



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/EM.7/2
12 May 1998

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Комиссия по торговле товарами и услугами
и по сырьевым товарам

Совещание экспертов по укреплению
потенциала развивающихся стран для
развития их сектора экологических услуг

Женева, 20-22 июля 1998 года

Пункт 3 предварительной повестки дня

**УКРЕПЛЕНИЕ ПОТЕНЦИАЛА РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН ДЛЯ РАЗВИТИЯ
ИХ СЕКТОРА ЭКОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ**

Справочная записка секретариата ЮНКТАД

СОДЕРЖАНИЕ

	<u>Пункты</u>
ВВЕДЕНИЕ	1 - 11
I. РЫНОК	12 - 30
А. Экоиндустрия	12 - 23
В. Сегменты сектора экологических услуг	24 - 30
II. ФАКТОРЫ СПРОСА НА РЫНКЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА В РАМКАХ ГАТС В ЭТОМ СЕКТОРЕ .	31 - 48
А. Факторы спроса	31 - 43
В. Обязательства в рамках ГАТС	44 - 48

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

	<u>Пункты</u>
III. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН И СУЩЕСТВУЮЩИЕ ИЛИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ	49 - 59
А. Экономические возможности	49 - 53
В. Существующие или потенциальные ограничения	54 - 59
IV. УКРЕПЛЕНИЕ ВНУТРЕННЕГО ПОТЕНЦИАЛА	60 - 65

ВВЕДЕНИЕ

1. Экологические проблемы, с которыми сталкиваются развивающиеся страны, являются колоссальными по своим масштабам и ставят под угрозу экологическое равновесие не только в этих странах, но и во всей экосистеме. Половина мирового населения живет в ненадлежащих санитарных условиях, а пятая часть не обеспечена безопасной питьевой водой, причем основная часть населения, живущего в таких условиях, находится в развивающихся странах. Загрязнение воздуха, такое, как смог, охвативший в прошлом году всю Юго-Восточную Азию, является причиной преждевременной смерти и хронических заболеваний, что крайне отрицательно сказывается на людских и экономических ресурсах соответствующих стран. В связи с расширением международной торговли, поездок и миграции экологические проблемы, возникающие в развивающихся странах, выходят за рамки их границ. Эти проблемы требуют безотлагательного решения и выступают одним из необходимых условий для обеспечения устойчивого развития.

2. Осознание важности экологических проблем привело к тому, что все большее число стран, в частности в промышленно развитом мире, принимает природоохранное законодательство и устанавливает соответствующие налоги, и, в целом, способствовало обеспечению учета экологических аспектов в общей экономической и финансовой политике. Подобные усилия оказали существенное воздействие на расширение рынка экологических и экологически благоприятных товаров и услуг. Если в промышленно развитых странах для экоиндустрии был характерен резкий рост в течение 80-х годов и в начале 90-х годов, в частности в 1996 году объем доходов в этом секторе достиг 452 млрд. долл. США, то в настоящее время она, как представляется, столкнулась со стагнацией спроса. В этой связи компании стран Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) могут предпринимать усилия с целью нахождения новых экономических возможностей на формирующихся рынках.

3. Торговля экологическими услугами, как представляется, осуществляется довольно беспрепятственно по сравнению с другими секторами услуг. Проблемы экспортеров таких услуг, по всей видимости, связаны с необходимостью расширения доступа на рынки с точки зрения коммерческого присутствия. В отличие от многих других секторов услуг, экспорт экологических услуг связан со значительными инвестициями в импортирующей стране, и поэтому большое значение приобретают соображения, касающиеся собственности и контроля. Перемещение физических лиц также выступает важным фактором. Таким образом, дополнительные обязательства в рамках Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС) могли бы открыть новые возможности на рынках для компаний развитых стран и обеспечить развивающимся странам более широкий доступ к таким услугам на благо окружающей среды и населения и в интересах развития их собственного сектора экологических услуг.

4. Как и в других секторах услуг, торговля экологическими услугами может сдерживаться недостаточным доступом на рынки в других секторах. Инженерные, консультативные и аналитические услуги практически всегда предшествуют оказанию экологических услуг. Поэтому либерализация должна включать несколько секторов в едином пакете, в которых могут пересекаться торговые интересы развивающихся и развитых стран. Вместе с тем преимущества такой либерализации с точки зрения как торговых интересов экспортера, так и целей импортирующей страны, касающихся охраны окружающей среды и создания внутреннего потенциала, могут быть реализованы лишь при наличии определенных условий. В частности, должно быть разработано и применяться соответствующее внутреннее природоохранное законодательство и должны быть созданы экономические стимулы для обеспечения устойчивого спроса на экологические товары и услуги.

5. Урок, который может быть извлечен из опыта развитых стран, заключается в том, что определенное сочетание административно-командных и экономических инструментов, вероятно, является рациональным подходом к решению экологических проблем, обеспечивающим в то же время увязку соблюдения нормативных положений с экономическими выгодами. Может представляться целесообразным принятие стимулов, поощряющих сокращение загрязнения и внедрение технических новшеств (так называемая "динамическая эффективность"), а также обеспечение гибких методов и средств соблюдения экологических требований. В то же время следует проводить тщательную оценку воздействия инструментов экологической политики на цены, занятость, торговлю и конкурентоспособность. Их общая приемлемость зависит от многочисленных факторов, таких, как расходы, простота, транспарентность и участие общественности.

6. Следует создать условия, благоприятствующие передаче экологически безопасных технологий (ЭБТ), тогда как отечественные компании должны создать потенциал, необходимый для освоения ЭБТ и их адаптации к местным потребностям. Формирование партнерских связей между компаниями развивающихся и развитых стран является одним из эффективных инструментов, помогающих компаниям развивающихся стран приобретать передовые технологии, выходить на рынки, которые в противном случае были бы для них труднодоступными, и участвовать в международных сетях. Для компаний развивающихся стран подобное партнерство позволяет облегчить их операции на формирующихся рынках, на которых экологические и экономические условия могут существенно отличаться от положения в их странах. Партнерские связи, как представляется, внесли большой вклад в укрепление технологического потенциала развивающихся стран.

7. В развивающихся странах существует разрыв между их экологическими потребностями и ресурсами, имеющимися для их удовлетворения. Международное сотрудничество и финансирование выступают ключевыми факторами, позволяющими развивающимся странам решать наиболее неотложные экологические проблемы. Просветительно-информационная деятельность может способствовать принятию более рациональных подходов государственными органами, производителями и потребителями. Политическая готовность и умелое руководство играют решающую роль в создании условий для направления усилий и ресурсов на цели улучшения состояния окружающей среды. Правительства, в особенности в развивающихся

странах, сталкивающихся с ограниченными ресурсами и необходимостью удовлетворения ряда важнейших экологических потребностей, заинтересованы в обеспечении вовлечения широких масс в процесс принятия решений экологической политики.

8. Укрепление потенциала в секторе экологических услуг в развивающихся странах, призванное прежде всего содействовать проработке и, в конечном счете, решению экологических проблем, может также привести к их превращению в международных поставщиков услуг в этой области. Кроме того, это может способствовать расширению их возможностей для обеспечения соблюдения экологических требований на импортирующих рынках, повышению их привлекательности для размещения прямых иностранных инвестиций, облегчению их доступа к капиталу и укреплению других отечественных секторов, таких, как сектор туризма.

9. Некоторым развивающимся странам удалось создать солидный сектор экологических услуг, позволяющий им решать экологические проблемы. Кроме того, это также привело к тому, что они смогли начать экспортировать свои услуги. Успешный опыт этих стран свидетельствует о важной роли некоторых факторов, включая политическую готовность и умелое руководство, надлежащее природоохранное законодательство и обеспечение его применения, выделение финансовых ресурсов международными учреждениями, техническое содействие со стороны развитых стран, сотрудничество между правительством и частным сектором и участие широких масс в процессе принятия решений.

10. В секторе экологических услуг возникают проблемы справедливости, аналогичные тем, с которыми сталкивается сектор услуг здравоохранения. Так же, как и в секторе здравоохранения, в экологическом секторе в конечном счете все соображения указывают на необходимость создания правительствами прочной и эффективной нормативной базы и системы стимулов для частных субъектов, предоставляющих экологические услуги. Надлежащая рамочная основа способствует повышению справедливости и эффективности. Поэтому развивающиеся страны могут счесть целесообразным установить условия для деятельности отечественных и иностранных частных компаний, возможно, в форме требований в связи с обязательствами в отношении предоставления доступа на рынки в рамках ГАТС. Эти требования могли бы охватывать меры, направленные на обеспечение справедливости (например, установление максимального уровня цен для потребителей, определение доли прибыли, которая должна реинвестироваться в инфраструктуру) или создание потенциала (например, передача технологии, подготовка кадров, минимальная доля местных компонентов) в соответствии со статьями IV и XIX ГАТС.

11. Настоящая записка была подготовлена с целью оказания содействия участникам Совещания экспертов в проведении их обсуждений. Она охватывает следующие общие вопросы: экоиндустрия, факторы спроса на рынке экологических товаров и услуг, обязательства в рамках ГАТС, экономические возможности и ограничения в этом секторе для развивающихся стран и создание потенциала. Участники Совещания экспертов, возможно, сочтут целесообразным рассмотреть следующие вопросы, вытекающие из анализа, проведенного секретариатом:

- i) Какого рода законодательство и пакет мер, сочетающий административно-командные и экономические инструменты, является наиболее эффективным для расширения рынка экологических услуг?
- ii) Какого рода меры следует принять на международном уровне для облегчения международной торговли экологическими услугами, которые предоставляются или могут предоставляться развивающимися странами?
- iii) Сможет ли сама по себе либерализация экологического рынка открыть новые экономические возможности для развитых стран и облегчить доступ для развивающихся стран к столь необходимым товарам, услугам и специальным знаниям?
- iv) Какие меры могут быть приняты, для того чтобы отечественные компании развивающихся стран могли осваивать и, в конечном счете, разрабатывать экологически безопасные технологии?
- v) Какого рода помощь должны получать развивающиеся страны, и в частности наименее развитые страны (НРС), от международного сообщества, с тем чтобы преодолеть ограничения, связанные с нехваткой ресурсов, для получения экологических услуг?
- vi) Каким образом экологические вопросы могут быть наиболее рационально включены в информационно-просветительные программы в развивающихся странах с целью повышения информированности общественного мнения?
- vii) Как наиболее эффективно решать проблемы справедливости, связанные с поставкой экологических услуг? Если частные компании берут на себя функции государственных органов по обеспечению общественных благ, таких, как управление водоснабжением, будет ли обеспечиваться принцип равного пользования природными ресурсами для всех групп населения? Будет ли применение рыночных принципов к предприятиям общественного пользования содействовать улучшению положения беднейших слоев населения, в особенности в развивающихся странах, или усилению дифференциации между теми, кто может платить за удовлетворение базовых экологических потребностей, и теми, кто не в состоянии этого делать?

