

联合国贸易与发展会议

世界投资报告

2004

转向服务业



联合国

中国财政经济出版社

2004 年世界投资报告

转向服务业

联合国贸易与发展会议 编

冼国明总校译

中国财政经济出版社

为联合国出版

World Investment Report 2004: The Shift Towards Services

Copyright © United Nations, 2004

ISBN 92 - 1 - 112644 - 4

合同登记号 图字 01 - 2006 - 0664

图书在版编目 (CIP) 数据

2004 年世界投资报告/联合国贸易与发展会议编; 南开大学跨国公司研究中心译.
—北京: 中国财政经济出版社, 2006. 8

ISBN 7 - 5005 - 9305 - 8

I. 2... II. ①联... ②南... III. 对外投资 - 调查报告 - 世界 - 2004 IV. F831. 6

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2006) 第 095725 号

本书原版由联合国以英文出版。中文版由中国财政经济出版社组织翻译并出版。
联合国不保证翻译的准确性, 也不对本书的解释或使用引起的后果承担责任。

中国财政经济出版社出版

URL: <http://www.cfeph.cn>

E-mail: cfeph@cfeph.cn

(版权所有 翻印必究)

社址: 北京海淀区阜成路甲 28 号 邮政编码: 100036

发行处电话: 88190406 财经书店电话: 64033436

北京财经印刷厂印刷 各地新华书店经销

880 × 1230 毫米 16 开 26.5 印张 775 000 字

2006 年 9 月第 1 版 2006 年 9 月北京第 1 次印刷

定价: 60.00 元

ISBN 7 - 5005 - 9305 - 8/F · 8083

图字: 01 - 2006 - 0664

(图书出现印装问题, 本社负责调换)

译者的话

国际上相互直接投资即外国直接投资已有长期的发展历史。二战后,尤其是20世纪50年代末和60年代初以来更呈迅猛发展之势。发达国家之间双向的直接投资使它们互为母国和东道国,美国、欧洲和日本三足鼎立或三位一体的格局,形成发达国家对外直接投资的主渠道。近20多年来,流向发展中国家的外国直接投资持续增长,其中那些经济增长较快、对外国直接投资采取开放政策的新兴工业化国家和地区,在吸收外国直接投资过程中更占有举足轻重的地位。中国也吸收了大量的外国直接投资,从吸收外国直接投资的规模及其流量来看,中国近几年在世界上是位居第二的东道国。作为外国直接投资载体的跨国公司迅速发展及其全球经营战略的变化,对国际经济和中国经济,对国际政治和各国社会,都产生了日益强烈、广泛和深刻的影响。传统上以商品贸易为主的国际经济关系格局被打破,国际分工深入到企业内部生产,无论是在发达国家还是在发展中国家,跨国公司对经济发展的作用都不能等闲视之。

人们迫切需要了解跨国公司,了解整个世界因跨国公司活动所致的发展变化,了解发展中国家与跨国公司打交道的经验。有鉴于此,联合国从1973年发表《世界发展中的多国公司》长篇报告开始,先后出版了4部有关跨国公司与经济发展关系的多年度研究报告。1991年伊始,联合国贸发会议改原先的多年度报告为年度报告并定名为《世界投资报告》。《2004年世界投资报告》则是该系列年度报告的第十四辑,是世界上数十名专家各自研究和集体协作的结果。

本辑报告专门研究有关服务业的外国直接投资问题。报告首先概述了当前国际直接投资的发展趋势——即转向服务业以及服务业外国直接投资的特征,探讨了服务业外国直接投资对东道国经济的影响。报告指出,服务业外国直接投资在全球外国直接投资中占主要地位,服务业全球化的发展推动了世界经济全球化的发展。近十年来,迅速发展的新的信息通讯技术导致了服务可贸易性革命,使服务贸易成为可能,这使得服务的生产日益服从基于比较优势的国际分工并与制造业在过去几十年中走过的道路一样,也展开了全球范围的一体化生产和销售。由此而导致的服务离岸可以为发展中国家提供新的融入全球市场的机会。报告认为,服务离岸的主要推动力量在于跨国公司寻求竞争力的动机,其中降低成本和提高质量是关键推动因素。报告指出,在当代日益全球化的世界经济中,拥有具有国际竞争力的服务业对经济发展是不可或缺的。而服务业外国直接投资的进入将会促进东道国服务业的发展,从而对提高东道国系统竞争力具有十分重要的作用。报告强调,东道国要想吸引更多的服务业外国直接投资并从中获得更大的收益,必须在目标定位、投资激励、基础设施建设和技能开发方面做出更大的努力,并且要做好知识产权保护的法律工作。书中所述内容、观点和结论,对于中国进一步对外开放、积极有效地利用外资、引进跨国公司的技术和资金、发展我国企业的跨国经营以及有关政策研究来讲,均具有宝贵的参考价值。

《2004年世界投资报告》全书由正文和附录两部分构成。本报告的前言和概述由冼国明翻译,第一章由丁祥生翻译;第二章由欧志斌、关雪松、李响、王险峰翻译,丁祥生校对;第三章由杨静和刘吴越翻译,张诚校对;第四章由唐琳翻译,张诚校对;第五章和第六章由方惠和王新华翻译,邱立成校对。丁祥生负责本报告附录的翻译和图表制作。全书由冼国明审校定稿。囿于译者的学识和水平,译文中的错误或不够妥当之处在所难免,尚祈读者批评指正。

冼国明

于南开大学跨国公司研究中心

国际经济研究所

2005年1月

英文版说明

联合国贸易与发展会议（UNCTAD）现在是联合国秘书处内部负责处理所有与外国直接投资和跨国公司有关事宜的中心。过去，跨国公司项目由联合国跨国公司中心（1975—1992 年）和联合国经济与社会发展部下属的跨国公司与管理司（1992—1993 年）执行。1993 年该项目转交给 UNCTAD。UNCTAD 致力于进一步理解跨国公司的性质及其对发展的贡献，并致力于创建一个适于国际投资和企业发展的有利环境。UNCTAD 的工作是通过政府间协调、技术援助活动、研讨会、交流会及正式大会来完成的。

