



**КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ**

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/EM.12/2
12 September 2000

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Комиссия по торговле товарами и услугами
и по сырьевым товарам
Совещание экспертов по вопросу о национальном опыте
в области регулирования и либерализации: примеры,
касающиеся сектора строительных услуг, и его вклад
в развитие развивающихся стран
Женева, 23-25 октября 2000 года
Пункт 3 предварительной повестки дня

**РЕГУЛИРОВАНИЕ И ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ В СЕКТОРЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ
УСЛУГ И ЕГО ВКЛАД В РАЗВИТИЕ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН**

Записка секретариата ЮНКТАД

Резюме

Правительствам развивающихся стран следует играть активную роль на национальном уровне и на многосторонних переговорах, для того чтобы содействовать развитию их сектора строительных услуг. Эксперты могли бы рассмотреть следующие вопросы: 1) инструменты внутренней политики и стратегии, направленные на создание отечественного потенциала в сфере строительных услуг, в частности повышение уровня развития техники, включая более широкое использование информационной технологии, электронной торговли, более широкий доступ к финансовым ресурсам, эффективное использование возможностей, предоставляемых двусторонней и многосторонней помощью; 2) стратегия на многосторонних торговых переговорах, которая была бы направлена на обеспечение реального доступа компаний развивающихся стран на рынки, при одновременном максимальном использовании преимуществ, приобретаемых развивающимися странами при решении их сложных задач в области развития и социальной политики; 3) конкретные проблемы, которые должны быть обсуждены на многосторонних переговорах, в том числе: внутреннее регулирование технических стандартов, лицензирование и квалификационные требования и процедуры, ограничения на передвижение лиц, практика государственных закупок, обусловленная помощь, субсидии, положения о передаче технологии; 4) либерализация на субрегиональном уровне как средство создания экспортного потенциала.

СОДЕРЖАНИЕ

Глава	Пункты
I. Введение.....	1 – 12
А. Сфера охвата сектора.....	3 – 4
В. Особенности и тенденции рынка	5 – 12
II. ТОРГОВЛЯ СТРОИТЕЛЬНЫМИ УСЛУГАМИ: ГЛАВНЫЕ УЧАСТНИКИ.....	13 – 20
А. Архитектурные и проектно-конструкторские услуги (АПКУ) ..	13 – 15
В. Физические строительные услуги (СУ).....	16 – 20
III. ПРОБЛЕМЫ СОДЕЙСТВИЯ ПОВЫШЕНИЮ ТЕМПОВ РОСТА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В СТРОИТЕЛЬНОМ СЕКТОРЕ ...	21 – 35
А. Особенности рынка строительных услуг	22
В. Трудности в доступе к финансовым ресурсам.....	23
С. Важность доступа к технологии.....	24 – 26
D. Многостороннее финансирование в целях развития и двусторонняя обусловленная помощь	27 – 28
Е. Электронная торговля и строительные услуги	29
F. Квалификационные процедуры, технические стандарты и требования в отношении лицензирования	30 – 31
G. Ограничения на временное передвижение лиц	32
H. Коммерческое присутствие.....	33
I. Практика государственных закупок.....	34
J. Субсидии.....	35
IV. ВАРИАНТЫ ПОЛИТИКИ И СТРАТЕГИИ	36 – 43
А. Содействие повышению конкурентоспособности на национальном уровне	37

СОДЕРЖАНИЕ (продолжение)

Глава	Пункты
В. Вопросы, которые могли бы быть рассмотрены на многосторонних торговых переговорах	38 – 41
С. Конкретные обязательства в соответствии с ГАТС	42

Приложение

Таблицы.....	1 – 8
Примечания	

I. ВВЕДЕНИЕ

1. Государства - члены ЮНКТАД 31 марта 2000 года постановили провести Совещание экспертов по вопросу "Национальный опыт в области регулирования и либерализации: примеры, касающиеся сектора строительных услуг, и его вклад в развитие развивающихся стран". Это решение было принято в соответствии с Планом действий ЮНКТАД X (TD/386), в пункте 134 которого говорится: "ЮНКТАД должна помогать развивающимся странам в выявлении: приоритетных секторов, где должна осуществляться либерализация торговли в первую очередь; основных торговых барьеров, с которыми сталкиваются развивающиеся страны в секторах услуг, особенно барьеров, которые ограничивают возможности развивающихся стран экспортировать свои услуги; предварительных условий на национальном уровне, которые необходимы для того, чтобы развивающиеся страны могли пользоваться результатами либерализации торговли в секторе услуг в целом. Необходимо уделить внимание возможностям, которые появляются у развивающихся стран, благодаря более открытой экономической среде. При необходимости этот анализ должен дополняться оказанием технического содействия в укреплении потенциала их национальных секторов услуг, в частности путем поддержки усилий по пересмотру политики и законодательства".

2. Таким образом, на совещании экспертов, которое состоится 23-25 октября 2000 года, эксперты рассмотрят главным образом вопрос о регулировании деятельности в секторе строительных услуг и последствия либерализации для развития развивающихся стран. Это обсуждение будет происходить одновременно с многосторонними переговорами по торговле услугами, которые в настоящее время проводятся в рамках ВТО, и с учетом предложений, которые были представлены в этой связи. Наиболее важными в ходе обсуждения тем экспертами будут иметь пять групп связанных между собой вопросов: а) масштабы этого сектора и значение, которое имеют взаимосвязанные услуги при выполнении строительных проектов; б) новые тенденции и проблемы, с которыми сталкиваются развивающиеся страны в строительном секторе ввиду глобализации и интернационализации производства; в) позитивный и негативный опыт стран в регулировании и либерализации сектора строительных услуг; г) меры, которые необходимо принять на национальном уровне для повышения конкурентоспособности компаний развивающихся стран как на внутреннем, так и на международном рынке; е) барьеры, ограничивающие торговые возможности компаний развивающихся стран и пути их устранения в результате многосторонних переговоров.

А. Сфера охвата сектора

3. Сектор строительных услуг состоит из двух подсекторов: а) архитектурные и проектно-конструкторские услуги и б) строительство и связанные с ним инженерно-технические услуги, которые в данном документе будут называться "физические строительные услуги". Содержащееся в ГАТС определение физических строительных услуг предполагает выполнение инвестиционного проекта и включает следующие виды работ: i) общие строительные работы по возведению зданий; ii) общие строительные работы, связанные с гражданским строительством; iii) монтаж и сборка конструкций; iv) завершение строительства и отделочные работы; v) другие особые виды работ, предшествующие возведению зданий на строительной площадке, включая такие, как устройство фундаментов, бурение колодцев, кровельные работы, каменная кладка и аренда оборудования для возведения зданий и их сноса, а также выполнение строительных работ одновременно с оказанием услуг операторов такого оборудования¹. Эти работы могут выполняться либо генеральными подрядчиками, выполняющими весь комплекс строительных работ по поручению владельца объекта или за свой счет, либо субподрядчиками, выполняющими отдельные специализированные виды работ.

4. Архитектурные и проектно-конструкторские услуги являются по сути интеллектуальным видом деятельности, которая требует общей и специальной подготовки и в силу своего характера является науко- и технoемкой. Архитектурные и проектно-конструкторские услуги используются в ходе всего периода реализации инвестиционного проекта, включая прединвестиционные этапы (например, подготовка технико-экономических обоснований), проработку проекта (например, архитектурное и строительное проектирование) и выполнение проекта (например, производственная деятельность). Согласно определению, данному в ГАТС, архитектурные и проектно-конструкторские услуги включают архитектурные услуги, инженерно-технические услуги, комплексно-инженерные услуги, а также услуги в области градостроительства и архитектурно-ландшафтного проектирования. Спецификация используемых материалов и технологических процессов в целом определяется архитектурными и проектно-конструкторскими услугами. На практике это может оказывать значительное влияние на способность развивающихся стран предоставлять услуги при выполнении конкретных проектов.

В. Особенности и тенденции рынка

5. Строительная промышленность считается барометром состояния экономики, поскольку она тесно связана с циклическими колебаниями в ней. В периоды экономического застоя компании откладывают осуществление капиталовложений в

строительство, а при экономическом подъеме их спрос на строительные услуги вновь начинает расти. С другой стороны, государственные капиталовложения в строительный сектор нередко выступают одной из мер противоциклической макроэкономической политики.

6. В разных странах доля строительства в ВВП и занятости различна. В 1995 году в развивающихся странах с низким уровнем доходов на этот сектор приходилось 2%-3% ВВП (однако в отдельных небольших странах, где выполняются крупные проекты, этот показатель был гораздо выше: например, в Лесото он равнялся 24,9%). В передовых развивающихся странах эта доля, как правило, составляет 5%-7% и примерно такой же процент ВВП приходится на строительство в странах ОЭСР. Однако трудоемкий характер этой отрасли находит отражение в более высокой доле занятой в ней рабочей силы, которая в ряде стран ОЭСР (Германии, Мексике, Японии) приближается к 10% или превышает этот уровень. Таким образом, строительный сектор является довольно крупным работодателем. На строительство приходится значительная часть всех вложений в основной капитал, и оно в немалой степени служит основой для развития экономики стран.

