機科技公司併購達因公司；通用動力公司併購創造技術與 GM 防衛等 6 家公司；洛克希德－馬丁公司併購 ACS 部分部門與泰坦公司共計四家；雷神公司則併購 JBS 通信等 2 家公司。<sup>117</sup> 在 2004 年主要軍工企業併購案中，L-3 通信公司更併購其他公司或部門高達 10 家；洛克西德馬丁公司則併購 Sippian 控股公司；科技應用公司(SAIC)則併購 Trios 等 4 家公司。<sup>118</sup> 目前美國的軍工企業規模已經越來越龐大，這讓美國國防部的主要承包契約與海外軍售幾乎集中在前幾大的軍工企業集團手中。

<sup>117</sup> 斯德哥爾摩國際和平中心，2005，《SIPRI 2004 年鑑－軍備、裁軍與國際安全》。北京：時事，頁 548-549。

<sup>118</sup> 同註 10，頁 531-535。

# 第五章 結論

## 第一節 研究發現

筆者希望本篇論文的主要貢獻在於揭開美國軍事工業複合體的神秘面紗，探討此利益團體的影響力與現今美國小布希政府的三角結構利益關係與美國軍工企業的經營發展趨勢。回歸本篇研究論文之初，其主要的研究目的有三點：1、首先探討美國政府、國會與軍工企業間「政商關係」。2、美國軍工複合體在全球發展現況。3、美國軍工複合體現今演變趨勢。因此，筆者綜合與研究本篇論文的研究成果與發現整理下列各結論。

一、美國軍事工業複合體的成型，主要導因於第二次世界大戰美國民間工業轉移到軍需工業的生產。美、蘇冷戰二極體的形成，讓世界長期處於軍事對峙的狀態。雙方為了取得軍事上的優勢，美、蘇兩國分別投入大量的資源進行軍事武器的開發，因此軍事工業的發展在國家刻意的扶植下成型。

冷戰期間，美國提供許多經濟與軍事援助幫助歐洲、亞洲、拉丁美洲等國家，協助各國抵抗蘇聯共產主義的赤化與建立世界銀行、國際貨幣基金等機構維持西方資本世界的穩定。以亞洲為例，在韓戰、越戰與台海戰爭中美國對於東亞各國均提供龐大的軍事援助抵抗中、俄共產國家的侵略。美國的軍事援助就宛如是霸權國所提供的「公共財」，幫助其他國家建立軍備武力，協助各國政府進行軍事訓練與提供軍事武器維持穩定區域安全、抵抗共產世界的擴張。

二、1947 年至 1989 年期間，美國政府平均每年的軍事採購預算經費高達 693 億美金（以 1995 年幣值換算）；而同時期研發測試費用平均高達 243 億美金。80 年代，雷根政府的「星戰計畫」讓美國政府投入大量的研發費用在激光武器、衛星科技與反飛彈技術的發展上，促使國內軍事工業轉向更高科技的資訊戰爭。「星戰計畫」更為日後美國的戰區高空層防禦計畫與國家飛彈防禦計畫奠定下雄厚的技術基礎。

1991 年，在第一次波灣戰爭所使用的愛國者飛彈就是「星戰計畫」中的子計畫所發展的防禦性武器；2001 年的阿富汗戰爭與 2003 年的第二次波灣戰爭在美軍大量科技武器的使用與戰爭資訊系統整合（C4ISR）下，不但迅速結束戰爭也大幅降低美軍的死傷人數。在近代戰爭中，大量的巡曳飛彈與雷射導彈的使用都讓攻擊的精準度提高，而許多其他高科技武器改變以往傳統的戰爭型態，這主要歸因於美國軍工企業走向更高科技、技術的資訊戰與電子戰的領域中。

三、冷戰結束，美國國內軍工企業在 90 年代度過一個低潮期。依據美國國家審計局的統計，軍工企業的就業人口在 1989-1997 年間工作機會大幅縮減 39%；美國國內軍工企業面臨大幅度的合併或是裁員，90 年代的軍事工業產生許多重要的合併案，讓軍工企業在這時期產生「生產集中化」與「財團化」的狀況。

911 事件後所爆發的阿富汗戰爭與第二次波灣戰爭都讓美國政府的軍事需求激增，而在今年美國總統小布希向國會提出破紀錄的 2.9 兆美元 2008 年度政府總預算中，包括用於鞏固伊拉克與阿富汗作戰任務的 2350 億美元軍費用於軍事作戰開支以及進行

