联合国贸易和发展会议

注 意

报刊、广播电台或电视台不得在 2004 年 9 月 22 日格林尼治标准时间 17:00 之前引用或摘录本报告内容

2004 年世界投资报告

转 向 服 务 业

概 述

联 合 国

联合国贸易和发展会议

2004 年世界投资报告

转 向 服 务 业

概 述

联 合 国

2004 年，纽约和日内瓦

说　明

贸发会议是联合国秘书处内集中负责所有涉及外国直接投资和跨国公司事务的机构。以往，跨国公司方案曾先后由联合国跨国公司中心(1975-1992 年)和联合国经济和社会发展部跨国公司及管理司(1992-1993 年)负责实施。1993 年，该方案转由联合国贸易和发展会议负责。贸发会议力求加深人们对跨国公司的性质及跨国公司促进发展作用的了解，并努力营造有利于国际投资和企业发展的环境。贸发会议通过举办政府间的审议、技术援助活动、专题讨论会、研讨会和大会开展工作。

本研究报告所用“国家”一词有时也酌情用以指领土和地区。本报告中所用的名称以及材料的编排方式，并不意味联合国秘书处对任何国家、领土、城市或地区或其主管当局的法律地位或者对其边界或疆界的划分表示任何意见。此外，国家类别名称的使用为的是便于统计或分析，未必表示对某一国家或地区在发展进程中所处的发展阶段作出判断。贸发会议述及某一公司或其活动不应被视为认可该公司或其活动。

在本出版物提供的地图上显示的边界和名称以及使用的称呼并不意味着联合国对其正式认可或接受。

图表中使用了下列符号：

两点(..) 表示没有数据或无法得到单独的数据。表格中如果某行的任何一项均无数据则予删去；

破折号(—) 表示该项数据等于零或可略去不计；

除非另有说明，否则表格中的空白表示该项目不适用；

代表年份的数字之间的斜线(/)，如 1994/95, 表示财政年度；

在代表年份的数字之间使用连字号(-)，如 1994-1995, 指所涉的是整个时期，包括开始年份和结束年份；

除非另有说明，否则年增长率或变动率均指年复合率；

表内各分项数字或百分数由于四舍五入缘故，其合计数未必与总计数相等。

本报告所含材料尽可引用，但需恰当注明出处。

UNCTAD/WIR/2004(Overview)

请访问世界投资报告网站:
www.unctad.org/wir

鸣　谢

《2004年世界投资报告》是在Karl P. Sauvant先生总的指导下，由一个小组编写的，其成员有：Persephone Economou、Kumi Endo、Torbjörn Fredriksson、Masataka Fujita、Kálmán Kalotay、Michael Lim、Padma Mallampally、Anne Miroux、Abraham Negash、Hilary Nwokeabia、Shin Ohinata、Jean François Outreville、Kee Hwee Wee、James Xiaoning Zhan (詹晓宁) 和 Zbigniew Zimny。Diana Barrowclough、Sirn Byung Kim、Nicole Moussa、Ludger Odenthal、Satwinder Singh、Elisabeth Tuerk和Katja Weigl编写了一些具体资料。

Mohamed Chiraz Baly、Bradley Boicourt、John Bolmer、Lizanne Martinez 和 Tadelle Taye承担了主要的研究助理工作。Samantha Dolet、Cristina Gueco、Erik-Hans Kok、Moritz Hunsmann、Nargiza Kuldashova、Bart Orr、Domenika Praxmarer、Anne Riijntjes 和 Chen Zhang 以实习身份参与协助了各阶段的工作。报告的组合成型由 Christopher Corbet、Lilian Mercado、Lynda Piscopo、Chantal Rakotondrainibe 和 Esther Valdivia-Fyfe 完成。图表由 Diego Oyarzun-Reyes 制作。Teresita Sabico 负责报告的桌面排版，Praveen Bhalla担任编辑。

Sanjaya Lall任首席顾问，John H. Dunning任高级经济顾问。

《2004年世界投资报告》亦获益于下列会议参加者们提供的投入：2004年5月在日内瓦举行的全球研讨会，2004年3月在京都和布达佩斯举行的两次服务业外国直接投资区域研讨会，2004年5月在是日内瓦举行的包含服务业在内的国际投资协议专题讨论会和2003年10月在日内瓦与非政府组织举行的一次非正式会议。

提供资料的还有：Dilek Aykut、Frank Barry、Maria Giovanna Bosco、John Cassidy、Harnik Deol、Christoph Dörrenbächer、Lorraine Eden、Thomas Eichelmann、Asim Erdilek、Jörg Esser、Marion Frenz、Vishwas Govitrikar、

Grazia Ietto-Gillies、Masayo Ishikawa、Robert Lipsey、Catherine L. Mann、William L. Megginson、Dorothea Meyer、Julia Mikerova、Peter Muchlinski、Victor Murinde、Deborah Musinger、Lilach Nachum、Peter Nunnenkamp、Lincoln Price、Eric D. Ramstetter、Sergey Ripinsky、Maryse Roberts、Frank Roger、Pierre Sauvé、Fred Schneidereit、Jörg Simon、Dirk Willem te Velde 和 Nadia Yousfi Charif。

在编写本报告的不同阶段还收到了下列人士的反馈意见：Luis Abugattas、Erfried Adam、Zoltan Adam、Yair Aharoni、Rohit Arora、Minoru Asahi、Yuko Asuyama、Zainal Aznam、Marino Baldi、Christian Bellak、Johannes Bernabe、Luisa Bernal、Trineesh Biswas、Jolita Butkevicienne、David Boys、Carlos A. Primo Braga、Sumanta Chaudhuri、Sok Chenda、Daniel Chudnovsky、Neil M. Coe、Dietrich Domanski、Sebastian Dullien、Audo Faleiro、Deepali Fernandes、Kyoji Fukao、Philip Garlett、Murray Gibbs、Peter Grey、Bob Haywood、Oussama Himani、Dickson Ho、Yao-Su Hu、Clare Joy、Dwight Justice、Milanka Kostadinova、Martin Kenney、Harpreet Khurana、Mark Koulen、Evan Kraft、Nagesh Kumar、Yoshiko Kurisaki、Sam Laird、Henry Loewendahl、Mario Marconini、Marwane Mansouri、Maria Soledad Martinez Peria、Mina Mashayekhi、Riad Meddeb、Katalin Mero、Dorothea Meyer、Peter Mihalyi、Hafiz Mirza、Michael Mortimore、Andrea Nestor、Richard Newfarmer、Pedro Ortega、Federico Ortino、Sheila Page、Eva Palocz、Daniela Perez、Rudy Pesik、Danny Po、Tatiana Prazeres、Slavo Radosevic、Julie Raynal、Patrick Robinson、Frank Sader、Laurent Schwabb、Marinus Sikkel、Farouk Soussa、Metka Stare、Dezider Stefunko、Alexandra Strickner、Mahesh Sugatan、Marjan

Svetlicic、Tay Kah Chye、Shigeki Tejima、Taffere Tesfachew、Lee Tuthill、Ken Vandevelde、Fernando Gonzalez Vigil、Thomas Wälde、Alex Werth、Obie Whichard、Christopher Wilkie、Claudia Woermann、John Wong、Houyuan Xing、Vicente Yu、Simonetta Zarilli、Yong Zhang。

众多中央银行、统计机构、投资促进机构及政府其他部门的官员、国际组织和非政府组织的官员以及许多公司的经理人员，尤其是通过提供数据和其他信息，也为本报告做出了贡献。

衷心感谢德国、爱尔兰、挪威、瑞典和联合王国政府提供的资助。

目 录

页 次

概 述..... 1

2003 年外国直接投资依然下滑， 但已呈现出复苏迹象，……..... 1

……由发达国家跨国公司推动，但越来越多的发展中国家公司也参加进来。..... 7

各区域的趋势和前景互不相同，非洲和亚太呈现转机…… 12

……拉丁美洲和加勒比地区再度下滑，中欧和东欧出现骤跌，…… 15

……工业化国家的业绩表现有失均衡。..... 18

在所有区域，外国直接投资的构成均转向服务业，…… 18

……由各种因素带动，..... 22

……并购和非股权安排成为最常见的进入方式。..... 24

服务业国际生产网络尚处于襁褓期，服务业及其中的跨国公司与制造业同行相比跨国度要低──但它们可能正在赶上来。..... 25

服务业外国直接投资给东道国带来的得与失，…… 26

……管理服务业外国直接投资需要有恰当的规章制度结构。..... 28

服务业离岸外移虽属于一种较新的现象，但愈来愈普遍，……..... 29

……它以追求竞争力为动力……..... 32

……并为拥有恰当成本、技能和基础设施组合的国家提供了出口机会，…… 34

目 录(续)

页 次

……但需要解决它所造成的担忧。..... 35

各国正在按照发展目标逐渐向服务业外国直接投资开放并积极力争吸引它，……..... 38

……包括借助私有化进行，但需要执行配套政策。..... 40

服务业国际投资协议正在大量产生，形成一种多层次多方面的规则网，并对发展提出挑战。..... 41

附 件

《2004 年世界投资报告： 转向服务业》目录..... 43

世界投资报告一览表 48

调 查 表 51

插 文

1. 离岸外移：自营生产还是外包？ 31

图

1. 2001–2003 年按外向外国直接投资业绩指数排名的前 20 个经济体..... 11

2. 2002 年和 2003 年全世界吸收外国直接投资最多的 20 个经济体 14

3. 1990 年和 2002 年按部门列出的全世界外国直接投资存量..... 19

目 录(续)

页 次

表

1. 1982-2003 年外国直接投资和国际生产的部分指标 2
2. 1992-2003 年按区域列出的外国直接投资流入量和流出量..... 3
3. 1995-2003 年对国家法规作出修订的情况 4
4. 2002 年按国外资产排名全世界 25 家最大的非金融业跨国公司 5
5. 2001-2003 年外国直接投资流出量占部分发展中经济体固定资本形成总额的百分比 8
6. 2002 年按国外资产排名的 25 家最大的发展中经济体非金融业跨国公司 9
7. 2002 年按国外资产排名 25 家最大的中欧和东欧非金融业跨国公司..... 17
8. 1990 年和 2002 年按经济体类别列出的外国直接投资存量分布情况..... 21
9. 1990 年和 2002 年按行业列出的服务业外国直接投资存量分布情况..... 23
10. 离岸外移与外包 — 部分定义 30
11. 2002-2003 年按目的地列出的涉及呼叫中心、共享服务中心、IT 服务和区域总部的面向出口的外国直接投资项目 36

2004 年世界投资报告

转向服务业

概　述

2003 年外国直接投资依然下滑，但已呈现出复苏迹象，……

2003 年全球外国直接投资(FDI)流入量已连续三年下滑，跌至 5,600 亿美元(见表 1)。下跌再度归因于流入发达国家的外国直接投资额减少：共为 3,670 亿美元，比 2002 年减少了 25%(见表 2)。在全球范围内，有 111 个国家的流入量增长，有 82 个国家的流入量减少。流入美国的外国直接投资额减少 53%，跌至 300 亿美元，尤为令人瞩目，处于 12 年来的最低水平。流入中欧和东欧的外国直接投资也十分疲软，由 310 亿美元减少至 210 亿美元。只有发展中国家作为一个群体出现了复苏，其外国直接投资流入量增长了 9%，共计达到 1,720 亿美元。在该群体中，情况迥异：非洲和亚洲及太平洋出现增长，而拉丁美洲和加勒比地区则持续下跌。50 个最不发达国家获得的外国直接投资仍然很少(70 亿美元)。

表 1. 1982-2003 年外国直接投资和
国际生产的部分指标
(以 10 亿美元和百分比计)

项 目	按目前价格计算值 (10 亿美元)			年 增 长 率 (百分比)						
	1982	1990	2003	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2000	2001	2002	2003
外国直接投资流入量	59	209	560	22.9	21.5	39.7	27.7	-41.1	-17.0	-17.6
外国直接投资流出量	28	242	612	25.6	16.6	35.1	8.7	-39.2	-17.3	2.6
外国直接投资内流存量	796	1 950	8 245	14.7	9.3	16.9	19.1	7.4	12.7	11.8
外国直接投资外流存量	590	1 758	8 197	18.1	10.7	17.1	18.5	5.9	13.8	13.7
跨国并购	..	151	297	25.9 [a]	24.0	51.5	49.3	-48.1	-37.7	-19.7
国外分公司销售额	2 717	5 660	17 580	16.0	10.2	9.7	16.7	-3.8	23.7	10.7
国外分公司总产值	636	1 454	3 706	17.4	6.8	8.2	15.1	-4.7	25.8	10.1
国外分公司总资产	2 076	5 883	30 362	18.2	13.9	20.0	28.4	-5.4	19.6	12.5
国外分公司出口额	717	1 194	3 077	13.5	7.6	9.9	11.4	-3.3	4.7	16.6
国外分公司雇员人数 (以千计)	19 232	24 197	54 170	5.6	3.9	10.8	13.3	-3.2	12.3	8.3
国内生产总值 (按目前价格计算)	11 737	22 588	36 163	10.1	5.1	1.3	2.7	-0.9	3.7	12.1
固定资本形成总值	2 285	4 815	7 294	13.4	4.2	2.4	3.8	-3.6	-0.6	9.9
专利和许可证收入	9	30	77 [b]	21.3	14.3	7.7	9.5	-2.5	6.7	..
货物和非要素服务出口	2 246	4 260	9 228	12.7	8.7	3.6	11.4	-3.3	4.7	16.6