7. Емкость мирового рынка строительных услуг оценивается в 3,2 триллиона долл. США². В течение двух последних десятилетий около 70% деловых возможностей на международных рынках строительных услуг (по объемам заключенных контрактов) было реализовано в развивающихся странах, главным образом при выполнении инфраструктурных проектов; в развитых странах до 40% аналогичных услуг предоставлялось для осуществления ремонтных и эксплуатационных работ.

8. Некоторые развивающиеся страны успешно экспортируют строительные услуги и добились определенных конкурентных преимуществ, хотя их успех на рынках развитых стран очень ограничен³. Что касается импорта строительных услуг, то он является важным средством для обеспечения развития в силу их роли в создании промышленной и социальной инфраструктуры. Обострение конкуренции и растущая техническая сложность строительных процессов (осуществлять которые порой могут только несколько компаний в мире), а также масштабы отдельных проектов (которые могут быть выполнены лишь несколькими самыми крупными компаниями или консорциумами компаний) привели к росту значения партнерских соглашений и стратегических союзов для участия в конкурсах на осуществление проектов и выполнения строительных работ. При этом ряд факторов серьезно влияет на конкурентоспособность развивающихся стран, другие же препятствуют их доступу на рынки. Эти вопросы рассматриваются ниже.

9. Быстро изменяющиеся экономические условия, приватизация государственных предприятий, интернационализация производства и возникшая в связи с этим потребность в адаптации стратегий хозяйственной деятельности оказали серьезное влияние на строительный сектор. Кроме того, большая часть частных предприятий в развивающихся странах сталкивается с сокращением финансовой помощи со стороны правительств. В последние годы во многих странах наблюдается сокращение занятости на строительном рынке вследствие осуществления капиталовложений в модернизацию процессов и повышение производительности, с одной стороны, и низкого спроса - с другой. Компании переосмысливают прежние производственные и рыночные стратегии и разрабатывают новые, стремясь сократить внутренние производственные издержки посредством использования подрядных работ, привлечения к выполнению промежуточных услуг других компаний и заключения стратегических союзов для совместного покрытия расходов, связанных с инвестициями в новые технологии, и для распределения рисков в различных сегментах рынка и районах мира. Возросшая конкуренция подтолкнула компании развитых стран к слияниям и приобретениям, а также к совместному участию в торгах. Однако такой путь невозможен для компаний из развивающихся стран, которые сталкиваются с проблемой недостатка ликвидных средств.

10. Компании из развивающихся стран все шире заключают временные соглашения о сотрудничестве с компаниями развитых стран, главным образом для выполнения конкретных проектов⁴. Опыт крупных производственных компаний, обладающих большим потенциалом для выполнения проектно-инженерных работ, из развивающихся стран показал, что соглашения о техническом сотрудничестве с партнерами из развитых стран помогают сократить административные и транзакционные издержки, облегчают получение технологии из международных источников, а также способствуют улучшению маркетинга и методов управления. Взаимная торговля развивающихся стран часто служит толчком к осуществлению капиталовложений и налаживанию некоторых форм сотрудничества между компаниями-экспортерами и компаниями-импортерами, включая создание совместных предприятий и совместное участие в торгах, а также межфирменного сотрудничества при мобилизации средств на международных финансовых рынках с целью финансирования проектов⁵.

11. Во время экономического спада, который произошел в начале 90-х годов, компании и в развитых, и в развивающихся странах столкнулись с проблемой обострения внутренней конкуренции. Компании развитых стран стали активнее искать возможности за границей и добились больших успехов в осуществлении этой стратегии⁶. После финансового кризиса в странах Азии на региональном рынке строительных услуг возникли структурные проблемы, связанные с наличием излишних мощностей, в том числе мощностей по производству строительных материалов, и сокращением расходов в

частном и государственном секторах. Ужесточение условий кредитования и рост задолженности многих компаний поставили под угрозу весь строительный сектор, что побудило компании - как в развитых странах - изыскивать возможности за пределами своего внутреннего рынка⁷.

12. Субподрядные работы открыли для малых и средних строительных компаний из развивающихся стран и стран с переходной экономикой дорогу к международному рынку⁸. Это, по-видимому, объясняется тем, что компании развивающихся стран, очевидно, не располагают достаточными возможностями для осуществления общего руководства выполнением крупных строительных проектов и обычно привлекаются на субподрядной основе для предоставления других специализированных услуг. Однако последние тенденции указывают также на заключение официальных долгосрочных соглашений, предполагающих обмен знаниями на стадиях разработки и выполнения инвестиционных проектов. К сожалению, слабость отечественных банковских систем ограничивает возможности получения кредитов строительными компаниями в развивающихся странах. Для решения этой проблемы компании прибегают к заключению соглашений о стратегическом партнерстве или к выкупу акций. Однако найти потенциальных инвесторов - как внутренних, так и иностранных - очень сложно.

II. ТОРГОВЛЯ СТРОИТЕЛЬНЫМИ УСЛУГАМИ: ГЛАВНЫЕ УЧАСТНИКИ

A. Архитектурные и проектно-конструкторские услуги (АПКУ)

13. АПКУ требуют общих и специальных инженерных и других технических и экономических знаний, которые необходимы для оптимизации инвестиций во всех их формах: на стадии выбора в процессе технического осуществления и на этапе управления ими. Эти виды деятельности включают большое разнообразие услуг специалистов: архитекторы разрабатывают первоначальные проекты, инженеры выбирают и оценивают технические варианты, экономисты проводят анализ частных и общественных издержек и прибыли, финансовые аналитики рассматривают различные аспекты финансирования проекта, а ученые и экологи проводят оценку экологических последствий строительства. Взаимосвязи, которые устанавливают АПКУ между различными отраслями экономики, в частности между производственными предприятиями, проводимыми на местах НИОКР, производителями средств производства и услугами, предоставляемыми финансовыми учреждениями, имеют очень важное значение. АПКУ способствуют обмену техническими знаниями между компаниями и странами, находящимися на различных уровнях развития, в частности посредством таких средств, как: i) конкретная передача технологии; ii) официальная подготовка специалистов на учебных курсах; iii) обучение без отрыва от производства; iv) совместное управление; и v) передача технологической

информации, в том числе документации и компьютерного программного обеспечения⁹. Кроме того, АПКУ позволяют получить целый ряд результатов в зависимости от этапа осуществления инвестиционного проекта для обеспечения наиболее экономичных и максимально повышающих производительность решений, отвечающих экономическим и социальным ограничительным условиям на отдельных рынках. Эти этапы включают: предынвестиционный период (например, изучение рынка, проведение исследований с целью определения возможности выполнения проекта и выбор месторасположения); разработку проекта (разработка производственного процесса и продукта, архитектурное и строительное проектирование, разработка и компоновка оборудования и машин, закупки, инспекция и испытание материалов и оборудования); и выполнение проекта (производственная деятельность, подготовка технического персонала, подготовка управленческого персонала и эксплуатация).

14. За период 1986-1998 годов доходы за рубежом (таблица 1), т.е. поступления, полученные в результате осуществления работ за границей 225 международными проектно-конструкторскими компаниями (по выполнению архитектурных и инженерных работ) возросли с 3,5 млрд. долл. США до 16,9 млрд. долл. США, т.е. почти в пять раз. Крупнейшим отдельным рынком являлась Европа (на долю которой приходилось 32% общих поступлений), за которой следовала Азия (30%). В течение указанного периода наблюдался поразительный рост доходов от этого вида деятельности в Северной Америке, Европе, Азии и Латинской Америке. В то же время аналогичные темпы роста были гораздо ниже на Ближнем Востоке и в Африке. Во всех регионах главными поставщиками этих услуг являлись компании из развитых стран.

15. Среди десяти крупнейших экспортеров международных проектно-конструкторских услуг (таблица 2) в 1998 году первое место занимали Соединенные Штаты Америки, на долю которых приходилось 43%; за ними следовали Нидерланды (14%), Канада (8%) и Соединенное Королевство (7%). За 15 лет стоимость экспорта Нидерландов в этом секторе возросла в десять раз, Японии – в семь раз, США - в шесть раз и Канады - в пять раз, в то время как доля других европейских поставщиков на рынке за этот же период несколько уменьшилась. Все десять ведущих проектно-конструкторских компаний (таблица 3) расположены в развитых странах; и во всех этих фирмах на операции за рубежом приходится 32-50% общего объема доходов. В таблице 4 перечислены 10 крупнейших проектно-конструкторских фирм из развивающихся стран с указанием места среди ведущих 200 компаний этого профиля. Всего в списке ведущих 2000 компаний данного сектора лишь 15 фирм из развивающихся стран. Кроме того, наблюдается высокий уровень концентрации: из общего дохода десяти ведущих компаний развивающихся стран в размере 481 млн. долл. США более 40% приходится на долю одной египетской компании и примерно такая же доля рынка принадлежит

компаниям из Республики Кореи. Общий объем экспорта услуг компаний из развивающихся стран в стоимостном выражении равняется 763 млн. долл. США, что составляет около 4,5% от совокупного показателя по этому сектору.