I. РЫНОК

A. Экоиндустрия

12. Экологические услуги являются одним из сегментов экоиндустрии. Экоиндустрия является довольно новым сектором, и поэтому возникают проблемы, связанные с ее определением и количественной оценкой. Согласно ОЭСР, играющей ведущую роль в

усилиях, предпринимаемых на межправительственном уровне с целью определения и классификации данного сектора, "экоиндустрия охватывает деятельность по производству товаров и услуг для оценки, предупреждения, ограничения, сведения к минимуму или устранения экологического ущерба водной среде, воздуху и почве, а также проблем, связанных с отходами, шумом и экосистемами. Это включает экологически более чистые технологии, продукты и услуги, уменьшающие экологический риск и сводящие к минимуму загрязнение и использование ресурсов, хотя в настоящее время не существует согласованной методологии, позволяющей удовлетворительным образом оценить их вклад" 1/. Экоиндустрия претерпевает сейчас существенные изменения с точки зрения структуры (например, приватизация, концентрация), видов предлагаемых продуктов (например, от технологии очистки в конце производственного цикла до экологически более чистых технологий) и поставленных целей (например, от соблюдения экологических нормативных положений до повышения эффективности использования ресурсов).

13. Экоиндустрия включает оборудование (такое, как оборудование для водообеспечения и водоснабжения, обработки сточных вод и отходов, борьбы с загрязнением воздуха, лабораторного анализа и предупреждения загрязнения), услуги (такие, как инженерное проектирование, строительство объектов и управление ими, сбор и обработка отходов, правовые и консалтинговые услуги, операции по устранению последствий и стратегическое управление природоохранной деятельностью) и ресурсы (такие, как продажа воды, рециркулированных материалов и возобновляемой энергии).

14. Основными покупателями экологических товаров и услуг традиционно выступают i) местные органы власти, которые для выполнения возложенных на них задач приобретают такие продукты, как оборудование или лабораторные услуги, ii) федеральные правительства, которые нанимают поставщиков экологических услуг для создания институциональной структуры и оказания им содействия в осуществлении экологических инициатив, и iii) некоторые обрабатывающие секторы, которые приобретают товары и услуги у других компаний для обеспечения соблюдения экологических требований или улучшения своих экологических показателей. Государственный сектор направляет наиболее значительную часть своих природоохранных ассигнований на водоочистку и обработку сточных вод, обработку и рециркуляцию отходов и очистку загрязненных участков, тогда как частный сектор выделяет ресурсы прежде всего на борьбу с загрязнением воздуха и обработку и удаление отходов. В странах ОЭСР общие ассигнования на природоохранную деятельность равномерно распределяются между государственным и частным секторами, тогда как в развивающихся странах на государственный сектор приходится примерно 70% общих расходов на эти цели. Государственный сектор выступает также крупнейшим поставщиком экологических товаров и услуг, создающим инфраструктуру для снабжения питьевой водой, очистки сточных вод, обработки и удаления отходов, очистки загрязненных участков, рационального использования ресурсов и лесоводства. Вместе с тем происходят определенные изменения: в результате приватизации как в развитых, так и в развивающихся странах в таких секторах, как водоснабжение, энергетика и обработка и удаление отходов, частные

компании берут на себя функции государственных органов по предоставлению экологических услуг. С другой стороны, некоторые государственные органы, накопившие специальный опыт в области экологических услуг, предлагают их другим странам, конкурируя тем самым на рынке с частными компаниями.

15. Согласно одной из оценок частного сектора, в 1996 году размер мирового экологического рынка достиг примерно 452 млрд. долл. США в форме доходов, полученных частными компаниями и органами государственного сектора 2/. Половина этой суммы приходилась на плату за услуги, тогда как другая половина практически поровну распределялась между продажей оборудования и продажей экологических ресурсов, таких, как водные ресурсы, энергия или восстановленные материалы. На Соединенные Штаты Америки, Западную Европу и Японию приходилось примерно 87% общей суммы полученных доходов, которые следующим образом распределялись между ними: 38%, 29,5% и 19,3%; тогда как на Азию приходилось 4,2% доходов, на Латинскую Америку - 1,9%, на страны Ближнего Востока - 1% и на Африку - 0,5%. На региональных рынках ведущую роль играли Германия, Франция и Соединенное Королевство в Европе, Республика Корея, китайская провинция Тайвань и Китай в Азии (исключая Японию) и Бразилия, Мексика и Аргентина в Латинской Америке. По прогнозам (на 1998-2000 годы) перспективы среднегодового роста представляются довольно ограниченными в случае Соединенных Штатов (1,8%), Западной Европы (2,8%) и Японии (2,6%), тогда как динамичный рост ожидается в Азии и Латинской Америке (12%), Африке (10%) и странах Ближнего Востока и Восточной Европы (8%). В целом в мире среднегодовые темпы роста, как оценивается, составят 3%, и размер рынка экоиндустрии вполне может достичь 514 млрд. долл. США к 2000 году 3/.

16. Традиционно экоиндустрия не отличалась значительной экспортной ориентацией. Это связано с тем, что на протяжении длительного времени местный спрос обеспечивал достаточную деятельность в данном секторе; малые и средние компании, на которые приходится половина рынка, не склонны к экспорту своей продукции и обладают ограниченным экспортным потенциалом; и во многих случаях для осуществления экспорта требуется специальный опыт, связанный со знанием местных экологических проблем и условий. В Соединенных Штатах лишь 9% доходов экоиндустрии поступает от операций на внешних рынках. В Германии и Японии на экспорт приходится примерно 20% потенциала их экоиндустрии, тогда как в Австрии, Канаде, Нидерландах, Швейцарии и Швеции доля экспорта составляет от 15% до 20%, а в Австралии, Соединенном Королевстве и Франции - 10-15% 4/. Вместе с тем наблюдающаяся тенденция к унификации национальных экологических стандартов, принятие международных экологических целевых показателей (в особенности путем осуществления многосторонних экологических соглашений) и приватизация предприятий общественного пользования способствуют расширению торговли в данном секторе.

17. Экоиндустрия характеризуется двойной структурой, в рамках которой на небольшое число крупных компаний приходится примерно 50% продуктов, предлагаемых на отдельных сегментах рынка, тогда как остальную часть рынка заполняет большое число более мелких компаний.

В 1995 году на 50 крупнейших компаний в этом секторе приходилось 20% рынка, на котором ведущую роль играли американские и французские фирмы. В этом списке единственной компанией из развивающейся страны была бразильская государственная компания, осуществляющая операции в секторе водоснабжения и очистки сточных вод.

18. В большинстве промышленно развитых стран, и в особенности в Соединенных Штатах, в экоиндустрии в настоящее время проявляются признаки достижения этапа зрелости, такие, как замедление роста, сильная конкуренция, повышение требовательности со стороны потребителей, ценовое давление, концентрация рынка в руках более крупных субъектов, снижение рентабельности и активные операции по слиянию и приобретению предприятий. В этих странах, как представляется, завершился период быстрого роста, который был связан главным образом с принятием и применением природоохранного законодательства. В Соединенных Штатах среднегодовые темпы роста в этом секторе, составлявшие 10-15% в 1985-1990 годах, снизились до 1-5% в 1991-1996 годах, тогда как в Западной Европе и Японии они замедлились с 6-12% в 1980-1990 годах до 0-5% в 1991-1996 годах 5/. Высокая степень соблюдения существующего законодательства в основных промышленных секторах, сокращение числа принимаемых новых нормативных положений и менее строгие процедуры применения законодательства, вероятно, способствовали стагнации спроса на экологические товары и услуги 6/. В этой связи некоторые компании развитых стран, производящие экологические товары и услуги, предпринимают усилия с целью нахождения новых возможностей на рынках.

19. Наиболее динамичным рынком, вероятно, будут выступать развивающиеся страны, где стремительный демографический рост, динамичный процесс урбанизации и набирающая силы индустриализация создают огромные потребности в экологических товарах и услугах: развивающиеся страны находятся в процессе "наверстывания" и в настоящее время предпринимают усилия с целью решения наиболее неотложных проблем загрязнения, во многом сходных с теми проблемами, с которыми сталкивался развитый мир в предыдущих десятилетиях. Вместе с тем нехватка финансовых ресурсов, необходимость одновременного решения ряда задач, отсутствие экологических нормативных положений и правоприменительных инструментов и недостаточное понимание рисков, связанных с экологическими проблемами, ограничивают потенциальный спрос в этих странах.

Вставка 1

Экологически безопасные технологии

Хотя не существует принятых единообразных определений экологически безопасных технологий (ЭБТ), они сходятся между собой в отношении некоторых общепризнанных аспектов, в частности в отношении того, что такие технологии внедряются в условиях существования солидной нормативной базы, представляют собой ответ на неотложные глобальные экологические проблемы и могут включать государственное финансирование исследований и разработок. Все шире признается, что эти аспекты отличают их от других видов технологий. Однако следует отметить, что в силу меняющегося характера экологических проблем они могут считаться экологически безопасными в настоящее время, хотя вовсе не обязательно, что они останутся таковыми в будущем. Кроме того, технология, считающаяся технологически безопасной в одной стране, может иначе оцениваться в другой. Вместе с тем для целей внесения ясности ЭБТ можно считать "чистые" технологии, оказывающие незначительное воздействие на окружающую среду с точки зрения загрязнения или обладающие высокой энергоэффективностью по сравнению с другими технологиями, используемыми в настоящее время. Их часто подразделяют на технологии очистки, применяемые в конце производственного цикла, и экологически более чистые технологии. Первые из этих двух видов технологий заключаются главным образом в удалении загрязнителей из образующихся отходов и включают фильтры, мусоросжигатели, оборудование для сброса отходов и компостирования, пыле- и маслоуловители. Экологически более чистые технологии включают технологии, позволяющие рационализировать существующий производственный процесс путем обеспечения правильной дозировки используемых ресурсов и сокращения загрязнения в ходе и после осуществления экономической деятельности, а также технологии, вносящие более радикальные изменения в производственный процесс и выпускаемую продукцию и позволяющие тем самым избежать загрязнения с самого начала производственного процесса. К числу экологически более чистых технологий относятся операции по очистке сырья перед его использованием, технологии, сокращающие объем опасных отходов, образующихся в ходе производства, и применение заменителей хлорфторуглеродов (ХФУ).