资料来源: 贸发会议《世界投资报告: 转向服务业》, 表 1.3。

a 仅为 1987-1990 年。

b 2002 年。

然而，2004 年的前景充满希望。跨国并购—2003 年依然低靡，为 2,970 亿美元—开始上扬。2004 年头 6 个月比 2003 年同期增长了 3%。这一势头加之其他因素—主要母国和东道国的经济增长较高，公司盈利改善，股票价值上扬—均显示出 2004 年外国直接投资流量的复苏。体现较高利润的再投资回报—作为外国直接投资流量的三个组成部分之一—2003 年已恢复增长，创下新的记录。外国直接投资的其他组成部分(股权和公司内的借贷)2004 年也可望上扬。

表 2. 1992-2003 年按区域列出的外国直接投资流入量和流出量
(以 10 亿美元计)

区域/国家	外国直接投资流入量							外国直接投资流出量						
	1992-1997 (年平均)	1998	1999	2000	2001	2002	2003	1992-1997 (年平均)	1998	1999	2000	2001	2002	2003
发达国家	180.8	472.5	828.4	1108.0	571.5	489.9	366.6	275.7	631.5	1014.3	1083.9	658.1	547.6	569.6
西欧	100.8	263.0	500.0	697.4	368.8	380.2	310.2	161.7	436.5	763.9	859.4	447.0	364.5	350.3
欧盟	95.8	249.9	479.4	671.4	357.4	374.0	295.2	146.9	415.4	724.3	806.2	429.2	351.2	337.0
其他西欧国家	5.0	13.1	20.7	26.0	11.4	6.2	15.1	14.8	21.2	39.6	53.3	17.9	13.3	13.3
日本	1.2	3.2	12.7	8.3	6.2	9.2	6.3	20.2	24.2	22.7	31.6	38.3	32.3	28.8
美国	60.3	174.4	283.4	314.0	159.5	62.9	29.8	77.6	131.0	209.4	142.6	124.9	115.3	151.9
发展中经济体	118.6	194.1	231.9	252.5	219.7	157.6	172.0	51.4	53.4	75.5	98.9	59.9	44.0	35.6
非洲	5.9	9.1	11.6	8.7	19.6	11.8	15.0	2.2	2.0	2.6	1.3	-2.5	0.1	1.3
拉美和加勒比	38.2	82.5	107.4	97.5	88.1	51.4	49.7	9.5	19.9	31.3	13.7	12.0	6.0	10.7
亚洲和太平洋	74.5	102.4	112.9	146.2	112.0	94.5	107.3	39.6	31.6	41.6	83.9	50.4	37.9	23.6
亚洲	74.1	102.2	112.6	146.1	111.9	94.4	107.1	39.6	31.6	41.7	83.8	50.3	37.9	23.6
西非	2.9	7.1	1.0	1.5	6.1	3.6	4.1	0.5	-1.0	2.1	3.8	5.1	2.5	-0.7
中亚	1.6	3.0	2.5	1.9	3.5	4.5	6.1	-	0.2	0.4	-	0.1	0.8	0.8
南亚，东亚和东南亚	69.6	92.1	109.1	142.7	102.2	86.3	96.9	39.0	32.5	39.2	80.0	45.1	34.7	23.5
南亚	2.5	3.5	3.1	3.1	4.0	4.5	6.1	0.1	0.1	0.1	0.5	1.4	1.2	0.9
太平洋地区	0.4	0.2	0.3	0.1	0.1	0.1	0.2	0.1	-0.1	-	0.1	0.1	-	-
中欧和东欧	11.5	24.3	26.5	27.5	26.4	31.2	21.0	1.2	2.3	2.5	4.0	3.5	4.9	7.0
全世界	310.9	690.9	1086.8	1388.0	817.6	678.8	559.6	328.2	687.2	1092.3	1186.8	721.5	596.5	612.2

资料来源: 贸发会议《2004 年世界投资报告：转向服务业》，附件表 B.1 和 B.2。

继续放宽外国直接投资体制可有助于复苏。2003 年有 244 项法律和法规的修订影响到外国直接投资，其中 220 项朝着更加开放的方向发展(见表 3)。2003 年达成了 86 项双边投资条约和 60 项避免双重征税条约，使这两类条约的总数分别达到 2,265 项和 2,316 项。然而，从每年新缔结的条约数量上看，双边投资条约自 2002 年以来开始下降，而避免双重征税条约自 2000 年以来便出现减少。

表 3. 1995-2003 年对国家法规作出修订的情况

项 目	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
修订本国投资体制的国家数目：	64	65	76	60	63	69	71	70	82
法规修订数目：	112	114	151	145	140	150	208	248	244
更有利于外国直接投资 [a]	106	98	135	136	131	147	194	236	220
更不利于外国直接投资 [b]	6	16	16	9	9	3	14	12	24

资料来源: 贸发会议《2004 年世界投资报告:转向服务业》表 1.2。

a 包括自由化改革或旨在加强市场机制以及增加激励措施的改革。

b 包括旨在加强控制以及减少激励手段的改变。

由贸发会议 2004 年第一季度对全世界 335 家最大的跨国公司(含发达国家、发展中国家和转型经济体)进行的调查和 87 位国际选址专家均证实了对外国直接投资流量的乐观前瞻。预计这一流量会在亚洲和太平洋以及中东欧等地出现上扬，尤其认为这一流量会在亚洲的中国和印度以及中东欧的波兰会出现攀升之势。据上述专家认为，某些服务业，如电气设备和电子设备、机动车辆和机床的前景更为光明。范围广泛的公司职能外迁乃大势所趋。预计外国直接投资在发展中国家仍以“绿地投资”为主，在发达国家则以跨国并购为主。投资促进机构(2004 年初贸发会议也作了调查)预测，将会针外国直接投资持续展开竞争并以激励措施和锁定目标为关键性的投资促进工具。

表 4. 2002 年按国外资产排名全世界 25 家最大的非金融业跨国公司

(以百万美元和雇员人数计)

2002 年排名：		2001 年排名：		公司	总部所在地	行业	资产		销售额		雇员人数		跨国指数[a] (百分比)
国外资产	跨国指数[a]	国外资产	跨国指数[a]				国外	总额	国外	总额	国外	总数	
1	84	2	83	General Electric	美国	电气设备和电子设备	229 001	575 244	45 403	131 698	150 000	315 000	40.6
2	12	1	13	Vodafone Group Plc[e]	联合王国	电信	207 622	232 870	33 631	42 312	56 667	66 667	84.5
3	67	7	85	Ford Motor Company	美国	汽车	165 024	295 222	54 472	163 420	188 453	350 321	47.7
4	16	3	15	British Petroleum Company Plc	联合王国	石油开采/提炼/销售	126 109	159 125	145 982	180 186	97 400	116 300	81.3
5	95	8	87	General Motors	美国	汽车	107 926	370 782	48 071	186 763	101 000	350 000	27.9
6	45	9	48	Royal Dutch/Shell Group[g]	联合王国//荷兰	石油开采/提炼/销售	94 402	145 392	114 294	179 431	65 000	111 000	62.4
7	73	12	47	Toyota Motor Corporation	日本	汽车	79 433	167 270	72 820	127 113	85 057	264 096	45.7
8	22	10	21	Total Fina Elf	法国	石油开采/提炼/销售	79 032	89 450	77 461	96 993	68 554	121 469	74.9
9	65	-	-	France Telecom	法国	电信	73 454	111 735	18 187	44 107	102 016	243 573	49.6
10	41	6	39	ExxonMobil Corporation	美国	石油开采/提炼/销售	60 802	94 940	141 274	200 949	56 000	92 000	65.1
11	53	15	51	Volkswagen Group	德国	汽车	57 133	114 156	59 662	82 244	157 887	324 892	57.1
12	86	20	86	E.On	德国	电力、天然气和水	52 294	118 526	13 104	35 054	42 063	107 856	40.2

2002 年排名：		2001 年排名：					资 产		销 售 额		雇员人数		跨 国
国 外 资 产	跨 国 指 数[a]	国 外 资 产	跨 国 指 数[a]	公 司	总部所在地	行 业	国 外	总 额	国 外	总 额	国 外	总 数	指 数[a] (百分比)
13	78	22	81	RWE Group	德国	电力、天然气和水	50 699	105 116	17 622	44 110	55 563	131 765	43.4
14	40	4	36	Vivendi Universal	法国	媒体	49 667	72 682	30 041	55 004	45 772	61 815	65.7
15	50	16	57	ChevronTexaco Corp.	美国	石油开采/提炼/销售	48 489	77 359	55 087	98 691	37 038	66 038	58.2
16	29	17	38	Hutchison Whampoa Limited	中国香港	多种经营	48 014	63 284	8 088	14 247	124 942	154 813	71.1
17	46	-	-	Siemens AG	德国	电气设备和电子设备	47 511	76 474	50 724	77 244	251 340	426 000	62.3
18	94	30	91	Electricité de France	法国	电力、天然气和水	47 385	151 835	12 552	45 743	50 437	171 995	29.3
19	66	13	63	Fiat Spa	意大利	汽 车	46 150	96 990	24 560	52 638	98 703	186 492	49.1
20	31	19	44	Honda Motor Co Ltd	日本	汽 车	43 641	63 755	49 167	65 366	42 885	63 310	70.5
21	9	18	11	News Corporation	澳大利亚	媒体	40 331	45 214	16 028	17 421	31 220	35 000	90.1
22	6	39	5	Roche Group	瑞士	制药	40 152	46 160	18 829	19 173	61 090	69 659	91.0
23	19	11	18	Suez	法国	电力、天然气和水	38 739	44 805	34 165	43 596	138 200	198 750	78.1
24	58	27	60	BMW AG	德国	汽车	37 604	58 192	30 211	39 995	20 120	96 263	53.7
25	64	26	75	Eni Group	意大利	石油开采/提炼/销售	36 991	68 987	22 820	45 329	36 973	80 655	49.9

资料来源：贸发会议《2004 年世界投资报告:转向服务业》附件 A.1.3。

[a] 跨国指数是按以下三项比率的平均值算出的：国外资产占总资产的比率、国外销售额占总销售额的比率和国外雇员人数占总雇员人数的比率。

外国直接投资的复苏进一步加速了国际生产，而这一生产目前是由不少于 61,000 家跨国公司的 90 多万家国外分公司进行的，所代表的外国直接投资存量约为 7 万亿美元。国际生产仍然相当集中：2002 年，全世界 100 家最大的跨国公司占全球跨国公司总量的不到 0.2%，却占全世界范围内国外分公司销售额的 14%、资产的 12%和雇员的 13%。经历了一段时间的停滞之后，2002 年，这些跨国公司在资产、销售额和雇员人数方面均恢复了增长(见表 4 中的 25 家最大的公司)。

复苏并不意味着所有国家都能实现外国直接投资的潜力。贸发会议为衡量一国对外国直接投资的吸引力而制定的内向外国直接投资业绩指数显示，例如捷克共和国、香港(中国)和爱尔兰一类的经济体，即便是在外国直接投资衰退期照样能吸引大量的投资。相比之下，日本、南非和泰国等，按照其在贸发会议与内向外国直接投资业绩指数相对照的内向外国直接投资潜力指数排名榜上的位置，距实现吸引外国直接投资的全部潜力尚有距离。

……由发达国家跨国公司推动，但越来越多的发展中国家公司也参加进来。

如同以往一样，发达国家的跨国公司将推动全世界外国直接投资流量重新恢复增长。

表 5. 2001-2003 年[a]外向外国直接投资占部分发展中经济体固定资本形成总额的百分比

(%)

经济体	比 值
新加坡	36.3
中国香港	28.2
中国台湾省	10.5
智利	7.4
马来西亚	5.3
印度	1.0
中国	0.8
巴西	0.2
备查：	
瑞典	27.4
法国	22.0
联合王国	19.0
美国	6.6
德国	4.1
日本	3.2
希腊	1.8

