

第一章

导 论

第一节 问题的提出

早在 20 世纪 30 年代，就有一位美国经济学家（罗伯逊，O. H., 1938）把国际贸易视为推动一个国家经济发展的“增长发动机”。在一篇题为“国际贸易前景”的论文中，他全面分析了国际贸易在优化资源配置、促进国际分工、加速不发达国家资源开发等方面的巨大作用，充分肯定国际贸易在经济发展过程中的地位。这是在经济学文献中，首次提出增长发动机这一概念。而增长发动机这一概念与国际直接投资联系在一起，则是 80 年代以后的事。随着跨国公司及其国际直接投资（FDI）在世界经济中重要性日益突出，增长发动机的说法开始出现在跨国公司与世界经济的文献之中。在 1992 年度的世界投资报告中，明确提出“作为创造财富的国际经济活动的核心组织者，跨国公司将成为经济增长的重要引擎”（UNCTAD, 1992）。这种情况表明了一个事实，在国际贸易对经济增长的作用早被人们认识之后，国际直接投资促进经济增长的作用已正为人们所认识。

但是，跨国公司的直接投资活动在什么程度上能够成为经济增长的发动机呢？其一，从世界范围来看，跨国公司的活动加速了国际生产一体化进程，改善了世界市场范围内的资源配置效率；其

二，跨国公司通过直接投资等活动，向发展中国家转移了一系列增长要素，有助于发展中国家经济发展。一般认为，经济增长是由不同的经济因素推动，动力之一是投资，它提高并改进了一国实际资源的生产力；动力之二是创新和技术变革，不仅提高了现有经济活动的生产力，而且还在新的经济活动中创造出各种竞争优势；动力之三是劳动技能的开发，其作为经济增长源泉的重要性日趋增长；动力之四是国际贸易，这是使一国获得专业化生产与国际分工利益的重要途径。国际直接投资之所以成为发展中国家经济增长的积极因素，就在于在一定条件之下，它可以增加发展中国家资本存量，并影响到国内投资速率；更为重要的是，随着世界经济新格局的变化，技术与创新日益成为一国竞争优势的基础，而跨国公司在发展中国家的直接投资客观上已构成发展中国家获得技术进步的一种途径。此外，跨国公司通过提高人力资源质量的方式，对发展中国家经济增长过程产生了明显的作用。国际贸易虽然并不直接成为增长要素，但是，国际贸易可以扩大市场范围，从而刺激一国经济的需求，改善它的资源配置状况。作为增长的发动机，跨国公司的国际直接投资不仅仅必须有利于东道国增长要素的形成和发展，而且还必须使东道国从国际直接投资中获取的长期利益大于随之而产生的代价，即是说，跨国公司的直接投资活动必须对发展中国家增长过程产生正的效应，这就是所谓国际直接投资推动效应。但是，如果进一步观察，就会发现国际直接投资推动可分为两个层次，第一个层次是国际直接投资的进入后产生国际收支、贸易扩展、就业增加等短期效应；第二个层次体现为技术积累、配置资源和积累资本的能力、创新和市场进入能力。我们把第一层次的效应定义为国际直接投资的短期增长效应，而把第二层次效应称

为国际直接投资的长期增长效应。由于第二层次效应主要影响增长要素的累积，从而构成一国经济转型能力（Capacity of transform）的基础；而国际直接投资的短期增长效应则有利于投资引进国的宏观经济格局的较快改善，对于东道国经济稳定发展具有重要意义。对此，联合国跨国公司中心给予了十分肯定的回答。

然而，在看到跨国公司直接投资对发展中国家经济发展有所贡献的同时，疑问同样是存在的。作为世界经济的增长发动机，国际直接投资是否对不同的发展中国家同样有效？进一步而言，对于具体的发展中国家而言，国际直接投资作为增长的发动机这一命题，在什么样的条件下才能成立？