本项研究中所用“国家”一词在适当的场合也可用来指某些领土或地区；所用的名称及陈述的材料并不代表联合国秘书处对任何国家、领土、城市或区域或其当局之法律地位的意见，也不代表联合国秘书处对这些国家、领土、城市或区域之边界或国界划定的意见。另外，所使用的国家集团的名称仅出于统计或分析的方便，并不一定表示对某个国家或地区在发展过程中所处发展阶段的判断。所提及的公司及其活动不应该被理解为 UNCTAD 对该公司或者其活动的认可。

本出版物所用地图中显示的边界和名称并不意味着联合国的官方认可或接受。

表格中使用了以下符号：

两点（..）表示数据无法获得或不能单独列出。当表中某行所有项目的数据都无法获得时，省略该行；

短线（-）表示该项为零或其值可忽略不计；

除非另有说明，表中空白表示该项不适用；

日期间斜线（/）表示年度，如 1994/1995 年表示一个财政年度；

日期连字符（-）代表年份，如 1994—1995 年代表包括开始和结束年份在内的全部时期；

除非另有说明，所称之“dollar”（\$）系指美元；

除非另有说明，年增长率或变动率系指年度复合率。

由于四舍五入，表中各项及百分比之和不一定等于总数。

在适当承认本文的著作权后，可以免费引用本研究中所含资料。

前 言

在经过 3 年的下降之后，全球投资流动有复苏的迹象。随着 2004 年全球经济增长的好转，全球投资的前景看来是光明的。服务业尤其如此，服务业已成为许多国家最大的经济部门，并且在外国直接投资中占据支配地位。《2004 年世界投资报告》对外国直接投资向服务业的转变进行了考察，并探讨了为发展提供的机会和挑战。

在以知识为基础的经济中，服务业对所有部门的企业的竞争力都至关重要。外国直接投资是电信、能源和金融服务业资金的重要来源，对其他重要行业来讲也是如此。新的信息通讯技术使服务贸易成为可能，这使得服务的生产日益服从国际分工。由此而导致的服务离岸可以为发展中国家提供新的机会，以更好地融入全球市场。服务业的重要性因而也越来越多地反映在政策议程中——从自由化到投资促进的努力，直到国家层面和国际层面上的管制。

服务业外国直接投资可以提供重要的收益，可以提供为提高服务效率所需要的资金、技能和技术，并因而提高东道国的竞争力。但同时也存在着风险，这些风险必须利用适当的政策予以处理。由于许多服务已嵌入到各个社会的社会、文化和政治结构中，因此在经济效率和更广泛的发展目标之间必须保持适当的平衡。目前压倒一切的挑战是创造一个有助于各国取得这种平衡的环境，惟如此，服务业新的国际分工的利益才能为所有人分享。



联合国秘书长
科菲·A·安南
纽约，2004 年 7 月

鸣 谢

《2004 年世界投资报告》(WIR04)是在 Karl P. Sauvant 的全面指导下,由 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、詹晓宁和 Zbigniew Zimny 组成的小组准备的。Diana Barrowclough、Sim Byung Kim、Nicole Moussa、Ludger Odenthal、Satwinder Singh、Elisabeth Tuerk 和 Katja Weigl 准备了特定的资料。

Chiraz Baly、Bradley Boicourt、John Bolmer、Lizanne Martinez 和 Tadelles Taye 提供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 Rijntjes 和 Chen Zhang 作为实习人员协助了报告各阶段的工作。报告制作由 Christopher Corbet、Lilian Mercado、Lynda Piscopo、Chantal Rakotondrainibe 和 Esther Valdivia-Fyfe 完成。图表由 Diego Oyarzun-Reyes 制作。本报告的排版由 Teresita Sabico 完成。编辑人员是 Praveen Bhalla。

Sanjaya Lal 担任主要顾问。约翰·邓宁担任高级经济顾问。

本报告得益于以下会议的参与者提供的资料:2004 年 5 月在日内瓦召开的全球研讨会、2004 年 3 月在京都和布达佩斯召开的有关服务业外国直接投资的两个地区的研讨会、2004 年 5 月在日内瓦召开的一个有关包含服务业的国际投资协定的研讨会以及 2003 年 10 月在日内瓦与非政府组织召开的一个非正式会议。

提供资料的还有 Dilek Aykut、Frank Barry、Maria Giovanna Bosco、John Cassidy、Harnik Deol、Christopher Dörrenbächer、Lorraine Eden、Thomas Fichelmann、Asim Erdilek、Jörg Esser、Marion Frenz、Vishwas Govitrikar、Grazia Ietto-Gillies、Masayo Ishikawa、Robert Lipsey、Catherine 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。

在报告的各个准备阶段,许多专家提供了评论意见,这些专家是:Luis Abugattas、Erfried Adam、Zoltan Adam、Yair Aharoni、Rohit Arora、Minoru Asahi、Yuko Asuyama、Zainal Aznam、Marino Baldi、Christian Bellak、Johannes Bernabe、Luisa Bernal、Triueesh Biswas、David Boys、Jolita Butkevicienne、Carlos A. Primo Braga、Sumanta Chaudhuri、Sok Chenda、Daniel Chudnovsky、Neil 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、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 Sikkell、Farouk Soussa、Metka Stare、Dezider Stefunko、Alexandra Strickner、Mahesh Sugatan、Marjan Svetlicic、Tay Kah Chye、Shigeki Tejima、Taffere Tesfachew、Lee Tuthill、Ken Vandeveld、Fernando Gonzalez Vigil、Thomas Walde、Alex Werth、Obie Whichard、Christopher Wilkie、Claudia Woermann、John Wong、Houyuan Xing、Vicente Yu、Simonetta Zarilli 和张勇。