资料来源: 《2004 年报告：转向服务业》，表 1.10。

a 年平均值。

但越来越多的发展中国家跨国公司也正在做出贡献。它们占全球外国直接投资流量的比例从 1980 年代中期的不到 6%，增加到九十年代后五年的约 11%，2002-2003 年期间则降到 7%(年平均为 460 亿美元)。它们约占全球外国直接投资外流存量的十分之一，该存量 2003 年增长了 8%，达到 8,590 亿美元。按占固定资本形成总额比例衡量，某些发展中国家的对外投资已超过了部分发达国家：例如，与美国(7%)、德国(4%)和日本(3%)相比，新加坡 (2001-2003 年)为 36%、智利为 7%，马来西亚为 5%(见表 5)。随着经济复苏的稳定，这些国家和其他发展中国家的外国直接投资可望恢复增长。是否正在形成一种作为新的贸易地理格局补充的新型外国直接投资流向地理格局？

表 6. 2002 年按国外资产排名的 25 家最大的发展中经济体
非金融业跨国公司 (按百万美元和雇员人数计)

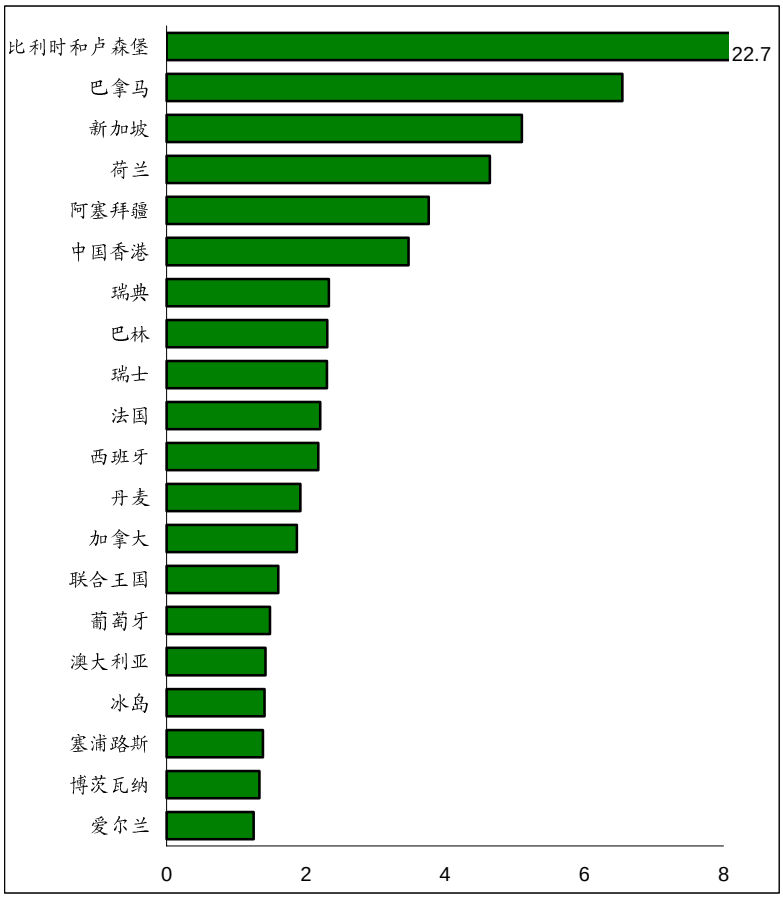
排名		公司	总部所在地	行业	资产		销售额		雇员人数		跨国指数a
国外资产	跨国指数a				国外	总额	国外	总额	国外	总数	(百分比)
1	10	Hutchison Whampoa Limited	中国香港	多种经营	48 014	63 284	8 088	14 247	124 942	154 813	71.1
2	14	Singtel Ltd.	新加坡.	电 信	15 775	19 071	3 247	5 801	9 877	21 716	61.4
3	44	Petronas - Petroliam Nasional Berhad	马来西亚	石油开采/提炼/销售	13 200	46 851	6 600	21 433	4 979	25 940	26
4	11	Cemex S.A.	墨西哥	建筑材料	12 193	16 044	4 366	7 036	17 568	26 752	67.9
5	33	Samsung Electronics Co., Ltd.	大韩民国	电气设备和电子设备	11 388	51 964	28 298	47 655	28 300	82 400	38.5
6	26	LG Electronics Inc.	大韩民国	电气设备和电子设备	5 845	16 214	11 387	23 553	30 029	55 053	46.3
7	15	Jardine Matheson Holdings Ltd	中国香港	多种经营	5 729	8 255	4 449	7 398	60 000	114 000	60.7
8	2	Neptune Orient Lines Ltd.	新加坡	运输和仓储	4 580	4 771	4 501	4 642	11 187	12 218	94.8
9	17	Citic Pacific Ltd.	中国香港	建筑	4 170	7 328	1 567	2 861	7 388	11 643	58.4
10	9	Sappi Limited	南非	造纸	3 733	4 641	2 941	3 729	9 807	17 572	71.7
11	6	Shangri-La Asia Limited	中国香港	旅馆和汽车旅馆	3 663	4 593	463	601	13 000	16 300	78.9
12	34	Sasol Limited	南非	工业化工	3 623	8 960	3 687	7 114	7 107	31 150	38.4
13	3	Guangdong Investment Limited	中国香港	多种经营	3 601	3 924	815	876	5 994	6 580	92
14	5	Flextronics International Ltd.	新加坡	电气设备和电子设备	3 488	4 897	5 903	7 812	76 187	78 000	81.5
15	25	Capitaland Limited	新加坡	房地产	3 165	9 403	1 114	1 823	5 111	10 333	48.1
16	13	City Developments Limitedm	新加坡	旅馆	2 954	6 490	806	1 278	11 001	13 940	62.5
17	50	Petroleo Brasileiro S.A. - Petrobras	巴西	石油开采/提炼/销售	2 863	32 018	1 085	22 612	2 200	46 723	6.1
18	22	MTN Group Limited	南非	电信	2 582	3 556	729	1 991	1 970	4 192	52.1
19	21	Anglogold Limited	南非	金矿	2 301	3 964	831	1 761	30 821	53 097	54.4
20	12	First Pacific Company Limited	中国香港	电气设备和电子设备	2 276	2 313	1 892	1 892	25	46 422	66.1
21	35	Companhia Vale do Rio Doce	巴西	采矿和采石	2 265	7 955	2 928	4 268	1 493	13 973	35.9
22	31	Metalurgica Gerdau S.A.	巴西	金属和金属制品	2 089	4 093	1 340	3 136	5 977	18 995	41.7
23	27	Perez Companc	阿根廷	石油开采/提炼/销售	2 052	4 090	567	1 484	1 633	3 255	46.2
24	39	América Móvil	墨西哥	电信	2 002	10 966	1 664	5 953	6 629	14 572	30.6
25	42	Singapore Airlines Limited	新加坡	运输和仓储	1 969	10 866	2 472	5 260	2 613	14 418	27.7

资料来源: 贸发会议《2004 年世界投资报告: 转向服务业》, 表 1.3.1。

a 跨国指数是按以下三项比率的平均值算出的: 国外资产占总资产的比率、国外销售额占总销售额的比率和.国外雇员人数占总雇员人数的比率。

尽管发展中国家的外国直接投资增长，但发达国家继续占全部外向外国直接投资的 90%以上。事实上，设在荷兰、瑞典、瑞士和联合王国等拥有庞大外向外国直接投资国家的跨国公司的所有权优势显得越来越突出。由《2004 年世界投资报告》首次采用的贸发会议外向外国直接投资业绩指数显示出各国在这方面的表现迥然不同。按照该指数的排名——以一国占全世界外向外国直接投资流量的比例与其占全世界 GDP 比例之比作为衡量——位居榜首者包括比利时和卢森堡(由于过转外国直接投资缘故)、巴拿马和新加坡。但前面提到的 4 个国家以及其他发达国家也名列前茅(图 1)。

图 1. 2001－2003 年[a] 按外向外国直接投资业绩指数
排名的前 20 个经济体



资料来源：贸发会议《2004 年世界投资报告：转向服务业》，表 1.9。

注：根据外向流量算出的数字。

a 3 年变化的平均值。

各区域的趋势和前景互不相同，非洲和亚太呈现转机，……

2003 年流入非洲的外国直接投资增长了 28%，达到 150 亿美元，但仍低于 2001 年高峰期的 200 亿美元(见表 2)。有 36 个国家的流入量增加，17 个国家的流入量减少。复苏的动力来自对天然资源的投资热和跨国并购活动重振活力，其中包括以私有化方式实现的并购。摩洛哥是流入量最大的吸收国。纵观全局，富有天然资源的国家(安哥拉、乍得、赤道几内亚、尼日利亚、南非)仍是外国直接投资首选的目的国，但大批较小的国家也分享到复苏的惠泽。服务业外国直接投资呈上升之势，尤其是在电信、电力和零售贸易方面。例如，南非电信业和信息技术领域中的外国直接投资已超过了采矿和采掘业中的外国直接投资。

鉴于非洲巨大的天然资源潜力、兴旺的整体初级商品市场和投资者对该区域观念的转变，非洲 2004 年和其后的前景看好。2004 年接受贸发会议调查的驰名跨国公司认为，该地区的前景比起其他区域来说仍不够好：五个受访者中只有一个预期未来的两年内外国直接投资流入量会有增长，三分之二的人认为流量将保持不变。

规章制度的持续改善应有助于外国直接投资流入非洲国家。2003 年，一些非洲国家进一步放宽了外国直接投资制度，一些国家重新实施了私有化方案。若干国家缔结了自由贸易协定或在谈判方面取得了进展。美国将《促进非洲增长和机会法案》延长至 2015 年，加速落实该法案的 2004 年法案的通过有助于扩大非洲的国际生产。

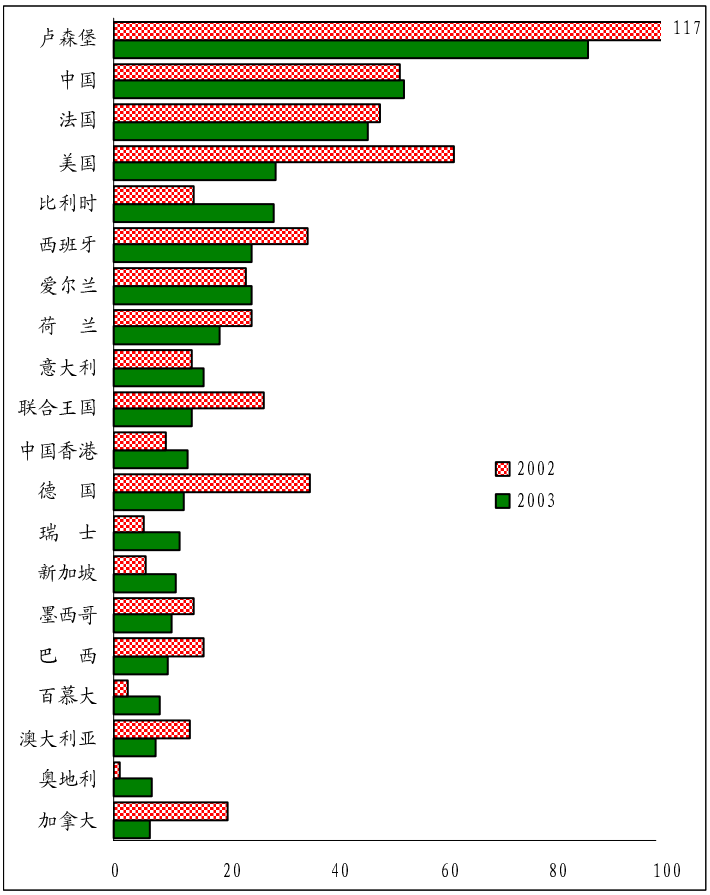
2003 年亚太地区的流入量触底回弹，上扬 14%，达到 1,070 亿美元(见表 2)。它的驱动力包括关键经济体的强劲国内经济增长、投资环境的改善以及鼓励跨区域投资和有利于跨国公司扩大生产网络的区域一体化。严重急性呼吸道综合症(SARS)的爆发对该区域外国直接投资的流量影响甚微。统观全

局，34 个经济体吸收的流入量增加，21 个经济体吸收的流入量减少。

在该区域内，流入不同分区域和国家以及行业的外国直接投资颇不均衡。总的来说，流入量集中在东北亚(2003 年达 720 亿美元)和服务业。除了卢森堡这一特例外(由于过转之故)，中国成为 2003 年全世界最大的外国直接投资吸收国，超过了美国这一传统的最大吸收国(见图 2)。流入东南亚的外国直接投资上升了 27%，达到 190 亿美元。尽管南亚增加长了 34%，但仅获得 60 亿美元。流入资源丰富的中亚的外国直接投资从 2002 年的 45 亿美元上升到 61 亿美元，而流入西亚的外国直接投资从 36 亿美元上升到 41 亿美元。尽管流入巴布亚新几内亚的外国直接投资出现了明显的增长，但流入太平洋诸岛屿的外国直接投资仍然较少(为 2 亿美元)。