В. Физические строительные услуги (СУ)

16. Физические строительные услуги необходимы для физического выполнения инвестиционных проектов. Эти услуги сводят воедино рабочую силу, материалы и оборудование, для того чтобы воплотить на практике технико-экономические наработки, подготовленные в результате предоставления архитектурных, инженерно-технических и проектно-конструкторских услуг, в конкретные физические сооружения, такие, как промышленные предприятия, сооружения инфраструктуры и т.д. Хотя при предоставлении строительных услуг требуются общие и специальные технические и управленческие знания, они предполагают также использование значительного объема неквалифицированной и низко квалифицированной рабочей силы. Строительные компании могут быть частными или государственными, секторальными или многосекторальными; они могут специализироваться на предоставлении определенных видов проектно-конструкторских и строительных услуг или широкого круга самых различных услуг. На рынке имеется большое число мелких компаний, которые осуществляют свою деятельность в ограниченных географических районах, и сравнительно небольшое число крупных компаний, которые конкурируют на мировом рынке в борьбе за получение заказов на выполнение крупномасштабных проектов, обеспечивающих им по меньшей мере 35% общей выручки. В настоящее время в развитых странах, например, растут объемы инвестиций крупных компаний, мелкие же компании могут добиваться получения заказов лишь предлагая очень низкие цены. Такое неравномерное распределение услуг в этой отрасли наблюдается и в развивающихся странах¹⁰.

17. Большинство компаний, действующих на международных рынках, предлагают пакеты, включающие широкий ассортимент АПКУ и СУ. Тесная взаимосвязь между этими услугами, а также их связь с подсекторами создали условия, которые способствуют межфирменному сотрудничеству, включающему слияния и приобретения активов других компаний в этой отрасли. СУ оказывают значительное влияние на рынки рабочей силы и стимулируют занятость. Выполнение строительных проектов часто приводит к использованию на местах его осуществления специалистов и оборудования из других стран. Специализированные компании, такие, как "Мэнпауэр", поставляют рабочую силу для выполнения строительных проектов, каждый из которых отличается от предыдущего.

18. В течение 1986-1998 годов стоимость контрактных строительных работ, выполненных иностранными фирмами, возросла с 73,9 млрд. долл. США до 116,4 млрд., т.е. на 58% (таблица 5)¹¹. Наибольший объем международных контрактов приходился на Азию (29%), за ней следовала Европа (26%). Сравнительно быстрый рост в течение этого периода наблюдался в Азии, Латинской Америке, Европе и Северной Америке, в то время как на Ближнем Востоке и в Африке данный показатель фактически снизился. В стоимостном выражении экспорт из развивающихся стран в секторе СУ достиг 69,9 млрд. долл. США, что составляет довольно значительную долю, равную 60% от общего объема таких услуг.

19. Доминирующее положение на международных рынках строительных услуг занимают компании из развитых стран (таблица 6). В 1998 году компании США являлись основными поставщиками таких услуг: на их долю приходилось 24,2%, на долю Японии – 14%, Франции – 13% и Германии – 12%. В течение указанного периода стоимость экспорта услуг США в этом секторе фактически снизилась; правда, это объясняется большим числом контрактов, выполненных компаниями США в конце 70-х годов на Ближнем Востоке. Долевые же показатели компаний Франции и Германии за этот период возросли примерно в два раза, а японских компаний – в четыре раза. Примечательной особенностью деятельности в этом секторе является то, что некоторые компании занимаются не возведением сооружений, а их сносом¹².

20. В группе ведущих двадцати компаний, в число которых входит единственная компания из развивающейся страны, Республики Кореи, ни одна из фирм развитых стран не занимает явно доминирующего положения на рынке (таблица 7). Положение компаний в этом списке меняется год от года, что свидетельствует о высокой конкуренции на этом рынке, где ситуация меняется очень динамично. Из двадцати ведущих компаний развивающихся стран восемь расположены в Китае, шесть в Республике Кореи и три в Турции (таблица 8). Из ведущих 225 компаний 61, или 27%, расположена в развивающихся странах, что свидетельствует об их значительном потенциале экспорта строительных услуг. Из этих 61 компании 29 расположены в Китае, 7 – в Республике Кореи и 7 – в Турции. Ни одна другая развивающаяся страна не имеет более двух фирм в упомянутом списке ведущих 225 компаний. Интересно отметить, что в начале 90-х годов компании из развитых стран занимали в этом списке гораздо более доминирующее положение.

III. ПРОБЛЕМЫ СОДЕЙСТВИЯ ПОВЫШЕНИЮ ТЕМПОВ РОСТА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В СТРОИТЕЛЬНОМ СЕКТОРЕ

21. При рассмотрении ключевых факторов, которые оказывают влияние на рост и конкурентоспособность строительного сектора в развивающихся странах, особое внимание следует обратить на следующие вопросы.

A. Особенности рынка строительных услуг

22. Как указывается выше, рынок строительных услуг носит двойственный характер: хотя строительством занимаются десятки тысяч компаний, международная торговля строительными услугами предполагает участие в выполнении сравнительно ограниченного числа крупных проектов, характер которых (энергетика, транспорт, инфраструктура, градостроительство) со временем изменяется. Хотя существует несколько базирующихся в развитых странах крупных компаний, доходы которых от выполнения проектов за границей исчисляются миллиардами долларов, имеется много компаний из развивающихся стран, которые также получают значительные доходы от экспорта строительных услуг. Однако масштабы операций компаний из развивающихся стран на рынках развитых стран незначительны. Характер предпринимательской деятельности в этой области предполагает выполнение значительного объема работ на субподрядной основе и через другие формы межфирменного сотрудничества, поскольку международные компании, естественно, стремятся найти местных партнеров. Подобное положение создает возможности для компаний из развивающихся стран приобретать опыт и доступ к технологии.

B. Трудности в доступе к финансовым ресурсам

23. Способность компаний использовать приобретенный внутри страны опыт для обеспечения конкурентоспособности на международном рынке зависит от их возможностей мобилизации достаточных финансовых ресурсов для осуществления соответствующих проектов. Недостаток финансирования снижает конкурентоспособность компаний развивающихся стран не только за рубежом, но и на внутренних рынках, где им приходится конкурировать с более обеспеченными в финансовом отношении иностранными фирмами. Слабость и недостаточная степень развития отечественных банковских систем или отсутствие таковых, а также неспособность привлечения средств на международных финансовых рынках затрудняют для частных компаний получение кредитов, которые, даже при заключении кредитных соглашений, предоставляются под высокие проценты. На рынках развивающихся стран ощущается дефицит частных инвестиций, а привлечь иностранные инвестиции не всегда

возможно. Кроме того, многие строительные компании являются семейными предприятиями или контролируются небольшим числом акционеров, которые часто не желают ослаблять степень контроля в обмен на финансирование с помощью долговых инструментов¹³.

С. Важность доступа к технологии

24. Расширение возможностей для поставок услуг на внутреннем и зарубежном рынках, диверсификация и специализация в секторе строительных услуг зависят от реальных широких возможностей развивающихся стран постоянно повышать свой технологический потенциал. Ограниченные возможности большинства таких стран осуществлять инновационную деятельность по-прежнему остаются одним из слабых мест, особенно ввиду растущей сложности и комплексного характера крупных строительных проектов. Наличие информационной технологии значительно расширило возможности управления в физическом строительном секторе, что является решающим фактором международной конкурентоспособности. Однако компании из развивающихся стран находятся в невыгодном положении, конкурируя с компаниями развитых стран, где НИОКР субсидируются правительством и использование современных технологий привело к снижению издержек и повышению уровня конкурентоспособности.

25. В этой связи следует подчеркнуть особую стратегическую роль подсектора АПКУ. Хотя по размерам международных поступлений этот подсектор меньше, чем физический строительный сектор, АПКУ оказывают влияние на услуги физического строительного сектора через технико-экономические требования, которые они устанавливают в отношении отдельных инвестиционных проектов и элементов машин и оборудования. Информационные технологии оказали большое влияние на сектор АПКУ. Например, в области проектирования в настоящее время услуги можно предоставить, не пересекая границы, в то время как ранее это было невозможно. В течение последнего десятилетия масштабы распространения информационных технологий в секторе АПКУ выросли, расширив, в частности, потенциал развивающихся стран. Эта тенденция находит отражение во внедрении проектирования и выполнения чертежных работ с помощью компьютеров, что позволяет получать колоссальную экономию в плане затрат времени и издержек на рабочую силу.

26. В большинстве развивающихся стран ограниченные финансовые ресурсы в значительной степени затрудняют приобретение технологии на коммерческих условиях. Передача технологии может осуществляться либо в ходе операций в рамках одной компании, либо в рамках межфирменного сотрудничества. Для приобретения технологии из-за рубежа компании развивающихся стран используют совместные предприятия.