「反恐戰爭」所需。除此，國防部 2008 會計年度正常預算 4814 億美元，較 2007 年成長 10.2%，其中武器採購費 1017 億美元。這些千億的武器訂單都將使國內的軍工企業持續生存並獲取巨大的利益。

四、在國內政商關係發展上，軍事工業複合體 (Military-Industrial Complex) 的名詞首次出現於美國前總統艾森豪在 1961 年 1 月 17 日的告別演說當中，其意義是指「龐大軍事體制和武器工業的連結」。艾森豪總統在這篇演說中指出自從第二次世界大戰後美國所建立的龐大軍事工業體系已經逐漸發揮其巨大影響力，這個體系創造出 350 萬個美國就業人口與數千億的商業利益。龐大就業人口與軍事工業逐漸融入美國的經濟與社會之中，並而成為一種特殊、複雜、強大的利益團體；進一步與國內行政部門、國會結合成為特殊三角關係。

美國的軍事工業複合體發展出一種特殊的三角結構關係的利益共同體；在軍工複合體（利益團體）的運作之下，軍火訂單的利益結合成為整個行政部門、國會議員與地區經濟利益的團體利益，並且連接起彼此的利益的相互結合，而直至今日這樣的關係依舊牢不可破。小布希上台後這樣的利益關係便特別明顯，在政治捐獻上的共和黨與民主黨比率上大約是 2：1。不論是雷根總統、布希總統至現今的小布希總統皆出自共和黨，而共和黨的新保守主義所主張美國利益至上與美國優先的意識型態都有助於國防軍事費的支出上升，也因此傳統上大多數的軍工企業比較傾向支持共和黨的總統候選人。

五、小布希政府幕僚、官員中，主要政府官員包含空軍部長詹姆士·羅奇曾經是諾斯羅普-格魯曼的副總裁；海軍部長戈登·

英格蘭曾任職於美國通用動力公司的首席執行長；任職於防衛科學理事會艾伯特 E. 史密斯是前洛克希德－馬丁的行政副總裁；國家偵測辦公室主任蒂特是前洛克希德－馬丁首席運營長。

副總統錢尼也與軍工－石油公司「哈利伯頓」關係非淺，該公司不但在九一一事件後該公司立刻獲得價值 22 億美元的國防合約，在 2001 年該公司的政府簽約金額僅 4 億美元到 2003 年成長為 39 億美元，政府合約金額暴增 9 倍多；2003 年-2004 年間，該公司承攬五角大廈契約的金額成長 103%（從 39 億美元上升至 80 億美元），2005 年該公司政府合約為 75 億美元成為全球第十大軍工企業。「哈利伯頓」的子公司凱洛格·布朗和魯特公司(Kellogg, Brown & Root ,KBR)在沒有通過競標的情況下拿到了伊拉克後勤和軍需方面的鉅額合同；根據統計，從在 2002 年到 2004 年 7 月期間 KBR 在伊拉克與阿富汗地區獲得高達 114 億美元的政府契約，而哈利伯頓則將 95% 的政治捐獻投向共和黨的陣營中。

六、軍工企業在美國國會的影響力也不容忽視，基本上軍工企業對於每位國會議員都會給予政治捐獻，雖然捐獻金額差距盛大（從最高 38 萬美元到最低每位 500 美元），但基本上軍工企業仍主要鎖定國防委員會或相關委員會的國會議員進行大筆的政治捐獻。近年來美國年度的總遊說費用從 1998 年的 14.4 億美元上升至 2006 年的 24.4 億美元；而整各國防工業（航太、電子等領域）的遊說費用也從 1998 年的 5300 萬美元上升至 2006 年至 10300 萬美元，遊說費用上升將近一倍漲幅。

研究中也發現，在選區利益上軍工企業通常將軍事合約的次要包商或合作包商分散至美國各州，藉此在美國社會形成強大的民意支持，也間接對於國會議員在軍事採購預算案上形成民

意的壓力。為了選區利益，國會議員有時候反而成為軍工企業的「說客」，並利用議員的權力對於政府施壓、增加選區的工作、建設經費。

七、全球武器市場動態上，冷戰的結束不但造成軍工企業國內武器需求的迅速下滑，也造成國際軍火市場的需求下降。國際軍火轉移協定從 1989 年的 476 億美元下降至 1997 年（亞洲金融風暴）的 280 億美元，達到近年來的最低點。研究中發現，由於近幾年的全球經濟好轉讓全球的軍事支出與軍事採購有逐漸上升的趨勢，在 2004、2005 年連續兩年國際軍火市場的交易額已經突破 400 億美元，已經逐漸快恢復至冷戰期間的軍售水平。近年來俄羅斯與法國的軍售額增加，美製武器在國際市場的佔有率有下降的趨勢。依據美國國會統計，1998-2001 年美國的軍火輸出占世界軍火貿易額的 64.8%，2002-2005 年美國武器輸出僅占世界軍火貿易額的 50.2%，但基本上美國仍是全球最大的武器輸出國家。