Источник: Базовый документ, подготовленный ЮНКТАД в сотрудничестве с Программой Организации Объединенных Наций по окружающей среде (ЮНЕП) и Департаментом по экономическим и социальным вопросам (ДЭСВ), "The role of publicly funded research and publicly owned technologies in the transfer and diffusion of environmentally sound technologies", для Международного совещания экспертов по роли финансируемых государством исследований и принадлежащих государству технологий в передаче и распространении экологически безопасных технологий, Кёнджу, Республика Корея, 4-6 февраля 1998 года; и С. Almeida, "Development and transfer of environmentally sound technologies in manufacturing: a survey", UNCTAD, Discussion Papers, No. 58, April 1993.

20. В Латинской Америке демографический рост и процесс урбанизации делают необходимым решение серьезных проблем, касающихся воздушной среды, водных ресурсов и отходов. Поэтому наиболее динамичными сегментами на этом рынке выступают инфраструктурные проекты, главным образом в области очистки сточных вод и водоснабжения. В частности, быстро расширяется рынок в секторе обработки воды и очистки сточных вод. Английские и французские компании в секторе водоснабжения благодаря своим сравнительным преимуществам, созданным прежде всего в результате ускоренного процесса приватизации, смогли воспользоваться существующим спросом и предлагают комплексные общесистемные решения. Борьба с загрязнением воздуха из стационарных и мобильных источников стала в последнее время одним из актуальных вопросов региональной экологической повестки дня, хотя в этой области по-прежнему отсутствует надлежащее законодательство и механизмы по его применению. В то же время наблюдаются довольно существенные различия в спросе на экологические товары и услуги между отдельными странами, а также внутри стран.

21. В Юго-Восточной Азии большинство стран приняли законодательство, касающееся защиты воздушной среды, земельных ресурсов и вод, и создали природоохранные органы. В настоящее время разрабатываются стандарты и нормативные положения на региональном уровне, в частности в отношении опасных отходов и автомобильных выбросов. В Малайзии осуществляется процесс приватизации канализационной системы в рамках всей страны, тогда как Индонезия, Таиланд и Филиппины приступили к реализации проектов по схеме "строительство-эксплуатация-передача" в сфере коммунальных услуг и налаживанию сотрудничества между государственным и частным секторами, открытого также для иностранных участников. В некоторых ведущих отраслях, таких, как электронная промышленность, была уже осуществлена переориентация с технологии очистки в конце производственного цикла на экологически более чистые технологии, хотя динамичное развитие и концентрация предприятий в определенных районах по-прежнему создают серьезные экологические проблемы. До недавнего финансового кризиса рынок Юго-Восточной Азии рассматривался в качестве наиболее динамичного экологического рынка в мире. В Республике Корея экологический рынок в основном связан с мерами по борьбе с загрязнением воздуха и обработкой и удалением отходов, что обусловлено осуществлением строгого законодательства, касающегося выбросов в атмосферу, и принятием новой политики в сфере удаления отходов, поощряющей их сжигание, а не захоронение и направленной на расширение рециркуляции.

22. В Китае нормативная база в природоохранной сфере, возможно, является более широкой и развитой, чем в большинстве других развивающихся стран. Вместе с тем природоохранные органы не имеют ресурсов, необходимых для обеспечения применения принятых нормативных положений на всей территории страны. Как представляется, в настоящее время многосторонняя и двусторонняя помощь выступает основной движущей силой на рынке, что во многом напоминает положение в остальных частях развивающегося мира, хотя государственные органы на уровне провинций и местном уровне все более активно выступают в качестве законных потребителей экологических услуг. Программа ассигнований, осуществляемая правительством с помощью внешнего кредитования, ориентирована прежде всего на строительство и улучшение предприятий по удалению и очистке отходов и сточных вод в крупных городах, а также систем водоснабжения и водоочистки.

23. В Африке быстрый демографический рост и урбанизация делают основными задачами обеспечение снабжения питьевой водой, удаление твердых отходов и очистку сточных вод. По оценкам Африканского банка развития, 73% рынка приходится на системы водоснабжения и канализации, 23% - на оборудование по обработке и удалению отходов и 13% - на оборудование по борьбе с загрязнением 7/.

В. Сегменты сектора экологических услуг

24. Сектор экологических услуг едва ли можно считать однородным сектором. Услуги государственных инфраструктурных предприятий по снабжению питьевой водой, очистке сточных вод и удалению и обработке отходов можно отнести к базовым и наиболее традиционным экологическим услугам, тогда как услуги, связанные с соблюдением природоохранного законодательства и ликвидацией последствий, получили развитие на более позднем этапе. Экологические услуги "следующего поколения" включают услуги по оказанию помощи компаниям в сокращении загрязнения в рамках процесса, ориентированного на эффективное использование ресурсов, высокую производительность и повышение конкурентоспособности и движимого не только необходимостью соблюдения нормативных требований 8/.

25. Для целей настоящего исследования экономические услуги подразделяются на следующие четыре сегмента: i) услуги, связанные с экологической инфраструктурой; ii) услуги по борьбе с загрязнением воздуха; iii) услуги по ликвидации последствий; и iv) услуги по оказанию поддержки 9/.

26. Услуги, связанные с экологической инфраструктурой, включают главным образом услуги, касающиеся водоснабжения и обработки и удаления отходов. В частности, они охватывают: инженерное проектирование оборудования для обработки и поставки питьевой воды; проектирование оборудования для обработки, хранения и транспортировки твердых, жидких или опасных отходов; проектирование и эксплуатацию установок по очистке сточных вод и управление ими; управление системами снабжения питьевой водой и их техническое обслуживание; сбор, обработку и удаление твердых отходов; и рекуперацию и рециркуляцию отходов. В странах ОЭСР услуги в сфере экологической инфраструктуры оказывают главным образом муниципальные органы и крупные компании или транснациональные корпорации, давно уже действующие в этом секторе рынка. Традиционные компании расширяют свою деятельность и используют преимущества приватизации, главным образом путем приобретения предприятий. В развитых странах инфраструктура как в сфере водоснабжения, так и в области обработки и удаления отходов в целом является достаточно развитой, и поэтому в этом сегменте рынка наблюдается лишь ограниченный рост, связанный в основном с периодически осуществляемыми улучшениями. Вместе с тем, по оценкам европейских предприятий водоснабжения, им необходимо будет инвестировать примерно 152 млрд. долл. США до 2005 года для обеспечения соблюдения нормативных положений ЕС в отношении обработки сточных вод 10/. С другой стороны, этот сегмент вполне может начать быстро расширяться в развивающихся странах в силу его первостепенного значения для большинства из них.

27. Услуги по борьбе с загрязнением воздуха включают инженерное проектирование, установку и управление эксплуатацией оборудования и систем по борьбе с загрязнением из стационарных и мобильных источников, при этом предлагаемые решения, как правило, зависят от энергоемкости предприятий: в частности, на первом месте идут предприятия энергоснабжения, за которыми следуют металлургические предприятия и предприятия тяжелой промышленности. Компании Соединенных Штатов в свое время выступали наиболее конкурентоспособными производителями в данном сегменте экоиндустрии, в частности это во многом было связано с тем, что Соединенные Штаты первыми приняли комплексное законодательство о контроле за качеством воздуха (Закон о чистом воздухе 1970 года). Вместе с тем впоследствии западноевропейские страны и Япония приняли нормативные положения в области контроля за качеством воздуха, которые являются более жесткими по сравнению с законодательством Соединенных Штатов, и в настоящее время выступают в качестве мировых лидеров в этом секторе. Необходимость соблюдения требований многосторонних экологических соглашений (Рамочной конвенции Организации Объединенных Наций об изменении климата и Монреальского протокола по веществам, разрушающим озоновый слой), направленных на сокращение, стабилизацию или замещение выбросов газов, загрязняющих воздух или наносящих ущерб атмосфере, вызвала спрос на технологии по борьбе с загрязнением воздуха как в развивающихся, так и в развитых странах. Активную роль на рынке играют крупные компании, выступающие в некоторых случаях филиалами фирм, действующих в других сегментах экоиндустрии или в энергетическом секторе.

28. Услуги по ликвидации последствий включают мероприятия по очистке участков, меры чрезвычайного реагирования на конкретные аварии и оценку и планирование мер по ликвидации последствий. Эти услуги, как правило, предоставляются специализированными компаниями среднего размера или крупными компаниями, осуществляющими также деятельность в других сегментах рынка. Спрос на услуги по восстановлению земель был довольно значительным в Соединенных Штатах в связи с существующим жестким законодательством и его строгим применением (в особенности в связи с принятым в 1986 году Законом о суперфонде, поправке и возобновлении полномочий), хотя он никогда не отличался постоянством в Европе и практически полностью отсутствует в развивающихся странах. Вместе с тем в Соединенных Штатах спрос на услуги по ликвидации последствий сокращается в связи с ослаблением соответствующего законодательства и менее жестким его применением 11/. В долгосрочной перспективе спрос в этом секторе может начать увеличиваться в развивающихся странах, в особенности с целью повышения экономической ценности районов, загрязненных в настоящее время, либо в связи с тем, что нехватка земли и потребности развития способствуют заострению внимания на очистке загрязненных участков в отличие от дальнейшей разработки неосвоенных районов.