服务业外国直接投资的存量由 1995 年占该区域内向总存量的 43%增加到 2002 年占 50%，而制造业则下降到占 44%。在初级部门，尤其是石油和天然气极具吸引力。虽然中国的制造业吸引的外国直接投资最多，但流入其他经济体服务业的外国直接投资比例却出现绝对或相对增长。对于新兴工业经济体和东盟分区域来说尤其如此。区域合作协议，例如《东盟服务业框架协议》起到了助推作用。

图 2. 2002 年和 2003 年全世界吸收外国直接投资最多的
20 个经济体
(以 10 亿美元计算)



资料来源：贸发会议《2004 年世界投资报告：转向服务业》，附件表 B.1。

在国家政策方面，亚太国家继续放宽外国直接投资政策并改善投资环境。大多数国家已同主要的投资伙伴缔结了双边投

资条约和避免双重征税条约。彼此之间也改善了合作，2003 年缔结了若干项自由贸易协定，并与投资组成者达成了其他经济安排。

该区域的外国直接投资前景继续强劲有力：由贸发会议调查的近五分之三最大的跨国公司预测，未来两年内外国直接投资将会出现增长。特别是中国、印度和泰国的前景被认为十分光明。对西亚则不甚乐观，有 13%的受访者预测流入量将会出现下降。

……拉丁美洲和加勒比地区再度下滑，中欧和东欧出现骤跌，……

流入拉丁美洲和加勒比的外国直接投资连续四年下降，2003 年减少了 3%，降至 500 亿美元(见表 2)。这是自 1995 年以来内向外国直接投资的最低年度水平。在 40 个经济体中，19 个出现流入量下降。尤其是巴西和墨西哥这两个区内最大的吸收国出现减少。随着私有化势头减弱、欧盟经济复苏疲软(除美国外它是该区域外国直接投资的主要来源)和区域内自阿根廷危机后一些国家出现衰退或增长缓慢，拉美和加勒比地区受到外国直接投资下滑的沉重打击。墨西哥招牌行业表现出的流入量下降平添了外界对它可能正在失去对外国直接投资吸引力的担心。一些略小的经济体，例如智利和委内瑞拉 2003 年出现增长，前者补回了上一年的损失。由于这一结果，该区域占发展中国家流入量的比例又回到了上一次外国直接投资蓬勃发展期以前的水平。2003 年，拉美加勒比外国直接投资的流出量上升到 110 亿美元。

随着拉美加勒比经济增长可望回升，人们对今后外国直接投资流入量将会恢复持乐观态度。的确，根据贸发会议对跨国公司的调查，数量相当多的公司总裁预测会出现增长。一些国

家正在强调进一步放宽外国直接投资体制并精简投资审批程序。

中欧和东欧外国直接投资流量出乎意料的骤减，由 310 亿美元下降到 210 亿美元(见表 2)，主要是由捷克共和国和斯洛伐克这两个区域内最大的吸收国引发的。总体上看，有 10 个国家的流入量增加，9 个国家的流入量减少。俄罗斯联邦的流入量也由 35 亿美元下降到 10 亿美元。相反，中东欧的流出量则由 50 亿美元上升到 70 亿美元，而俄罗斯联邦占这一数字的五分之三。2002 年该区域 25 家最大的跨国公司中俄罗斯即占前五名中的四家(见表 7)。俄罗斯跨国公司外国直接投资的动机是力求在扩大的欧盟中占有一席之地，并欲控制全部价值链。其他中东欧国家的跨国公司谋求通过将投资的重点放在较低收入的中东欧国家或发展中国家以改善它们的竞争力。

8 个新入盟的中东欧国家(捷克共和国、爱沙尼亚、匈牙利、拉脱维亚、立陶宛、波兰、斯洛伐克和斯洛文尼亚)非但没有吸引到欧盟老成员国的外国直接投资流量，相反，外国直接投资流入量实际上由 2002 年的 230 亿美元跌到 2003 年的 110 亿美元。一些欧盟新成员国作为强化吸引投资者(国内和国外)努力的一部分，已将公司税降低到相当于爱尔兰等地的水平。公司税率相对较低又能获得欧洲补贴──加上有利的投资环境、拥有较高技能的劳动力和自由进入其他欧洲市场──这些因素综合起来使新入盟国家成为吸引来自欧盟其他国家和第三方国家外国直接投资的落脚点。

因此，并不奇怪，中东欧外国直接投资的前景充满希望，由贸发会议调查的三分之二以上头号跨国公司和选址专家预计，2004-2005 年外国直接投资流入量将会上涨，这在所有区域同类答复中所占的比例最高。根据调查结果，投资促进机构主要通过有的放矢和进一步放宽外国直接投资政策而起到促进作用。

表 7. 2002 年按国外资产排名 25 家最大的中欧和东欧非金融业跨国公司

(以百万美元和雇员人数计)

排名		公司	总部所在国	行业	资产		销售额		雇员人数		跨国指数 a
国外资产	跨国指数 [a]				国外	总额	国外	总额	国外	总数	(百分比)
1	11	Lukoil JSC	俄罗斯联邦	石油和天然气	5 354.0	22 001.0	10 705.0	15 334.0	13 000 [b]	180 000	33.8
2	4	Novoship Co.	俄罗斯联邦	运输	962.9	1 093.9	270.7	351.1	85	6 291	55.5
3	3	Pliva d.d.	克罗地亚	制药	689.1	1 382.0	668.1	815.5	3 213	7 326	58.5
4	13	Norilsk Nickel, OJSC MMC	俄罗斯联邦	采矿	502.0	9 739.0	2 360.0	3 094.0	34	96 410	27.2
5	1	Primorsk Shipping Corporation	俄罗斯联邦	运输	331.8	384.2	96.0	123.9	1 305	2 611	71.3
6	7	Gorenje Gospodinjski Aparati	斯洛文尼亚	家用电器	312.8	632.8	531.6	755.6	731	8 772	42.7
7	24	Hrvatska Elektroprivreda d.d. [b]	克罗地亚	能源	272.0	2 357.0	8.0	775.0	-	15 071	6.3
8	20	Mercator d.d.， Poslovni sistem	斯洛文尼亚	零售贸易	224.6	1 040.0	139.1	1 331.0	1 893	14 331	15.1
9	8	Krka Group	斯洛文尼亚	制药	180.7	577.9	282.6	367.7	817	4 332	42.3
10	18	Far Eastern Shipping Co. [b]	俄罗斯联邦	运输	123.0	377.0	101.0	318.0	233	5 608	22.8
11	22	Petrol Group	斯洛文尼亚	石油和天然气	108.5	623.5	67.0	1 154.6	25	1 632	8.2
12	16	Richter Gedeon Ltd.	匈牙利	制药	105.6	742.7	70.3	388.1	1 996	5 124	23.8
13	9	Malév Hungarian Airlines	匈牙利	运输	105.0	280.0	291.0	392.0	28	2 851	37.6
14	12	Podravka Group	克罗地亚	食品和饮料	102.4	485.8	171.6	384.4	1 191	7 488	27.2
15	21	MOL Hungarian Oil and Gas Plc.	匈牙利	石油和天然气	95.9	3 243.2	819.2	3 850.0	776	15 218	9.8
16	6	BLRT Grupp AS	爱沙尼亚	造船	66.2	116.0	53.7	111.3	1 778	3 642	51.4
17	2	Zalakerámia Rt. [b]	匈牙利	砖瓦陶磁和耐火材料	65.0	120.0	39.0	64.0	1 889	2 921	59.9
18	17	Intereuropa d.d.	斯洛文尼亚	贸易	45.0	216.0	36.0	182.0	701	2 422	23.2
19	23	Merkur d.d.	斯洛文尼亚	贸易	43.3	500.5	55.1	517.8	143	2 988	8.0
20	25	Petrom S.A.， SNP	罗马尼亚	石油和天然气	31.5	4 558.0	4.9	2 318.0	12	60 459	0.3
21	10	Budimex Capital Group b	波兰	建筑	23.8	372.6	50.4	610.0	1 076	1 189	35.0
22	15	Croatia Airlines	克罗地亚	运输	23.4	316.1	101.7	164.5	59	992	25.1
23	14	Finvest Corp d.d.	克罗地亚	林业	22.2	71.9	6.6	31.3	..	547	26.1
24	19	Iskraemeco d.d.	斯洛文尼亚	电气机床	20.7	85.2	33.1	100.2	201	2 100	22.3
25	5	Policolor S.A.	罗马尼亚	化工	17.2	31.0	25.5	47.1	457	933	52.9
平均					393.1	2 053.9	679.5	1 343.2	1 376	18 050	31.5
相对于 2001 年的变化幅度(百分比)					5.4	52.1	29.4	11.1	9.9	34.6	1.2

资料来源：贸发会议《2004 年世界投资报告：转向服务业》，附件表 A. 2. 2。

[a] 跨国指数是按以下三项比率的平均值算出的：国外资产占总资产的比率、国外销售额占总销售额的比率和.国外雇员人数占总雇员人数的比率。

[b] 为 2001 年的数据。

……工业化国家的业绩表现有失均衡。

2003 年工业化国家外国直接投资的景象喜忧参半：10 个国家的流入量增加，16 个国家的流入量减少。整体上看，流入量下降 25%，降至 3,670 亿美元(见表 2)。公司内的借贷骤减，而股权流量降幅略小(两者占外国直接投资流量三个组成部分中的两个)。然而，由于利润率提高，再投资收入增长。经济复苏步伐缓慢也是不利因素。跨国并购的数目和价值连续三年下降。美国外国直接投资的流入量由 630 亿美元下降到 300 亿美元，减少了一半，落在卢森堡(由于过转外国直接投资缘故)、中国和法国之后。流入欧盟的总量下降了 21%，降到 2,950 亿美元。

同时，发达国家外国直接投资的流出量增长了 4%(达到 5,700 亿美元)。主要由于美国流出量的增加—其增长幅度近三分之一，达到 1,520 亿美元。美国再度成为外国直接投资最大的来源。其后依次是卢森堡(因过转缘故)、法国和联合王国。美国外国直接投资流出量增加，流入量减少，二者相抵出现 1,220 亿美元的净负差额，显露前所未有的最大亏欠。

发达国家 2004 年和其后外国直接投资的前景仍然看好。2004 年头 6 个月公布的并购数目出现攀升，预示着下半年的局面较为有利。贸发会议对跨国公司和选址专家调查的结果显示，北美和日本的前景较之西欧更为乐观。

在所有区域，外国直接投资的构成均转向服务业，……

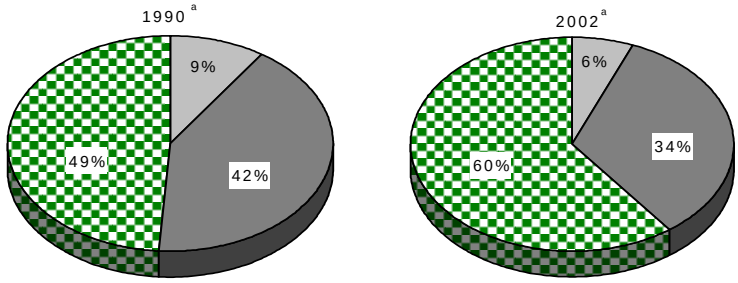
外国直接投资的结构已转向服务业。在 1970 年代初期，该部门仅占全世界外国直接投资存量的四分之一；1990 年这一比例占不到一半；而 2002 年，它已上升到约占 60%，估计为 4 万亿美元(见图 3)。在同一时期，初级部门占全世界外国直接

投资存量的比例由 9%下降到 6%，而制造业降幅更大，由 42%降至 34%。

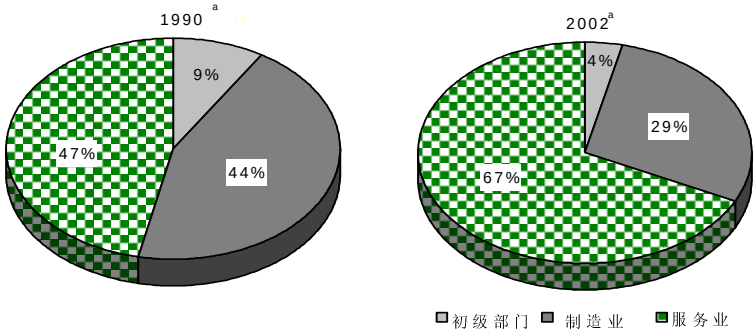
平均而言，2001-2002 年，服务业占外国直接投资总流入量的三分之二，价值约为 5,000 亿美元。此外，由于母国和东道国服务部门的跨国度落后于制造业，因此存在进一步转向服务业转移的空间。

图 3. 1990 年和 2002 年按部门列出的全世界外国直接投资存量

外国直接投资内流存量



外国直接投资外流存量



资料来源：贸发会议《2004 年世界投资报告：转向服务业》，图 1.18.