各国中央银行、统计局、投资促进机构以及其他政府机构的许多官员,国际组织和非政府组织的官员,以及许多公司的经理人员,尤其在数据和其他信息的提供方面,也为本报告提供了帮助。

衷心感谢德国、爱尔兰、挪威、瑞典和英国政府提供的资金支持。

缩略语

ACP	非加太（国家集团）
AGOA	非洲增长与机会法案（美国）
ASEAN	东盟
BIT	双边投资协定
BOT	建设—运营和移交
BTO	建设—移交和运营
BPO	业务流程外包
CARICOM	加勒比共同体
CEE	中东欧
CIS	独联体
DTT	避免双重征税协定
EFTA	欧洲自由贸易协定
EIU	经济学家智囊团
EPZ	出口加工区
EU	欧盟
FDI	外国直接投资
FEZ	自由经济区
FTA	自由贸易协定
GATS	服务贸易总协定
GDP	国内生产总值
ICC	国际商会
ICSID	投资争端解决国际中心
ICT	信息与通讯技术
IIA	国际投资协定
IIF	国际金融研究所
ILO	国际劳工组织
IPA	投资促进机构
IPR	投资政策审议
IT	信息技术
LAC	拉丁美洲和加勒比地区
LDC	最不发达国家
M&A	并购
MERCOSUR	南锥体共同市场
MFN	最惠国待遇
MIGA	多边投资担保机构
NAFTA	北美自由贸易协定
NEPAD	非洲发展新伙伴关系
ODA	官方发展援助
OECD	经济合作与发展组织
R&D	研究与开发

RTA	区域贸易协定
SACU	南部非洲关税同盟
SADC	南部非洲发展共同体
SCM	补贴和反补贴措施协定（乌拉圭回合协定）
SME	中小企业
TNB	跨国银行
TNC	跨国公司
TNI	跨国程度指数（联合国贸发会议）
TRIMs	与贸易有关的投资措施协定（世界贸易组织的协定之一）
UNCTAD	联合国贸发会议
WTO	世界贸易组织

概述

2003 年外国直接投资仍然下降，但已出现复苏迹象……

2003 年全球外国直接投资流入量已连续 3 年下降，降至 5 600 亿美元。这次下降仍然是由流入发达国家的外国直接投资减少造成的，减少了 3 670 亿美元，比 2002 年减少了 25%。在全球范围内，有 111 个国家的流入量增长，82 个国家的流入量减少。流入美国的外国直接投资减少 53%，降至 300 亿美元，尤为令人瞩目，是 12 年来的最低水平。流入中东欧的外国直接投资也萎靡不振，由 310 亿美元减少到 210 亿美元。只有发展中国家作为一个群体出现复苏，其外国直接投资流入量增长了 9%，总共达到 1 720 亿美元。这组国家的情况是各不相同：非洲以及亚洲和太平洋地区出现增长，而拉丁美洲和加勒比地区则持续下降。50 个最不发达国家所吸收的外国直接投资仍然很少（70 亿美元）。

然而，2004 年的前景充满希望。跨国并购在 2003 年仍然低迷，为 2 970 亿美元，但在 2004 年开始增长。2004 年头 6 个月跨国并购比 2003 年同期增长了 3%。这一势头加上其他因素——主要母国和东道国较高的经济增长，公司盈利状况改善，股票价值上升——均显示出 2004 年外国直接投资流量的复苏。作为利润增加的反映，2003 年作为外国直接投资流量 3 个组成部分之一的利润再投资已恢复增长，达到创记录的高水平。外国直接投资的其他组成部分（股权投资和公司内部贷款）在 2004 年也可望增加。

外国直接投资体制的持续自由化可能有助于复苏。2003 年有 244 项法律和法规的变动影响到外国直接投资，其中有 220 项朝着更加自由化的方向发展。2003 年签署了 86 项双边投资协定和 60 项避免双重征税协定，使这两类协定的总数分别达到 2 265 项和 2 316 项。但从每年新缔结的协定数量来看，双边投资协定自 2002 年以来开始下降，而避免双重征税协定自 2000 年以

来就在下降。

UNCTAD 于 2004 年第一季度对世界 335 家最大的跨国公司（含发达国家、发展中国家和转型国家）以及 87 位国际选址专家所做的调查证实了对外国直接投资流量的乐观前瞻。预计外国直接投资流量将会上升，特别在亚洲和太平洋地区以及中东欧地区。亚洲的中国和印度以及中东欧的波兰被认为处于特别有利的位置以待上升之势。据上述专家认为，某些服务业，以及电气和电子设备、机动车辆和机械工业的前景特别光明。范围广泛的公司职能的重新选址预计将持续下去。预计发展中国家的外国直接投资将以新建投资为主，在发达国家则以跨国并购为主。投资促进机构（在 2004 年初也接受了 UNCTAD 的调查）预计将会持续开展对于外国直接投资的竞争，激励和目标定位被认为是关键性的投资促进工具。

外国直接投资的复苏将进一步促进国际生产，目前国际生产是由不少于 61 000 家跨国公司所进行的，这些跨国公司拥有多于 90 万家国外分支机构，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，世界最大的 100 家跨国公司占全球跨国公司总数的不到 0.2%，却占世界范围内国外分支机构销售额的 14%、资产的 12% 和雇员的 13%。在经历了一段时间的停滞之后，2002 年这些跨国公司的资产、销售额和雇员人数都恢复了增长。

复苏并不意味着所有国家都能实现它们吸引外国直接投资的潜力。实际上，UNCTAD 为衡量一国对于外国直接投资的吸引力而制定的外国直接投资流入业绩指数表明，即使在外国直接投资衰退期间，诸如捷克、中国香港和爱尔兰这些国家和地区仍然能吸引大量的投资。相比之下，日本、南非和泰国等，相对它们在 UNCTAD 外国直接投资流入潜力指数排名的它们在外围直接投资流入业绩指数上的排名来看，还未能实现它们吸引外国直接投资的全部潜力。