Обзор 50 крупных проектов, выполненных 36 крупнейшими канадскими строительными фирмами в развивающихся странах¹⁴, показал, что в большинстве случаев передача технологии была осуществлена по инициативе клиентов либо в результате правил, установленных правительством, либо в рамках требований, установленных учреждениями, которые осуществляли финансирование проектов. В результате этого обзора было установлено, что создание совместных предприятий является более предпочтительным, чем другие контрактные формы передачи технологии.

D. Многостороннее финансирование в целях развития и двусторонняя обусловленная помощь

27. Как указывалось ранее, свыше 60% международного рынка строительных услуг находится в развивающихся странах и значительная часть спроса на них финансируется по линии многосторонних, региональных или двусторонних программ помощи, причем Всемирный банк финансирует проекты, на долю которых приходится одна треть всех международных контрактов в развивающихся странах. Выделение Всемирным банком на эти цели примерно 25 млрд. долл. США в год позволяет привлекать новые инвестиции на сумму около 50 млрд. долларов в год. Каждый год частные компании получают около 40 000 контрактов; стоимость предусмотренных в них работ колеблется от нескольких тысяч до миллионов долларов. Для предоставления контрактов Всемирный банк использует международные конкурсные торги (МКТ). Местным компаниям и в отношении некоторых товаров, а также местным подрядным организациям в развивающихся странах предоставляются определенные льготы¹⁵, с тем чтобы компании этих стран могли приобрести необходимый опыт для конкуренции на международном рынке. Данные Всемирного банка о проектах, выполненных в 1998 и 1999 годах, свидетельствуют о том, что, хотя компании из развитых стран осуществляют большую часть проектов в развивающихся странах, последние имеют возможность выполнять субподрядные работы в рамках этих проектов в собственных странах или в рамках проектов, осуществляемых Всемирным банком в других развивающихся странах¹⁶.

28. Нередко двусторонняя помощь в целях развития, предоставляемая для осуществления конкретных строительных проектов, обуславливается оговорками. По сути это часто означает предоставление национальным компаниям субсидий для оказания услуг за границей. Подобная мера может мешать осуществлению операций других компаний на третьих рынках или оказывать отрицательное влияние на способность местных компаний конкурировать при выполнении проектов на собственном рынке. Обусловленная помощь создает перекосы на рынках и порождает нежелательные косвенные последствия, например вытесняя другие формы накопления капитала. Таким образом, ситуация, когда значительная часть спроса на международном рынке

удовлетворяется с привлечением многосторонних и двусторонних программ помощи, обеспечивает преимущества для компаний из развивающихся стран в форме преференциальных условий и использования местных ресурсов, но идет им во вред, когда такая помощь является "обусловленной".

Е. Электронная торговля и строительные услуги

29. Электронная торговля обладает большим потенциалом для роста международной конкуренции на рынке строительных услуг и улучшения практики закупок. Установление интерактивной связи между всеми сторонами, принимающими участие в выполнении строительного проекта, обеспечивает общее снижение издержек, позволяя сокращать затраты времени и почтовые и путевые расходы, связанные с управлением проектом. Появилось большое число точек для осуществления электронной торговли, являющихся продолжением деятельности компаний в данной отрасли или новых компаний, которые предоставляют строительные услуги¹⁷ в рамках сделок между предприятиями. Компании из различных стран объединяют усилия для обеспечения своего присутствия в различных районах мира (например, новая компания "АЕСвентчер" имеет четырех партнеров из Соединенных Штатов Америки, Германии и Швеции, которые заняты поисками региональных партнеров, чтобы расширить масштабы охвата их отделений электронной торговли). Основная цель перехода к осуществлению электронных операций в строительной промышленности состоит в поиске более подходящих покупателей и продавцов, особенно при рассылке запросов о представлении предложений, направлении предложений и окончательном оформлении сделок через Интернет. Участие развивающихся стран в таких сетях может иметь жизненно важное значение для их торговли, а также для получения специализированной информации и подготовки специалистов. Отделения электронной торговли (например, АЕСventure Mercadium), получающие поддержку со стороны крупных промышленных групп, находятся в наиболее оптимальном положении в плане реализации выгод электронной торговли путем привлечения клиентов и поставщиков. Нейтральный характер порталов, содержащих промышленную информацию, имеет особенно важное значение, поскольку эти порталы будут обеспечивать информацию об имеющихся поставщиках услуг из развивающихся стран. Один такой расположенный в Соединенных Штатах Америки портал <http://www.infrastructureworld.com/> предоставляет подобного рода услуги, обеспечивая установление контактов между экспертами государственных учреждений, консультантами частного сектора, потенциальными партнерами и поставщиками услуг. Более чем на 35% он принадлежит компании "Бектел энтэрпрайзис инк (США)". Одним из вариантов использования порталов могло бы стать владение ими совместно с партнерами из развивающихся стран. В качестве альтернативного варианта информация о развивающихся регионах и странах могла бы предоставляться отдельно через

специализированные порталы. Так, например, для удовлетворения региональных потребностей в строительных услугах на Ближнем Востоке был создан портал <http://www.gulfbuildings.com/> для предоставления комплексных услуг всем сторонам в строительной промышленности, в том числе информации о международных проектах.

Е. Квалификационные процедуры, технические стандарты и требования в отношении лицензирования

30. Компании, которые стремятся получить доступ на иностранные рынки строительных услуг, должны соблюдать многочисленные регулирующие правила, касающиеся землепользования, выполнения строительных работ и соблюдения технических требований, получения разрешений на строительство, инспекции, регистрации собственников, подрядчиков и специалистов, оплаты работ и комиссионных, окружающей среды и бюджетных мер. Практика лицензирования существует повсеместно, и поставщики строительных услуг должны соблюдать дающие право на проведение строительных работ стандарты, касающиеся окружающей среды, безопасности на строительных площадках, и иметь достаточное финансовое обеспечение. В развитых странах все эти правила являются очень строгими. Зачастую они действуют не только на национальном уровне, но и на уровне штатов, провинций и местном уровнях. Кроме того, правительства часто передают права на установление стандартов, сертификацию и признание квалификации специализированным профессиональным органам или ассоциациям частного сектора. Поэтому требуемые лицензии могут выдаваться государственными властями на различных уровнях или даже промышленными ассоциациями. Подобная структура порождает немалые издержки и сложности для иностранных поставщиков, снижает степень открытости, а также облегчает сговор между отечественными поставщиками и использование других видов практики, которые ограничивают конкуренцию.

31. Поскольку архитектурные и проектно-конструкторские услуги относятся к категории "официально признаваемых", правила, касающиеся признания квалификации и получения профессиональных званий, а также членства в профессиональных ассоциациях, создают трудности для иностранных специалистов, которые во многих случаях усугубляются требованиями в отношении гражданства и права на проживание в стране, а также специальными требованиями, которые возникают в результате практики государственных закупок¹⁸.

Г. Ограничения на временное передвижение лиц

32. Другим важным аспектом является возможность компаний использовать на строительных площадках специалистов любого требуемого уровня квалификации. Поэтому ограничения на передвижение лиц могут сказываться на конкурентоспособность компаний. Некоторые компании развивающихся стран имеют конкурентные преимущества в тех случаях, когда они могут использовать на строительных площадках целые группы специалистов самой различной квалификации, и утрачивают это преимущество, когда такое использование ограничено. Передвижение иностранных лиц часто связано с необходимостью получения виз и разрешений на жительство, удовлетворением критериев экономической необходимости, даже в случаях короткого пребывания на территории другой страны для выполнения связанных с проектом работ, а также зачастую с отсутствием четкости в отношении критериев, применяемых при выдаче виз и разрешений на выполнение работ, что часто имеет серьезные отрицательные последствия для граждан развивающихся стран. Главные ограничения на временное передвижение и присутствие в какой-либо стране иностранных рабочих существуют в форме "горизонтального" законодательства об иммиграции и по трудовым вопросам и в форме аналогичных законодательных норм и других связанных с этим вопросов.

Н. Коммерческое присутствие

33. Предоставление строительных услуг за границей обычно не требует длительного коммерческого присутствия в этой стране, однако отсутствие такого присутствия может явиться препятствием для получения контрактов. Правила, регулирующие более конкретные аспекты предоставления строительных услуг, касаются главным образом коммерческого присутствия иностранных компаний. В связи с этим исключительно важное значение имеет возможность привлечения капитала, доставки другого необходимого оборудования или аренды его на месте или в третьей стране. Отмечено несколько случаев приобретений акций других компаний для обеспечения присутствия на рынке, в частности в Соединенных Штатах Америки.

И. Практика государственных закупок

34. Строительные услуги, предоставляемые по правительственным подрядам на всех уровнях, по оценке, составляют почти половину всех потребностей в этих услугах¹⁹. Ввиду этого практика правительственных закупок, создающая более выгодные условия для внутренних поставщиков, оказывает значительное влияние на торговлю в этом секторе. С одной стороны, учреждения, осуществляющие закупки от имени государства, стремятся получить как можно больше за государственные средства; поэтому они

заинтересованы получить товары как можно более высокого качества по самой низкой цене. В то же время государственные учреждения могут преследовать и другие цели, например социального характера, и в силу этого отдавать предпочтение мелким местным производителям, чтобы помочь им в приобретении опыта и расширении их потенциала, обеспечивая при этом как можно более высокую занятость местного населения. В качестве альтернативного варианта контракты на услуги могут предоставляться с определенными условиями, например с условием использования местных ресурсов.