29. Услуги по оказанию поддержки включают аналитические услуги, такие, как экологические лабораторные испытания или аналитические и мониторинговые услуги на местах, юридические услуги, консалтинговые услуги, аудит, исследования и разработки и стратегическое управление охраной окружающей среды. Консалтинговые и инжиниринговые услуги включают также оказание поддержки местным и федеральным правительствам в

создании институциональной структуры, осуществлении мониторинга, обеспечении соблюдения установленных требований и создании правоприменительного механизма в сфере охраны окружающей среды. Эти услуги, как правило, оказывают малые или средние компании. Как представляется, в развитых странах данный сегмент рынка переживает спад. Основная цель услуг по оказанию поддержки заключается в том, чтобы помочь компаниям обеспечить соблюдение природоохранного законодательства. Однако с учетом того, что большинство основных промышленных групп в развитых странах соблюдает установленные нормы и что принимается лишь ограниченное число новых законодательных актов, спрос на этот вид услуг, как представляется, сокращается. Новые возможности будут связаны с осуществлением добровольных инструментов, таких, как системы рационального природопользования (например, на основе стандарта ИСО 14001) или программы экомаркировки. Вместе с тем открывающиеся новые возможности вряд ли компенсируют сокращение экономических возможностей, связанное с достижением соблюдения природоохранных нормативных положений, несмотря даже на определенные признаки, указывающие на расширение использования систем рационального природопользования в развитых и развивающихся странах. В промышленно развитых странах, по всей видимости, сокращается количество судебных разбирательств, поскольку существующее законодательство уже получило необходимое толкование и практическое применение. С другой стороны, этот сегмент вполне может начать быстро развиваться в развивающихся странах, где все более настоятельно ощущается необходимость в подготовке технико-экономических обоснований в отношении развития инфраструктуры, создании потенциала для разработки природоохранного законодательства и создания надлежащих природоохранных органов, оценке экологического воздействия (а также оценке экологического воздействия в связи с международным финансированием природоохранных проектов) и обеспечении должного учета экологических аспектов, связанных с приобретением предприятий многонациональными компаниями.

30. Поставка услуг во многих случаях дополняется поставкой товаров: для решения конкретных экологических проблем могут предлагаться комплексные пакеты товаров и услуг, в рамках которых услуги зачастую играют ведущую роль.

II. ФАКТОРЫ СПРОСА НА РЫНКЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВА В РАМКАХ ГАТС В ЭТОМ СЕКТОРЕ

A. Факторы спроса

31. Можно выделить следующие четыре основные группы факторов: i) нормативные положения и рыночные инструменты; ii) просветительная деятельность, информация и давление, оказываемое общественностью; iii) экономические и финансовые соображения; iv) налоговая политика.

1. Нормативные положения и рыночные инструменты

32. Принятие и применение природоохранного законодательства традиционно выступают фактором, стимулирующим спрос на рынке экологических услуг. Связь между природоохранным законодательством и спросом на экологические услуги является весьма

тесной. Например, в Японии сектор по борьбе с загрязнением воздуха быстро расширялся в 70-х годах и в начале 80-х годов в результате увеличения внутреннего спроса в связи с принятием специального законодательства в этой области. Накопленные Германией специальные знания в области оборудования для очистки воды и обработки сточных вод в значительной степени объясняются принятием на раннем этапе жесткого национального законодательства в области борьбы с загрязнением водной среды. В Нидерландах усилия, предпринимаемые с целью решения проблемы загрязнения земель, привели к разработке передовых технологий по восстановлению почв. В Соединенных Штатах законодательство, касающееся очистки загрязненных участков и обработки и удаления токсичных отходов, сыграло большую роль в укреплении положения страны в качестве мирового лидера в секторе технологий по обработке и удалению опасных отходов 12/. В тех случаях, когда компании накапливают специальные знания в какой-либо конкретной области в результате принятия национального законодательства, существует реальная возможность того, что им удастся добиться международной конкурентоспособности в данной области.

33. Командно-административные инструменты использовались странами на первом этапе их усилий по решению экологических проблем и в целом привели к ощутимому улучшению состояния окружающей среды. Ассигнования на природоохранные цели были направлены скорее на сведение к минимуму отрицательных последствий загрязнения, накопления отходов или заражения, чем на предупреждение их возникновения. Поэтому меры по обеспечению соблюдения экологических нормативных положений во многих случаях были сопряжены лишь с расходами без получения каких-либо выгод.

34. Нормы, регулирующие осуществление инвестиций в инфраструктуру, выступают особенно мощным фактором спроса на экологические товары и услуги. Как для иностранных, так и для отечественных инвесторов крайне важное значение имеет получение информации о природоохранных нормах, которые они обязаны соблюдать, и о лежащей на них ответственности. Как представляется, в развивающихся странах инвестиции выступают в настоящее время основным источником спроса на экологические услуги.

35. Улучшению состояния окружающей среды могут содействовать также и экономические инструменты. Экономические инструменты, такие, как экологические сборы и налоги, продаваемые разрешения, сборы с выбросов и продаваемые квоты на выбросы, а также природоохранные субсидии 13/, обычно используются в качестве дополнения к нормативно-регулируемым инструментам. Они дополняют нормативные положения, стимулируя принятие мер по борьбе с загрязнением и/или мобилизуя ресурсы для финансирования экологических услуг. Урок, вытекающий из опыта некоторых развитых стран в области разработки экологической политики, заключается в том, что, если на начальном этапе решения экологических проблем представляется уместным регламентирующий подход, то экономические инструменты выступают более эффективными на втором этапе, когда ставится задача не ограничиваться лишь соблюдением установленных норм, а стимулировать постоянное улучшение экологических показателей деятельности. Накоплен довольно большой опыт в использовании

экономических инструментов на экспериментальной основе 14/, и в настоящее время они все активнее применяются в ряде стран путем принятия новых инструментов и повышения эффективности существующих, с тем чтобы они могли содействовать реальному изменению в поведении тех, кто выступает источником загрязнения 15/. В то же время экономические инструменты пока еще не выступают в качестве весомых факторов на рынке, и требуются соответствующие усилия для того, чтобы они в полной мере оказывали воздействие на поведение компаний и качество окружающей среды.

36. Развивающиеся страны представляют собой разнородную группу: если большинство из них по-прежнему находится на первом этапе решения экологических проблем - и поэтому для них может представляться уместным использование командно-административного подхода, создающего спрос на широкий круг экологических услуг, - то другие уже осуществляют переход к рыночным рычагам, дополняя нормативно-регулирующие механизмы. Это способствует расширению и диверсификации спроса на продукцию экоиндустрии. Необходимость соблюдения экологических требований на импортирующих рынках также стимулирует спрос на экологические товары и услуги в обрабатывающих отраслях развивающихся стран.

37. Расширение спроса со стороны государственного сектора сдерживается бюджетными ограничениями: наблюдается нехватка государственных ресурсов, необходимых для создания/улучшения экологической инфраструктуры и осуществления операций по очистке загрязненных участков в развитых и развивающихся странах. Еще одним фактором спроса в государственном секторе традиционно выступает осуществление крупных строительных проектов, таких, как строительство дорог, мостов или гидроэлектростанций. Вместе с тем государственные ресурсы на эти цели, как представляется, сокращаются как в развитых, так и в развивающихся странах. Недостаточная информированность государственных органов, в особенности в развивающихся странах, о рисках и издержках, связанных с экологическими проблемами, также сдерживает расширение спроса в государственном секторе.

Вставка 2

Инициатива администрации США по развитию партнерства в целях создания нового поколения автомобилей

В автомобильном секторе Соединенных Штатов в настоящее время проводится интересный эксперимент, предусматривающий сочетание командно-административных и экономических инструментов. В 1993 году вице-президент Аль Гор поддержал инициативу администрации по развитию партнерства в целях создания нового поколения автомобилей, в рамках которой была поставлена рассчитанная на 10 лет задача по повышению в три раза показателей эффективности использования топлива. Начало осуществления инициативы оказалось довольно трудным, поскольку администрация предложила повысить практически в два раза к 2000 году стандарты отраслевой средней эффективности использования топлива (ОСЭТ), тогда как автомобильные компании, входящие в "большую тройку", намеревались взять на себя обязательства о проведении исследований в обмен на замораживание стандартов ОСЭТ. В конце концов, администрация обязалась выделить более миллиарда долларов на реализацию инициативы в течение десятилетия, задействовав для этого примерно 20 федеральных лабораторий, тогда как производители автомобилей обещали выделить дополнительно сотни миллионов долларов для достижения амбициозной цели по разработке совершенно новой технологии. Государственное финансирование этих "исследований, предшествующих выходу на рынок", было необходимо, поскольку автомобильные компании, выступающие конкурентами, стремящимися добиться результатов в ближайшей перспективе, не могли выделить достаточных ресурсов на достижение столь долгосрочной цели. Кроме того, при низких налогах на бензин и дешевом топливе в Соединенных Штатах на этом рынке не существует спроса на двигатели с низким потреблением топлива. В настоящее время, в середине намеченного десятилетнего срока, инициатива демонстрирует свою эффективность, поскольку к 2001 году должен быть разработан газовый/электрический серийный автомобиль с расходом топлива в размере 80 миль на галлон. Таким образом, администрация Соединенных Штатов использовала сочетание командно-административных и рыночных инструментов для решения задачи сокращения выбросов газов автотранспортными средствами (способствующих глобальному потеплению), при этом стандарты ОСЭТ выступали в качестве кнута, а инициатива партнерства - в качестве пряника. Как нормативно-регулирующие меры, так и государственные исследования сыграли ключевую роль: без них не удалось бы столь быстро разработать технологию экономически "чистого" двигателя, поскольку это относится к сфере "общественных благ", в которую промышленность не смогла бы инвестировать достаточные средства в связи со слишком неопределенными перспективами получения вознаграждения.

Источник: R. Kuttner, "Don't thank the free market for eco-friendly cars", *Business Week*, 16 February 1998.

