



联合国  
贸易和发展会议

Distr.  
GENERAL

TD/B/COM.1/EM.12/2  
12 September 2000  
CHINESE  
Original: ENGLISH

贸易和发展理事会  
商品和服务贸易及初级商品委员会  
各国在管制和自由化方面的经验专家  
会议：建筑业部门的实例及其对发  
展中国家的发展可作出的贡献  
2000年10月23日至25日，日内瓦  
临时议程项目3

建筑业部门的管制和自由化及其对发展中  
国家的发展可作出的贡献

贸发会议秘书处的说明

内 容 提 要

发展中国家的政府应在本国以及多边谈判中发挥积极作用，以便促进其建筑业部门的发展。专家审议的问题可包括：(1) 用以建设国内建筑业能力的国内政策工具和战略，例如提升技术能力，包括更好地使用信息技术，使用电子商务，改善获得资金的渠道，有效地利用多边和双边援助提供的机会，(2) 进行多边贸易谈判的战略，其目标是为发展中国家的企业争取更多的市场机会，同时最大限度地扩大发展中国家在实施其复杂的发展和目标方面可以享受的好处，(3) 在多边谈判中需要处理的具体问题，其中包括：国内管制的技术标准、许可证和资格认定方面的要求和程序、对人员流动的限制、政府的采购做法、附带条件的援助、补贴、技术转让规定等，(4) 在分区域一级实行自由化，以此建立出口能力。

## 目 录

<u>章 次</u>	<u>段 次</u>
一、导 言 .....	1 - 12
A. 部门的范围 .....	3 - 4
B. 市场特征和趋势 .....	5 - 12
二、建筑服务贸易：主要参加者 .....	13 - 20
A. 建筑和工程设计服务 .....	13 - 15
B. 实际建筑服务 .....	16 - 20
三、促进建筑部门增长和提高竞争力所面对的困难 .....	21 - 35
A. 市场的特点 .....	22
B. 获得资金方面遇到的困难 .....	23
C. 获得技术的重要性 .....	24 - 26
D. 多边发展资金和附带条件的双边援助 .....	27 - 28
E. 电子商务与建筑服务 .....	29
F. 资格认证程序、技术标准和许可证方面的要 求 .....	30 - 31
G. 对人员暂时流动的限制 .....	32
H. 商业存在 .....	33
I. 政府的采购做法 .....	34
J. 补贴 .....	35
四、政策选择和战略 .....	36 - 43
A. 提高国家一级的竞争力 .....	37
B. 多边贸易谈判方面的问题 .....	38 - 41
C. 服务贸易总协定中的具体承诺 .....	42
<u>附 件</u>	
表 格 .....	1 - 8
尾 注	

## 一、导 言

1. 2000年3月31日，贸发会议成员国决定召开一次专家会议，讨论“各国在管制和自由化方面的经验：建筑业部门的实例及其对发展中国家的发展可作出的贡献”。这一决定是根据《贸发十大行动计划》(TD/386)第134段作出的，该段说：“贸发会议应帮助发展中国家确定：尽早实行贸易自由化的优先部门；发展中国家在这些服务部门遇到的主要贸易壁垒，特别是限制发展中国家服务出口能力的壁垒；发展中国家从整个服务部门贸易自由化中获益所必需的国内条件。应注意开放经济环境对发展中国家带来的机会。这一分析在必要时应以增强其国内服务能力的技术援助作为支持，特别是在政策和法律调整方面给予支助。”

2. 因此，在拟订于2000年10月23日至25日举行的专家会议上，专家们将着重讨论建筑业部门的管制以及自由化对发展中国家的发展的影响。讨论将结合目前在世贸组织进行的关于服务贸易的多边谈判以及为此而提出的谈判提案而进行。专家们似可审议五种相互关联的最重要问题：(a) 建筑业部门的范围是什么，哪些相互关联的服务对于实施建筑项目来说是重要的；(b) 有鉴于全球化和生产的国际化，发展中国家的建筑部门面对哪些新趋势和挑战；(c) 各国在建筑业部门的管制和自由化方面有哪些正反两方面的经验。(d) 为了提高发展中国家在国内及国际市场上的竞争力，各国应采取哪些政策；(e) 有哪些壁垒限制着发展中国家企业的贸易机会，如何在多边一级处理这些壁垒。

### A. 部门的范围

3. 建筑业部门有两个分部门组成；(a) 建筑和工程设计和(b) 建筑服务以及相关的工程服务，在本文件里被称作“实际建筑服务”。实际建筑服务在服务贸易总协定里的定义是涉及一项投资项目的执行，包括下列几个分部门：(一) 一般的建筑工程，例如楼房；(二) 民用工程方面的一般建筑工程；(三) 安装和组装工程；(四) 建筑完工和收尾工程；(五) 其他工程，这里指建筑工地的施工前安装、特种行业的建筑工程，包括电机工程；钻井、建筑物封顶、墙体工程、出租建筑设备或拆除建筑物或其他民用工程。<sup>1</sup> 这些工程可以由总承包商来完成，他们为项