Ж. Субсидии

35. Прямые государственные субсидии и другие меры, которые могут означать косвенное субсидирование промышленности, включают: прямую финансовую помощь, субсидии для покрытия расходов, связанных с осуществлением НИОКР; субсидии для приобретения средств производства; экспортные кредиты для подготовки технико-экономических обоснований; правительственные гарантии по ссудам частных банков; экспортные кредиты для покрытия оперативных расходов, связанных с выполнением конкретных проектов; гарантии органов государственного управления по ссудам частных банков; освобождение от налогов и частичное взятие государственным сектором на себя обязательств в отношении рисков, в том числе гарантий в отношении получения подрядчиками определенной прибыли²⁰. Развивающиеся страны не в состоянии предоставлять такие же субсидии, которые могут получать в своих странах компании развитых стран; причем, как указывалось выше, такие субсидии нередко дополняются обусловленной помощью.

IV. ВАРИАНТЫ ПОЛИТИКИ И СТРАТЕГИИ

36. Проблема, с которой сталкиваются развивающиеся страны в секторе строительных услуг, аналогична проблеме, существующей в других секторах услуг: она сводится к тому, чтобы разработать национальную политику, направленную на повышение конкурентоспособности данной отрасли, и в то же время обеспечить такое положение, при котором бы меры по многосторонней или региональной либерализации дополняли эти усилия и обеспечивали эффективный доступ на международные рынки. Возможно, эксперты пожелают изложить свои мнения в отношении предлагаемых ниже конкретных вариантов национальной и многосторонней политики.

А. Содействие повышению конкурентоспособности на национальном уровне

37. Конкретные меры в отдельных секторах могут способствовать повышению конкурентоспособности строительных услуг на внутреннем и международном рынках. Основными элементами этих мер являются:

a) *Развитие людских ресурсов* с уделением особого внимания использованию информационной технологии. Очевидно, это одна из основных задач стран, поставивших перед собой цель обеспечить более широкое участие в секторе АПКУ, который сам по себе имеет исключительно важное значение для последующих этапов процесса строительства. Неотложной проблемой для развивающихся стран является подготовка управленческих кадров. Одним из вопросов, который следует рассмотреть, является "утечка умов" из бедных стран в более развитые страны.

b) *Финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.* Эти меры необходимо осуществлять странам, которые стремятся к созданию потенциала для предоставления строительных услуг на специализированных рынках. Развивающиеся страны могут, особенно если они создают консорциумы, конкурировать в некоторых технических областях.

c) *Передача технологии.* Полезную роль при этом может сыграть соответствующее государственное урегулирование; практика показала, что совместные предприятия с партнерами из развитых стран и требования в отношении использования местных ресурсов и подготовки специалистов способствуют передаче технологии компаниям из развивающихся стран и приобретению ими опыта в специализированных областях.

d) *Последовательная торговая политика.* Она необходима для оказания поддержки строительным компаниям посредством проведения соответствующей тарифной и налоговой политики для сведения к минимуму трудностей, с которыми сталкиваются экспортеры услуг.

e) *Банковская система и финансирование.* Очень важными элементами политики, по-видимому, является оказание помощи компаниям в получении достаточных финансовых средств посредством укрепления внутренней банковской системы и поддержки компаниям в мобилизации средств на международных финансовых рынках.

f) *Электронная торговля.* Использование электронной торговли зависит от наличия телекоммуникационной инфраструктуры и конкурентоспособных цен на услуги. Включение в осуществляемые с помощью Интернета сделки "B2B" (между предприятиями) информации о компаниях из развивающихся стран является важным шагом, который следует поощрять и поддерживать. Необходимо также создать условия, которые обеспечивали бы компаниям из развивающихся стран более широкие возможности для участия в осуществлении международных проектов.

g) *Целенаправленные усилия содействию расширению экспорта* строительных услуг. Правительствам следует шире информировать компании о важном значении разработки микростратегий, направленных на решение таких задач, как:

- *Диверсификация* с целью разработки новых продуктов или их пакетов; эта деятельность должна быть аналогична инновационной деятельности, которая способствовала активизации банковской и финансовой систем. Такие продукты и пакеты предполагают не разработку новых технологий, а, скорее, адаптацию существующей технологии к особым рынкам или отдельным частям этих рынков а также снижение издержек.
- *Инновационные подходы* к применению новых методов управления и распространению технологии (производство компонентов на месте позволило бы существенно сократить транспортные расходы). В основе такого подхода лежит сочетание навыков и новых форм их использования.
- *Использование новых систем автоматизированного проектирования.* Использование таких систем позволило снизить издержки, предложить более совершенные разработки и различные методы анализа разработок. Использование таких систем компаниями из развивающихся стран может повысить эффективность операций без необходимости осуществления значительных инвестиций.

h) *Региональная интеграция.* Она может стать одним из вариантов создания национального потенциала и обеспечения возможностей для специализации. Соглашения между развивающимися странами о субрегиональной интеграции могли бы включать положения о взаимном признании дипломов и свободном передвижении специалистов, а также о либерализации практики государственных закупок в рамках зоны свободной торговли или таможенного союза. Региональная интеграция явилась бы одним из элементов более широкой интеграции услуг в рамках такого соглашения между

развивающимися странами, которая позволила бы компаниям этих стран наращивать конкурентоспособность их услуг, с тем чтобы конкурировать на мировых рынках.

В. Вопросы, которые могли бы быть рассмотрены на многосторонних торговых переговорах

38. В ходе текущего раунда переговоров в рамках ГАТС развивающиеся страны имеют возможность рассмотреть вопрос о расширении доступа на иностранные рынки строительных услуг. В настоящее время основное внимание в ходе переговоров уделяется обсуждению руководящих принципов и подходов к переговорам по торговле услугами. Некоторые страны предложили комплексный подход, в рамках которого группировка секторов и подсекторов была бы произведена в соответствии с реалиями коммерческой деятельности²¹. Цель создания таких групп состоит в том, чтобы обеспечить принятие обязательств о максимальной либерализации режима в отношении услуг, включенных в соответствующую группу, а также распространить на торговлю или на выполнение конкретных обязательств в рамках конкретной группы общие многосторонние регламентационные требования. Данный подход основывается на успешном опыте переговоров об основных телекоммуникационных услугах, в результате которых был разработан окончательный протокол, включающий "Руководство", в котором излагаются принципы регулирования для создания благоприятных для конкуренции условий в этом секторе. В ходе проводимых в настоящее время переговоров предложен аналогичный подход к туристическому сектору, что позволило бы руководствоваться общими принципами для борьбы с антиконкурентной практикой в этой области.

39. Таким образом, одной из целей переговоров по строительному сектору могла бы стать попытка ликвидировать регулирующие барьеры, препятствующие расширению экспорта развивающимися странами строительных услуг, с тем чтобы усилия по повышению конкурентоспособности, включая, в частности, изложенные в предыдущих пунктах, могли бы привести к расширению экспорта развивающихся стран. Ключевым вопросом, который необходимо рассмотреть, является четкое выявление причин, по которым строительным компаниям развивающихся стран явно не удается получать подряды на рынках развитых стран. Общий подход к либерализации всей группы строительных услуг позволит компаниям из развивающихся стран шире участвовать в мировой торговле строительными услугами только в том случае, если будут четко выявлены барьеры, препятствующие доступу развивающихся стран на строительные рынки в развитых странах, и на переговорах будет достигнута договоренность о либерализации в этой области.

40. В ходе любых переговоров в будущем развивающимся странам, являющимся главными импортерами строительных услуг, очевидно, будет предложено еще шире открыть свои рынки. При обсуждении этой темы встанет вопрос об условиях, на которых импорт строительных услуг будет в максимально возможной степени способствовать достижению национальных целей развивающихся стран; так, например, речь пойдет о поощрении поставщиков услуг создавать совместные предприятия, сохранении требований в отношении местного компонента, требованиях в отношении подготовки работников и т.д. Было бы также целесообразно установить общие принципы регулирования (т.е. с использованием соответствующего руководства), что могло бы стать частью процесса либерализации, направленной на общее повышение уровня конкретных обязательств. В рамках таких принципов можно было бы попытаться обеспечить более конкретный оперативный характер положений статьи IV, в которой предусматривается положение о согласованных обязательствах в отношении укрепления отечественного потенциала сектора услуг в развивающихся странах, в том числе благодаря доступу к технологии на коммерческой основе, а также расширения доступа развивающихся стран к информационным сетям и либерализации форм предоставления услуг, в которых заинтересованы развивающиеся страны. В этой связи особую актуальность имеют положения статьи XIX.2 ГАТС, в соответствии с которой для целей статьи IV доступ на рынки может оговариваться условиями.