八、雖然美國海外軍售(FMS)金額在國際競爭的壓力下逐漸下滑，但商務性的軍火交易(DCS)金額卻不容忽視，在 2004 年的 DCS 高達 76.18 億美金，佔美國軍火輸出總金額的一半之多（該年度美國軍火總輸出 132 億美元）。主要因素歸因於美製武器在世界上廣為擴散，也間接使得軍工企業對國外的軍事服務需求（例如後勤維修、零件汰換、系統升級、人員訓練等）逐漸上升。

在「經濟」層面上，跨國的武器生產的趨勢不僅與全球軍事技術與工業能力的普及有關；最重要的關鍵是在於「軍民兩用科技」的傳統分界逐漸消失。商業性質的兩用技術更容易在全球擴散，而企業所生產的軍用產品大多是企業商業產品的副產品並且

越來越多的民用科技應用於軍事上，促使全球軍火生產與武器技術產生重大的變化。雖然國防政策與武器貿易仍須由國家主導，但在軍事生產上確有著全球化的傾向。武器生產也有全球化的趨勢，主要由於經濟的考量下軍工企業基於生產成本與市場買家需求產生跨國之間的合作，合作模式則包含「授權生產」、「合作生產」、「轉包生產」與「聯合研發」。

在「軍事」層面上，軍售輸入國渴望獲得美國軍事科技轉移，因此許多國家都願意與美國共同合作獲取相關軍事科技轉移提升本國軍事科技水準與研發能力。在「政治」層面上，各國也希望透國軍購的方式與美國建立軍事同盟的關係，例如台灣、日本、沙烏地阿拉伯等國家都積極向美國購買軍事武器，透過軍購的形式希望美國能夠提供軍事上的安全保護的承諾。

九、美國政府的武器出口融資借貸與研發費用的補貼，也是造成美國軍工企業強盛的主要因素。政府對於武器的生產補貼平均每年高達 70 億美元以上，補貼金額僅次於第一大的農業生產補貼。武器出口融資則主要依賴美國的軍事援助計畫(FMF)與經濟支援資金計畫(ESF)基金兩大基金的融資借貸。在研究中發現，美國對以色列的軍事支援主要來自這兩大基金的經費支援，由於 911 事件後美國為了積極爭取盟友，將 FMF 與 ESF 兩大基金供應埃及、以色列、巴基斯坦、印尼、印度、哥倫比亞、菲律賓等國家購買軍事武器，就美國政府的國際政治考量而言，出口武器能為美國外交帶來巨大的影響力，幾乎達到操控地區局勢的程度。但對於國內的軍工企業而言，由於政府所提供的武器融資借貸也間接促使美國軍工企業在國際上更具競爭力。

十、美國軍工企業的發展趨勢上，美國軍工企業在近幾年除

了在核心事業（武器製造）上蓬勃發展，更將經營領域伸展到相關及邊的事業領。就私人軍事服務公司(PMC)發展上而言，軍工企業除了單純販賣武器之外，軍工企業更透過 PMC 幫助國際買家訓練軍隊與提供相關軍事服務；另外阿富汗、伊拉克與非洲地區的動盪不安也增加部份軍事服務商機，PMC 專門在動盪不安區域中為地區首長與跨國公司提供人身安全保護。

十一、軍工企業的規模越來越龐大，從 90 年代軍事工業的不景氣都讓軍工企業經歷長期的企業併購過程，也產生汰弱留強的效應。軍工企業經由併購的方式不但擴展其他相關軍事服務領域，造成許多中、小型軍工企業無法與軍工巨頭公司相互競爭。在現今美國國防部契約的主要承包商大多落入洛克希德－馬丁公司、波音公司、雷神公司、諾斯羅普－格魯曼公司四大軍工集團手中。因此，在軍事生產的下游廠商（次級承包商或二線軍工企業）也透過「策略聯盟」的方式與主要軍工集團建立合作關係，結合相互的企業優勢來擴大企業的競爭優勢，共同參與政府投標、武器研發等相關合作計畫，分攤企業經營風險與研發成本。透過「策略聯盟」的方式，主要軍工集團將軍事合約擴散至美國各區域的數千、百家的次級承包商手中，也藉此擴大軍工集團在美國社會與國會的影響力。