一个显而易见的事实是，各国利用国际直接投资所实现的增长效应差异很大。在一些外资进入较多的国家，国际直接投资所产生的长期增长效应并不明显；而在一些外国投资发生额并不显著的国家或地区，国际直接投资对一些长期增长因素产生了十分显著的影响。同时，在诸如技术转移、资本形成等各种增长因素中，国际直接投资的进入对它们各自所产生的作用也不尽相同。因此，跨国公司及国际直接投资这部增长发动机给各国带来的利益不是一种均等利益。在增长发动机的驱动下，各发展中国家的差距正在扩大，一些从中获利的国家在世界经济的排序中向前移动，而一些国家则没有如此幸运，或难以吸引外国直接投资，或引进的外资没有产生相应的效应。是什么因素在起作用呢？在1992年度的世界投资报告中，对以上问题的一个回答是，跨国公司或国际直接投资作用是随东道国经济发展阶段的变化而变化的（UNCTC, 1992），也就是说，国际直接投资创造的效应的差异取决于各国所处的发展阶段。这是一个值得重视的观点。第一，经济

发展阶段是由一国社会经济的结构特征体现的，它反映了国家比较优势和要素禀赋累积的态势，这在很大程度上决定了跨国公司所关注的投资环境。而跨国公司作为外来的经济实体，与东道国环境之间是一种相互作用与制约的互动关系。这种关系的协调与吻合程度，有可能成为“增长发动机”在各国的作用差别的决定因素；第二，经济发展阶段具有一个相对稳定的内涵，它集中地反映了增长过程中一些支配性因素质变和替代的关系。在一个国家的长期持续增长过程中，一些因素有可能导致增长的波动，但随着波动的结束而不再成为支配性因素，而另外一些因素则沉淀下来决定着国家长期趋势。正是这些稳定的支配性因素决定了有效地吸收国际直接投资的投资、技术及贸易机会的能力；第三，国际经济的运行状态表明，国际直接投资是一种一体化、有组织的、严格管理的国际生产和商务活动，发生在任何国家和地区的国际直接投资都必须与世界其他地区之间的投入和产出结构保持一体化，而处于低发展阶段的国家很难在国际直接投资与世界经济的一体化之间形成一种有效机制。近 30 年的国际经济运行情况表明，跨国公司生产经营的特点决定了低收入国家不可能成为国际直接投资的重点，低收入国家只是与跨国公司的边缘活动有所联系。东道国经济一定程度的发展，是现代跨国公司进入的前提。国际投资发生最为密集和频繁的地区，正是那些经济发展阶段差异较小的国家和地区，日欧美大三角地带的国际直接投资和东盟、东南亚国家之间的交叉投资，均可说明这一点；第四，如果从东道国对国际直接投资的需求偏好角度来看，经济发展阶段对国际直接投资的选择意义重大。一个国家经济发展所处的阶段是确定该国经济发展的战略目标以及产业发展先后次序和结构调整的决定因素，从

而从总体上决定了该国在选择跨国公司作为合作对象时的偏好。在经济发展初期，由于收入水平低下，国内资金不但积累不足，而且还存在把有限资金有效地运用到生产性用途的困难，需要外资启动本国经济发展，因此，收入较低的国家作为东道国，往往对任何有能力引进资本的国外机构给予优先权，从而解决资本短缺问题。但是，对于中等以上的发展中国家而言，自身已具有积累和动员资本的能力，利用国际直接投资的目的已不是要解决资本不足，而是要在国际分工格局中逐渐找到位置，因此这类国家更倾向于通过国际直接投资获得技术进步、劳动生产率的改善以及在开拓国际市场方面的利益。而当国家已处于工业化实现阶段时，经济结构、市场需求和要素构成方面的差异决定了其能从水平型和水平垂直混合型的国际分工中获得规模经济，保持竞争优势的利益，从而偏好那些具有高新技术和庞大市场网络并具有先进管理经验的直接投资项目。概言之，一国经济发展阶段从资本的吸收能力、对需求结构变动的适宜性以及与世界经济和国际生产的一体化的协调性等几个方面影响了发展中国家从国际直接投资中获取利益的程度。

但是，关于国际直接投资作为增长发动机在发展中国家取得效果的差异取决于其所处的发展阶段的说法，仍然只是一个十分泛化的观点，实际上存在许多问题需要推敲和深入的研究。至少，还有以下问题值得我们进行进一步思考：