……由发达国家跨国公司所推动，但发展中国家公司也越来越多地参与进来。

如同以往一样，发达国家的跨国公司将推动世界外国直接投资流量恢复增长。

但越来越多的发展中国家跨国公司也在做出贡献。它们占全球外国直接投资流量的比重从20世纪80年代中期的不到6%，增加到90年代后半期的大约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流出存量的1/10，2003年它们对外直接投资存量增长了8%，达到8590亿美元。以占面定资本形成总额的比重来衡量，一些发展中国家的对外投资已超过了某些发达国家，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%。随着经济复苏的稳定，这些国家和其他发展中国家的对外直接投资可望恢复增长。一种新的外国直接投资流动的地理格局是否正在形成并正在补充新的贸易地理格局呢？

很有可能的是，发展中国家最大的50家跨国公司正在以比发达国家跨国公司更快的速度实现跨国化（以UNCTAD的跨国程度指数来衡量）。这些公司以来自亚洲发展中国家和地区的公司为首。在过去3年中，来自这些国家和地区的外国直接投资流出量平均每年为370亿美元（几乎相当于20世纪80年代前半期世界外国直接投资的年均流量），或占发展中国家和地区全部流出量的4/5。拉丁美洲和加勒比地区输出了100亿美元，而非洲的流出量则要小得多，并且主要来自南非。来自发展中国家的投资大部分流向其他发展中国家。例如，在亚洲的发展中国家和地区中，来自发展中国家的投资占这些国家全部流入量的大约2/5。发展中国家之间的直接投资流动比发达国家和发展中国家之间的流动增长得更快。

尽管发展中国家的对外直接投资增长了，但是发达国家仍占全部外国直接投资流出量的90%以上。事实上，设在荷兰、瑞典、瑞士和英国等拥有巨额对外直接投资国家的跨国公司的所有权优势看来正变得更强大了。由《2004年世界投资报告》首次采用的UNCTAD外国直接投资流出指数表明各国在此方面的表现迥然不同。该指数是以一国占世界外国直接投资流出量的比例与其占世界GDP比例之比率来衡量的。按照该指数的排

名，位居榜首者包括比利时和卢森堡（由于中转外国直接投资的缘故）、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。

各区域的趋势和前景各不相同，非洲以及亚洲和太平洋地区出现转机……

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。其中有36个国家的流入量增加，17个国家的流入量减少。推动复苏的是对自然资源的投资以及跨国并购的活力重振，其中包括通过私有化实现的跨国并购。摩洛哥是吸收流入量最多的国家。总体来看，自然资源丰富的国家（安哥拉、乍得、赤道几内亚、尼日利亚和南非）仍是主要的投资场所，但很多较小的国家也分享到复苏的惠泽。服务业外国直接投资正在增长，特别在电信、电力和零售贸易业。例如，南非电信和信息技术行业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。

由于非洲所拥有的自然资源潜力、兴旺的全球商品市场以及投资者对该地区认识的提高，2004年及以后非洲的前景是大有希望的。2004年接受UNCTAD调查的顶级跨国公司认为，该地区的前景不如其他地区那么有利：5家受访公司中只有一家预期未来两年内非洲的流入量将会增长，2/3的公司认为不会发生变化。

管制框架的持续改善应促进外国直接投资流入非洲国家。2003年，一些非洲国家进一步对其外国直接投资管理制度实行自由化，一些国家重新实施了私有化方案。有几个国家缔结了自由贸易协定或在谈判中取得了进展。美国利用2004年《非洲增长与机会法案促进法》，将《非洲增长与机会法案》延长到2015年，这将促进国际生产在非洲的扩张。

2003年亚洲和太平洋地区的流入量出现反弹，增长14%，达到1070亿美元，其推动力包括主要经济体的强劲的国内经济增长、投资环境改善以及鼓励跨区域投资并便利跨国公司扩大生产网络的区域一体化。非典的爆发对该区域外国直接投资流量的影响很小。总的看来，该区域有34个国家和地区吸收的流入量增加，21个国家和地区的流入量减少。

在该区域内，流入各次区域和国家以及行业的外国直接投资是相当不均衡的。总的来讲，流

入量集中在东北亚（2003 年为 720 亿美元）和服务业。若把卢森堡这一特例（由于中转投资）除外，中国成为 2003 年世界吸收外国直接投资最多的国家，超过美国这一传统上吸收外国直接投资最多的国家。流入东南亚的外国直接投资增长了 27%，达到 190 亿美元。尽管南亚增长了 34%，但仅吸收 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 亿美元增加到 61 亿美元，而流入西亚的外国直接投资从 36 亿美元增加到 41 亿美元。尽管流入巴布亚新几内亚的外国直接投资出现明显的增长，但流入太平洋诸岛国的外国直接投资仍然很少（只有 2 亿美元）。

服务业外国直接投资的存量由 1995 年占该区域总流入存量的 43% 增加到 2002 年的 50%，而制造业则下降到占 44%。在初级产业部门，尤其是石油和天然气仍具有吸引力。虽然中国的制造业吸引的外国直接投资最多，但流入其他国家和地区服务业的外国直接投资的比重都出现绝对或相对的增长。对于新兴工业化国家和地区以及东盟次区域来说尤其如此。区域合作协议，如《东盟服务框架协议》等起到了助推作用。

在国内政策方面，亚太国家继续对其外国直接投资政策实行自由化并改善投资环境。大多数国家已同其主要投资伙伴缔结了双边投资协定和避免双重征税协定。它们也改善了彼此之间的合作，在 2003 年缔结了好几项自由贸易协定以及包含投资内容的其他经济安排。

该区域外国直接投资的前景仍然十分强劲：接受 UNCTAD 调查的顶级跨国公司中有将近 3/5 的公司预测，在未来两年内该区域吸收的外国直接投资将会增长。特别是中国、印度和泰国的前景被认为是光明的；对西亚则不甚乐观，有 13% 的受访公司预测将会下降。