注：在计算各部门的比例时，在“个人财产买卖”和“未具体说明”项下的数额未列入总计。

a. 或掌握数字的最近年份。

服务业外向外国直接投资继续为发达国家所主控，但在彼此间的分配越来越趋于均衡(见表 8)。几十年前，服务业外国直接投资外流存量几乎全部为美国公司所把持。但到 2002 年，日本和欧盟已成为重要的来源。发展中国家服务业外向外国直接投资从 1990 年代起开始明显增长。它们占全球服务业外国直接投资外流存量的份额由 1990 年的 1%攀升至 2002 年的 10%，速度快于其它部门。制造业跨国公司的贸易和辅助贸易服务的扩张尤为迅速，而商务服务、旅馆和餐饮以及金融服务也在增长。

表 **8.** **1990** 年和 **2002** 年按经济体类别列出的外国直接投资存量分布情况
（百分比）

部门/行业	1990			2002			
	发达国家	发展中经济体	全世界	发达国家	发展中经济体	中欧东欧	全世界
外国直接投资内流存量							
全部服务业	83	17	100	72	25	3	100
供电、供气和供水	70	30	100	63	32	6	100
建 筑	77	23	100	47	45	8	100
贸 易	90	10	100	78	19	4	100
旅馆和餐饮	87	13	100	70	26	3	100
运输、仓储和交通	58	43	100	71	22	7	100
金 融	76	24	100	77	20	3	100
商务活动	93	7	100	61	38	1	100
公共行政和国防	..	..	..	99	1	-	100
教 育	100	..	100	92	4	4	100
医疗和社会服务	100	..	100	67	32	1	100
社区、社会和个人服务活动	100	..	100	91	8	2	100
其他服务	85	15	100	61	36	3	100
外国直接投资外流存量							
全部服务业	99	1	100	90	10	-	100
供电、供气和供水	100	..	100	100	0	-	100
建 筑	99	1	100	80	20	-	100
贸 易	99	1	100	88	12	-	100
旅馆和餐饮	100	-	100	90	10	-	100
运输、仓储和交通	99	1	100	93	7	-	100
金 融	98	2	100	93	7	-	100
商务活动	98	2	100	84	16	-	100
公共行政和国防	-	-	-	100	..	..	100
教 育	100	..	100	100	..	..	100
医疗和社会服务	100	..	100	100	-	-	100
社区、社会和个人服务活动	100	..	100	99	1	-	100
其他服务	100	1	100	90	10	-	100

资料来源：贸发会议《2004 年世界投资报告：转向服务业》，表 3.2。

在内向方面，服务业外国直接投资存量的分布情况相对比较均衡，当然发达国家仍占有最大的份额。最快的增长出现在西欧和美国，反映出大部分服务业外国直接投资正在寻求市场。如今，发达国家占服务业外国直接投资内流存量的约72%，发展中经济体占 25%，中东欧国家占其余部分。2002年，就服务业外国直接投资内流存量的规模而言，美国是最大的东道国经济体。除少数例外情况(例如中国)外，参与服务业外国直接投资蓬勃发展的国家也加强了它们作为各种外国直接投资母国和东道国地位。然而，各个国家在服务业外国直接投资中所占的份额相差甚远。

服务业外国直接投资的构成也在发生变化(见表 9)。直到最近，它还集中在贸易和金融领域，两者 2002 年仍占服务业外国直接投资内流存量的 47%和流量的 35%(相比之下，1990年分别占 65%和 59%)。然而，诸如供电、供水、电信和企业活动(包括 IT 带动的商业服务)正在占据越来越显要地位。例如，从 1990 年到 2002 年，发电和电力配送方面的外国直接投资存量值增长了 14 倍；电信、仓储和运输增长了 16 倍；企业服务增长了 9 倍。

……由各种因素带动，……

如何解释外国直接投资朝着服务业转移？部分原因是，它体现了服务业在经济整体上的地位上升：2001 年，该部门平均占发达国家国内生产总值的 72%，占发展中国家国内生产总值的 52%，占中东欧国家国内生产总值的 57%。而且，许多服务是无法交易的——它们只能在消费当地生产。因此，通过外国直接投资是将服务带入国外市场的主要方式。此外，各国已放宽了服务业外国直接投资体制，使增加流入量成为可能，尤其是进入以往对国外关闭的行业。拉丁美洲和加勒比地区以及中东欧国营公用事业的私有化尤显重要。

表 9. 1990 年和 2002 年按行业列出的服务业
外国直接投资存量的分布情况
(百分比)

部门/行业	1990			2002			
	发达国家	发展中经济体	全世界	发达国家	发展中经济体	中欧东欧	全世界
A. 外国直接投资内流存量							
全部服务业	100	100	100	100	100	100	100
供电、供气和供水	1	2	1	3	4	6	3
建筑	2	3	2	1	3	5	2
贸易	27	15	25	20	14	21	18
旅馆和餐饮	3	2	3	2	2	2	2
运输、仓储和交通	2	8	3	11	10	24	11
金融	37	57	40	31	22	29	29
商务活动	15	5	13	23	40	10	26
公共行政和国防	0	0	0	0	0	0	0
教育	0	0	0	0	0	0	0
医疗和社会服务	0	0	0	0	0	0	0
社区、社会和个人服务活动	2	0	2	2	1	1	2
其他服务	10	8	9	2	4	2	2
未注明的第三产业	2	1	2	6	2	0	5
B. 外国直接投资外流存量							
全部服务业	100	100	100	100	100	100	100
供电、供气和供水	1	0	1	2	0	2	2
建筑	2	2	2	1	2	2	1
贸易	17	16	17	10	12	17	10
旅馆和餐饮	1	0	1	2	2	0	2
运输、仓储和交通	5	4	5	11	7	19	11
金融	48	62	48	35	22	39	34
商务活动	6	11	7	34	54	19	36
公共行政和国防	0	0	0	0	0	0	0
教育	0	0	0	0	0	0	0
医疗和社会服务	0	0	0	0	0	0	0
社区、社会和个人服务活动	0	0	0	0	0	0	0
其他服务	13	5	13	2	2	2	2
未注明的第三产业	6	0	6	3	0	0	3

资料来源：贸发会议《2004 年世界投资报告：转向服务业》，表 3.1。

……并购和非股权安排成为最常见的进入方式。

转向服务业也可以从跨国并购中察觉到。事实上，1990 年代后五年大部分并购发生在服务业，并成为跨国公司进入的一种广为采用的方式。虽然在 1980 年代后期服务业占全球跨国并购的约 40%，但到 1990 年代末，这一比例已上升到超过 60%。直到 1980 年代，跨国并购几乎是美国跨国公司的专有领地。自从那时以后，欧盟跨国公司已成为主要角色：2001-2003 年，欧盟跨国公司占全世界所有并购收购的 61%。跨国并购也为在发展中国家设点的跨国公司拓展海外服务发挥了显著作用。

总的来看，跨国公司通过并购而非“绿地”式外国直接投资进入新的市场内诸如银行、电信和供水等行业趋势更为强劲。1990 年代许多国家竭力推动的向外国直接投资开放的私有化方案也增加了并购的数量。

横跨多种服务业，跨国公司活动和国际生产的增长所采用的方式为非股权安排——例如，发放特许、管理合同，结为伙伴——而非外国直接投资。与货物相比，服务业非产权方式日趋普遍的部分原因在于所涉公司专有资产性质上的区别。软技术和以知识为基础的无形资产而非有形资产为服务公司提供了竞争优势。无形资产，例如组织和管理技能，可与有形和资本密集型资产(例如旅馆或供水系统中的不动产)剥离。更重要的是，由于跨国公司转移的关键知识和当地公司的能力常常可以落实到条文上(例如管理合同)，这些同样可以得到非股权安排的保护和加强——而无须冒资本风险。例如，质量管理、操作条件和最低限度的交易成本常常可纳入管理合同或特许出售协议。非股权形式在旅馆、餐饮、租车业、零售、会计、法律和其他专业服务方面司空见惯。然而，这类活动没有被外国直接投资存量和流量数据或国外分公司经济活动数据捕捉到。

服务业国际生产网络尚处于襁褓期，服务业及其中的跨国公司与制造业同行相比跨国度要低－但它们可能正在赶上来。

服务业外国直接投资一向是并且将继续是寻求市场的，尽管许多信息密集型服务业的跨界交易性已经增加。虽然某些服务(例如金融和特别是商务服务)可在国际间合理配置，导致寻求效率的外国直接投资，但总体上服务业的一体化生产仍处于幼稚期。例如，2001 年美国跨国公司在东道国的销售额占其国外分公司服务销售额的 84%，而商品相应只占 61%。

然而，迹象显示，国际服务业生产正在逐渐朝着与国际货物生产相同的方向发展。例如，美国公司内部进口的份额已从 1986 年占“其他私人服务”进口总额的 30%上升到 2002 年的占 47%。然而，就跨国公司谋求的一体化战略程度而言，纵然象同步国际生产网络一样(例如，不同国家的分公司同时共享共同的研发数据库)，存在国外分公司的世界产品委托(例如供整个公司系统用的会计服务)，但它们采取的是简单方式而非复杂的战略。

尽管服务业外国直接投资不断增长并据主导地位，但服务部门的跨国性低于制造部门。从主要援引发达国家的部分数据看，服务生产的跨国程度，以国外分公司的附加值所占份额衡量，东道国和母国的人员雇用或服务销售额低于按同一方式衡量的制造业。尽管是一种不尽满意的量度，但相对于国内生产总值而言，某些发达国家和发展中国家这两个部门外国直接投资存量的规模显示出同等结果。这是因为：(1) 服务部门的规模要大得多；(2) 许多服务如教育、医疗、政府服务、媒体和运输仍由国内企业提供；和(3) 外国直接投资近期在其他服务业中的增长(例如电信、供电、供气、供水和企业服务)。另外，根据美国的数据，服务业跨国公司总的跨国度低于其制造业同行(20%比 40%)。然而，名列贸发会议全世界最大的跨国

公司榜上的服务业跨国公司和发展中经济体的服务业跨国公司正在迅速赶上同一榜上的制造业公司。

服务业外国直接投资给东道国带来的得与失，……

首先，服务业外国直接投资如同其他部门中的外国直接投资一样为东道国经济注入资金。就国际间筹措资金的程度而言，它们为东道国资金流量带来净增。如果资金是从当地筹措的，国内利息率可能上扬，使得对于国内企业来说资本成本增加，随着国家向国际资本市场开放，当地融资和国外融资之间的差别会缩小。大部分服务业外国直接投资属于寻求市场的非交易性活动，不会对外汇收入做出直接贡献。相反，它们会引起例如以利润汇出形式出现的对外支付。因此，外国直接投资可能对国际收支造成负面影响。而伴随服务业外国直接投资的支付(例如汇出利润)可能迅速抵消最初的资本涌入并加速国际收支危机。

而抵消这类可能的消极影响的是对最终服务客户的潜在积极影响，以及为使用中间服务的生产商提供更好的服务并产生外溢效果。服务业外国直接投资从供应、成本、质量和服务种类等方面影响到东道国经济中的服务提供，在某些行业，外国直接投资可以极大地增加东道国可获得的服务量。跨国公司的金融实力加上操作和管理复杂系统的能力，使它们能够迅速在电信和运输等复杂的资本密集型服务业扩大供应能力。然而，如果缺乏恰当的政府政策和规章制度，跨国公司参与公用事业和其他基础服务可能导致价格上涨，服务分配失衡和社会底层人口使用受到限制。

关于服务业外国直接投资对**竞争**和可能**排挤**国内公司的影响也产生了关切。例如，在银行业中发现有时随着外国银行的进入，国内银行的放款量萎缩，这种状况损害到国内银行的潜在活力。国内银行由于缺乏地理分布上的优势和经验，融资能

力有限以及推出新产品成本高，在同外国银行竞争方面受到挑战。例如零售等行业，跨国公司的出现采用新的经营方式、新的定价结构、经过改进的信息管理程序和新的销售和商品化方式；所有这些可能将当地的生产商排挤出局——尽管对于余留的生产商来说，尤其是当它们能够提升自身的实力时，可能产生有益的效果。外国直接投资通过示范和传授技能刺激当地的服务供应商使之变得更具有竞争力，因而帮助它们提高效益。一言以蔽之，外国直接投资的进入对于服务供应条件的竞争影响以及排挤国内公司的可能性在很大程度上取决于东道国的最初条件，尤其是经济和服务业发展水平、服务业的市场结构以及规章制度状况。

服务业外国直接投资对发展的最大贡献在于**技术转让**。服务业跨国公司可带来硬技术(整套工艺、设备、工业流程)和软技术(知识、信息、专长、组织、管理和销售技能)。软技术体现在技能方面——常常反映在工资中。总部设在美国的服务业跨国公司发展中国家国外分公司雇员薪水的证据显示，他们与其制造业同行相比，更属于技能密集型。此外，设在发展中国家的服务分公司的工资报酬比起制造业来说，更接近设在发达国家的分公司的水平。两者均反映出许多服务业分公司独挡一面的性质，它要求国外分公司基本体现母公司的全面技能。