1. 发展中国家企望从外国直接投资中获得一种正效应，所处的发展阶段如何作用于这一效应？即是说，在什么样的情况下，发展阶段及其相应结构特征成为发展中国家获得外国直接投资利益最大化的条件？

2. 东道国的发展阶段对于跨国公司国外投资决策起到什么样的影响？它如何影响跨国公司的进入形式和投资类型？从理论角度看，东道国的发展阶段与跨国公司所拥有的所有权、内部化及区位优势是种什么样的关系？

3. 跨国公司本身也处在一个不断发展过程中，国际投资无论从组织结构还是投资方式以及重点都在不断变化，也就是说，投资国及跨国公司也有一个“发展阶段”问题。投资国与东道国之间发展阶段的差异程度也是处在变动之中。于是，二者差异程度大小对于外国直接投资的进入与退出以及流量都会产生深刻影响，也会影响处于低发展阶段的国家从外国直接投资中得到长期真实利益的程度，这也是必须研究的一个问题。

4. 相应的问题是，发展中国家试图从外国直接投资中获得增长推动效应，必然产生一个代价或成本问题，发展阶段与这种代价是一种什么样的关系？而这种代价又是以什么样的方式体现出来？而且，面对跨国公司对发展中国家必然产生的利弊相随的现象，各国所处的发展阶段是否对发展中国家趋利避弊过程具有实质意义？

5. 为了较大限度从“增长发动机”中获得长期推动效应，处于低发展阶段国家应当选择一种什么样的利用国际直接投资的模式？这一模式的特征又是什么？选择的依据与发展阶段是一种什么关系：是超越还是顺应特定发展阶段的比较优势？同时，国际直接投资模式选择是否还需要何种制度安排？

上述这些实际上都涉及到一个关键问题：处于世界经济日益一体化的今天，发展中国家如何在自身经济实力积累和增强基础上，从跨国公司的国际投资活动中最大可能地寻求一种长期利益。

而国家所处的发展阶段，以及由发展阶段滞后所带来后起之益和后发劣势，肯定要交叉作用于国际直接投资效应，这样的现实迫使发展中国家存在对国际直接投资模式进行选择的必然性。如何根据自身发展阶段特点，选择一种可充分获得国际直接投资长期增长效应的模式，把国际直接投资推动和自身实力增强结合在一起，这既是很多发展中国家必须关注的问题，同样也是当今中国经济所面临的重大课题之一。

第二节 研究的背景

无论是从跨国公司理论还是从经济发展理论角度来看，以东道国所处的发展阶段来作为分析国际直接投资与经济发展之间相互关系的基础都是一个新的起点。要认识其理论意义有必要对不同学派关于国际直接投资在经济发展中的作用的分析作一回顾。

一、新古典学派的观点

新古典学派的基本点，是把跨国企业定位为着眼于全球利益，而不是个别国家的利润回报的一种资本组织形式，同时认为跨国公司在引进资本、现代管理和技术等方面有益于发展中国家的经济发展。新古典的宏观学派把注意力放在评估外部资本流入的利益方面，而微观学派则侧重于从产业组织角度分析企业层面的问题。但无论是宏观学派还是微观学派，都对国际直接投资在经济发展中的作用持肯定态度。

宏观学派的基本假定是，要素在产业和区域之间流动不受限制，且不考虑流动的成本，并假定存在着一个一体化的世界经济均衡模型，而企业参与到国际生产中来的目的在于获得国家之间的要素收益差额，部门之间、产业内和企业内部贸易发生则归因于相对的要素禀赋方面的差异。新古典宏观模型中还假定，当资本从一个资本丰饶的国家流向劳动力富裕的国度，前者将会出现工资下降和利率上升的过程，后者则出现相反的过程，于是产生了一个要素均等效应 (an equalizing impact)。在这样一个分析框架下，跨国公司的作用是把可移动的要素如资本和技术与不可移动的要素如土地和劳动结合起来，从而促进全球福利最大化。