……拉丁美洲和加勒比地区再次下降，中东欧出现骤跌……

流入拉丁美洲和加勒比地区的外国直接投资连续 4 年下降，2003 年减少了 3%，降至 500 亿美元。这是自 1995 年以来外国直接投资流入量的最低年度水平。在 40 个国家和地区中，19 个流入量下降。特别是巴西和墨西哥这两个该区域最大的输入国出现了下降。随着私有化势头的减弱，欧盟经济复苏疲软（除美国外，欧盟是该区域外国直接投资的主要来源）以及自阿根廷危机后该

地区一些国家出现衰退或增长缓慢，拉丁美洲和加勒比地区受到外国直接投资衰退的深重打击。保税加工业明显的下降增加了对墨西哥可能正在失去对外国直接投资吸引力的担心。2003 年，诸如智利和委内瑞拉等一些较小的经济体出现增长，智利弥补了它在上一年度的损失。结果，该地区占发展中国家外国直接投资流入量的比重又回到了最近一次外国直接投资高涨时期以前的水平。2003 年，拉丁美洲和加勒比地区外国直接投资的流出量上升到 110 亿美元。

由于拉丁美洲和加勒比地区经济增长可望回升，因此对外国直接投资流入量将会恢复持乐观态度。实际上，根据 UNCTAD 对跨国公司的调查，相当高比例的公司经理人员预测该地区外国直接投资将会出现增长。一些国家正在强调进一步放宽本国的外国直接投资管理体制并简化投资者审批程序。

流入中东欧的外国直接投资流量出乎意料地骤然下降，从 310 亿美元下降到 210 亿美元，这主要是由捷克共和国和斯洛伐克这两个该区域内最大的输入国引起的。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 亿美元减少到 10 亿美元。相反，中东欧的流出量则由 50 亿美元增加到 70 亿美元，而俄罗斯联邦占其中的 3/5。在 2002 年该地区最大 25 家跨国公司中，俄罗斯在前 5 家中占有 4 家。俄罗斯跨国公司对外直接投资的动机是力求在扩大的欧盟中占有一席之地，并希望控制这些公司在全球范围内的价值链。其他中东欧国家的跨国公司试图将投资重点放在收入较低的中东欧国家或发展中国家以改善它们的竞争力。

8 个新加盟的中东欧国家（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）不仅没有吸收到欧盟原成员国的对外直接投资，实际上它们所吸收的外国直接投资反而由 2002 年的 230 亿美元减少到 2003 年的 110 亿美元。作为增强对投资者（国内和国外）吸引力的措施的一部分，一些欧盟新成员国已将公司税降低到和爱尔兰等国家相当的水平。相对较低的工资、较低的公司税率以及能够获得欧盟的补贴——加上有利的投资环境、高度熟练的劳动力和自由进入欧盟其他市场——使得新加盟国家成为对来自欧盟其他国家和第三方国家外国直接投资

的具有吸引力的场所。

因此，并不奇怪，中东欧吸引外国直接投资的前景是充满希望的。接受 UNCTAD 调查的 2/3 以上顶级跨国公司和选址专家预计，在 2004—2005 年间该地区吸收的外国直接投资流入量将会增长，这个答复所占的比例在所有区域中是最高的。根据调查结果，特别是通过更有针对性的目标定位和外国直接投资政策进一步自由化，投资促进机构将起到促进作用。

……工业化国家的业绩失衡。

2003 年，工业化国家外国直接投资的状况喜忧参半：10 个国家的流入量增加，16 个国家的流入量减少。总体上看，流入量减少 25%，为 3 670 亿美元。作为外国直接投资流量的两个分项，公司内部贷款骤减，股权投资流量也下降，但幅度较小一些。但由于盈利改善，所以利润再投资增加。经济复苏步伐缓慢，因而也未起到作用。跨国并购的数量和价值连续 3 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，使美国落在卢森堡（由于中转外国直接投资）、中国和法国之后。流入欧盟的总量减少了 21%，下降到 2 950 亿美元。

与此同时，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，这主要是由于美国流出量的增加造成的——该国的 FDI 流出量增长将近 1/3，达到 1 520 亿美元。美国再次成为外国直接投资最大的来源国家。随后依次是卢森堡（中转投资）、法国和英国。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 亿美元的负的净差额，这是前所未有的最大赤字。

发达国家 2004 年以及其后吸引外国直接投资的前景仍然看好。2004 年头 6 个月公布的并购数量出现上升，预示下半年的局面较为有利。UNCTAD 对顶级跨国公司和选址专家调查的结果表明，与北美和日本相比，西欧的前景不那么乐观。

在所有地区，外国直接投资的结构已转向服务业……

外国直接投资的结构已转向服务业。在 20 世纪 70 年代初期，该部门仅占世界外国直接投资存量的 1/4，20 世纪 90 年代这一比重还不到一半，

而在 2002 年已上升到 60% 左右，估计为 4 万亿美元。在同一时期内，初级产业部门占世界外国直接投资存量的比重由 9% 下降到 6%，而制造业降幅更大，由 42% 下降到 34%。

平均来讲，2001—2002 年，服务业占外国直接投资总流入量的 2/3，价值约为 5 000 亿美元。而且，由于母国和东道国服务部门的跨国化落后于制造业，因此向服务业的转移还有进一步的空间。

服务业外国直接投资流出仍由发达国家占主导地位，但在发达国家之间的分布越来越平衡。几十年以前，服务业外国直接投资流出存量几乎全部被美国公司所把持。到 2002 年，日本和欧盟成为重要的来源。从 20 世纪 90 年代以来，发展中国家服务业对外直接投资开始明显增长，其占全球服务业外国直接投资存量的比重由 1990 年的 1% 提高到 2002 年的 10%，增长速度高于其他部门。制造业跨国公司的贸易服务和辅助贸易服务的发展特别迅速，而商务服务、酒店和餐饮以及金融服务也在增长。