目的所有人完成全部建筑工程，或者为属于自己的项目完成全部工程；它们也可以将工程的各个部分分包给专业承包人。

4. 建筑和工程设计服务基本上是脑力劳动，要求一般的和专业的技能，是知识和技术密集型劳动。建筑和工程设计服务在整个投资项目的发展过程中都得到利用，包括在投资前阶段(例如可行性研究)、项目的实施(例如建筑和结构设计)以及项目的执行(例如生产活动)。正如在服务贸易总协定中所定义的，这些服务包括建筑设计服务、工程设计服务、一体化工程服务、城市规划和城市环境设计服务。所用的材料的规格以及一般遵循的技术程序是由建筑和工程设计服务所决定的。实际上这在很大程度可以影响发展中国家在具体项目上提供服务的能力。

## B. 市场特征和趋势

5. 建筑行业被视为经济状况的晴雨表，因为建筑行业与经济中的周期性波动有密切的联系。在经济停滞时期，公司往往推迟建筑方面的开支，一旦经济复苏，便开始重新扩大对建筑的需求。另一方面，政府往往作为一项对付周期的宏观经济措施，在建筑部门进行投资。

6. 建筑部门在国民生产总值和就业方面所占的比例各国情况各有不同。1995年，在收入较低的发展中国家，建筑占国民生产总值的 2%-3%(但在一些较小的国家里，所占的比例较高，那里因为进行的重大的工程；例如在莱索托，建筑占了 24.9%)。在较发达的发展中国家，建筑部门所占的比例通常是在 5%和 7%之间，这与经合组织成员国的比例大致相同。然而，这一部门属于劳动密集型部门，主要反映在较高的就业比例上，在一些经合组织成员国(日本、德国、墨西哥)，接近或超过 10%。建筑服务部门因此是就业人数较多的部门；国民经济中的固定资产形成相当大一部分是通过建筑部门实现的，因而建筑部门对发展国民经济起着十分重要的支持作用。

7. 全世界建筑业市场据估计总值为 32,000 亿美元。<sup>2</sup> 在过去二十年里，如果用金额衡量的话，国际市场的建筑交易机会多达 70%是在发展中国家，主要是在基础设施的建设项目；在发达国家，建筑工程的 40%主要是用来维修和维护。

8. 一些发展中国家在出口建筑服务方面取得了成就，并且已经获得了一定的竞争优势地位，尽管它们在打入发达国家市场方面成绩依然极为有限。<sup>3</sup> 在进口方

面，建筑业是促进经济发展的重要工具，因为建筑业在建设工业和社会基础设施方面发挥了重要作用。日益激烈的竞争和建筑技术的日益复杂(在某些情况下，只有极个别公司拥有这些技术)以及一些工程的巨大规模(除了少数最大的公司或公司联合体能够承担外，一般公司都承担不了)，导致在建筑项目的投标和执行方面伙伴协议和战略联盟的作用越来越重要。然而，有一些因素严重影响到发展中国家的竞争力，而另一些因素阻碍了它们进入市场。下文分别加以详细论述。

9. 建筑部门受到多种因素的影响：迅速变化的经济环境、公用事业的私有化、生产的国际化、以及随之而来的调整经营战略的必要性等。发展中国家的大部分私营公司还面对着政府给予的财政援助越来越少的困难。近年来，许多国家建筑市场上的就业人数出现减少，一是因为生产程序得到简化，生产力得到提高，另一方面是因为需求疲软。各公司改变和设计了新的生产和销售战略，用各种方式减少内部生产成本，例如使用外购的办法，使用外部供应的中间服务，并结成战略联盟，以分担在新技术方面投资的成本，和分散在不同市场和世界各地的风险。越来越激烈的竞争促使发达国家的公司实行合并和购并，以及联合投标的作法，对于面对资金紧张的发展中国家的公司来说，这些做法不是十分可行的。

10. 发展中国家的公司越来越多地针对具体的工程项目，与发达国家的公司签订临时的合作协议。<sup>4</sup> 发展中国家拥有较强的工程设计能力的大型制造业公司的经验表明，与发达国家伙伴签订技术合作协议有助于减少组织管理和交易费用，便利在国际上获取技术，并改善市场销售和管理做法。发展中国家相互之间的贸易也往往带来投资活动以及在出口和进口公司之间的某种形式的合作，包括建立合资企业和进行联合投标活动，以及在国际金融市场上争取对项目资金支持方面也进行公司之间的合作。<sup>5</sup>