## 第二節 軍工複合體的未來發展

軍工複合體的運作之下，龐大軍火訂單的利益結合成為整個行政部門、國會議員與地區經濟利益的團體利益，並且連接起彼此的利益的相互結合，而直至今日這樣的關係依然存在。軍工複合體不但主導美國的國防政策，更可能也影響著美國的外交政策。

首先，在現今美國對伊拉克與阿富汗的駐軍政策上，學者往往僅從國際體系上進行分析，國際關係學者往往將國家簡化為單一行為體與理性的假定下進行國際行為或政策上的分析，將國際權力結構的影響視為主要因素，而忽視了是從國內層次的國家分析甚至個人分析，因此一些學者提出不同的觀點。美國政治學者普特南（Robert A. Putnam）提出的「雙層賽局」概念。他認為，國際經貿制度的變化受到國內與國際雙重政治過程的影響。古勒維奇(Peter Gourevitch)在探討國際政治經濟學中「顛倒的第二意象」(the second image reversed)時，便強調國內政治環境對國際體系結構的影響，因此透過研究國內結構，可將國際關係的研究作進一步的延伸，國家內部結構與領導決策過程往往成為影響國家行為體的重要因素，並且透過國家中介體將其內部影響力擴散至國際政治上。

在 911 事件後，美國對外接連用兵不但讓國際社會對於美國單邊主義產生不滿也造成國內的反戰聲浪持續高漲，而布希政府在伊拉克的駐軍問題上的堅持更讓小布希的民意支持度下滑只剩下三成多。小布希政府總是以「反恐戰爭」與區域穩定作為反對撤軍為藉口，但是筆者從美國國內政治結構進行分析發現，在現今美國在伊拉克的撤軍問題表面上因素是為了反恐戰爭與維持伊拉克的穩定，但實際上美國軍工企業在伊拉克有著龐大的重建工程、石油開採與軍事服務（武器）輸出等巨大利益，尤其華盛頓高層與一些軍工—石油企業有著曖昧不明的關係。在五角大廈內也幾乎是由軍工企業的主管主導美國的國防安全政策，在這樣的國內政治環境操作之下，未來即使面臨強大反戰民意壓力下小布希政府勢必很難輕易撤軍。

其次，依據羅伯特·米歇爾斯的「寡頭統治鐵律」與「權力精

英」的概念，在「華氏九一一」這部紀錄片中則針對小布希家族進行大量的批判，包含與石油公司、軍火商與沙國皇室的金錢關係；其次是副總統錢尼則因為「哈利伯頓」佔有龐大伊拉克重建利益；副總統錢尼的夫人琳恩也在 1994-2001 年間曾在美國最大軍火公司洛克希德－馬丁的董事會任職，而每年平均從該公司獲得高額的收入。許多的軍方高層透過旋轉門也進入軍工企業，在這場華盛頓進行「權力遊戲」似乎是政治精英、企業精英與軍事精英的競技場，彼此都在追求自我利益的極大化。

在軍工複合體的鐵三角關係上，軍工企業顯然已經對於現今小布希政府的政治影響力可說是不容小覷；軍工企業將龐大的軍火利益分散到美國各議員選區中也無形擴大對於國會議員的遊說壓力；美國國內社會上所形成的龐大的軍事工業體系也使得美國持續成為世界上最大的軍火輸出國。就國際政治而言，出口武器能為美國外交帶來巨大的影響力，幾乎達到操控地區局勢的程度。美國透過對外軍售獲取經濟利益，除此美國也將對外軍售服務納入於國家總體戰略中以謀取戰略優勢。

第三點，企業權力的提升應該多加注意，在雷根政府的新左派政策下，透過自由市場讓私人公司逐漸掌握公共領域，像醫療、社會保險制度的民營化，而社會福利卻逐步縮減。正所謂「金錢是政治的母乳」，軍工企業藉由政治捐獻與政策擴大軍工企業在政治上的影響力並爭取企業本身的利益。

私人軍事公司的崛起所代表的是國家不再是唯一合法武力的壟斷者，以美國為首的私人軍事公司在阿富汗、伊拉克與非洲等地擔任重要安全工作，其性質已經跟一般國家軍隊毫無差異。美國政府採取直接軍事干預的行動往往受國際與國內相關限制（包

含聯合國、人道團體、國會)，也因此美國政府透過私人軍事公司從事未被授權的海外軍事行動。目前私人軍事機構的市場大約是每年 1000 億美金，從 1994 年開始，美國國防部至少提供 2700 份合約、價值約 3000 億美元的軍事訓練給這些被 ICIJ 歸類於 PMC 的公司。因此，未來私人軍事公司持續介入國家安全的公共事務將日益漸增，尤其在伊拉克、阿富汗等動盪地區從事公共維安工作與私人企業保全工作將為軍事公司帶來更多的商機。