2. Просветительная деятельность, информация и давление, оказываемое общественностью

38. Экологическое просвещение способствует улучшению понимания производителями и потребителями преимуществ менее загрязненной окружающей среды и может облегчить обеспечение учета экологических соображений в деловой практике и структурах потребления. Подготовка и распространение информации о взаимосвязи между экономическими и экологическими решениями и о связанных с ними издержках могут способствовать изменению восприятия экологических рисков и проблем общественностью, способствуя тем самым принятию более рациональных подходов. Во многих развивающихся странах весьма ограниченная и низкокачественная информация об обеспеченности природными ресурсами, экологических рисках и издержках еще больше затрудняет задачу обеспечения принятия населением необходимости платить за экологические услуги, такие, как водоснабжение или сбор отходов. Установление требования о раскрытии информации или представления отчетности в отношении выбросов в воздушную или водную среду, генерирования отходов и экологических обязательств является важным шагом для улучшения экологического поведения в промышленном секторе благодаря информированию общественности и повышению степени отчетности перед общественностью тех, кто выступает источником отходов и загрязнения. Требование о придании гласности информации может рассматриваться в качестве рыночного инструмента, поскольку оно позволяет потребителям делать выбор и может оказывать реальное воздействие на изменение поведения компаний. Надлежащее информирование общественности может обеспечить поддержку государственных решений, которые в противном случае были бы непопулярными, например решений о повышении цен на воду или о переориентации государственных ресурсов на цели улучшения состояния окружающей среды. Предприятия все чаще делают доступным для широкой общественности информацию о своей экологической политике, целях и программах и о соответствующих издержках и преимуществах, а также раскрывают информацию об экологических рисках и обеспечивают их надлежащий учет. Вопрос о том, каким образом экологические показатели предприятия сказываются на его финансовом состоянии, часто интересует инвесторов, собственников и акционеров в связи с потенциальным воздействием, которое экологические издержки могут оказывать на рентабельность их инвестиций в предприятие. Вместе с тем этот вопрос может также интересовать потребителей, поставщиков, регулирующие органы и широкую общественность 16/. Необходимость повышения транспарентности касается также предприятий общественного пользования. Согласно недавно подготовленной правительством "зеленой книге" в отношении нормативных положений, регламентирующих деятельность предприятий общественного пользования, информация об английских коммунальных предприятиях, имеющаяся у регулирующих органов, должна раскрываться, если только компании не докажут, что это может причинить им существенный ущерб 17/.

39. В связи с появлением активных групп, занимающихся экологическими вопросами, и с целью удовлетворения ожиданий потребителей на внутренних или иностранных рынках компании начали учитывать экологические соображения в своей деловой практике с целью создания "экологического" имиджа и получения связанных с этим рыночных преимуществ (таких, как более высокие цены, увеличение своей доли на рынке и более широкое

признание в качестве поставщиков). Эта тенденция привела к появлению хорошо известного явления "экомаркировки", позволяющей выделить определенные продукты как более экологически приемлемые по сравнению с конкурирующими продуктами, и систем рационального природопользования, таких, как стандарт ИСО 14001, в соответствии с которыми компании обязуются применять комплекс добровольных норм с целью улучшения контроля за экологическим воздействием, оказываемым их деятельностью. Стремление создать "экологический" имидж выступает одним из стимулов для компаний с экспортной ориентацией и, в частности, для транснациональных корпораций. Международные компании зачастую воспринимают необходимость своего участия в решении мировых экологических проблем как признак их ведущей экономической роли и соответствующей моральной ответственности. Вместе с тем давление, оказываемое общественным мнением, не всегда является достаточно сильным и постоянным, чтобы стать устойчивым фактором, стимулирующим спрос на экологические товары и услуги.

3. Экономические и финансовые соображения

40. Спрос на экологические услуги может быть не связан с нормативно-правовой системой, а вытекать из экономических и финансовых соображений. Компании, которые учли экологические факторы в своих решениях, осуществив инвестиции в исследования и разработки и внедрив передовые производственные процессы и конструкции изделий, как правило, получают соответствующие экономические выгоды благодаря более рациональному использованию сырьевых материалов и энергии, а также сокращению, устранению или повторному использованию отходов. Вместе с тем в экологическом секторе так же, как и в любом другом, компании в конце концов достигают этапа убывающей доходности. Это означает, что дополнительные усилия, прилагаемые с целью улучшения экологических показателей, представляют собой издержки, не приводящие к какой-либо экономии, если только не существует рыночных механизмов, обеспечивающих вознаграждение за прекрасные экологические показатели. Некоторые ведущие компании в странах ОЭСР уже осуществили меры, приносящие реальные выгоды, и поэтому дальнейшие шаги по переходу к экологически "более чистым" методам будут связаны с все более значительными затратами 18/. Для других компаний по-прежнему существуют возможности для принятия мер по улучшению экономических показателей, которые являются также экономически рентабельными, в особенности в области устранения и повторного использования отходов. Однако, как представляется, компании намерены осуществлять этот процесс удобными для них темпами. Как показывает опыт некоторых развивающихся стран, в особенности в Латинской Америке, компании осуществили те меры по предотвращению загрязнения, которые связаны с незначительными инвестициями, короткими сроками внедрения и простой технологией, такие, как меры по экономии воды, энергии и ресурсов, и эти шаги сразу дают положительную экономическую отдачу. В то же время не были приняты меры, связанные с более сложной технологией, более высокой неопределенностью, более значительными инвестициями и более длительными сроками реализации. Кроме того, применение более совершенных экологических методов в основном ограничивается небольшой группой компаний, главным образом крупных фирм с экспортной ориентацией и филиалов транснациональных корпораций 19/.

41. Финансовые соображения также могут выступать одним из факторов, создающих спрос на экологические товары и услуги. Страховые премии, условия кредитов и режим ответственности могут быть дифференцированы между компаниями, демонстрирующими хорошие экологические показатели, и остальными компаниями. В Соединенных Штатах Комиссия по ценным бумагам и биржам теперь требует, чтобы все котирующиеся на бирже компании количественно определяли свои обусловленные обязательства. Это касается главным образом экологических обязательств, таких, как загрязненные объекты, и данное требование стимулировало увеличение спроса на проведение анализа и осуществление операций по очистке компаниями, предлагающими экологические услуги.

4. Налоговая политика

42. Существует мнение о том, что наиболее верный путь к устойчивому развитию лежит через реформу экологических налогов, призванную обеспечить, чтобы экологический ущерб учитывался в налоговой политике. Согласно этой точке зрения, задача фискальной политики должна заключаться в обеспечении того, чтобы социальные и экологические издержки любой деятельности или продукта учитывались в его закупочной или заводской цене, позволяя тем самым рынку эффективным образом вознаграждать продукты, наиболее соответствующие устойчивому развитию. В существующей системе загрязнение выступает в качестве внешнего фактора с экономической точки зрения, и продолжающееся загрязнение, генерирование отходов и потребление ресурсов приводят лишь к дальнейшему снижению экономической ценности природных ресурсов. Эффективная двуединая экологическая политика, включающая нормативное регулирование, направленное на обеспечение соблюдения установленных требований, и экономические стимулы, в сочетании с действенной реформой экономической политики на основе реформы экологических налогов, может содействовать достижению развитыми и развивающимися странами целей устойчивого развития. Однако, как широко признается, введение экологических налогов необходимо облегчить за счет определенного международного сотрудничества или унификации, с тем чтобы не подорвать международной конкурентоспособности тех, кто вводит эконалоги в одностороннем порядке.

43. Вместе с тем вышеперечисленные факторы могут оказывать реальное влияние лишь при наличии определенных условий: например, должна существовать административная инфраструктура (например, компания, осуществляющая фактурирование), позволяющая оценивать стоимость природных ресурсов и экологических услуг и взимать плату, политическая готовность и умелое руководство, делающие возможным принятие решений, которые могут представляться спорными, и определенный пороговый экономический уровень. Некоторые страны с низким уровнем доходов и НРС находятся ниже такого порогового экономического уровня, позволяющего предоставлять базовые экологические услуги населению.

Вставка 3

Приватизация в секторе водоснабжения

Во многих районах развитого и развивающегося мира местные органы власти предоставляют частным компаниям концессии на эксплуатацию систем водоснабжения. На Филиппинах город Манила недавно заключил контракты на эксплуатацию городских систем водоснабжения и канализации с двумя частными консорциумами. В 1992 году консорциум во главе с французской компанией выиграл на торгах рассчитанный на 30 лет контракт на эксплуатацию систем водоснабжения и канализации в Буэнос-Айресе, тогда как эта же компания недавно получила 25-летний контракт на строительство и эксплуатацию предприятия по производству питьевой воды в городе Медан, Суматра (Индонезия). Тем не менее остаются открытыми некоторые вопросы, касающиеся получения прибылей от общественных услуг. С одной стороны, участие частных компаний во многих случаях приводит к существенному повышению эффективности коммунальных предприятий в секторе водоснабжения, которые зачастую являются бюрократическими, неэффективными и коррумпированными, и позволяет получить средства, необходимые для того, чтобы охватить миллионы новых клиентов. С другой стороны, частные субъекты функционируют на основе рыночных принципов, и в этой связи возникает вопрос о том, всегда ли эти принципы соответствуют общественным интересам. Может высказываться мнение о том, что вся или большая часть прибыли, полученной в секторе водоснабжения, должна инвестироваться в инфраструктуру водного сектора. Аналогичным образом высказываются противоречивые мнения в отношении цен на воду. За некоторыми исключениями во всем мире с потребителей взимается плата за потребляемую ими воду, которая не покрывает расходов по ее поставке. Как следует из обзора проектов в сфере водоснабжения, финансируемых Всемирным банком, в среднем цена воды покрывает лишь одну треть издержек по ее поставке. Как правило, разница покрывается с помощью государственных субсидий либо в противном случае происходит ухудшение состояния инфраструктуры. Согласно некоторым мнениям, сохранение на искусственно низком уровне цен на воду вызывает проблемы, в особенности в развивающихся странах. В данном случае у потребителей нет значительных стимулов, поощряющих бережное отношение к воде, а предприятия общественного пользования неохотно идут на налаживание связей с новыми клиентами, поскольку слишком низкие цены не позволяют окупить произведенные инвестиции, и в конечном счете используются субсидии для обеспечения того, чтобы снабжение водой относилось к основным правам каждого и устранить неблагоприятное положение, в котором оказываются бедные слои. Согласно другим точкам зрения, повышение цен на воду отрицательно скажется на базовых нормах гигиены, таких, как мытье рук, и тем самым повысит опасность распространения заболеваний; согласно этой точке зрения, государственные субсидии являются необходимым инструментом политики. Вместе с тем правительства, субсидирующие цены на воду, сталкиваются с большими издержками, которые они могут оказаться не в состоянии взять на себя в долгосрочной перспективе, в особенности в тех случаях, когда они одновременно стремятся улучшить инфраструктуру. По-прежнему остается открытым вопрос о том, каким образом можно мобилизовать дополнительные ресурсы для удовлетворения базовых экологических потребностей.