11. 随着自 1990 年代开始而出现的经济放慢现象，发达国家和发展中国家的公司都面对着日益增强的国内竞争。发达国家的公司开始更积极地在海外寻求机会，并且在这种战略上相当成功。<sup>6</sup> 在亚洲金融危机之后，区域建筑业市场面对着能力过剩的结构性问题，包括建筑材料方面的能力过剩以及公共和私人部门开支的减少。信贷紧缩以及许多公司债务增加使得整个建筑业部门面临危险，迫使许多公司像发达国家的公司一样在国内市场之外寻找机会。<sup>7</sup>

12. 对发展中国家以及经济转型的国家的中小建筑公司来说，分包合同的方式证明是进入国际市场的一个较好方式。<sup>8</sup> 这是由于发展中国家的公司似乎没有对大型建筑项目实行全盘管理的能力，因而通常获得分包合同，提供其他专业服务。然而最近的趋势也表明出现了一些正式的长期的协议，涉及到在投资项目的设计和执行阶段的知识分享。令人遗憾的是，国内银行系统的脆弱限制了发展中国家建筑公司能够获得的贷款。为了克服这一缺点，各公司选择了寻求战略伙伴关系或将产权出售的出路。然而，寻找到潜在的投资者，不论是国内还是国外的，证明是一个复杂的任务。

## 二、建筑服务贸易：主要的参加者

### A. 建筑和工程设计服务

13. 建筑和工程设计服务需要一般的和专门的工程设计和其他技术和经济技能。这是使投资全面地达到最优化所不可缺少的：涉及到投资的选择、其技术执行过程以及管理。这些活动涉及到一系列专业服务，包括：建筑师绘制基本的设计图，工程师选择并评价技术方案，经济师进行私人和社会成本效益分析，金融分析师审查项目资金来源的各个方面，科学家和生态学家评估对环境的影响。建筑和工程设计服务给经济各个方面所带来的相互关联，特别是在生产单位、地方的研究与开发活动、资本商品的制造者以及金融服务业之间的相互关联，是尤其重要的。建筑和工程设计服务促进了不同发展水平的公司和国家相互之间进行技术知识的转让，这其中包括：(一) 具体的技术转让；(二) 通过培训班而进行的正式传授；(三) 在职培训；(四) 协作性管理；(五) 技术信息，包括文件和计算机软件。<sup>9</sup> 另外，建筑和工程设计服务根据投资项目的不同阶段而产生了不同的产出，以便按照个别市场的经济和社会制约条件，提供成本最低、生产力最高的解决办法。这些阶段包括：投资前的阶段(例如市场研究、可行性研究、地点研究)、项目执行(例如程序和产品设计、建筑和结构设计、机器和设备的设计和布局、材料和设备的采购、检验和测试)；项目的执行(例如生产活动、技术人员培训、管理人员培训；以及维护)。

14. 表 1 列出了世界上最大的 225 家国际设计公司(工程和建筑设计)在 1986-1998 年期间在国外的营业额, 这些营业额从原来的 35 亿美元增加到 169 亿美元, 翻了两番以上。最大的市场是欧洲(占 32%), 其次是亚洲(30%)。在这段时间内, 北美、欧洲、亚洲和拉丁美洲都出现了非常明显的增长。然而中东和非洲的增长却慢得多。在所有地区, 主要的服务供应商是发达国家的公司。

15. 表 2 列出了世界上最大的 10 家国际建筑设计服务的出口商。1998 年, 美国是最大的供应商, 占 43%, 其次是荷兰, 占 14%, 加拿大占 8%, 联合王国占 7%。在这 15 年时间里, 荷兰的服务出口总值增加了 10 倍, 日本增加了 7 倍, 美国增加了 6 倍, 加拿大增加了 5 倍, 同一时期欧洲其他供应商的市场份额略有下降。表 3 所列的最大的 10 家设计公司全部来自发达国家, 其国际营业额都在 32% 至 50% 之间。发展中国家最大的 10 家设计公司包括其在最大 200 家中所占的位置, 列于表 4。发展中国家只有 15 家公司列在前 200 名中。此外, 存在着较高的集中程度: 在发展中国家前 10 家公司总共 4.81 亿美元的营业额中, 其中 40% 属于埃及的一家公司, 而来自大韩民国的公司合起来也占了几乎相同的份额。合起来计算, 发展中国家的公司出口总额为 7.63 亿美元, 仅占这一部门的全球市场份额的 4.5%。