在流入方面，服务业外国直接投资存量的分布相对比较均衡，尽管发达国家所占的份额仍然是最大的。增长最快的是西欧和美国，这反映了大部分服务业外国直接投资是寻求市场型的。如今，发达国家占服务业外国直接投资流入存量的大约 72%，发展中国家和地区占 25%，中东欧国家占其余部分。2002 年，就服务业外国直接投资流入存量的规模而言，美国是最大的东道国。除了少数例外国家（例如中国）之外，参与服务业外国直接投资蓬勃发展的国家也同时加强了它们作为各种类型外国直接投资的母国和东道国的地位。但各国服务业在外国直接投资中所占的比重仍有相当大的差异。

服务业外国直接投资的构成也在发生变化。直到最近，服务业外国直接投资仍集中于贸易和金融业，2002 年这两个行业仍占服务业外国直接投资流入存量的 47% 和流量的 35%（而在 1990 年分别占 65% 和 59%）。然而，诸如电力、供水、电信和商务服务（包括 IT 支持的商务服务）等行业正在占据越来越突出的地位。例如，在 1990—2002 年期间，发电和电力配送领域的外国直接投资存量价值增长了 13 倍；电信、仓储和运输增长了 15 倍；商务服务增长了 8 倍。

……由各种因素所推动……

如何解释外国直接投资向服务业的转移？在一定程度上这种转移比较普遍地反映了服务业在各国经济中地位的提高：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%，中东欧国家国内生产总值的57%。而且，大多数服务是不可贸易的，它们只能在消费所在地进行生产。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的管理体制，使得流入量有可能增加，特别是进入以前那些禁止外资准入的行业。拉丁美洲和加勒比地区以及中东欧地区国有公用事业的私有化在此方面具有特别重要的意义。

企业的反应是扩大它们在国外所生产的服务。传统上，在诸如银行、保险和运输这些行业中的外国直接投资是通过企业转移到国外进行的，以便支持或辅助其制造业客户的贸易或国外生产。这种直接投资仍然在进行，但模式正在发生变化：随着服务供应商寻找新的客户和利用它们自己的所有权优势，它们越来越多地自行到国外进行投资。除此之外还有竞争的压力。在不可贸易的服务业，增长仍然是吸引外国直接投资的主要区位优势。在直接可贸易服务业，主要区位优势是能够获得优良的信息和通讯技术、适当的制度基础设施以及能够以竞争性成本获得具有劳动生产率并受过很好训练的人才。

……并购和非股权安排成为最常见的进入方式。

在跨国并购中也可看到向服务业的转移。事实上，在20世纪90年代后半期大多数并购发生在服务业，并自那时以来成为被广泛使用的跨国公司进入方式。虽然在20世纪80年代后期，服务业占全球跨国并购的大约40%，但到90年代末，这一比例已提高到60%以上。直到20世纪80年代以前，跨国并购几乎是美国跨国公司的专利。自那时以后，欧盟跨国公司成为主要角色，在2001—2003年，欧盟跨国公司占全世界所有并购、收购的61%。在以发展中国家为基地的跨国公司拓展国外服务领域方面，跨国并购也起到了显著作用。

总的来看，在诸如银行、电信和供水等服务业，跨国公司利用并购而非新建投资方式进入新兴市场的倾向是更为强烈的。20世纪90年代，在许多国家达到高峰的对外国直接投资开放的私有化计划增加了并购的数量。

在很多服务业，跨国公司的活动和国际生产的增长采取非股权安排的方式，例如特许、管理合同、合伙制，而不是外国直接投资的方式。与商品相比，服务业更加普遍地利用非股权方式的部分原因在于所涉及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业公司提供了竞争优势。无形资产，例如组织和管理的专业知识，是可以和有形及资本密集型资产（例如酒店或供水系统中的不动产）分离开来的。更重要的是，由于跨国公司所转移的关键知识和当地公司的能力常常可以落实到条文中（例如在管理合同中），因此，利用非股权安排，这些知识可以同样得到很好的保护和加强——而不必使资本面临风险。例如，质量控制、操作条件和最低交易成本常常可以纳入管理合同或特许协议中。非股权方式在酒店、餐饮、租车业、零售、会计、法律和其他专业服务领域是很常见的。然而，在外国直接投资存量和流量数据或有关国外分支机构经济活动的数据中，这类活动并未得到反映。

服务业国际生产网络尚处于初级阶段，服务业和服务业跨国公司与其制造业同行相比的跨国化程度要低——但它们可能正在赶上来。

尽管许多信息密集型服务业的跨境可贸易性已经提高，但服务业外国直接投资历来并且将继续是寻求市场型的。虽然某些服务业（例如金融服务业，特别是商业服务业）可在国际上进行合理配置，从而导致寻求效率型的外国直接投资，但总体上服务业的一体化生产仍处于初级阶段。例如，2001年美国跨国公司国外分支机构服务销售额的84%是在东道国当地销售的，而商品的相应比例为61%。

尽管如此，仍有迹象表明，国际服务业生产正在朝着与国际商品生产相似的方向发展。例如在美国，公司内部进口占“其他私人服务”进口总额的比重已从1986年的30%上升到2002年的

47%。然而，就跨国公司所追求的一体化战略而言，尽管存在着针对国外分支机构的世界产品指令（例如为某家公司整个系统提供的会计服务），但它们仍会采取简单方式而非复杂的战略，这正如同步进行的国际生产网络一样（例如不同国家的分支机构同时共享共同的研发数据库）。