最後全球化的現象也在全球的武器生產結構上產生效應，美國的軍工企業在於經濟的考量下軍工企業基於生產成本與市場買家需求產生跨國之間的合作；跨國生產模式則包含「授權生產」、「合作生產」、「轉包生產」與「聯合研發」。另外，武器裝備技術水準越來越高，單一國家越來越難負擔高技術武器的生產研發，因而開始有國際合作的案例發生國際合作的優點在於可以利用他國的資源、技術上的互補、研發費用分擔、研究風險分擔等。冷戰後，越來越多國家開始積極鼓勵軍工國際合作，因此軍工企業透過國際合作逐步實現全球化和開放化。

目前全球軍事支出和武器貿易是世界上最大的花費來源，每年將近一兆美元。當世界貿易全球化時，武器貿易也走向全球化。美國成為後冷戰時期全球最大的軍火輸出國，不單單是美國軍工企業的競爭能力強，更重要的是美國政府對於國內軍火業的武器融資與研發生產補貼的扶植政策。在大量的武器出口融資借貸下許多第三世界透過借貸融資向美國購買武器，這使得美製武器在全球擴散並也造成許多衝突問題，例如在過去雷根政府其幕僚將武器非法賣給伊朗，並將軍售的所得用於支持尼加拉瓜右翼遊擊隊；在 1997-1998 年期間美國政府提供價值高達二億二千七百萬的武器與訓練課程給非洲國家，其中約一億一千萬直接或間接涉

入剛果戰爭的政府中，其他非洲國家包括安哥拉、蒲隆地、查德、那米比亞、盧安達、蘇丹、烏干達、辛巴威。

表面上美國在國際上向來扮演和平使者角色；但事實上美國卻是世界最大的軍火販，美國軍火輸出大多集中在中東、東亞、南亞和拉美地區，這些地區局勢大多是存在、潛在衝突的熱區。美國的軍火輸出的首要考量美國自身的經濟、政治利益而非國際人道考量，也因此美國在 2006 年 10 月 26 日在聯合國大會上否決「武器貿易條約」(美國 1 票否決；26 票棄權；132 票贊成)，該條約主要將加強規範武器禁運並且給與軍火工業的相同全球標準以防止踐踏人權。

最令人諷刺的是聯合國安全理事會的職責本來應負責全球的安全與穩定，但五大常任理事國(美、俄、英、法、中)在各自的利益考量下卻又是世界上最大的武器輸出國。雖然大多數人認為國際恐怖主義是造成後冷戰時期的動盪與不安的主因，但是筆者個人認為美國政府的武器輸出氾濫與美國的單邊外交政策也是國際動盪的主要因素之一。世界 65 億人口中，有將近半數的人不能喝到乾淨的水；近三分之一的人營養不良；每七個人當中就有一人身體日益惡化(即無法維持身體正常體重)；幾乎有半數的人不識字；百分之九十九的人沒有受過大學教育；每天生活費少於一美元的人將近十億。另外，每六秒鐘，這個世界的某個地方就有一位兒童因營養不良而身亡(也就是，每小時 600 人、每天 1 萬 4 千人、每年 5 百萬)，而同樣的這六秒鐘，這個世界用在軍事武力方面的花費是 18 萬美元。如果把這些資源用在人道的關懷和救濟上，難道不是更好？至於如何做，則有待我們共同的努力。



# 參考書目

## 壹、中文部份

### 一、書籍

- 王建勛編，1988，《國際武器轉移》。台北：政治大學國際關係研究中心。
- 王義桅、唐小松譯，John Mearsheimer 著，2003，《大國政治的悲劇》。上海：人民。
- 王逸舟譯，米爾斯(C. Wright Mills)著，2002.2，《權力菁英》。台北：桂冠。
- 任曉譯，Chalmers Johnson 著，2005，《帝國的悲哀》。上海：人民。
- 朱柔若譯，Neuman W. Lawrance 著，2000，《社會科學研究法——質化與量化取向》。台北：揚智。
- 朱邦賢譯，Gideon Burrows 著，2004，《你所不知道的軍火交易》。台北：書林。
- 沈宗瑞譯，David Held 著，2004，《全球化衝擊-全球化對政治、經濟與文化的衝擊》。台北：韋伯。
- 李向紅譯，Susan Strange 著，2003，《競爭的國家、競爭的公司》。北京：社會科學文獻。
- 吳福生、余忠勇與謝豐安翻譯，喬治 威爾森(George Wilson)著，2001.5，《至關重要的戰爭：國防經費保衛戰內幕》。台北：國防部史政編譯局。
- 高一中譯，Don M. Snider 編，2000.1，《美國的文武關係：危機或轉機？》。台北：國防部史政局。