但是，也有一些新古典模型所分析的结论强调了跨国公司与东道国经济发展的不协调性。克鲁格曼 (1983) 就曾利用两个静态的模型，分析了跨国公司的横向和垂直的直接投资在产生扭曲方面所起到的作用。一个模型表明，跨国公司只有在运输费用和所纳关税大于在海外直接生产的费用时，才进行横向投资；而另一模型则分析了跨国公司在垂直投资中，如何通过其垄断地位采取压低价格、减少投入等手段从中获利的情况。这样，跨国公司的直接投资就可能扭曲东道国的资源配置机制。另外，一些发展中东道国政府所实行的人为的扭曲政策（如免税政策），也加剧了这种情况。在资源配置机制扭曲的情况下，一些高技术和资本密集的投资可能投到发展中国家，但是由于东道国不能从中有效吸取技术，也不能把当地丰富的资源（如劳动力）与这些投资项目相结合，因此，从推动发展的角度来看，跨国公司的这些投资就不一定适宜。

显然，新古典的宏观模型主要强调现有的要素禀赋格局对国际直接投资流向所产生的影响，但是，由此不能否认单个跨国公司

在决策方面的复杂性。格瑞 Gray, 1992 就指出, 一些跨国公司在决策海外投资时, 并不一定就是根据一个国家不同要素之间的价格比率, 而是出于对东道国的某一些特定资源的需要, 或出于跨国公司自身的特定战略目标, 这往往又与市场不均衡分割联系在一起。并且, 如果只把现有的要素禀赋格局作为解释国际直接投资流向的基本因素, 就很难让人理解为什么很多跨国公司不选择那些要素便宜的国家作为进入的地点。

新古典宏观模型的另一缺陷, 是没有充分估计市场与国家这两大因素在国际直接投资中的作用。表现之一是新古典宏观学派的分析几乎不把企业作为一个与市场结构联结的单位, 企业被抽象为在一个同质的市场中经营的原子核单位。与此同时, 很多制度方面的因素, 诸如国家利益集团等, 都没有考虑在分析框架之内。由于市场成为资源配置的唯一角色, 从而完全忽略了国家和制度等其他因素在其中的作用。然而, 从科斯 (1937)、威廉姆森 (1985) 等人的交易费用说角度来看, 科层组织在弥补市场缺陷、提高经济效率方面有重要意义。表现之二是忽略了国家的制度和政策在刺激大型有风险的、具有创新价值和规模经济的投资中起到的作用。例如, 如果没有制定专利法保护创新, 没有相应的基金或津贴, 企业实际上不可能对庞大的、创新性的项目感兴趣。这也是当年熊彼特 (1934) 为什么要把垄断和企业家利润视为吸引投资到创新活动的主要因素的原因。历史地看, 国家一直在工业化国家的产业积累过程中扮演主要角色。因此, 以现有市场率和影子价格所确定的短期因素, 并不能否定政府在创造长期外部化条件时所体现的偏好的合理性以及政府在制定政策时所考虑的长期动态利益的重要性。就国际直接投资而言, 发展中国家的政府如果认

识到在世界经济的竞争环境中不利用国际直接投资作为加快技术积累和结构变化的手段就不可能从这一过程中获得长期发展的利益，那么政府反映出的意愿、所制订的政策及措施本身就形成对国际直接投资的引致因素。

在新古典企业理论中，所有权优势论强调跨国公司的对外直接投资是具有某种优势的寡头垄断企业为追求控制不完全市场而采取的行动；产品周期论解释了企业在获得一种新产品垄断权时，如何利用国家层面的差异从不同周期的时点上获得超额利润的行为和机制过程；交易费用论则分析了跨国公司的组织形式与内部化行为之间的必然联系。在肯定国际直接投资活动在资源配置方面的积极作用的同时，企业理论在国际直接投资如何推动经济的分析中存在明显的不足。其一，企业理论的基础仍然以现有的要素禀赋为出发点，从而导致了不可能在生产理论方面，进而在产业成长分析上具有更多的解释能力；其二，企业理论认为跨国公司只是市场失败的一种替代形式（既是不完全竞争的产物，又通过垄断竞争和内部化强化了市场的不完全性质），因此没有更多地把国家及其他制度因素与市场的相互作用作为国际直接投资运动过程中的重要因素；人们注意到跨国公司的垄断行为往往导致东道国政府采用关税、配额等手段，这又引致跨国公司产生相应对策以及跨国公司母国的一系列反应措施；其三，从总体上看，新古典企业理论并不关注发展中国家内在条件的研究，因此新古典企业理论在分析国际直接投资与经济发展相互关系时，缺少一个完整的理论框架。