尽管服务业外国直接投资不断增长并占主导地位，但服务业部门的跨国化要低于制造业部门。根据部分的主要是发达国家的数据来判断，服务业生产跨国程度若以国外分支机构在东道国和母国的附加值、雇员人数或服务销售额中所占比重来衡量，低于按同一方式衡量的制造业跨国程度。尽管这种衡量方式是不太令人满意的，但部分发达国家和发展中国家的这两个部门中外国直接投资存量相对于国内生产总值的规模仍得出同样的结果。这是因为：（1）服务业部门的规模要大得多；（2）许多服务例如教育、医疗、政府服务、媒体和运输仍继续由国内企业提供；（3）近来其他服务业（例如电信、供电、供气、供水和商业服务业）的外国直接投资出现增长。另外，根据美国的数据，服务业跨国公司的跨国程度总体上低于其制造业同行（20%比40%）。然而，名列UNCTAD世界最大跨国公司排行榜上的服务业跨国公司以及来自发展中国家和地区的服务业跨国公司正在迅速赶上同一排行榜上的制造业公司。

服务业外国直接投资给东道国带来的收益与成本……

首先，与其他部门中的外国直接投资一样，服务业外国直接投资为东道国经济注入金融资源。只要这些资金是在国际上筹措的，它们就为流入东道国的资金流量带来净增加。如果资金是在当地筹措的，国内利率可能上升，使得国内企业的资本成本增加，尽管随着各国对国际资本市场实行开放，当地融资和国外融资之间的差别已不那么重要了。大部分服务业外国直接投资进入寻求市场型的、不可贸易性的活动，不会对外汇收入做出直接贡献。但与此同时，它们却需要对外支付，例如汇出利润等。因此，外国直接投资可能会对国际收支造成负面影响。而与服务业外国直接投资相联系的支付（例如汇出利润）可能迅速抵消最初的资本流入并加速国际收支危机。

而抵消这类可能的负面影响的是对最终服务消费者以及依据更好的服务供应和溢出效果使用

中间服务的生产商的潜在积极影响。服务业外国直接投资在供给、成本、质量和服务种类等方面影响东道国经济中的服务供给。在某些行业，外国直接投资可以显著增加东道国可获得的服务数量。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给能力。然而，如果缺乏适当的政府政策和管制，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、服务分配不公平以及社会最贫困群体使用服务受到限制。

关于服务业外国直接投资对竞争的影响以及可能对国内企业产生的挤出效应也引起了关注。例如在银行业，有时发现随着外国银行的进入，国内银行的贷款业务萎缩，这种状况有可能损害国内银行的潜在活力。国内银行由于缺乏地理布局多元化和经验、融资能力有限以及推出新产品的成本较高，因此在与外国银行竞争中面临挑战。在零售等行业，跨国公司引入新的经营方式、新的定价结构、改进的信息管理程序和新的销售和推销方式，所有这些都会将当地生产商排挤出去——尽管对于存留下来的生产商来讲，特别是当他们能够得以提升时，可能会产生有益的效果。外国直接投资通过示范和技能传授，可以促进当地的服务供应商提高竞争力，因而能够帮助他们提高效率。总之，外国直接投资的进入对于服务供应条件的竞争性影响及其挤出国内公司的可能性在很大程度上取决于东道国的初始条件，特别是经济和服务业发展水平、服务业的市场结构和管制框架。

服务业外国直接投资对发展的最大贡献之一在于技术转让。服务业跨国公司既可带来硬技术（整套工艺、设备、工业流程），也可带来软技术（知识、信息、专长以及组织、管理和销售技能）。软技术包含在技能中，这常常在工资上得到反映。有关美国服务业跨国公司在发展中国家的国外分支机构雇员薪水的证据表明，与其制造业同行相比，这些雇员是技能更为密集的。此外，与制造业的情况相比，设在发展中国家的服务业分支机构的报酬更接近设在发达国家的分支机构的水平。两者都反映出许多服务业分支机构所具有的自成一体性质，这要求国外分支机构在很大程度上重复配置母公司的全套技能。

在现实中技能转让的状况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外国分支

机构和本国服务供应商和买方之间的联系。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让、专长和知识,但有关这类转让总体范围的数据很少。

直到最近,服务跨国公司的直接出口都是有限的,但它们对出口竞争力却能产生显著的间接影响。对中间服务业的外国直接投资可以直接和间接地改进工业产品生产的效率。这些中间服务业的范围包括银行、保险、商业服务以及运输、电力和电信。国际连锁酒店通过帮助吸引大批的游客,在促进旅游业竞争力方面起着重要作用。通过股权和非股权参与,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,只是按单位美元计算就业投资要低于制造业。而且,外国服务业分支机构的雇员所受到的培训平均来讲比制造业更好,所获得的报酬也更高。产生这些差别的主要原因在于大多数服务业外国分支机构自成一体的性质以及跨国公司将劳务密集型活动剥离出来并把它迁往劳动力成本低的国家的能力仍然是有限的。不过,随着出口导向型服务业外国直接投资的增长,创造工作机会的潜力也将增加。间接影响也是很重要的,因为服务业外国直接投资为上下游产业中的生产提供支持,从而也潜在增加了这些产业中的就业。

……管理服务业外国直接投资需要具有适当的管制结构。

与服务业外国直接投资相联系直接和间接收益能够提高国家和出口的竞争力。但是,如果东道国并不具备适当的经济条件,这些收益就可能不会实现。服务业外国直接投资包含3类风险:(1)体制风险,缺乏有效的管制使东道国面临严重的经济不稳定;(2)结构风险,例如对私有化和公用事业进行管制所必需的机构和手段薄弱,会出现将国有垄断变成私人垄断的风险;(3)意外风险,即外国直接投资在社会或文化敏感领域所造成的非故意的伤害。

上述风险意味着,虽然服务业外国直接投资正在成为竞争力的一个重要因素,但必须对其进行审慎管理。实际上,特别在基础公用事业和社会或文化敏感领域,某些服务的特殊性质意味着自由市场力量可能无法提供合意的结果。若要获得外国直接投资的潜在收益,强有力的、独立的