41. Кроме того, конкретные обязательства в отношении строительного сектора могли бы быть дополнены способствующими конкуренции положениями, касающимися мер, которые либо специфически присущи строительному сектору, либо, как полагают, оказывают отрицательное воздействие на торговлю в рамках этого сектора. Предметом подобных положений по данному сектору могли бы стать такие вопросы, как транспарентность политики правительства в области закупок, лицензирование, квалификационные требования и процедуры и технические стандарты. Поэтому при подготовке к переговорам по ГАТС внимание экспертов следует обратить на выявление барьеров, препятствующих экспорту строительных услуг компаниями развивающихся стран, оценку степени важности таких барьеров и выдвижение предложений в отношении возможных мер либерализации и обязательств. В этой связи следует иметь в виду следующие вопросы:

а) Ограничения в отношении *временного присутствия физических лиц* за границей препятствуют участию компаний развивающихся стран на международных рынках. Возможная либерализация могла бы включать принятие на субрегиональном, секторальном или профессиональном уровнях обязательств в отношении виз и критериев экономической необходимости. Возможным подходом мог бы стать отбор профессий и специальностей, имеющих отношение к сектору строительных услуг²², и указание

требований, в соответствии с которыми иностранным гражданам было бы разрешено оказывать услуги.

b) Предусмотренные в ГАТС обязательства в данном секторе направлены главным образом на *коммерческое присутствие*, т.е. на создание условий для осуществления инвестиций за рубежом. Торговля через иностранные филиалы обычно осуществляется в сотрудничестве с местными партнерами, и обязательства в отношении коммерческого присутствия могут привести к передаче технологии и укреплению строительного сектора в развивающихся странах в том случае, если существуют соответствующие регулирующие рамки. Кроме того, тенденции в деловой практике указывают на расширение сотрудничества между компаниями, включая заключение стратегических союзов при проведении торгов, в ходе которых консорциумы мелких компаний из развивающихся и развитых стран объединяются для того, чтобы предложить свои условия для выполнения более крупных проектов или проектов, которые имеют специализированный характер. Компании частного сектора могут создавать консорциумы с партнерами из государственного сектора или неправительственными организациями для достижения реальной экономии за счет роста масштабов в отношении некоторых проектов.

c) *Либерализация барьеров, препятствующих аренде и лизингу оборудования* может иметь важное значение для развивающихся стран, поскольку лизинг необходимого оборудования и машин для осуществления строительного проекта требует меньших затрат, чем их приобретение. Компании могут арендовать это оборудование напрокат вместе с операторами за рубежом, с тем чтобы выполнить проект в третьей стране.

d) В соответствии со статьей XV ГАТС стороны-участницы должны вступить в переговоры для разработки регламентирующих правил, с тем чтобы избежать негативного влияния *субсидирования торговли услугами* на торговлю. Предполагается, что соглашение ОЭСР об экспортных кредитах, в отношении которого в настоящее время проводятся переговоры, будет охватывать практику в этой области и ограничит использование субсидируемого финансирования экспорта, в том числе обусловленное кредитование товаров и услуг²³. Некоторые элементы этого соглашения могли бы быть рассмотрены в рамках ГАТС.

e) *Государственные закупки*. В соответствии со статьей XIII положения ГАТС о режиме НБН, доступе на рынки и национальном режиме не применяются к услугам, приобретаемым правительственными учреждениями для государственных целей, а не с целью коммерческой перепродажи или с целью использования их при поставках услуг для коммерческой перепродажи. В той же статье предусматривается проведение

многосторонних переговоров о государственных закупках услуг в течение двух лет с даты вступления в силу соглашения о ВТО (т.е. начиная с 1997 года), однако эти переговоры до настоящего времени не привели к каким-нибудь конкретным результатам. Учитывая важное значение государственных закупок в строительном секторе, эти положения фактически выводят большую часть торговли в этом секторе из сферы действия правил ГАТС. Однако строительные услуги включены в перечни обязательств в рамках многостороннего Соглашения по государственным закупкам (СГЗ), участниками которого являются несколько развивающихся стран²⁴ (спор в отношении выполнения этого соглашения в строительном секторе недавно был передан на рассмотрение Органу по урегулированию споров (ОУС) в ВТО). Развивающиеся страны не желают участвовать в ОУС и не поддержали предложения установить более широкую открытость в ходе проведения переговоров, предшествовавших конференции в Сиэтле. Это нежелание объясняется общим опасением того, что, открыв для международных торгов свой сектор государственных закупок, они позволят иностранным компаниям захватить значительную часть их внутреннего рынка, в то время как компании развивающихся стран не смогут получить доступ на иностранные рынки государственных закупок из-за финансово-технической слабости этих компаний или из-за различных других (упомянутых выше) барьеров, с которыми им придется столкнуться²⁵. Учитывая серьезное влияние государственных закупок на торговлю строительными услугами, можно было бы рассмотреть подход к этому вопросу с учетом особенностей данного сектора.

f) *Многостороннее и двустороннее финансирование* могло бы обеспечить нишу для экспорта услуг из развивающихся стран, если бы ориентация на развитие (подобная той, которой в настоящее время придерживается Всемирный банк) позволила отечественным строительным компаниям приобрести опыт и укрепить свой потенциал посредством выполнения субподрядных работ в ходе осуществления проектов. Положения, касающиеся местного компонента и передачи технологии, хотя и являются спорными, могли бы в данных условиях, по мнению некоторых специалистов, явиться средством для ослабления отрицательного воздействия обусловленной помощи на импортеров и экспортеров из развивающихся стран. Руководящие принципы, регулирующие двустороннюю помощь, могли бы быть либерализованы, с тем чтобы страна-бенефициар могла активнее влиять на выполнение проекта и чтобы открыть "обусловленную помощь" для международных конкурсных торгов.

g) *Внутреннее регулирование.* Для обеспечения реального доступа на рынки строительных услуг требуется тщательная проработка мер, касающихся предъявляемых к компаниям квалификационных требований, а также мер, касающихся процедур, технических стандартов и порядка лицензирования. Работа, ведущаяся в ВТО в

соответствии со статьей VI ГАТС на горизонтальном уровне, могла бы быть активизирована в отношении строительного сектора. Так, для любой группы строительных услуг можно было бы предусмотреть конкретные положения, касающиеся множества правил и стандартов, применяемых на различных уровнях государственного управления, для обеспечения того, чтобы эти правила и стандарты не мешали доступу на рынки и не наносили ущерб национальному режиму. В этой связи следует заметить, что ГАТС распространяется на региональные и местные органы государственного управления и органы власти, а также на неправительственные учреждения при осуществлении полномочий, переданных им местными, региональными или центральными органами государственного управления или органами власти.

h) *Признание квалификации специалистов.* Национальные ассоциации специалистов из развивающихся стран могли бы содействовать установлению международных стандартов в отношении профессий при наличии общих интересов развивающихся и развитых стран. Кроме того, они, возможно, пожелают также играть активную роль в этом процессе, с тем чтобы любое будущее соглашение о стандартах оправдывало бы их ожидание и не стало бы новым препятствием. Они могли бы также заключать соглашения о взаимном признании²⁶, используя при этом предоставленные им права в соответствии со статьей VII ГАТС.

С. Конкретные обязательства в соответствии с ГАТС

42. Из 137 членов ВТО 78 приняли на себя конкретные обязательства в отношении строительных услуг, указав при этом препятствия, с которыми сталкиваются иностранные поставщики услуг при доступе на их рынки и при получении национального режима. Все 78 стран, которые включают основных участников международных рынков, определили, полностью или с некоторыми ограничениями, торговые барьеры для коммерческого присутствия. Сорок четыре из них не установили никаких торговых ограничений в отношении компаний, предоставляющих строительные услуги.