能否实际实现技能转移取决于东道国的竞争强度、教育和培训质量、跨国公司的培训和人事政策、劳动力市场结构和流动性、以及国外分公司与国内服务供应商和购买方之间的联系。虽然有证据表明服务业外国直接投资确实提供了某些技能转移、专长和知识，但全面介绍这类转移的数据资料很少。

直到不久以前，服务跨国公司的直接**出口**都仍很有限，但它们对出口竞争力却能产生巨大的间接影响。从事中间服务的外国直接投资可对提高工业产品的效率产生直接和间接影响。这些服务的范围包括银行业、保险业和对运输、电力和电信的商业服务。国际链锁酒店通过吸引一批关键游客在促进旅游业

竞争力方面发挥着重要作用。通过股权和非股权参与方式，旅游业成为发展中国家赚取外汇的重要来源。

服务业外国直接投资为东道国创造了就业机会，只是按单位美元投资计算低于制造业。然而，平均来说国外服务分公司雇员比起制造业中的雇员受到的培训更好并获得更高的报酬。产生这种差别的主要原因在于服务业国外分公司的独挡一面性质，以及跨国公司无法剥离劳务密集型活动并把它们迁往劳动力成本低的国家。但是，随着面向出口服务的外国直接投资的增加，创造工作机会的潜力随之增长。随着服务业外国直接投资为上游企业和下游企业的生产提供支持，其间接影响也十分重要，进而增加上述方面的就业。

……管理服务业外国直接投资需要有恰当的规章制度结构。

由服务业外国直接投资带来的直接和间接好处可大幅度提高国家竞争力和出口竞争力。但是，如果东道国的经济条件不对路，就无法获益。服务业外国直接投资含三类风险：(一) 体制方面的风险，缺乏有效的规章制度可使东道国经济面临严重的经济不稳定；(二) 结构方面的风险，譬如管理私有化和公用事业的机构和手段薄弱会出现将国营垄断变成私人垄断的危险；(三) 意外风险，外国直接投资在社会或文化敏感地区造成非故意的伤害。

上述风险意味着， 当服务业外国直接投资成为竞争力的一个重要因素时，必须对之审慎管理。的确，某些服务的特殊性质，尤其是在基础公用事业和社会或文化敏感地区，意味着自由市场力量可能无法提供预想的结果。若要收获外国直接投资的潜在利益，强有力的、独立的和适宜的规章制度结构势在必行。需要足够的技能和信息并有能力吸收世界其他地区规章

制度管理者的经验，只有这样发展中国家才能够建立恰当的结构并最大限度收获服务业外国直接投资的好处。

服务业离岸外移虽属于一种较新的现象，但愈来愈普遍，……

服务业一般需要在消费当地随时随地生产。在过去十多年中，信息和通信技术的长足发展使得越来越有可能令这类服务在某一地点生产，而在其他地点消费——服务已变得可以交易了。这种“可交易性革命”意味着，全部服务产品(或其中一部分)的生产可根据每一地点的比较优势和竞争力在远离公司母国的其他地点实现国际间分配，进而加强公司的战略。这是一种制造部门熟知的过程。

可以两种方式将服务移往海外：内部化方式，通过开辟国外分公司(有时称为“自营式外移”)；或将服务外包给一个第三方服务供应商(“离岸外包”)(见表 10)。实际上，集中力量力保“核心能力” 是重新调整公司活动以加强国际竞争力的有机组成部分。对于各行业的许多公司来说，这意味着将各种服务的生产(会计、开账单、软件开发、建筑设计、测试等)实行外包，即转交给其他(专门)公司完成。较为典型的是，这种外包的大部分在同一国进行，但随着服务变得越来越可以交易，国际外包份额有可能增长。总之，一旦作出外包决定，原则上说，这便是朝着将此种生产移往国外方向迈出的一小步——将其离岸外移——如果这样做能够加强公司的竞争力的话。(关于商业模式的讨论，见插文 1。)

表 10. 离岸外移与外包——部分定义

生产地点	生产的内部化或外部化 内 部 化	外 部 化 (“外包”)
母 国	生产保持在母国公司内部	生产外包给母国的第三方服务供应商
外 国 (“离岸外移”)	由国外分公司生产，例如 - Infineon 公司的都柏林中心 - DHL 公司在布拉格的 IT 中心 - British Telecom 公司的班加罗尔和海得拉巴呼叫中心 “公司内部(自营)离岸外移”	• 生产外包给国外第三方供应商，包给当地公司，例如 - 花旗银行将开发外包给印度的 Infosys 包给另一家跨国公司的国外分公司，例如 - 一家美国公司将数据处理服务外包给设在加纳的 ACS

资料来源：贸发会议《2004 年世界投资报告：转向服务业》，表 4.1。

虽然服务离岸外移尚处于襁褓期，但可能很快即接近它的转折点。离岸外移代表着全球生产活动转移的新潮流，它开辟了新的服务生产国际分工的前景。

虽然服务业和制造业的分散化和全球化进程相类似，但彼此也有重要区别。首先，虽然服务部门远大于制造部门，但只有约 10%的产出进入国际贸易，相比之下制造业为 50%以上。

其次，受可交易性革命的影响，服务业全球化的步伐快于制造业。第三，商品生产转移绝大部分只涉及制造业公司，而服务功能离岸外移涉及到所有部门中的公司。第四，离岸可交易服务的技能密集度通常高于设在国外的制造业，因而特别影响到白领职位。第五，离岸外移的服务由于较低的资本密度和隐没成本，尤其是对于不需要高技能的服务来说，离岸外移服务比起外迁的制造业活动脚底板更为灵活。

插文 1. 离岸外移：自营生产还是外包？

离岸外移可采用自营方式，也可采用外包方式。下述情况适宜采用自营式离岸外移：严格控制某项活动至为关键(如研发)，信息敏感，内部互动十分重要，或公司力求节省费用或保住其他好处。标准化和与其他活动分离的后台工作和前台工作容易实现外包(甚至离岸外移)。规模小的活动常常留在公司内，因为外包不会节省多少费用。是否存在有能力的当地公司也影响到自营还是离岸外包的选择。如果印度的数据可供参考，也许有 60% 由 IT 带动的离岸服务是在跨国公司内进行的。

有时，离岸外移由外包和自营两种方式结合完成。国际离岸外移的发展推动了一种新型跨国公司的产生，它们仿效合同制造商为其他公司提供服务。大多数这类“合同服务供应商”来自美国。其中一部分通过建立本身的国外分公司国际化网络而成为全球性角色。虽然这些公司的经营活动主要在工业化国家，但发展中国家的活动正在迅速增长并且已经扩展到国外。

资料来源：贸发会议。

很明显，并非所有公司服务或服务功能都能够或将要外迁。对于许多服务来说，贴近市场、与顾客互动、信任和信用大于国际分工的可能好处。此外，技术限制也不能忽视。不可能将所有服务功能数字化和/或与相关活动分开。某些商务活动仍需要当地的服务或人与人打交道才能交换保密度高的信息或迅速适应顾客变化的需要。规章制度和法律要求(例如关于隐私权)可能增加交易成本和限制服务的国际贸易。某些服务，例如保险和银行按照一些国家法律的规定只能由当地开办的公司提供。如同缺乏全球商定的隐私权规则一样， 缺乏对专业资格的国际承认形成另外一种障碍。某些国际地点也缺乏容纳离岸服务活动的能力。其中包括能否提供可靠的电信基础设施、是否拥有受过相当教育的工人队伍、工资成本上涨和在增长速度最快的目的地出现的人员流失，所有这些均造成短缺风险(至少在短期内是这样)。跨国公司对于离岸外迁服务的风险和好处也持有不同的认识，有些跨国公司并不愿意这样做。

……它以追求竞争力为动力……

成本考虑常常引发离岸外移。例如，一些研究项目中询问过的 70%-80%公司提到降低成本是在国外开设共享服务中心的主要原因。具有离岸外移经验的公司通常称可节省 20%-40%的费用。节省既来自使用廉价劳力，也来自合并活动减少地点。因此，即便是在发达国家之间的离岸外移也能节省相当多的费用——而事实上大部分离岸外移发生在这类国家。

但成本只是触发点。事实上，许多离岸外移的先行者谋求的是技能和改善提供服务的质量。而且它们在那里站住脚跟(并扩展业务)充分利用国际服务生产分工产生的所有好处。一旦举足轻重的公司开始收获这种新的可能性带来的好处，其他公司害怕本身的竞争地位受到损害，可能群起效尤。因此，更多的公司——无论大小，无论来自发达国家还是发展中国家——

可望建立本身的国际生产网络将以其他方式将某些服务的生产离岸外移。

由于这一结果，范围广泛的新的可交易服务现正在融入发达国家和发展中国家的出口。这些可能是简单的低附加值活动(例如数据输入)，也可能是复杂的高附加值活动(例如建筑设计、金融分析、软件编程、研发)。它们在技能方面包罗万象，有些横跨所有部门。

然而，这一现象的规模还难以确定。如上所述，目前大部分外包是在母国国内进行的；迄今国际间外包业务只占全部业务流程的 1%-2%。其次，2002-2003 年全部以出口为导向的服务业外国直接投资项目 90%源于发达国家。美国公司据主导地位，占全部面向出口的信息和电信服务项目的三分之二，呼叫中心项目的 60%和共享服务项目的 55%。第三，离岸外移的很大一部分由发达国家获得──例如，2002-2003 年所有面向出口的与呼叫中心有关的外国直接投资项目一半以上流入发达国家。爱尔兰和加拿大成为最具有吸引力的离岸目的地。

无人知晓离岸外移的规模有多大。估计 2001 年所有离岸服务出口的市场总额为 320 亿美元，爱尔兰占其中的四分之一。预计增长最快的是 IT 带动的离岸服务，预测它将由 2002 年的 10 亿美元增长到 2007 年的 240 亿美元。即便全世界 1,000 家最大公司中，仍有 70%尚未将任何服务离岸外移到低成本地点，但许多已计划这样做。美国公司十分活跃，而欧洲公司所显露出的离岸外移服务意愿不高。但已有迹象表明这种状况可能开始改变，首先出现在联合王国。2004 年贸发会议与罗兰博格战略顾问公司合作开展的研究发现，83%拥有离岸业务的大型欧洲公司对它们的经验感到满意，只有 3%不满意，44%受访公司计划今后进一步扩大离岸业务。这可能促使更多的公司考虑将离岸外移作为增加竞争力的一种可行战略。

离岸外移尚有很长的路要走才能成熟到成规模地在落脚点安营扎寨。1990 年代中期世界银行关于有多少职位远程提供技

术上可行且可以节省成本 30%-40%的评估显示，七国集团国家中全部就业的 1%-5%将会受到影响。企业研究集团最近对可能的影响作出的估计是，美国到 2015 年可能有 340 万个服务职位迁往低收入国家；另一种研究认为，仅金融服务业就会创造 200 万个离岸职位，而所有行业影响到的工作职位总数可能达 400 万个。然而，应当将它与美国每一季度约有 700 万-800 万个职位循环周转加以比较。

……并为拥有恰当成本、技能和基础设施组合的国家提供了出口机会，……

虽然离岸外移创造了新的外国直接投资机会，但并非所有国家都能参加这一进程。如同总的外国直接投资和贸易一样，发达国家吸引了庞大的份额。鉴于服务一般比制造活动需要更高的技能，对于潜在的东道国来说，进入壁垒可能较高。对于设法成为服务出口基地的国家来说，关键的好处包括出口收入增加、创造就业、公司提升和技能更新。恰如印度所证明的那样，出口收入可观，其软件和 IT 带动的服务由十年前不到 5 亿美元增加到 2003 年至 2004 年的 120 亿美元。服务部门创造的就业，其中包括离岸外移在内，一般比制造部门的要好。而且工资上涨也比制造部门更快。制造部门使离岸服务更容易受地点外迁的影响。鉴于落实以下离岸外国直接投资项目需要的时间很短，吸引离岸服务为成功的东道国创造就业提供了一条捷径。

与离岸外移服务有关的外国直接投资，从其外溢效果看也是可取的，尤其是如果提供的服务也能够在国内市场售出的话。由提高人才的竞争力和改善信通技术基础设施体现出的积极外溢效果有利于经济的所有部门，所获得的大部分技能能够迅速转移到经济的其他部分。而消极外溢影响，例如环境污染和过度使用自然资源则十分有限。