和具有能力的管制结构是至关重要的。发展中国家需要拥有足够的技能和信息,并有能力吸收世界其他地区管制当局的经验,才能够建立适当的管制结构,并能够获得来自服务业外国直接投资的最大收益。

服务离岸仍然是相对较新的现象,正在增长中,……

服务业通常需要在消费所在地并在消费之时进行生产。在过去10多年中,信息和通信技术的进步使得越来越多的这类服务有可能在某一地点生产,而在其他地点消费——服务已变得可以贸易了。这种“可贸易性革命”意味着,整个服务产品(或其中一部分)的生产可以根据每一地点的比较优势和竞争力在国际上进行配置,亦即设置在远离公司母国的地点,以强化公司战略。这是已为人熟知的在制造业部门发生的过程。

服务离岸可以有两种方式:内部化方式,即通过建立国外分支机构(有时称为“公司自营的离岸”);或将服务外包给第三方服务供应商(“离岸外包”)。实际上,将精力集中于“核心能力”是对公司活动进行重组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、账单处理、软件开发、建筑设计、测试等)实行外包,即转交给其他(专门化)公司完成。这种外包的大部分通常都在同一国家内进行,但随着服务的可贸易性提高,外包的国际份额有可能增长。总之,一旦做出外包决策,将这类生产迁往国外,亦即服务离岸,在原则上只是一小步而已——如果这样做能够增强公司国际竞争力的话(关于商业模式的讨论,见专栏1)。

虽服务离岸尚处于初级阶段,但可能很快接近其转折点。服务离岸代表着生产活动全球转移的新潮流,引起了服务生产新的国际分工。

虽然服务业和制造业的分散和全球化进程是相类似的,但两者也有重要的区别。首先,虽然服务业部门的规模远远大于制造业部门,但其产出只有大约10%进入国际贸易,相比之下制造业为50%以上。其次,受可贸易性革命的影响,服务业全球化的步伐快于制造业。第三,产品生产的外迁绝大部分只涉及制造业企业,而服务职能的离岸则涉及到所有部门中的企业。第四,离岸的可贸易服务的技能密集度通常高于迁往国外的

专栏 1. 服务离岸：自营还是外包生产？

服务离岸可以采取自营方式，也可以采取外包方式。当对某项活动（如研发）的严格控制至关重要，信息敏感，内部互动很重要，或当公司力求节省费用或获得其他优势时，则选择自营生产。能够很容易实行标准化以及和其他活动分开的后台工作和前台工作很有可能采取外包（并最终离岸）。规模较小的活动常常留在公司内，因为外包不会节省足够的费用。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，也许有高达60%的IT支持的离岸

资料来源：UNCTAD。

服务是在跨国公司内部进行的。

服务离岸有时采取外包和自营两种方式相结合的方式。国际服务离岸的发展推动了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。这类“合同服务供应商”大多数来自美国。其中有些公司通过建立它们自己的国外分支机构的国际网络而成为全球性公司。虽然这些公司的主要业务仍放在工业化国家，但它们在发展中国家的活动正迅速增长并且正向国外扩展。

制造业，因而特别影响到白领岗位。第五，特别对于不需要高技能的服务来讲，由于离岸的服务资本密集度和沉没成本较低，因此，离岸的服务业可能比外迁的制造业活动更容易自由转移。

显然，并非所有公司服务或服务职能都能够或将要外迁。对于许多服务来说，贴近市场、与顾客的互动、信任和信用要超出国际分工所可能产生的好处。此外，技术限制也不能忽视。不可能将所有服务职能都实行数字化和/或与相关活动分开。某些商务活动仍需要当地化的服务或人际联络才能交换高度机密的信息或适应迅速变化的顾客需要。法规和法律要求（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。按照一些国家法律的规定，某些服务，例如保险和银行只能由当地开办的公司来提供。如同缺乏全球一致认可的隐私权规则一样，缺乏对专业资格的国际认可构成了另一种障碍。某些国际区位也缺乏接纳离岸服务活动的的能力，其中包括能否提供可靠的电信基础设施、是否拥有受过适当教育的工人、工资成本上涨以及在增长速度最快的目的地出现的人员流失，所有这些因素至少在短期内均导致短缺风险。跨国公司对于离岸服务的风险和收益也有不同的看法，且有些跨国公司并不愿意这样做。

……以追求竞争力为动力……

成本考虑常常引发离岸服务。例如，在各项研究中受访公司的70%—80%提到降低成本是在国外设立共享服务中心的主要原因。具有离岸经验的公司普遍报告说可以节省20%—

40%的成本。节省既来自使用廉价劳动力，也来自将活动合并到为数较少的几个地点。因此，即使在发达国家之间的离岸服务生产也能节省相当多的成本，而事实上离岸服务大部分发生在这类国家。

但成本只是触发点。事实上，许多率先从事离岸服务活动的企业是为了获得技能和改善所提供服务的品质。而且它们在那里驻扎下来（并扩展业务）以利用服务生产国际分工的所有好处。一旦举足轻重的公司开始获得由这种新的可能性所产生的收益，其他公司由于担心自己的竞争地位受到损害，可能群起效尤。因此，可以预期更多的大大小的来自发达国家和发展中国家的公司将建立它们自己的国际生产网络，或者将某些服务生产离岸转移出去。

结果，目前范围广泛的新的可贸易服务正在进入发达国家和发展中国家的出口。这些出口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、软件编程和研发）。这些活动中包含各种各样的技能，其中有些还涵盖了所有部门。

然而，上述现象的规模现在还难以确定。如上所述，目前大部分外包是在母国国内进行的，迄今在全部业务流程外包中只有1%—2%是在国际上进行的。其次，2002—2003年出口导向型服务业中所有外国直接投资项目的90%来自发达国家。美国公司占据主要地位，占全部出口导向型信息和电信服务项目的2/3、呼叫中心项目的60%和共享服务项目的55%。第三，离岸服务的很大一部分流入发达国家，例如，2002—2003年所有与呼叫中心有关的出口导向型外国直接投资