二、结构主义的观点

结构主义在研究跨国公司对发展中国家经济影响方面，具有十分鲜明的理论特色。其核心是强调国际直接投资对发展中国家产业结构的影响。结构主义认为，由于发展中国家的滞后的经济结构，跨国公司的直接投资对发展中国家具有传递技术进步和推动结构升级的潜力。与此同时，结构主义十分强调发展中国家社会政治因素和讨价还价的力量在取得国际直接投资正效应中的重要作用。

根据结构主义的观点，跨国公司可以在这样四个方面起到一种发展手段的作用。首先，跨国公司具有强大的资金筹措能力。跨国公司既可从公司内部融通资金，又可从外部诸如资本市场和金融机构中得到大量的资金支持。一些经济学家（如赫尔希曼（Hirschman, 1977, 1984））注意到发展中国家缺乏产生投资决策和投资效果的资源，但存在着从跨国企业得到产业带动与技术溢出好处的一些条件。根据结构动态变化规律，赫尔希曼认为可以通过外国企业在关键产业链部分的投资带动经济增长其理论基础是著名的产业关联效应学说。但是，赫尔希曼的这一论点受到多方面挑战。早在 50 年代初期就有人指出，一旦跨国公司在当地拥有技术垄断之后，就会把资源和资本从一些产业中转移出去（Singer, 1952）并且即便这一过程顺利持续下去，发展中国家为此要付出代价，从而净利益将会很少，同时跨国公司会充分利用其强大的市场力量和东道国政府给予的特权，用汇回利润和价格转移等手段减少东道国的资本存量。80 年代后，还有人（Lall, S., 1981）

从大量的文献中发现，跨国公司在发展中国家的投资所产生的产业关联效应在很大程度上取决于东道国的规模和发展阶段：在经济落后的小国，跨国公司的国际直接投资很少建立起关联效应；而在发展中大国，由于东道国政府的压力，外国直接投资可在进口替代工业中形成较强的产业关联效应，但也会产生较高的代价。

其次，结构主义认为，跨国公司及国际直接投资进入发展中国家后，有利于东道国企业家阶层的形成。大量投资失败的案例表明，企业家和企业家精神是发展中国家工业化与经济增长过程中的瓶颈。即使在赫尔希曼式的增长过程中，产业关联效应也会因为企业家短缺而中断。而跨国公司通过培训、交往，提供和寻求投资机会，以及跨国公司的直接投资在人力资源方面所产生的外部效应，会对发展中国家企业家的形成和发展起积极的作用。但是，一些人指出，跨国公司虽然可以在一定程度上为发展中国家提供企业家资源，但多数跨国公司不会以这种方式和当地企业发生关系，更多的情况是东道国的专门人才被跨国企业所吸引，因此，从长期看，跨国公司在这方面的作用不太明显。

第三，跨国公司所具有的巨大的营销实力可以促进发展中国家在内外市场的营销技能。而且，当地企业所具有的出口潜力可通过跨国公司全球性的市场网络和销售手段而得到开发。但是，很多结构主义者对此抱怀疑态度。一些人认为，跨国公司参与到发展中国家的结果是导致其贸易条件相对于发达国家的制造业出口更加不利，跨国公司的市场实力必然趋势是加强市场集中，从而削弱了发展中国家的谈判地位。

第四，在一些重要的产业中，跨国公司对发展中国家技术进步产生了积极影响，并对当地企业效益方面产生了较强的溢出效应。

但结构主义同时也认为，跨国公司在产业和技术选择上有十分明显的资本密集型偏向，这十分不利于发展中国家的就业扩张、收入改善和建立适宜性的消费模式。同时，跨国公司更多地涉入发展中国家经济之中，会导致发展中国家在技术进步和创新方面产生依附关系，从而丧失自主增长的一些基本条件（Fuytado, 1977）。跨国公司对技术与开发的控制，是跨国公司与东道国利益冲突的重要领域。这些论点，实际上和新马克思主义者的立场已经基本一致。