В. Обязательства в рамках ГАТС

44. В соответствии с ГАТС и Классификацией основных продуктов Организации Объединенных Наций (КОП) экологические услуги включают: а) услуги по удалению и очистке сточных вод; б) услуги по удалению отходов; с) услуги по санитарной очистке и аналогичные услуги; и d) другие услуги (очистка выхлопных газов, борьба с шумом, охрана природы и защита ландшафтов, а также прочие экологические услуги, не включенные в другие категории). Таким образом, эта классификация не включает большинство нетрадиционных экологических услуг.

45. Наиболее предпочтительными способами предоставления экологических услуг являются коммерческое присутствие и присутствие физических лиц. Вместе с тем информационная технология позволяет в настоящее время использовать трансграничные методы, для того чтобы частично или полностью предоставлять некоторые услуги (главным образом услуги по оказанию поддержки), хотя этот способ неприменим к большинству традиционных трудоемких экологических услуг, таких, как обработка и удаление отходов, очистка сточных вод и водоснабжение. Как представляется, в этом секторе существуют ограниченные возможности для потребления за границей, за исключением некоторых услуг, связанных с обучением, а также с транспортировкой и обработкой отходов.

46. Только третья часть стран - членов Всемирной торговой организации (ВТО) взяли на себя обязательства в отношении экологических услуг в контексте ГАТС, хотя в их число входят основные участники международных рынков (см. таблицу 1). Большинство обязательств было взято на себя развитыми и восточноевропейскими странами (20). Только два обязательства были включены в перечни обязательств стран азиатского региона, и еще два - в перечни обязательств латиноамериканских стран. Остальные обязательства приходится на африканские страны. Примечательно, что в конкретные обязательства не было включено никаких ограничений в отношении иностранных инвестиций, хотя ограничения, предусмотренные в горизонтальных обязательствах, которые отражают общее экономическое законодательство и затрагивают все секторы услуг, могут сдерживать иностранные инвестиции в данном секторе.

47. Принятие дальнейших обязательств в рамках ГАТС в отношении коммерческого присутствия и присутствия физических лиц могло бы содействовать расширению торговли экологическими услугами и стимулировать направление иностранных инвестиций в развивающиеся страны. Кроме того, влияние таких обязательств на торговлю могло бы усилиться в результате либерализации в других секторах услуг. Практически в любом экологическом проекте значительное место занимают специализированные услуги начиная от проектирования и заканчивая предложением готовых решений. Лишь немногие экологические решения являются стандартными и готовыми к непосредственному использованию, и поэтому широко и во многих случаях постоянно используются консалтинговые, инженерные и управленческие услуги. Соответственно усилия в области либерализации могли бы охватывать также и другие секторы услуг, связанные с экологической сферой, такие, как строительные и инженерные услуги, исследования и разработки, правовые услуги, отчетность, аудиторские и бухгалтерские услуги, и консалтинговые услуги в области управления.

48. Еще одна особенность некоторых экологических услуг, в особенности услуг предприятий общественного пользования, заключается в том, что они связаны со значительными инвестициями, которые могут окупиться лишь в долгосрочной перспективе. Поэтому важное значение приобретают соображения, касающиеся прав собственности и осуществления контроля, и либерализация в этой области, возможно, заслуживает рассмотрения применительно к экологическому сектору.

Таблица 1

Обязательства в отношении экологических услуг, взятые в рамках ГАТС a/

Экологические услуги - всего 37 страновых обязательств (А) Услуги по удалению и очистке сточных вод - 29 обязательств (В) Услуги по удалению отходов - 30 обязательств (С) Услуги по санитарной очистке и аналогичные услуги - 31 обязательство (D) Прочие услуги - 28 обязательств									
Методы поставки услуг	Полностью открытый доступ на рынок				Никаких ограничений в отношении национального режима				Барьеры в торговле, если не предусматривается режим свободной торговли
	(А)	(В)	(С)	(D)	(А)	(В)	(С)	(D)	
Трансграничная торговля	8 (28%)	8 (27%)	10 (32%)	12 (43%)	10 (35%)	10 (33%)	11 (36%)	11 (39%)	Техническая неосуществимость
Потребление за границей	25 (86%)	26 (87%)	26 (84%)	24 (86%)	26 (90%)	28 (93%)	27 (87%)	25 (89%)	Нет
Коммерческое присутствие	27 (93%)	26 (87%)	31 (100%)	25 (89%)	29 (100%)	30 (100%)	31 (100%)	27 (96%)	Лицензии, разрешения, ограниченное число выдаваемых лицензий; требования в отношении места жительства; критерии экономических потребностей; монополия; доля иностранного капитала ограничивается 49%
Перемещение физических лиц в качестве поставщиков услуг	1 (3%)	1 (3%)	2 (7%)	1 (4%)	3 (10%)	6 (20%)	7 (23%)	8 (29%)	Лицензии; деятельность через местного представителя

a/ В таблице 1 показано количество стран, взявших на себя обязательства в каждом подсекторе экологических услуг в отношении доступа на рынок (первая группа колонок) и национального режима (вторая группа колонок) в разбивке по четырем способам предоставления услуг в соответствии с ГАТС.

III. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН И СУЩЕСТВУЮЩИЕ ИЛИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ

A. Экономические возможности

49. Технические специальные знания, цена, качество и надежность предоставления услуг выступают важнейшими факторами конкурентоспособности в экоиндустрии, хотя и другие факторы, такие, как географическая близость, близость культур или способность предлагать межсекторальные пакеты, также могут способствовать повышению конкурентоспособности компании. В развивающихся странах формирующийся спрос на экологические товары и услуги в настоящее время удовлетворяется главным образом компаниями развитых стран, хотя отечественные компании и компании других развивающихся стран могут взять на себя эти функции в среднесрочной перспективе. Стратегии, направленные на создание и расширение экономических возможностей, могут включать: i) предложение комплексного пакета товаров и услуг; ii) предложение специализированных услуг; iii) ориентация на региональные рынки; и iv) налаживание связей с иностранными компаниями.

50. Экологические проблемы во многих случаях являются специфичными для конкретных регионов. Поэтому соответствующие решения должны быть приспособлены к местным условиям. Компании развивающихся стран могут находиться в лучшем положении по сравнению с компаниями из промышленно развитых стран для решения экологических проблем, свойственных развивающимся регионам. Кроме того, они могут предлагать круг товаров и услуг, конкурирующих с товарами и услугами, предлагаемыми компаниями развитых стран, с точки зрения стоимости и простоты предлагаемых решений и воспринимаемых как более подходящие для потребностей развивающейся страны.

51. Страны различных регионов, сталкивающиеся с аналогичными экологическими проблемами, также могут приобретать технологии и услуги у компаний из развивающихся стран, способствуя тем самым созданию экспортного потенциала. В качестве примеров возможных услуг можно отметить: управление влажными тропическими лесами; экологичное управление ресурсодобывающими отраслями, такими, как горнодобывающая промышленность, нефтяной и газовый сектор и производство лесных продуктов; сохранение биологически богатых экосистем; и сокращение загрязнения воздуха в крупнейших городах мира. Например, после нескольких неудачных попыток решить проблему обезлесения в бассейне реки Амазонка Бразилия, как представляется, определила для себя ряд стратегических подходов, - таких, как обеспечение законности, защита прав собственности, искоренение коррупции и уменьшение субсидий, - которые могут способствовать замедлению процесса обезлесения и стимулировать экономический рост. Государственные органы и частные компании, участвующие в этом процессе, могут предложить накопленные ими специальные знания странам Азии или Африки, также ведущим борьбу с обезлесением.

52. Способность предложить комплексный пакет товаров и услуг или межсекторальные услуги делает компанию более привлекательной на рынке. Транснациональные компании по обработке и удалению отходов, предлагающие комплексные услуги, присутствуют как в

развивающихся, так и в развитых странах. Преимущество использования услуг таких компаний заключается в том, что они могут взять на себя сбор, транспортировку, удаление, рециркуляцию и компостирование отходов, их использование для производства энергии и т.д. Муниципалитеты могут использовать услуги единственной такой компании, выполняющей ряд взаимосвязанных операций. Некоторые компании в развивающихся странах придерживаются такой стратегии в развитии своей деятельности. В Малайзии одна из частных компаний, основное направление деятельности которой заключается в эксплуатации предприятий по очистке сточных вод, приватизирована правительством, в настоящее время предлагает по примеру английских и французских компаний в секторе водоснабжения комплексные услуги в данном секторе на внутреннем рынке, а также другим странам Азиатско-Тихоокеанского региона. Другой малазийской компании, занимающейся эксплуатацией готовых водоочистительных систем, удалось резко расширить свои возможности, начав производство соответствующего оборудования. Благодаря этому она смогла использовать все возможности не только для проектирования, но и производства оборудования, сочетающего в себе лицензионные и свои собственные водоочистительные технологии. В настоящее время эта компания расширяет свою деятельность в Индонезии и Таиланде путем приобретения предприятий и начинает деятельность в узком специализированном сегменте рынка сверхчистой воды.

53. Вместе с тем предложение комплексных пакетов товаров и услуг выходит за рамки возможностей многих компаний развивающихся стран. Для создания таких возможностей требуется налаживание партнерства с другими компаниями, предлагающими дополняющие знания и технологии. В частности, устанавливая связи с компаниями из промышленно развитых стран, фирмы развивающихся стран могут приобретать передовые технологии, выходить на рынки, которые в противном случае были бы для них труднодоступными, и участвовать в международных сетях. Например, одна индонезийская группа в партнерстве с французской многонациональной компанией в секторе водоснабжения выиграла концессию на управление водохозяйственной деятельностью в одном из районов Джакарты; калифорнийская компания, предлагающая комплексные экологические услуги, и ее партнер в Республике Корея создали совместное предприятие для обработки токсичных и радиоактивных отходов и очистки зараженных районов в Республике Корея и намереваются предлагать свои услуги на других формирующихся рынках в Азии. Партнерские связи между местными компаниями развивающихся стран и иностранными или транснациональными фирмами отвечают также интересам партнеров из развитых стран, поскольку они облегчают для них первоначальную деятельность на формирующихся рынках, где экологические и экономические условия могут довольно существенно отличаться от условий в развитых странах. Партнерские связи, как представляется, внесли значительный вклад в укрепление технического потенциала развивающихся стран.