鈕先鐘譯，Andrew. J. Pierre 著，1985，《武器銷售的全球政治》。  
台北：黎明。

曹榮湘譯，大衛·赫爾德與安東尼·麥克格魯著，2004.12，《治理全球化－權力、權威與全球治理》。北京：社會科學文獻。  
斯德葛爾摩國際和平中心，1999，《1999 年年鑑-軍備、裁軍與國際安全》。北京：世界知識。

\_\_\_\_\_，2005，《SIPRI 2004 年鑑－軍備、裁軍與國際安全》。北京：時事。

\_\_\_\_\_，2006，《SIPRI 2005 年鑑－軍備、裁軍與國際安全》。北京：時事。

楊紫函譯，Michael O Hanlon 著，2001.3，《科技變革與戰爭的未來》。台北：國防部史政翻譯室。

薛利濤譯，Barry Buzan and Lynner Rienner 著，2001，《世界政治的軍備動力》。吉林：人民。

## 二、期刊

王振東，2004.5，〈總體戰與空權〉，《空軍學術月刊》，第 570 期，頁 3-26。

沙馬林，2003.1，〈美國巴斯造船廠〉，《全球防衛雜誌》，第 226 期，頁 72-73。

王光慈，2006.4，〈軍事工業複合體的演變與發展〉，《全球防衛雜誌》，第 260 期，頁 61-67。

莫大華，1996.1，〈美國軍工複合體的演變與發展〉，《美歐月刊》，第 11 卷，第 1 期，頁 20-46。

潛行，2002.22，〈世代深海蛟龍淺艦製造先驅－德國哈德威造船廠〉，《全球防衛雜誌》，第 219 期，頁 65-67。

寧博，2006.11，〈T-50 金鷹式教練機〉，《全球防衛雜誌》，第 219 期，頁 55-59。

### 三、論文

李祥裕，2003，〈俄羅斯對亞太地區軍售政策(1992~2002)〉，碩士論文，政治大學俄羅斯研究所。

葛葆萱，1987，〈戰後美國軍事工業結構與其霸權互動關係之研究〉，碩士論文，台灣大學政治系。

### 四、網路

王豐豐，2006.11.8，〈美國中期選舉史上最貴政壇經受四重考驗〉，<http://news.sina.com/w/2006-11-08/005911452830.shtml>。

尹懷哲，2005，〈日本為何在 FSX 計畫中被坑了 1.5 兆日圓？〉，<http://www.japanresearch.org.tw/point-50.asp>。

杜雲，2004.2.14，〈美軍火業官商一家、輪流坐莊〉，<http://siongp.com/20041214/economya.htm>。

防衛新聞網站，2007，〈100 大企業排名〉，<http://www.defensenews.com/channel.php?C=top100>。

周桂田，2001，〈全球化與全球在地化—現代的弔詭〉，[http://www2.tku.edu.tw/~tddx/center/link/grobole\\_and\\_ginland.htm](http://www2.tku.edu.tw/~tddx/center/link/grobole_and_ginland.htm)。

維基百科，2006，〈錢尼琳恩〉，[http://en.wikipedia.org/wiki/Dick\\_Cheney#Hunting\\_incident](http://en.wikipedia.org/wiki/Dick_Cheney#Hunting_incident)。

曹福成、姬志杰，2004.11.9，〈軍工巨頭助布希連任〉，<http://big5.chinabroadcast.cn/gate/big5/gb.chinabroadcast.cn/2201/2004/11/09/1062@354189.htm>。

楊晴川，2007.2.14，〈布希提出 2008 年度反恐軍費預算 2350 億

美元〉，<http://forum.dtmonline.com/cgi-bin/printpage.cgi?forum=2&topic=564>。

張順祥，2006.10.22，〈反潛機軍購 阿米塔吉要求競標〉，<http://www.rti.org.tw/News/NewsContentHome.aspx?NewsID=49477&t=1>。

黃芳，2006.11.17，〈營造戰爭成美一大產業，美軍事工業五大支柱〉，<http://news.sohu.com/20061117/n246443683.shtml>。