上述观点主要代表了 80 年代中期以前结构主义对国际直接投资与发展中国家经济发展关系的基本认识。其特点在于，主要从效应角度分析国际直接投资在经济发展中的作用，但还没有从国际直接投资推动发展所需要的条件和过程给予更大关注。到了 90 年代，随着跨国公司在世界经济中的重要性与日俱增，因其影响已经不是一个可回避或可选择的问题，因此，如何利用跨国公司来推动本国经济发展，成为发展中国家必须正视的现实。结构主义适应这种国际经济环境的变化，讨论的重点也开始转移到发展中国家从国际直接投资获得正面效应所需要的条件和机制上。

三、激进主义学派的观点

激进主义学派的基本出发点是把国际直接投资作为通过不平等交换进行资本主义剥削的组成部分，并认为国际直接投资损害了发展中国家的增长潜力，从而总体上否定了国际直接投资与东道国经济发展之间存在一种正向效应的可能性。激进主义学派的这一立场，大大削弱了其在这一方面的解释能力。

根据激进的新马克思主义者的观点，国际直接投资是在新的环境下的一种国际剥削。通过国际直接投资形式，剩余从外围国家向中心发达国家的单方面流动方式得以维持下去。原材料和利润不断从发展中国家流向中心国家的状况，导致了东道国的制造业企业很难发展。早期激进学派以此为基础，进一步解释了在发展中国家的国际直接投资如何从各种渠道汲取这些国家利益的机制。

在以后的激进学派的分析中，一些人试图把资本全球化的三种因素与发展中国家外国制造业投资的成长联系在一起：一是世界范围内的劳动供给增长，二是劳动垂直分工形式的不断深化，三是交通与通讯得到全面改进，这三者成为资本全球化的物质基础。而第二个原因则解释了发达国家与发展中国家之间的劳动分工格局。国际直接投资进入发展中国家之后，势必歪曲了包括原料供给和消费模式在内的国内经济结构。在这种情况下，发展中国家的政府只能依附外国资本，同时，由此发展起来的发展中国家的制造业只是成为由外国资本所决定全球垂直分工的一部分。

激进主义学派的观点是从货币和商品的循环来展开的。在这种分析框架下，跨国公司的行为从供给一方来看是为了充分利用发展中国家的廉价土地、原材料和劳动，而在需求一方看，则主要在于寻求商品的销售市场。并且，由于价格转移、利润汇出等形式，发展中东道国不仅在财政上与外国企业没有正向关联，而且还恶化了国际收支。因此，激进学派通过对再投资和财政关联的否定，判断跨国公司的直接投资并没有增强发展中国家赚取外汇的潜力。

在激进主义学派中属于“法国学派”的阿明 1976 的观点有

很大的影响。在阿明看来，发达国家与发展中国家之间的不平等交换是与跨国公司内部分工和资本国际输出结合在一起，旧的国际分工正在被公司内部的分工所替代。跨国公司对其生产环节的选择是在生产率相同的情况下选择工资率最低的地方进行生产，因此在发展中国家投资符合跨国公司的利益，然而这一过程导致了国与国之间的不平等。在中心国家集中的是战略性经营，而在外围国家集中的是初始产品和制成品的生产。在这一过程中，跨国公司实现了价值的转移。

一些更为激进的新马克思主义者还指出，外国企业进入损害了东道国当地的管理能力、储蓄能力和收入分配状况。他们认为，跨国企业雇佣了发展中国家最为稀缺的专业人才和技术人员，动员了有限的国内储蓄资源，因此破坏了当地企业“经济成长的机会”。