Вставка 4

Пример Бразилии

Бразилия стала первой страной в Латинской Америке, принявшей комплексное природоохранное законодательство. Кроме того, отдельные штаты разработали законодательство на своем уровне, и наибольшего прогресса в этом плане, возможно, добился штат Сан-Паулу, где государственная компания СЕТЕСБ ("Компания ди тектонология ди Санеаменто амбинтал") создала потенциал для освоения, адаптации и модификации экологически безопасных технологий, импортируемых из развитых стран. СЕТЕСБ организует учебную деятельность, направленную на повышение технической квалификации своего персонала, и в ее функции входит одобрение крупных строительных проектов после проведения соответствующей оценки их экологического воздействия. Компания осуществляет ряд проектов, имеющих большое значение для страны и региона. В сотрудничестве с Агентством Соединенных Штатов по охране окружающей среды и при финансовой поддержке Всемирного банка СЕТЕСБ приступила к осуществлению экспериментального проекта с участием группы частных компаний в штате Сан-Паулу по переходу от технологий очистки в конце производственного цикла к экологически более чистым технологиям. Она предприняла инициативы по импорту и приспособлению к местным условиям технологий для очистки промышленных участков, рационального управления водными ресурсами и сжигания промышленных отходов. Она осуществляла также проект по сокращению загрязнения воздуха из мобильных источников в Сан-Паулу. Результаты этих проектов представляются актуальными для других стран региона, сталкивающихся с такими же проблемами, а именно с загрязнением воздуха, в особенности в крупных городах, зависимостью от технологий очистки в конце производственного цикла и ограниченными возможностями для использования очень сложных технологий. СЕТЕСБ оказывала также консультативные услуги другим латиноамериканским странам (Аргентине, Уругваю, Парагваю и Мексике), открыла учебные курсы для технических специалистов из других стран (главным образом из стран региона, а также португалоязычных африканских стран) и в настоящее время изучает возможность разработки маркетинговой стратегии для продажи (по рыночным ценам) своих услуг другим странам. Доходы от этой деятельности должны стать дополнительным источником для финансирования природоохранных инициатив в штате Сан-Паулу. Некоторые частные компании также оказывают свои экологические услуги другим странам. Технологии и услуги, предлагаемые этими компаниями, могут представляться для соседних стран более привлекательными, чем технологии и услуги, поставляемые компаниями развитых стран, в силу их знакомства с экологическими проблемами, характерными для региона, близости культур, сходности языка и лучшего понимания методов осуществления деятельности в регионе. Если бразильское законодательство будет взято за основу при разработке природоохранного законодательства в других странах Южного общего рынка, то это приведет к резкому расширению экспортных возможностей как для государственных, так и для частных компаний.

В. Существующие или потенциальные ограничения

54. Экономические возможности могут ограничиваться факторами, связанными с:
i) условиями спроса; ii) возможностями предложения; iii) проводимой политикой; и
iv) законодательством.

55. В отношении условий спроса можно отметить следующие препятствия:
i) относительная стагнация спроса на экологические товары и услуги в странах ОЭСР и недостаточные финансовые ресурсы для их приобретения в развивающихся странах;
ii) неопределенность, связанная с оплатой: для компаний, расширяющих свою деятельность в развивающихся странах, основной риск является валютным, поскольку платежи осуществляются в местной валюте, кроме того, существует также риск лишь частичной оплаты за предоставленные услуги; iii) изменение политической ситуации: может случиться так, что новое правительство будет не в состоянии выполнять условия контракта, заключенного с частной компанией; iv) коррупция: государственный рынок может быть весьма нетранспарентным, и поэтому для иностранных компаний, не знакомых с "правилами игры", он может оказаться труднодоступным; и v) отсутствие надежной правовой системы, гарантирующей выполнение обязательств, взятых на себя сторонами.

56. К сдерживающим факторам в сфере предложения относятся, в частности, следующие:
i) сложности, с которыми сталкиваются малые и средние компании: в экоиндустрии существует большое число малых и средних компаний, которые не склонны к развитию экспортной деятельности, в частности в тех случаях, когда они сталкиваются с крупными компаниями, занимающими прочное положение на международном рынке; и ii) нехватка квалифицированного персонала и финансовых ресурсов для подготовки кадров, в особенности в развивающихся странах.

57. На уровне политики можно отметить следующие ограничения: i) предпочтение, отдаваемое местным компаниям, и нормы, регулирующие государственные закупки, затрудняют или в некоторых случаях делают даже невозможным поставку экологических товаров и услуг иностранными компаниями; и ii) недостаточная государственная поддержка с точки зрения развития предприятий, финансирования и обусловленной помощи.

58. И наконец, в законодательной сфере существующие ограничения в отношении передвижения физических лиц и иностранного коммерческого присутствия могут сдерживать экспорт экологических услуг. Например, могут существовать ограничения в отношении срока пребывания экспертов в стране, национальное законодательство может предусматривать ограничения для импорта рабочей силы (в особенности на уровне среднего управленческого звена), или компании могут сталкиваться с трудностями, касающимися прав собственности или осуществления контроля над предприятиями. Для компаний, действующих в секторе экологических услуг, нормативные положения, как правило, предусматривают необходимость получения многочисленных разрешений в отношении различных аспектов их деятельности, причем любые такие решения могут отзываться и изменяться или вообще может быть отказано в их предоставлении. Требования в отношении документации, испытательных

процедур и сбора информации, которые могут устанавливаться для получения таких разрешений, могут отрицательно сказываться на возможностях иностранных компаний для своевременного получения, сохранения или возобновления применяемых разрешений. В законодательстве может предусматриваться также строгая ответственность (в особенности в отношении операций, касающихся транспортировки, обработки и удаления отходов), которая может выступать препятствием для малых компаний или компаний, не имеющих значительного опыта в данной области. Рынок страхования экологической ответственности является ограниченным, поскольку в настоящее время лишь несколько страховых компаний предлагают ограниченное покрытие рисков на жестких условиях и при высоких страховых премиях.

59. Вместе с тем новые методы позволяют преодолеть некоторые из этих ограничений, в том числе вытекающие из национального законодательства. В частности, использование информационной технологии может уменьшить необходимость в длительном пребывании в другой стране для оказания услуг, поскольку большая часть подготовительной работы (например, анализ соответствующего законодательства принимающей страны может осуществляться в экспортирующей стране, что упрощает решение проблем, связанных с ограничениями в отношении перемещения физических лиц. Кроме того, в экологическом секторе применяются новые методы организации деятельности; в секторе водоснабжения широко используются проекты по схеме "строительство-эксплуатация-передача (СЭП)", которые получают также распространение в сфере обработки и удаления отходов. В соответствии с этой схемой частная компания и государственный орган заключают контракт на проектирование, строительство, эксплуатацию и техническое обслуживание предприятия. После пуска предприятия в эксплуатацию государственный орган начинает возмещать расходы, понесенные частной компанией. Возместив осуществленные капиталовложения, государственный орган приобретает право собственности на предприятие, продолжая вместе с тем платить частной компании за его эксплуатацию. В данном случае роль частной компании меняется со временем (в частности, она превращается из собственника в субъект, осуществляющий управление) с одновременным изменением ее правовых обязательств и ограничений, с которыми она может сталкиваться.

IV. УКРЕПЛЕНИЕ ВНУТРЕННЕГО ПОТЕНЦИАЛА

60. Для укрепления сектора экологических услуг требуется ряд условий. Разработка надлежащего природоохранного законодательства и создание природоохранных органов, следящих за его соблюдением, являются первыми шагами на пути к решению экологических проблем. Важнейшее значение имеет также то, каким образом разрабатывается природоохранное законодательство: если в этом процессе участвуют все заинтересованные стороны, включая государство, предприятия, неправительственные организации и общественные группы, повышается возможность обеспечения поддержки решений, которые в противном случае были бы непопулярными. Обеспечение применения природоохранного законодательства во многих случаях предполагает участие общественности. В Бразилии в открытых слушаниях, посвященных экологической экспертизе, первоначально участвовали лишь непосредственно

заинтересованные стороны. В последующем к этому процессу начали присоединяться группы по защите окружающей среды и местные организации, способствуя более широкому признанию получаемых результатов и повышению степени демократического участия в процессе разработки экологической политики. Одним из причин успеха инициативы Всемирной организации здравоохранения по обеспечению здоровой среды в городах является элемент репрезентативности и участия. Для анализа санитарных и экологических потребностей города и установления приоритетов требуется выяснение мнений соответствующих групп населения и таким образом обеспечение их участия в процессе практической реализации инициативы. В некоторых городах со здоровой средой был разработан механизм "финансового планирования с широким составом участников", позволяющий жителям принимать более активное участие в установлении приоритетов при распределении муниципальных ресурсов на экологические цели и повысить степень транспарентности механизмов получения доходов и осуществления расходов 20/. Описанный выше процесс позволяет сделать приемлемыми решения, связанные с возникновением расходов для жителей города (например, установление платы за воду и отходы).

61. Наличие ЭБТ и связанных с ними ноу-хау является одним из основных условий для достижения экологически устойчивого развития в развивающихся странах. Ограничения, с которыми сталкиваются компании при получении доступа к ЭБТ и их использовании, вызваны как факторами предложения, так и факторами спроса. К препятствиям в сфере предложения относятся защита или отсутствие надлежащей защиты, интеллектуальной собственности 21/; стоимостные факторы; отсутствие необходимой информации для осуществления правильного выбора; тот факт, что некоторые ЭБТ пока еще не предлагаются или не могут предлагаться на рынке; длительные процедуры лицензирования, повышающие стоимость технологии; и ненадлежащая политика и стимулы в странах, разрабатывающих технологии, с точки зрения содействия распространению ЭБТ. В сфере спроса к основным препятствиям относятся финансовые ограничения, отсутствие местного потенциала, нехватка квалифицированных кадров для приобретения, адаптации и освоения технологий, недостаточная информированность и отсутствие соответствующей информации о существующих ЭБТ, а также отсутствие нормативных положений, политики, стимулов и инструментов для их применения в целях содействия расширению использования ЭБТ.