張若琪，2007.2.19，〈美國國防部 2008 年度預算 6230 億美元〉，<http://forum.dtmonline.com/cgi-bin/printpage.cgi?forum=2&topic=564>。

魯進軍，2006.9.11，〈美國參議院駁回集束炸彈修正案〉，<http://www.costind.gov.cn/n435777/n435943/n435946/n435990/76319.html>。

謝來，2006.1.10，〈美國說客認罪牽出華盛頓錢權交易黑幕〉，<http://news.sina.com/105-000-102-105/2006-01-10/1316192535.html>。

蔣莉莉，2003.12.14，〈美國總統布希急於甩掉哈利伯頓案政治包袱〉，<http://big5.chinabroadcast.cn/gate/big5/gb.chinabroadcast.cn/321/2003/12/14/146@20990.htm>。

劉芳，2006.10.28，〈軍購通牒 美官員：楊甦棣是重申美國政策〉，<http://news.sina.com.tw/politics/bcc/tw/2006-10-28/080412159567.shtml>。

劉壯，2006.9.14 〈美國批准 2006 年戰艦轉讓法案，包括售台兩艘掃雷艦〉，<http://military.people.com.cn/BIG5/52935/4818177.html>。

## 五、報紙

潘雲召，2007.2.2，〈布希提預算，增軍費砍社福〉，《聯合報》，  
版 A-14。

## 貳、西文部分

### (I) Books

Parker, Geoffrey, 1988, *The Military Revolution*. Cambridge:  
Cambridge University Press.

Krasner, Stephen D., 1993, *Politics Geography of the Twenty-First  
Century*. London: Belhaven Press.

\_\_\_\_\_, 1996, “State Power and the Structure of International  
Trade,” in Smith Steve, and Marysia Zalewski, eds.,  
*International Theory: Positivism and Beyond*, Cambridge:  
Cambridge University Press.

Keller, William W., 1999, *Arm in Arm : The Political Economy of the  
Global Arms Trade*. NY: Basic Books.

Strange, Susan, 1994, *States and Market*. London: Pinter Publishers.

Wallerstein, Immanuel, 1984, *The Politics of the World Economy:  
The States, the Movement and the Civilizations*. Cambridge:  
Cambridge University Press.

### (II) Periodicals

Gritsch, Maria, 2005.2, “The nation-state and economic globalization:  
soft geo-politics and increased state autonomy,” *Review of  
International Political Economy*, Vol 12, No 1, pp. 1-25.

### **(III) Documents**

Grimmett, Richard F., 2001.8.16, "Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 1993-2000," Congress Research Service (CRS), Washington, D.C.

\_\_\_\_\_, 2002.11.16, "Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 1994-2001," Congress Research Service (CRS), Washington, D.C.

\_\_\_\_\_, 2006.10.23, "Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 1998-2005," Congress Research Service (CRS), Washington, D.C.

Wilson, Isaiah, 2001.10.1, "Today's Profits , Tomorrow's Losses : The Commercialization of US Arms Export Reform and it's Implications on National and Regional Security," Department of Social Science United States Military Academy

US General Accounting Office (GAO), 1997.1.31, "Defense Industry: Trends in DOD Spending, Industrial Productivity, and Competition," Washington D. C.

\_\_\_\_\_, 1998.3.4, "Defense Industry Consolidation: Competitive Effect of Mergers and Acquisitions," Washington D.C.

\_\_\_\_\_, 1998.8, "Defense Industry Restructuring: Updated Cost and Savings Information, Report to Congressional Committees ," Washington D.C.

\_\_\_\_\_, 1998.8.12, "Defense Spending: Trends and Geographical Distribution of Prime Contract Awards and Compensation," Washington, D.C.

U.S. Senate Committee on Armed Services (SCAS), 2004.5.7,

“Completion of Markup for The National Defense Authorization Bill for Fiscal Year 2005 : Press Release and Summary,”