同时，鉴于面向出口的服务常常技能密集度较高，它们在地理上大部分较为集中，需要比较发达的基础设施。因此，有可能限制了一国经济最发达地区以外获得广泛的发展利益。以软件开发为例，也发现国外分公司与当地公司之间的联系潜力有限，尤其当生产只面向出口而且服务由公司内部提供时，情况下更是如此。此外，外国直接投资涌入面向出口的服务业可能使某些类型的服务活动吸引走最佳的技能。除非不断升级，否则这类活动很可能在竞争力状况发生改变时迁往其他地方。

的确，迄今为止大部分离岸服务集中于数量相对较少的国家。2001 年，爱尔兰、印度、加拿大和以色列依此顺序占全部离岸服务市场的 70%以上，主要是在软件开发和其他 IT 带动服务方面。然而，发展中国家和中东欧占离岸项目的比例正在提高。例如，2002 年到 2003 年，它们占相关外国直接投资项目总数的比例由 39%上升到 52%，而占由这类项目所创造就业数目的比例达到 57%。

在发展中国家，南亚和东南亚作为发展中国家离岸外移服务类外国直接投资项目的目的地而据主导地位(见表 11)，尤其是在 IT 服务方面。印度是几乎成为各种服务离岸外移的首选目的地。它吸引外国公司的不仅仅是低成本和具备技能劳动力，而且还具有先入为主和群聚落脚等优势。然而，考虑到语言技能、时区和文化亲缘性等具体需要，存在有更多的国家将受益于离岸外移趋势的潜力。

……但需要解决它所造成的担忧。

服务业离岸外移的增长主要引起了发达国家的关切。尤其是一些发展中国家面向出口服务白领工作的增长被视为造成发达国家的就业损失。(对这一新的国际分工产生的好处通常注意不够。) 因此，尤其是在母国有人建议限制离岸外移趋势。

表 11. 2002-2003 年按目的地列出的涉及呼叫中心、共享服务中心、IT 服务和区域总部的面向出口的外国直接投资项目
(以数量和百分比计)

区域/经济	呼叫中心		共享服务中心		IT 服务		区域总部	
	项目数	占总数比例	项目数	占总数比例	项目数	占总数比例	项目数	占总数比例
全世界	**513**	**100**	**139**	**100**	**632**	**100**	**565**	**100**
发达国家	**279**	**54**	**48**	**35**	**293**	**46**	**339**	**60**
其中：								
加拿大	56	11	3	2	14	2	25	4
法国	13	3	2	1	16	3	11	2
德国	20	4	1	1	34	5	22	4
爱尔兰	29	6	19	14	14	2	15	3
联合王国	43	8	7	5	73	12	64	11
美国	15	3	2	1	26	4	80	14
发展中经济体	**203**	**40**	**72**	**52**	**315**	**50**	**209**	**37**
非　洲	**7**	**1**	**1**	**1**	**10**	**2**	**4**	**-**
拉丁美洲和加勒比	**29**	**6**	**5**	**4**	**22**	**3**	**10**	**2**
亚洲和太平洋	**167**	**33**	**66**	**47**	**283**	**45**	**195**	**35**
其中：								
中国	30	6	4	3	60	9	38	7
中国香港	2	-	-	-	14	2	37	7
印度	60	12	43	31	118	19	7	1
马来西亚	16	3	6	4	8	1	17	3
菲律宾	12	2	1	1	9	1	4	1
新加坡	16	3	8	6	35	6	36	6
阿联酋	13	3	-	-	12	2	31	5
中欧和东欧	**31**	**6**	**19**	**14**	**24**	**4**	**17**	**3**
其中：								
捷克共和国	9	2	6	4	5	1	-	-
匈牙利	11	2	7	5	4	1	4	1

资料来源：贸发会议《2004 年世界投资报告：转向服务业》表 4.7。

服务业离岸外移可能对母国产生哪些影响？离岸外移主要反映的是比较优势的转移，并引发出这种转移的所有好处和成本。它并不是一种零和游戏，不是其中一方(获得服务工作的国家，无论是发达国家还是发展中国家)以另一方(服务业离岸外移的国家)为代价而得利。相反，它也为母国带来好处。首先，离岸外移使公司能够降低成本并改善质量和供给，进而增强竞争力，对母国经济具有积极影响。其次，它使母国能够转向生产率和价值更高的活动，这取决于它对变化了的比较优势作出调整的能力。对职位的影响可能类似于或小于技术变革的影响，后者使某些工作变得多余，但也创造出其他职位，且一般工资水平较高。最后，受益于离岸外移并挣得更多外汇的东道国将会花更多的钱进口工业化国家出口的先进产品。

事实上，并无迹象表明离岸外移导致母国相同服务工作的大幅度减少。例如，最近有关方面为联合王国贸易和工业部作出的估计表明，在今后三年内，该国呼叫中心的数量可能由5,500 个增加到 6,000 个，相关的就业将会由 2003 年不到 50 万个增加到 2007 年的 65 万个。同时，预测最受离岸外移影响的行业中的就业正在出现迅速增长。在许多情况下，服务业离岸外移为的是应对过分需求和母国受过恰当培训的人员的短缺。因此，离岸外移创造的每一个国外职位并不一定等于发达经济体损失一个职位。

但是，需要考虑短期内的挑战。所有比较优势的转移都会造成微观一级的调整代价。一些人将会失去工作，他们寻找新的工作可能会有一个过渡期。许多人可能需要获得新的技能或迁往有就业机会的新的地点。母国面对的挑战是尽可能降低此种调整代价，使过渡过程对于那些直接受影响的人尽可能顺利和有效。这并不需要强制性措施令服务工作留在母国，但需要有鼓励教育、培训和研发的政策。因此，对发达国家可能面临就业损失危险的白领员工的帮助不是采取保护主义措施，而是为他们提供类似于向制造业受威胁的工人所提供的那种调整帮

助(比如通过培训和找到新的工作)。可为更换新职业的员工提供“工资保险”，以支付新工资与原有工资之间的部分差额。公共/私营伙伴关系通过采用就业培训等财政激励措施，可在技能开发方面发挥作用。为适应任何就业格局改变作出的调整需要有更大的劳动力流动性和技能组合的变化。因代价原因而阻拦调整只能起到一种短期镇痛作用，很可能妨碍长期的收入和就业增长。一言以蔽之，有可能破坏而不是挽救进口国的工作职位。

原则上说，就离岸外移的代价而言，发达国家面临的挑战与发展中国家面临的挑战是一样的。鉴于某些服务迁往新的地点的危险，甚至吸引离岸服务的国家也存在这些活动迁往更具有竞争力地点的危险。

需要有一种扶植性的国际框架才能使各国均享受到服务业可交易性革命带来的好处。尤其是发展中国家应当继续能够利用它们的比较优势从 IT 和 IT 带动的服务业全球化中受益。比较优势的转移很少为所有有关各方带来立竿见影的明显好处。然而，服务业离岸外移的经济体必须确保其工人也能享受到企业因竞争力提高而获得的好处，确保顾客能够得到更好和费用更低的服务。政府需要采取调整政策并考虑全球化的长期收益。阻止离岸外移以回避调整代价将会加强全球化批评者们的声音。他们称，富国只支持能得到现实好处的全球化。因此，保持一种总体上能够兑现服务业外国直接投资的好处，尤其是服务业离岸外移好处的环境是一种挑战。世贸组织《服务贸易总协定》在这方面可发挥其作用。

<u>各国正在按照发展目标逐渐向服务业外国直接投资开放并积极力争吸引它，……</u>

重新回到**所有**服务业外国直接投资话题上，各国政府越来越认识到，权衡得失，它们可从这种投资中受益。其结果是，

普遍向服务业外国直接投资开放，当然各国各行业的开放程度不尽相同。总体上说，发达国家比发展中国家更为开放。但即便是已放宽大部分服务业的国家仍然保持如媒体和空中交通等特定服务业的进入限制。采取这些限制的性质和目的因行业而异。服务业外国直接投资可带来经济利益，但政策制定者们需要在可能的增加效率和其他广泛的发展目标之间保持平衡。

除此以外，越来越多的国家正在通过锁定投资者目标而吸引服务业的外国直接投资。投资促进机构对吸引能赚取外汇的服务业尤为感兴趣，例如计算机和有关的服务、旅游业和旅馆及餐饮。它们还瞄准制造公司的服务功能，特别是呼叫中心、共享服务中心和区域总部等。在这方面，许多出口加工区改变了它们的整套招商内容以吸引与服务业有关的外国直接投资，并不局限于商业服务和简单的数据输入，而是包括例如医疗诊断、设计、商务、工程和金融服务。有的国家还开辟了针对 IT 服务业外国直接投资的技术园区，提供高质量的电信、稳定的供电、受过高等教育的劳动大军和支持技术的基础设施结构。

总的招商引资措施、激励措施和出口加工区是最为广泛采用的吸引外国直接投资的手段。在服务业各行使用的激励措施最常见于旅游业、运输和金融服务。如同制造业一样，也存在着竞相采用激励措施的危险，为了特别是吸引面向出口的服务业外国直接投资，许多面向出口的服务项目所具有的脚底板灵活的特性更增大了这种风险。

如果基本需求对路，投资促进可特别成功。对于服务业来说，技能至关重要，而可靠、代表当前工艺水平的国际电信基础设施也同等重要，尤其是如果锁定离岸服务目标的话更是如此。规章制度问题也受到越来越多的重视，尤其是在数据安全领域，这是一个若干目的地国需要改进的领域。

推动服务业外国直接投资的措施应当以旨在解决对此种投资的担心的政策相配合，并最大限度地利用这一部门有外国公司存在的好处。当跨国公司深入到当地基层、扩展业务、改善

当地的技能、与当地的机构挂钩并提升技术时，就能在长期内显现出外国直接投资的回报。政府需要吸引寻求市场的跨国公司深化和扩大它们的业务，并在工资上涨和更便宜的竞争者出现时留住面向出口的跨国公司并自身升级改造。该领域的政策应当力求根据变化的技术和市场现实改善地方能力、技能、机构和基础设施。

……包括借助私有化进行，但需要执行配套政策。

在私有化方案框架下将各种基础设施服务向外国直接投资开放激发了这种投资前所未有的增长。虽然允许外国公司参与基础设施服务可带来新的资本和更多更好的服务，但也会有付出。外国直接投资借私有化进入服务业给规范和管理带来了特殊的挑战。

政府需要为引入外国直接投资参与服务业的私有化订立明确的目标。为使私有化取得成功，政府兼顾预算和其他考虑尤为重要，例如能有效和有竞争力地提供服务，价格使穷人和/或稀少地区的居住人口能够支付得起。大规模的私有化需要有一种恰当的体制环境，保证政策的一致性、连续性和有效性。跨国公司属于性质复杂的机构，交易和有关合同的技术性很强，其中包含对私有化后诸多义务的监督。专业私有化机构的作用在于进行竞争性筛选，为投资者提供一次性完成手续的服务并保持相对于政府和国有企业利益集团的独立性。

服务业中的法规是另一项挑战。享有垄断或寡头经济收益的资产常常吸引外国投资者，而东道国的利益所在是尽可能减少这类经济收益，包括通过设计周密的法规制度。这类制度应解决投资者对其所提供的服务收费的能力；法规还应当包含有规定关税的明确原则和解决争端的程序，此外，法规需要解决保证人人都能获得基本服务的问题，同时还要考虑到贫困和偏远地区人口的情况。此外，应当通过鼓励竞争的恰当政策对法规制度加以补

充。在私有化之前对行业作出结构调整可能会有帮助；在低收入国家，借助有关的官方发展援助可加速这一进程。

服务业国际投资协议正在大量产生，形成一种多层次多方面的规则网，并对发展提出挑战。

在过去十年中，包含服务业外国直接投资在内的国际投资协议的数目激增，造成一个多层次、多方面的国际制度网。因此，在众多服务业外国直接投资的领域，国家决策越来越多地在这类协议的框架内产生。这类协议对服务业外国直接投资采取不同的方式(立足于投资、立足于服务、两者兼有)并作出不同的实质规定(例如管理进入而非保护投资，在承诺方面采用一种积极而非消极的清单方式)。一些服务业国际投资协议载有后续程序或对特定服务业作出另行规定。

国际投资协议为吸引服务业外国直接投资并从中获益提供了一种稳定、可预见和透明的框架。同时，涉及服务业外国直接投资的国际政策和国家政策之间有一种复杂的互动过程。这种互动的性质可以是自主式自由化引导的，也可以是国际投资协议驱使的，或者两者兼而有之。归根结底，这种互动是依国家和具体情况而异，因此给力求对服务业加以规范的政策制定者们带来了更多的挑战。