62. Проблемы доступности зачастую выступают серьезным фактором, ограничивающим спрос, в особенности в тех случаях, когда экономические условия страны, в которую должна передаваться технология, существенно отличаются от условий промышленно развитых стран, где она была разработана и применяется. Например, менее емкий рынок и менее совершенные системы распределения и каналы маркетинга могут означать более высокие удельные производственные затраты или невозможность достижения большого объема производства. Вполне возможно, что технологию, применяющуюся в промышленно развитых странах, придется приспособлять к этим другим условиям, что также будет связано с дополнительными расходами.

63. Для преодоления первоначальных барьеров в процессе внедрения новой технологии может потребоваться государственное финансирование, поскольку для создания экономической и общеполитической среды, благоприятствующей передаче и распространению ЭБТ, и улучшения информированности потенциальных пользователей о преимуществах приобретения, применения и освоения ЭБТ необходимы целенаправленные усилия 22/. Компании с инновационным подходом и высококачественным управлением обладают большими возможностями, для того чтобы играть динамичную роль в процессе освоения технологий. Решающее значение имеет также наличие ресурсов для подготовки кадров, поскольку экоиндустрия в развитых странах характеризуется одним из самых высоких показателей концентрации технических, инженерных, производственных и управленческих кадров в современном мире, тогда как многие развивающиеся страны сталкиваются с недостаточными ресурсами для развития технологической и учебной базы, с тем чтобы достичь соответствующего уровня в краткосрочной перспективе.

64. Опыт Бразилии подтверждает, что государственные органы могут вносить значительный вклад в создание потенциала. Укрепление внутреннего потенциала является общей чертой, характеризующей успешные проекты. В описанном примере местное правительство сыграло ключевую роль в создании надлежащей правовой базы; оно содействовало укреплению внутреннего потенциала для приобретения, освоения и адаптации технологий, гарантировало защиту коммерческих интересов иностранных компаний в отношении их прав интеллектуальной собственности, мобилизовало ресурсы среди международных учреждений и развитых стран на цели подготовки кадров, распространяло информацию среди частных компаний о преимуществах использования ЭБТ и обеспечило принятие решений экологической политики в рамках процесса с широким кругом участников.

65. Как было отмечено выше, основное направление усилий по укреплению потенциала развивающихся стран в секторе экологических услуг заключается в оказании им помощи в проработке и, в конечном счете, решении их экологических проблем. Это должно стать частью международных усилий, направленных на достижение устойчивого развития. Кроме того, укрепление потенциала в секторе экологических услуг может принести также дополнительные положительные результаты. Например, развивающиеся страны могли бы поставить перед собой задачу развития экспорта экологических услуг в качестве одного из источников доходов, поскольку они обладали бы гораздо большими возможностями для соблюдения экологических требований на импортирующих рынках и могли бы лучше удовлетворять запросы потребителей в отношении экологических аспектов товаров и связанных с ними производственных процессов. Это способствовало бы повышению степени их привлекательности для размещения прямых иностранных инвестиций, облегчило бы их доступ к капиталу и содействовало бы укреплению других внутренних секторов. Накопленный опыт свидетельствует также о том, что усилия, предпринятые странами с целью улучшения санитарных условий и сбора отходов и ограничения загрязнения воздушной и водной среды, способствовали расширению туризма.

Примечания

1/ OECD in cooperation with Eurostat, *Environment Industry Manual, Proposed Guidelines for the Collection and the Analysis of Data on the Environment Industry*, готовится к публикации.

2/ Эти оценки включают продажу оборудования, услуг и природных ресурсов.

3/ Environmental Business International, Inc., San Diego, CA, USA, "The global environmental market and United States environmental industry competitiveness", исполнительное резюме исследовательского проекта и доклада под названием *The Global Environmental Industry: a Market and Need Assesement, 1995*, финансировавшихся за счет безвозмездной ссуды, предоставленной Агентством Соединенных Штатов по охране окружающей среды.

4/ Источник: "Инвайренментл бизнес интернэшнл, инк.", Сан-Диего, Калифорния, США.

5/ Источник: министерство торговли Соединенных Штатов.

6/ D.R. Berg and G. Ferrier, "The US environmental industry", в публикации *Meeting the Challenge: US Industry Faces the 21st Century*, United States Department of Commerce, Technology Administration, Office of Technology Policy, September, 1997.

7/ Анализ региональных рынков основывается на информации, приведенной в публикации Environmental Business International, Inc. *op. cit.*

8/ В своей недавно разработанной классификации ОЭСР подразделяет услуги в рамках экоиндустрии на следующие три основные категории: "борьба с загрязнением"; "более чистые технологии и продукты"; и "рациональное использование ресурсов". Вместе с тем к категории "борьба с загрязнением" относится следующий подробный перечень экологических услуг: борьба с загрязнением воздуха; очистка сточных вод; обработка и удаление твердых отходов; операции по ликвидации последствий и очистке почвы, поверхностных и грунтовых вод; борьба с шумом и вибрацией; экологические исследования и разработки; подрядные и инжиниринговые экологические услуги; аналитические услуги и сбор, анализ и оценка информации; просветительная, учебная и информационная деятельность. См. OECD in Cooperation with Eurostat, *op. cit.* Согласно одной из классификаций частного сектора, экологические услуги подразделяются на следующие категории: аналитические услуги, операции по очистке сточных вод, обработка и удаление твердых отходов, обработка и удаление опасных отходов, ликвидация последствий, консалтинг и инжиниринг. См. Environmental Business International, Inc. *op. cit.* В связи с отсутствием международной статистической и методологической системы для сбора информации в этом секторе широко используется последняя из упомянутых классификаций.

9/ Информация об этих сегментах и связанных с ними тенденциях основывается на результатах опроса компаний, осуществляющих операции на рынке экологических товаров и услуг.

10/ "Dirt poor: a survey of development and the environment", *The Economist*, 21 March 1998.

11/ Например, не были возобновлены законодательные положения, касающиеся суперфонда.

12/ OECD, *The OECD Environmental Industry: Situation, Prospects and Government Policies*, Paris, OECD, GD(92)1, 1992.

13/ В соответствии с Соглашением ВТО по субсидиям и компенсационным мерам, субсидии, направленные на оказание помощи компаниям с целью содействия адаптации существующих мощностей к новым экологическим требованиям, установленным в законе и/или нормативных положениях и приводящим к более значительным ограничениям и финансовому бремени для компаний, не подпадают под действие компенсационных мер, если они предоставляются в качестве единовременной неповторяющейся меры и могут быть получены всеми потенциально заинтересованными компаниями. Пересмотр субсидий, не подпадающих под действие компенсационных мер, должен начаться в июне 1999 года.

14/ Например, в Польше применяются налоги на загрязнение воздуха, в Китае - сборы за сброс сточных вод, в Нидерландах, Дании и Республике Корея - системы залогов/возмещений за упаковку, в Индонезии и Бразилии - плата за водосбор, в Малайзии и Гватемале - компенсационные меры за выбросы углерода, в Китае и Германии - системы зачета перевыполнения установленных требований, а в Соединенных Штатах, Германии, Нидерландах, Соединенном Королевстве, Австралии, Канаде и Таиланде - продаваемые разрешения на выбросы. См. D.R. Berg and G. Ferrier, *op. cit.*

15/ J.P. Barde, "Economic instruments for environmental protection: experience in OECD countries", в публикации *Applying Market-based Instruments to Environmental Policies in China and OECD Countries*, OECD, 1997.

16/ Межправительственная рабочая группа экспертов по международным стандартам учета и отчетности (МСУО), "Рекомендательная записка: учет и финансовая отчетность в области природоохранных расходов и экологических обязательств", ЮНКТАД, TD/B/COM.2/ISA/2/Rev.2, 13 февраля 1998 года.

17/ "Utility regulation: going backwards", *The Economist*, 28 March 1998.

18/ Крупная американская химическая компания "Монсанто" признала, что возросшие в два раза в конце 80-х годов ассигнования на охрану окружающей среды поглотили большую часть прироста прибыли, которого компания могла добиться в противном случае в тот период. В 1995 году компания "Тексако" планировала выделять 1,5 млрд. долл. США в год в течение пяти лет на цели обеспечения соблюдения установленных экологических

требований и сокращения выбросов. Общий объем инвестиций в три раза превысит балансовую стоимость активов компании и в два раза - ее капитальную базу. В то же время этот проект должен принести лишь незначительные доходы. Даже если эти цифры окажутся преувеличенными, они позволяют получить представление о том, что меры по предупреждению загрязнения не являются даровыми. См. F. Cairncross, *Green, Inc.*, London, Earthscan, 1995.

19/ D. Chudnovsky, A. López and V. Freylejer, *The Diffusion of Pollution Prevention Measures in LDCs: Environmental Management in Argentine Industry*, Centro de Investigaciones para la Transformación (CENIT), January 1998.

20/ *Creating Healthy Cities in the 21st Century*, базовый документ, подготовленный ВОЗ для Конференции Организации Объединенных Наций по населенным пунктам, Хабитат II, Стамбул, 3-14 июня 1996 года, WHO/EOS/97.9.

21/ С одной стороны, более строгие и широкие права интеллектуальной собственности (в результате осуществления Соглашения по ТАПИС) содействовали бы укреплению позиции владельцев технологии по сравнению с потенциальными лицензиатами в рамках проводимых переговоров. С другой стороны, обеспечение более эффективной защиты прав интеллектуальной собственности в развивающихся странах может выступать одним из необходимых условий для передачи технологии. Вместе с тем на практике предприятия эконоиндустрии не указывают охрану интеллектуальной собственности среди первоочередных проблем.

22/ ЮНКТАД, в сотрудничестве с ЮНЕП и ДЭСВ, "The role of publicly funded research and publicly owned technologies in the transfer and diffusion of environmentally sound technologies", базовый документ для Международного совещания экспертов по роли финансируемых государством исследований и принадлежащих государству технологий в передаче и распространении экологически безопасных технологий, Кёнджу, Республика Корея, 4-6 февраля 1998 года.