Барьеры, затрудняющие иностранное коммерческое присутствие²⁷

	Доступ на рынки	Национальный режим
Развивающиеся страны	Критерий экономической необходимости; лицензирование, выдача разрешений; доступ только для выполнения проектов стоимостью свыше 100 млн. долл. США; требования в отношении создания совместных предприятий, партнерских союзов или сотрудничества на основе заключенных контрактов; доля иностранного капитала ограничена 49-51%; обязательная система субподрядов.	Преференциальное использование местных услуг; необходимость получения одобрения со стороны правительства; обеспечение занятости и обучение местного руководящего персонала; выдача лицензии на три года; осуществление совместных операций с местной компанией, которая является членом ассоциации подрядчиков; участие иностранного капитала ограничивается 49%; одна треть совета директоров акционерной компании и 50% персонала должны быть гражданами страны.
Развитые страны	Требования в отношении местной регистрации в качестве корпорации; исключительные права на строительство, управление и эксплуатацию в случае шоссе дорог и аэропортов; условия в отношении гражданства для руководителей, входящих в состав совета директоров.	Лицо, не являющееся резидентом, должно внести залог или дать гарантию под контракт (от 4% до 6% стоимости предусмотренных в контракте работ)

Приложение²⁸

Таблица 1

Выручка от зарубежных операций ведущих международных проектно-конструкторских компаний в разбивке по регионам
(в млн. долл. США)

Год	Африка	Азия	Латинская Америка	Ближний Восток	Европа	Северная Америка	Всего в мире
1986	855	982	321	907	314	161	3 540
1987	949	1 134	435	742	532	231	4 017
1988	824	1 158	322	809	622	429	4 200
1989	938	2 000	444	803	1 770	1 434	7 422
1990	894	2 340	648	1 210	2 340	1 370	8 829
1994	1 178	3 327	872	1 020	3 171	1 590	11 183
1995	967	3 523	826	1 045	3 420	1 261	11 012
1996	1 169	4 507	1 100	1 293	4 414	1 954	14 458
1997	1 175	5 282	1 133	1 357	5 036	1 830	16 031
1998	1 399	5 006	1 608	1 701	5 443	1 780	16 972

Таблица 2

Доля рынка отдельных стран в экспорте проектно-конструкторских услуг
(в млн. долл. США)

Страна	1983	1985	1990	1994	1995	1996	1997	1998
США	1 204	1 165	3 728	3 525	4 687	5 808	7 012	7 359
Франция	361	239	425	533	494	523	631	772
Германия	253	230	422	708	483	699	624	759
Соединенное Королевство	592	463	1 539	2 114	832	1 950	2 088	1 133
Канада	269	266	510	668	842	1 077	1 222	1 314
Япония	127	225	285	424	452	612	598	993
Нидерланды	203	219	589	1 562	1 417	1 705	1 785	2 194
Другие	841	832	1 329	493	1 575	1 834	1 975	2 346
Европа					1 018	960	1 132	1 288
Прочие					557	874	843	1 058
Итого	3 850	3 640	8 829	11 183	11 012	14 458	16 031	16 972

Таблица 3

Десять ведущих международных проектно-конструкторских компаний
(по размеру доходов, полученных за границей в 1998 году; в млн. долл. США)

Место*	Компания	Страна	Специализация**	Доходы	Доля операций за рубежом %
1	Fluor Daniel	США	ЕС	797	32
2	Nethconsult	Нидерланды	Е	777	50
3	Kellog, Brown & Root	США	ЕС	704	39
4	Bechtel	США	ЕС	688	36
5	SNC-Lavalin	Канада	Е	619	38
6	ABB Lummus	США	ЕС	606	46
7	Fugro	Нидерланды	ENV	600	47
8	Foster Wheeler	США	ЕС	501	35
9	Jaako Poyry	Финляндия	Е	440	46
10	JDC	Япония	ЕС	362	45

* Место, занимаемое в перечне 225 ведущих компаний.

** ЕС = проектно-конструкторские и подрядные услуги;
Е = проектно-конструкторские;
ENV = услуги в области охраны окружающей среды.

Таблица 4

Десять ведущих международных проектно-конструкторских компаний из развивающихся стран

(по размеру доходов, полученных за границей в 1998 году; в млн. долл. США)

Место	Название фирмы	Страна	Характер деятельности*	Доходы	Доля операций за рубежом, в процентах
13	Dar Al-Handasah	Египет	ЕА	306	50
35	Daelim	Республика Корея	ЕС	118	48
49	Samsung	Республика Корея	ЕС	97	36
58	China Natl Chem.	Китай	ЕС	70	38
65	Hyundai	Республика Корея	ЕС	60	35
80	SK Engineering	Республика Корея	ЕС	39	27
88	Khatib & Alami	Ливан	ЕА	34	35
129	Tahal	Израиль	Е	17	36
152	China Intl Water	Китай	ЕС	11	37
154	Murray & Roberts	Южная Африка	ЕС	11	30

* ЕС – проектно-конструкторские и подрядные услуги; Е – проектно-конструкторские услуги; ENV – услуги в области защиты окружающей среды; ЕА – архитектурные и проектно-конструкторские услуги.

Таблица 5

Распределение контрактов на строительство за рубежом с разбивкой по регионам²⁹

(в млрд. долл. США)

Год	Африка	Азия	Латинская Америка	Ближний Восток	Европа	Северная Америка	Весь мир
1986	13,2	17,3	5,2	16,1	11,9	10,4	73,9
1987	9,0	15,5	7,4	13,4	17,2	11,5	73,9
1988	10,1	20,5	7,5	17,4	19,4	19,2	94,1
1989	14,3	24,5	7,6	17,8	25,4	22,7	112,5
1990	15,2	27,1	5,8	19,9	30,4	21,6	120,0
1994	9,1	31,0	6,4	11,0	21,2	13,4	92,2
1995	9,2	38,0	7,2	10,2	28,1	12,2	105,0
1996	9,4	36,4	8,4	10,3	28,8	14,0	107,6
1997	9,5	34,8	9,6	10,5	29,5	15,8	110,2
1998	11,2	33,8	10,6	14,3	30,7	15,7	116,4

Таблица 6

Доля рынков отдельных стран в общем объеме контрактов на строительство за рубежом³⁰

(в млрд. долл. США)

Страна	1980	1985	1990	1994	1995	1996	1997	1998
США	48,3	28,2	43,6	14,9	17,4	21,0	24,6	28,2
Франция	8,1	6,7	10,4	11,6	16,3	16,4	16,5	15,4
Германия	8,6	5,4	9,2	10,2	11,8	10,6	9,4	13,8
Соединенное Королевство	4,9	5,6	12,5	11,4	5,1	8,9	12,7	4,5
Канада				0,2	0,7	0,8	0,9	0,3
Япония	4,1	11,6	16,8	18,8	22,4	17,7	12,9	16,4
Нидерланды				3,3	3,2	2,4	1,5	5,2
Италия	6,2	8,7	13,4	7,5	9,9	8,1	6,3	4,9
Китай				2,9	3,0	3,9	4,9	5,0
Корея	9,5	4,8	Na	3,0	4,6	4,8	4,9	4,7
Другие	18,2	10,6	14,2	8,5	10,6	13,5	16,3	17,9
Европа	9,2	6,2	6,5	4,6	6,3	8,1	9,9	10,1
Другие	9,4	4,4	7,7	3,9	4,3	5,5	6,7	7,8
Всего	108,3	81,6	120,0	92,2	105,0	107,6	110,2	116,4

Таблица 7

Двадцать ведущих международных иностранных строительных компаний

(по размеру доходов, полученных за рубежом в 1998 году; в млн. долл. США)

Место	Название компании	Страна	Доходы
1	Bechtel	США	6 022
2	Fluor Daniel	США	5 343
3	Bouygues	Франция	5 280
4	Skanska	Швеция	4 825
5	Kellogg, Brown & Root	США	4 772
6	Hollandische Beton Groep	Нидерланды	3 540
7	Groupe GTM	Франция	3 438
8	SGE	Франция	3 359
9	Hochtief AG	Германия	3 312
10	Philipp Holzmen	Германия	3 229
11	Bilfinger and Berger	Германия	3 069
12	Foster Wheler	США	2 205
13	AMEC	Соединенное Королевство	2 180
14	JGC	Япония	2 054
15	TECHNIP Group	Франция	1 943
16	Chiyoda	Япония	1 890
17	Hyundai Eng. & Construct.	Республика Корея	1 847
18	Obayashi	Япония	1 733
19	Toyo Engineering	Япония	1 682
20	Nishimatsu Construction	Япония	1 643

Таблица 8

Десять ведущих строительных компаний из развивающихся стран

(по размеру доходов, полученных за границей в 1998 году; в млн. долларов США)

Место	Название фирмы	Страна	Размер доходов
17	Hyundai Eng. & Construct.	Республика Корея	1 847
35	Joannou Paraskevaides	Кипр	829*
45	Murray & Roberts	Южная Африка	565
59	China Petroleum Eng.	Китай	483
60	Samsung	Республика Корея	468
62	China Harbor Eng.	Китай	465
63	Paul Y-ITC	Китай	463
72	Enka	Турция	378
75	Construtora	Бразилия	340
77	China Civil Eng.	Китай	322
78	Ssangyong	Республика Корея	306
80	POSCO	Республика Корея	261
85	Tekfen Construction	Турция	243
88	China Road & Bridge	Китай	236
90	STFA Group	Турция	233
94	Bufete Industrial	Мексика	225
95	Daelim	Республика Корея	224
98	Hyundai Engineering	Республика Корея	205
100	Dongfang Electric	Китай	203
101	China Intl Water & Elec.	Китай	199

* Все 100% доходов получены в результате выполнения работ за границей.