以上，新古典学派、结构主义学派和激进学派分别从不同角度论证了国际直接投资对经济发展所产生的正效应或负效应。很显然，人们很难从中得出一个明确的答案。理论上的这种状况与现实的世界经济形成了强烈的反差。从 80 年代起，发展中国家纷纷调整了对国际直接投资的政策，对跨国公司的态度已经从欢迎进入到为国际直接投资而竞争的阶段，这表明，各国的政策制定者逐步形成了一个对跨国公司及国际直接投资的实力和作用相对统一的认识。然而，无论理论和政策分析都不能够提供一种具有较强解释能力、可用来分析国际直接投资与经济发展相互关系的框架，来考察国际直接投资在发展过程中的动态作用。这表现在这样几方面。首先，大量的研究成果缺乏对跨国公司与发展中国家之间的对应分析。在论及国际直接投资发生时，总是暗含着发展中国

家已具备对某一特定的国际直接投资的吸收能力；而在分析国际直接投资对经济发展的作用时，又明显存在着国际直接投资可无约束提供的假定，二者之间的相互作用机制没有反映出来；其次，发展中国家，或发展中经济是由各种结构相异、发展层次差别大的各种国家的总体概括，上述理论没有一种可行的方法确定各种类型的发展中国家在世界经济中所处的位置，要么就只能得出一些泛化结论，要么就只能陷在具体案例中，从而很难针对性地研究国际直接投资的发展效应；再次，无论是新古典还是结构主义学派，都没有从动态的角度来分析国际直接投资在经济发展过程中的作用。经济发展是一很长的历史过程，处于不同经济发展阶段的国家的国际直接投资效应与作用机制肯定有所差异，因此一种有效的理论必须从动态的角度来分析不同阶段的国际直接投资的效应；第四，上述观点尤其是新古典学派，忽视了经济发展阶段与国际直接投资选择的相互制约关系及各种相关因素的分析，从而没有回答什么样的类型国际直接投资最能推动工业化升级和经济发展，所需要的最适宜方式又是什么等一系列关键问题。这些不足之处导致了上述各派论点无力系统地解释国际直接投资与经济发展之间的动态关系。

是什么原因导致这种情况？一些经济学家（如小泽辉智，1996）从发展理论的失败角度对此作了分析。他认为，跨国公司无论从技术转移、市场拓宽与资源优化配置，还是促进结构升级方面都产生十分重要的作用，客观上产生了一种增长功能。但传统发展经济学没有对此作概念性分析，缺乏一个综合框架把相关问题加以兼容，从而使经济发展理论在这一领域解释能力薄弱。

还有人认为，评价跨国公司或国际直接投资对发展中国家经

济的作用并分析其作用大小的原因有一定困难。这些困难在很大程度上涉及到理论背景和经验背景两方面。理论背景方面的困难是如何形成统一的概念作为分析基础。例如，如何定义竞争与发展的概念，如何区分国际直接投资对增长与发展的影响，如何认识技术的适宜性，如何分析由国际直接投资促进的出口增长与经济发展的关系；甚至也关系到一些属于技术性的问题，例如，如何在统计上区分出口中跨国公司所影响的部分等。此外，如何分析国际直接投资对东道国经济发展的贡献，实际上与对跨国企业性质定位有很大关系。有人指出，有关跨国企业在经济发展中作用，在理论上很混淆，根源在于很多人把跨国企业作为一种特殊企业即超出已知的厂商理论可解释范围内的一种特殊企业来对待。要解决争论中的混淆，就只能用标准的厂商理论来解释和分析跨国企业的行为，而不能另有一套标准。因此，把跨国企业与东道国的增长与发展目标联系在一起，已超出跨国公司作为企业的基本目标范围（A. Hiakpor, 1990）。

在经验背景方面，国际直接投资与经济发展的关系也呈现出多元的格局。一是成功的发展既可在大量依靠国际直接投资的国家实现，例如新加坡；也可以在国际直接投资进入十分有限的国家发生，例如韩国；因此似乎很难作出一个肯定的答案，即大量国际直接投资流入对经济发展是必要的。二是在引进国际直接投资的国家和地区中，诸如在结构升级、产业成长方面的效应有很大差异，对发展的贡献也不尽相同。这些情况使经济学家认识到国际直接投资与东道国经济发展之间的关系是一个必须持十分谨慎态度对待的问题，尤其要谨防以简单化的方式从一些案例中得出一般性的结论；而且越来越多的人主张以动态的观点看待国际直