除此之外，政策制定者们还需要确保国际规则相互兼容和互相补充，以避免冲突。他们还需要解决由自由化与规范服务的交汇面产生的问题。最后，政策制定者们需要在利用服务业国际投资协议以吸引服务业外国直接投资与保留追求服务部门国家发展目标所必须的灵活性两者之间保持平衡。国际投资协议允许这种灵活性十分重要。这对发展中国家来说尤为重要，因为它们需要兼顾以发展为依归的政策目标，并采取一种从错误中摸索的方式，以便找出最适合其发展水平的政策选择办法。

xxxxxxx

总之，为了从日益全球化和相互依存的世界经济中受益，各国需要加强提供有竞争力的服务能力。如果条件适宜，外国直接投资可有助于实现这一目标。其最重要的贡献在于为国家带来建立有竞争力的服务业所需要的资本、技能和技术。这不仅适用于新的 IT 带动的服务，也适用于基础设施和旅游业这类的传统服务。此外，随着服务变得越来越可以交易，外国直接投资能帮助发展中国家与全球服务业价值链挂钩。这种服务链包含国际服务生产网络，它们对于进入国际市场来说越来越重要。同时，在吸引服务业外国直接投资时必须谨慎小心。例如，某些服务业(尤其是基本的公用事业和基础设施)可能带有天然的垄断性，因此易受市场操纵力量(无论是国内公司还是外国公司)的摆布。另一些服务则具有相当重要的社会和文化内涵；整个社会的脉络可能受到上述行业外国直接投资的影响。此外，国家需要在经济效率和广泛的目标发展之间保持平衡。

这正是为什么需要有恰当的政策组合的原因。鉴于外国直接投资转向服务业，发展中国家面临双重挑战：创造必要的条件 — 国内和国际条件 — 以吸引服务业外国直接投资，同时要尽可能减少其潜在的消极影响。在每一种情况下，在更广的发展战略中奉行正确的政策均具有关键性的意义。其中的根本在于提升人力资源和有形基础设施(尤其是在信息和通信技术方面)，这是大多数现代化服务业所需要的。在当今世界经济中具有国际竞争力的服务部门是发展所不可缺少的。

贸发会议秘书长
鲁本斯·里库佩罗

2004 年 8 月，日内瓦

附　件

2004 年世界投资报告
转向服务业

目　录

前 言
概 述

第一部分
外国直接投资开始复苏

第一章、全球外国直接投资开始恢复增长

A. 外国直接投资流入量再度下滑－但复苏处于酝酿之中
1. 截然不同的景观
2. 国际生产继续增长
3. 许多国家尚未实现潜力
   a. 内向外国直接投资效绩指标和潜能指标
   b. 外向外国直接投资效绩指标

B. 来自发展中国家的外向外国直接投资日益重要
C. 部门分配上的变化
D. 前景：开始恢复增长
第一章附件、跨国公司的跨国程度有多大？

第二章、各区域外国直接投资的趋势：情况喜忧参半

A. 发展中国家
1. 非洲：峰回路转
   a. 流入量重振势头
   b. 政策日益开放

c. 自然资源和服务业居主导地位
d. 前景明朗

2. 亚洲和太平洋：触底回弹
   a. 适度上扬
   b. 政策进一步改善
   c. 服务业外国直接投资上升
   d. 前景光明
3. 拉丁美洲和加勒比地区：再度失望的一年
   a. 持续的下降趋势和前景：丧失信心
   b. 政策发展：继续开放
   c. 部门局面分析：外国直接投资在所有部门下滑
   d. 前景看好：外国直接投资流量何时恢复？

B. 中欧和东欧：等待景气的到来

1. 内向外国直接投资骤跌，外向外国直接投资激增
   a. 内向外国直接投资：欧盟新成员国的业绩表现不如其他中东欧国家
   b. 外流外国直接投资：强有力的增长
2. 加入欧盟对本国政策的影响
3. 转向服务业引发结构变化
4. 前景：再度充满阳光

C. 发达国家：下降仍在持续，但前景好转

1. 趋势发展不平衡
2. 政策回应
3. 服务业居主要地位
4. 前景：外国直接投资将重振势头，但并非齐头并进

第二部分
转向服务业

第三章、服务业外国直接投资的增长及其意义

A. 服务业外国直接投资的格局正在改变

1. 服务业外国直接投资的增长及其组合的改变
2. 母国和东道国分配量的改变
   a. 外向外国直接投资
   b. 内向外国直接投资
3. 服务部门的跨国度较低，而且行业和国家之间互有差别
4. 非股权形式投资在服务业极为普遍

B. 参加者和推动力

1. 经营货物的跨国公司投资于服务业
2. 经营服务的跨国公司正在迅速壮大
   a. 参加者
   b. 在进入方式上并购领先
   c. 要赶上制造业跨国公司？
3. 动力和决定因素
4. 大多数服务业外国直接投资仍然属于寻求市场性质——但正在改变

C. 对东道国的影响

1. 资金来源与收支平衡
2. 提供服务、竞争与被排挤
3. 技术、知识和技能
4. 出口竞争力
5. 就业
6. 评估

第三章附件、什么是服务业？对隐形业加以分类

第四章、公司服务功能离岸外移：下一轮全球转移？

A. 可交易性革命
1. 服务业的可交易性
2. 离岸外移所受到的限制
3. IT 带动的服务全球化与制造业全球化有哪些不同？

B. 服务业离岸外移的今后前景

C. 外包与自营式商业模式
1. 离岸外移由哪些因素所决定？
2. 一种新型的跨国公司提供全球服务

D. 追求竞争力驱动公司离岸外移
1. 与服务离岸外移有关的外国直接投资仍然很集中
2. 减少成本和改进质量是关键动力
3. 欧洲跨国公司的离岸外移低于美国竞争对手

E. 对东道国的影响
1. 印度
2. 其他亚洲设址点
3. 拉丁美洲和加勒比地区
4. 非洲
5. 中欧和东欧

F. 对母国的影响

第三部分
国家政策和国际政策的挑战

第五章、国家政策

A. 东道国关于服务业的政策是使发展获益的关键
1. 各国对服务业外国直接投资实行开放

2. 与基础设施相关的服务业外国直接投资带来的好处：私有化的例子
3. 促进服务业外国直接投资
a. 投资促进机构日趋锁定服务行业目标
b. 激励措施的作用
c. 发展中国家出口加工区认识到服务业的潜力
d. 发展基础设施和技能
e. 与数据保护和知识产权有关的法规问题
4. 从服务业外国直接投资中更多获益：提升和挂钩

B. 母国：调整带来的挑战

1. 美国作出的反应
2. 欧洲的回应办法
a. 联合王国
b. 其它欧洲国家的对应措施
3. 其它发达国家的反应
4. 迎接调整挑战

C. 结 论

第六章 本国政策与国际政策：复杂而又充满活力的互动

A. 服务业国际投资协议多层次网络的发展

1. 服务业外国直接投资做法不断变化的性质
2. 突出的特征

B. 复杂性与挑战

C. 本国政策与国际政策：一种复杂和充满活力的互动

D. 结论：以发展为方向保持平衡

参考文献

附件 **A** 正文增补数字和表格

附件 **B** 统计附件

贸发会议关于跨国公司与外国直接投资的部分出版物

调查表

世界投资报告一览表

UNCTAD, ***World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives*** (New York and Geneva, 2003). 303 pages. Sales No. E.03.II.D.8.

UNCTAD, ***World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. Overview***. 42 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2003 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, ***World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*** (New York and Geneva, 2002). 350 pages. Sales No. E.02.II.D.4.

UNCTAD, ***World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. Overview***. 66 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2002 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, ***World Investment Report 2001: Promoting Linkages*** (New York and Geneva, 2001). 354 pages. Sales No. E.01.II.D.12.

UNCTAD, ***World Investment Report 2001: Promoting Linkages. Overview***. 63 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2001 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, ***World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development*** (New York and Geneva, 2000). 337 pages. Sales No. E.00.II.D.20.

UNCTAD, ***World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. Overview***. 65 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2000 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, ***World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*** (New York and Geneva, 1999). 541 pages. Sales No. E.99.II.D.3.

UNCTAD, ***World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. Overview***. 75 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/1999 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, ***World Investment Report 1998: Trends and Determinants*** (New York and Geneva, 1998). 463 pages. Sales No. E.98.II.D.5.

UNCTAD, ***World Investment Report 1998: Trends and Determinants. Overview***. 72 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/1998 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, ***World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy*** (New York and Geneva, 1997). 416 pages. Sales No. E.97.II.D. 10.

UNCTAD, ***World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. Overview***. 76 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/ITE/IIT/5 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, ***World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements*** (New York and Geneva, 1996). 364 pages. Sales No. E.96.11.A. 14.

UNCTAD, ***World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. Overview***. 22 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/DTCI/32 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, ***World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness*** (New York and Geneva, 1995). 491 pages. Sales No. E.95.II.A.9.

UNCTAD, ***World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. Overview***. 68 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/DTCI/26 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, ***World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace*** (New York and Geneva, 1994). 482 pages. Sales No.E.94.11.A.14.

UNCTAD, ***World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. An Executive Summary***. 34 pages (C, E, also available in Japanese). Document symbol: UNCTAD/DTCI/10 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, ***World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production*** (New York and Geneva, 1993). 290 pages. Sales No. E.93.II.A.14.

UNCTAD, ***World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. An Executive Summary***. 31 pages (C, E). Document symbol: ST/CTC/159 (Executive Summary). Available free of charge.

DESD/TCMD, ***World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth*** (New York, 1992). 356 pages. Sales No. E.92.II.A.24.

DESD/TCMD, ***World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth: An Executive Summary***. 26 pages. Document symbol: ST/CTC/143 (Executive Summary). Available free of charge.

UNCTC, ***World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment*** (New York, 1991). 108 pages. Sales No. E.9 1.II.A. 12. $25.

如何得到出版物

供销售的出版物可向遍布于世界各地的联合国出版物经销商洽购。欲索取经销商名录，可发函至：

United Nations Publications
Sales and Marketing Section,
DC2-853
United Nations Secretariat

New York, N.Y. 100 17
U.S.A.
电话： ++1 212 963 8302 or 1 800 253 9646
传真： ++1 212 963 3489
电邮： publications@un.org

或

United Nations Publications
Sales and Marketing Section,
Rm. C. 113-1
United Nations Office at Geneva
Palais des Nations
CH-1211 Geneva 10
Switzerland
电话： ++41 22 917 2612
传真： ++4122 917 0027
电邮： unpubli@unog.ch

网址：www.un.org/Pubs/sales.htm

欲进一步了解关于外国直接投资和跨国公司工作方面的情况，请联系：

Karl Sauvant
Director
Division on Investment, Technology and Enterprise Development
United Nations Conference on Trade and Development
Palais des Nations, Room E-10052
CH-1211 Geneva 10 Switzerland
电话：++41 22 907 5007
传真：++41 22 907 0498
电邮：karl.sauvant@unctad.org
网址：www.unctad.org/en/subsites/dite

调 查 表

《2004 年世界投资报告：转向服务业》

为了改进贸发会议投资、技术和企业发展司的工作质量并使之密切联系实际，听取读者对这份和其他类似的出版物的意见十分有益。因此，如蒙填写下列调查表并按以下地址寄回，不胜感激：

Readership Survey
UNCTAD, Division on Investment, Technology and Enterprise Development
Palais des Nations
Room E-10054
CH-1211 Geneva 10
Switzerland
或传真至： 41-22-907 04 98

本调查表也可在网上填写，网址是：
www.unctad.org/wir

1. 回答者的姓名和工作地址(可不填写)：

_____

_____

2. 以下各项中哪一项与你的工作领域最为接近？

政府	☐	公共企业	☐
私人企业机构	☐	学术或研究	☐
国际组织	☐	大众传媒	☐
非盈利组织	☐	其他(具体说明)	☐

3. 你在哪国工作？_____

_____

4. 你对本出版物内容如何评价？

很好 □ 还可以 □

好 □ 较差 □

5. 出版物对你的工作是否有用？

十分有用 □ 有一定用处 □ 毫无关系 □

6. 请说明本出版物中你最喜欢的三项内容，对你的工作有何帮助？

_____

_____

_____

7. 请说明本出版物中你最不喜欢的三项内容：

_____

_____

_____

8. 一般说来此类出版物对你的工作是否有用？

十分有用 □ 有一定用处 □ 毫无关系 □

9. 你是否定期收到本司每年出版三期的刊物《跨国公司》(以前称《跨国公司中心报告》)？

是的 □ 不是 □

如果不是，若你愿意按照以上填写的姓名和地址收到一份样本，请在此处打钩。若不愿收到此份出版物，请注明你愿意收到的其他出版物(请参见出版物清单)：

_____

_____

_____

_____

10. 你是如何得到这份出版物的？

购买的	☐	在讨论会/讲习班上拿到的	☐
请求赠送的	☐	直接邮送的	☐
其他	☐		

11. 你是否愿意通过电子邮件得到贸发会议在投资、技术和企业发展方面的工作情况？如果愿意，请在下面注明你的电子邮件地址：

_____

_____

_____

-- -- -- -- --