Примечания

- ¹ См. WTO "Construction and Related Engineering Services", S/C/W/38.
- ² Engineering News Record, 5 June 2000.
- ³ Однако в 1997 году компании из некоторых развивающихся стран активно осуществляли операции на рынках развитых стран, в частности китайские, корейские и бразильские компании в странах Европейского сообщества и США, ENR 1998.
- ⁴ В частности, во время приватизации в Мексике железных дорог в 1996 году мексиканская компания морских перевозок ТММ объединилась с компанией "Kansas City Southern Industries", внося соответственно 51% и 49% капитала для участия в торгах на предоставление концессии на сеть железных дорог, расположенных в северо-восточных районах страны.
- ⁵ Малайские компании сотрудничали с компаниями из Республики Кореи, Индии, китайской провинции Тайвань и Сингапура в разработке и осуществлении инвестиционных проектов, в частности в таких инфраструктурных проектах, как малайзийско-корейское соглашение о строительстве в Пенанге, Малайзия, моста длиной 13,5 километров. В таких промышленных секторах, как текстильная промышленность, создание совместного индо-малайзийского предприятия позволило техническому персоналу из Малайзии пройти подготовку с целью приобретения опыта в возведении современных текстильных предприятий.
- ⁶ Так, например, в течение 90-х годов испанские строительные компании стремились диверсифицировать свою деятельность и увеличить объемы работ за границей. В результате в 1998 году компания "Групо Драгадос, Сан-Себастьян де лос Рейес" около 25% своих работ выполняла за пределами Испании, главным образом в странах Латинской Америки; при этом она выполняла проекты, связанные с транспортом и защитой окружающей среды в городах, а также приступила к модернизации сети железных дорог в Колумбии и начала осуществлять управление этой сетью. Расположенная в Мадриде компания "Фоменто де конструкторес и контрагас СА" осуществила инвестиции в центры по проведению инспекции автомобилей и в службы, занимающиеся сбором мусора в главных городах Аргентины.
- ⁷ Компания "Италиан-Тай девелопмент", являющаяся одним из ведущих подрядчиков в Таиланде, успешно диверсифицировала свою деятельность, выйдя на региональный

офшорный рынок и на рынок стран Ближнего Востока; 30% ее доходов поступает из этих источников.

⁸ Так, например, компания "Бектел" (США), являющаяся одним из крупнейших подрядчиков в мире, установила, что создание в Индии и Саудовской Аравии недорогих центров по выполнению проектов, укомплектованных местными специалистами и специалистами из третьих стран, приносит больше выгод, чем передача подрядов на выполнение проектно-конструкторских работ компаниям в Соединенном Королевстве.

⁹ Y. Soubra, "International Competitiveness and Corporate Strategies in the Construction Sector" in *Coalitions and Competition: The Globalisation of Professional Business Services*, eds. Yaharoni, Routledge, London, U.K., 1993.

¹⁰ В 1999 году в Перу 60% компаний использовали лишь одну четвертую своих мощностей и предлагали услуги на условиях, которые не покрывали их издержек, чтобы не обанкротиться, в то время как темпы роста в строительном секторе в целом были исключительно высоки и составляли 11,9%.

¹¹ Следует отметить, что показатели по АПКУ (поступления от операций за рубежом) и СУ (контракты за рубежом) не являются строго сопоставимыми.

¹² Так, например, компания "Бектел энтерпрайзис инк" (США) подписала контракт на работы по демонтажу шахт межконтинентальных баллистических ракет на Украине на сумму 27 млн. долл. США.

¹³ Пример Республики Кореи показывает, что нехватка финансовых ресурсов привела к значительному снижению поступлений начиная с 80-х годов. В начале 80-х годов Республика Корея занимала второе место по экспорту строительных услуг (11% мирового рынка), уступая только компаниям Соединенных Штатов Америки. Для осуществления проектов на Ближнем Востоке корейским компаниям охотно предоставлялись финансовые ресурсы. Обострение конкуренции и рост издержек на рабочую силу в совокупности привели к утрате ведущего положения корейских компаний на этом рынке. К 1990 году их доля стала незначительной; с тех пор им удалось лишь в некоторой степени восстановить положение на этом рынке. Однако в настоящее время признается важное значение финансирования в строительной промышленности. В настоящее время четыре корейские юридические компании специализируются на вопросах финансирования строительных проектов, включая строительство термальной электростанции в Китае, гидроэлектростанции в Лаосской Народно-Демократической Республике, а также

выполнение других проектов в стране и за рубежом. Web-сайт Международного центра торгового права Кореи <http://www.icclaw.com/as500/edit/sk16.htm>.

¹⁴ Niosi, Jorge 1995 (1995) "Technology transfer to developing countries through engineering firms – the Canadian Experience", World Development, Vol. 23, No. 10, pp. 1815-24.

¹⁵ В тех случаях, когда не менее 30% готовой продукции, используемой в ходе выполнения проекта, производится в стране, где этот проект осуществляется, то участвующая в торгах сторона может снизить цену на 15% и более, если применимые импортные тарифы превышают 15%. Точно также при выполнении проектов предпочтение отдается местным поставщикам оборудования и компаниям, осуществляющим его монтаж. Размер преференциальной ставки, предоставляемой местному подрядчику при возведении жилищно-гражданских сооружений по сравнению с иностранным подрядчиком составляет 7,5%. Эта льгота применима только к странам с низкими доходами.

¹⁶ Южная Африка, например, предоставляла услуги для выполнения проектов в Лесото, Мозамбике и Уганде; Сальвадор - для выполнения проекта в Никарагуа; Тринидад и Тобаго – для осуществления проекта в Гайане; Турция – для выполнения проекта в Ливане; Гонконг (Китай) – для проекта во Вьетнаме; Иран – для проекта в Танзании; Алжир – для проекта в Мали; и Таиланд – для выполнения проекта в Камбодже.

¹⁷ С содержанием можно ознакомиться на Web-сайте <http://www.construction.com/>.

¹⁸ См. документ ВТО: "Architectural and Engineering services" S/C/W/44, 1998.

¹⁹ Документ ВТО "Construction and Engineering Services" S/C/W/38, 1998.

²⁰ Кнапенское комплексное соглашение 1997 года о руководящих принципах установления премий и связанных с этим условиях вступило в силу 1 апреля 1999 года. Ключевые элементы этого соглашения являются следующими: 1) эконометрическая модель для оценки рисков, существующих в конкретной стране; 2) первоначальные минимальные базовые премии, установленные для семи категорий страновых рисков; 3) некоторые различия в минимальных премиях, которые должны применяться в зависимости от качества и доли услуг, на которые они распространяются (размер премий отражает различные условия для обеспечения равноправного положения сторон с точки зрения экспортера); 4) процедуры обзора, для того чтобы обеспечить такое положение,

при котором по истечении времени ставки оставались бы соизмеримыми с риском и не оказались бы недостаточными для покрытия долгосрочных оперативных издержек и потерь; 5) всесторонний электронный обмен информацией с целью обеспечения максимальной транспарентности в отношениях между участниками соглашения. Эти правила применимы ко всем официально предоставляемым экспортным кредитам, независимо от того, предоставляются ли они в форме прямого финансирования, рефинансирования, страхования или гарантий.

²¹ В противном случае строительство в рамках АПКУ может включиться в группы по другим секторам, таким как услуги в области энергетики или окружающей среды. См. Rachel Thompson, "Integrating Energy Services into the World Trading System", Washington, D.C. Energy Services Coalition, April 2000.

²² Полезным руководством в этом отношении является Международная стандартная классификация занятий МОТ 1988 года.

²³ См. сноску 21.

²⁴ Некоторые недавно вступившие в ВТО развивающиеся страны дали согласие на проведение переговоров о присоединении к СГЗ.

²⁵ В качестве довода против этого аргумента выдвигается утверждение о том, что полученные таким образом услуги будут предоставлены по более конкурентоспособным ценам чем те, которые могут предложить местные компании (в противном случае эти подряды получили бы местные компании), тем самым стимулируя развитие и рост в остальных отраслях экономики. Каждая страна по-своему может судить о преимуществах и недостатках такого подхода.

²⁶ Соглашения о взаимном признании заключаются на двусторонней основе, например соглашение между Канадой и Соединенными Штатами Америки о признании квалификации архитекторов, или же на многосторонней основе, например так называемое "Вашингтонское соглашение" о признании квалификации технических специалистов, подписанное несколькими развитыми и развивающимися странами. Такие организации, как МСА (Международный союз архитекторов) и ЕФНАИ (Европейская федерация национальных ассоциаций инженеров), содействуют взаимному признанию квалификации. Контактные пункты, созданные развитыми странами в соответствии со статьей IV ГАТС, предоставляют информацию о регистрации, признании и получении профессиональной квалификации. Развивающиеся страны, возможно, пожелают указать

области и рынки, представляющие для них экспортный интерес, и обратиться с просьбой, чтобы такая всеобъемлющая информация публиковалась регулярно в доступной форме.

²⁷ На основе национальных перечней конкретных обязательств в рамках ГАТС в отношении предоставления строительных услуг.

²⁸ Таблицы основаны на данных, приведенных в различных номерах издания *Engineering News Record*.

²⁹ Примечание: Эти временные ряды данных не являются прямо сопоставимыми. Данные за 1980-1990 годы охватывают 250 ведущих подрядчиков, а за последующий период - только 225 ведущих подрядчиков. Кроме того, данные за более ранний период составлены на контрактной основе, а за более поздний – на годовой. Данные за 1996 год являются ориентировочными.

³⁰ Как указано выше.