**(IV) Internet**

- Berrigan, Frida, 2002.2.26, “Military Merger Madness: Northrop Grumman on the Prowl,” <http://www.worldpolicy.org/projects/arms/updates/022602.html>.
- Bruno, Kenny, and Jim Valette, 2001.5, “Cheney & Halliburton: Go Where the Oil Is,” [http://www.thirdworldtraveler.com/Oil\\_watch/Cheney\\_Halliburton.html](http://www.thirdworldtraveler.com/Oil_watch/Cheney_Halliburton.html).
- Capps, Robert, 2002, “Sex-slave whistle-blowers vindicated,” <http://dir.salon.com/story/news/feature/2002/08/06/dyncorp/index.html>.
- Ciarrocca, Michelle, 2002.10.4, “Increases in Military Spending and Security Assistance Since 9/11,” <http://www.worldpolicy.org/projects/arms/news/SpendingDOD911.html>.
- \_\_\_\_\_, 2002, “Post-9/11 Economic Windfalls for Arms Manufacturers,” <http://www.fpif.org/briefs/vol7/v7n10arms.html>.
- \_\_\_\_\_, 2002.9, “Post-9/11 Economic Windfalls for Arms Manufacturers,” <http://www.fpif.org/briefs/vol7/v7n10arms.html>.
- \_\_\_\_\_, and William D. Hartung, 2003, “Axis Of Influence: Behind the Bush Administration's Missile Defense Revival,” <http://www.worldpolicy.org/projects/arms/reports/axisofinfluence.html>.
- Donnelley, Ceara, and William D. Hartung, 2003.8, “The Price of Freedom in Iraq and Power in Washington,”

<http://www.worldpolicy.org/projects/arms/updates/081203.html>.

Eisenhower, Dwight D., 1961.1.17, "Military-Industrial Complex Speech," <http://coursesa.matrix.msu.edu/~hst306/documents/indust.html>.

Haugsbøe, Maj Haakon, 1999, "The biggest camp there is: Houses being built for 5,000 personnel at Camp Bondsteel," <http://www.freerepublic.com/forum/a38deddd77282.htm>.

Hartung, William D., 1999, "New Military Mega-Companies: Corporate Interests or National Interests," <http://www.fpi.org/papers/micr/index.html>.

\_\_\_\_\_, 1999, "Welfare for Weapons Dealers: The Hidden Costs of the Arms Trade 1996," <http://www.worldpolicy.org/projects/arms/reports/hcrep.html>.

\_\_\_\_\_, and Frida Berrigan, 2000.7, "Lockheed Martin and the GOP: Profiteering and Pork-Barrel Politics with a Purpose," <http://www.worldpolicy.org/projects/arms/reports/lockheedgop.htm>.

\_\_\_\_\_, and Michelle Ciarrocca, 2004.10, "The Ties that Bind: Arms Industry Influence in the Bush Administration and Beyond," <http://www.worldpolicy.org/projects/arms/reports/TiesThatBind.html>.

\_\_\_\_\_, and Frida Berrigan, 2005.2, "The Iraq War and the Changing Face of Pentagon Contracting," <http://www.worldpolicy.org/projects/arms/reports/Top102005Report.html>.

- \_\_\_\_\_, Frida Berrigan, Michelle Ciarrocca, and Jonathan Wingo, 2006, "Tangled Web 2005: A Profile of the Missile Defense and Space WeaponsLobbies," [http://www.worldpolicy.org/projects/arms/reports/web\\_summary.html](http://www.worldpolicy.org/projects/arms/reports/web_summary.html).
- Ivanovich, David, 2005, "Judge dismisses lawsuit against Halliburton," <http://www.chron.com/disp/story.mpl/business/energy/4208605.html>.
- Leyne, Jon, 2004.5.25, "The business of war in Iraq," <http://news.bbc.co.uk/2/hi/americas/3744489.stm>.
- Naegele, Jolyon, 1999, "Yugoslavia: U.S. Troops InKosovo To Be Well Housed By Winter," <http://www.b-info.com/tools/miva/newsview.mv?url=news/1999-08/text/aug25c.rfe>.
- SIPRI, 2007, "Financial value of the arms trade," [http://www.sipri.org/contents/armstrad/at\\_gov\\_ind\\_data.html#glo](http://www.sipri.org/contents/armstrad/at_gov_ind_data.html#glo).
- \_\_\_\_\_, 2007.6, "World military expenditure, 1988-2006," [http://www.sipri.org/contents/milap/milex/mex\\_world\\_graph.html](http://www.sipri.org/contents/milap/milex/mex_world_graph.html).
- Saeed, Baseer, 2005, "Abdul Karzai's Afghan Protectors," [http://www.iwpr.net/?apc\\_state=hpsiarr2005&l=en&s=f&o=262129](http://www.iwpr.net/?apc_state=hpsiarr2005&l=en&s=f&o=262129).
- The Center for Public Integrity Website, 2004, "Privatizing Combat, the New World Order," [http://www.thirdworldtraveler.com/Weapons/Private\\_Combat\\_MAK.html](http://www.thirdworldtraveler.com/Weapons/Private_Combat_MAK.html).
- Yeoman, Barry, 2004.8.2, "Need an Army? Just Pick Up the Phone," New York Times, <http://www.barryyeoman.com/articles/needanarmy.html>.