## B. 实际建筑服务

16. 实际建筑服务是指实际负责投资项目的施工的服务。这种服务将劳动力、材料和设备集中起来, 将建筑、工程和设计服务所产生的技术经济规格转化为具体的建筑物体, 例如工业厂房、基础设施项目等等。虽然建筑服务要求一般的和专业的工程和管理技能, 这些服务同时还大量地使用非熟练和半熟练劳动力。建筑公司可以是私营的或国有的, 部门的或跨部门的, 在某些类型的工程设计和建筑服务方面具有专长, 或者是高度多样化的。市场结构的特点是存在着数量众多的小公司, 它们在有限的地理区域内进行活动, 同时存在着数量较小的大公司, 它们在世界市场上竞争大型工程项目, 它们的营业额至少有 35% 来自这些项目。目前在发达国家, 大公司正在进行着越来越多的大型投资项目, 而小公司因投标能力低, 只能从事小型项目。这种行业内的不均衡在发展中国家也能看到。<sup>10</sup>

17. 在国际市场上活跃的大多数公司往往提供由各种建筑和工程设计和建筑服务组成的一揽子服务。这些服务之间强有力的相互关联，以及这些服务与分部门的关联，创造了有利于其公司间合作包括在行业里进行合并和购并的环境。建筑服务对劳动力市场具有明显的影响，是推动就业的因素。另外，建筑工程项目往往将国外的专业知识和设备也带到当地的工地。一些专业化公司，例如 Manpower，为这些一次性建筑项目提供劳动力。

18. 在 1986-1998 年这段时期，在海外承包的建筑合同总额从 739 亿美元增加到 1,164 亿美元，增加了 58%(表 5)。<sup>11</sup> 亚洲是国际建筑合同增加最多的地方，增加了 29%，其次是欧洲，26%。在这段时期，亚洲、拉丁美洲、欧洲和北美洲表现出相对强劲的增长，而中东和非洲实际上是下降了。发展中国家在建筑服务出口总额中占了 699 亿美元，也就是说占了总额的 60%。

19. 国际市场的主要参加者是来自发达国家的公司(表 6)。1998 年，美国的公司是最大的供应者，占 24.2%，其次是日本，占 14%，法国占 13%，德国占 12%。在这一时期，美国在这一部门的出口值实际下降，尽管这是由于在 1970 年代末，美国在中东获得了大量的合同。在这一时期，法国和德国的份额基本上翻了一番，而日本翻了二番。这些部门一个有趣的特点是一些公司从事的不是提供建筑服务，而是提供拆建服务。<sup>12</sup>

20. 在前 20 名最大的公司中，没有任何一家发达国家的公司明显地占据了市场支配地位。在这 20 家中还有一家唯一的发展中国家公司，即来自大韩民国的公司(表 7)。这些公司在行业中的排名每年都有变化，这表明建筑部门是一个高度流动和竞争性的市场。来自发展中国家的 20 个最大的公司(表 8)主要是中国(7 个)、大韩民国(6 个)、土耳其(3 个)。在前 225 名公司中，61 个来自发展中国家，或者说占了 27%，这表明发展中国家在提供建筑服务出口方面有巨大的能力。在这些 61 个公司中，29 个来自中国，7 个来自大韩民国，7 个来自土耳其。除了上述国家外，任何其他发展中国家在前 225 个大公司中都不超过 2 个。值得注意的是，在 1990 年代初期，名单上所列的主要是发达国家的公司。



### 三、在促进建筑部门增长和提高其 竞争力方面遇到的困难

21. 在解决能够影响发展中国家建筑部门增长和竞争力的主要因素时，需要对下列几点给予特别的考虑。

#### A. 市场的特点

22. 正如上文说过的，这个市场是双重性的，即一方面存在着成千上万个从事建筑行业的公司，另一方面建筑服务的国际贸易仅涉及到数量相对有限的大型项目，而这些项目的性质(例如能源、运输、基础设施、城市建设)也随着时间而波动。虽然发达国家有几个大的公司，它们每年的国际营业收入在几十亿美元以上，但也有许多发展中国家的公司从国外赢得较大的收入。然而发展中国家打入发达国家市场的程度还是很低的。这个行业的性质是，存在着大量的分包合同的做法，以及公司之间的其他形式的合作，因为国际公司在当地寻找伙伴是符合商业逻辑的。而这给发展中国家的公司提供了获得经验和技术的机会。

#### B. 获得资金方面遇到的困难

23. 建筑公司能否将其国内的经验转化为国际上的竞争力，取决于它们能否获得充分的资金以承包这些项目。发展中国家的公司由于缺乏充足的资金，不仅在国外市场上的竞争力受到削弱，而且在国内市场上的竞争力也受到削弱，因为它们必须面对着资金雄厚的外国公司的竞争。由于国内银行系统脆弱或不发达，并且无力从国际金融市场上获得资金，使得私人公司无法获得银行信贷，即使在能够获得时，也往往必须付出很高的利息。在发展中国家市场上，私人投资是很稀少的，而外国人的投资也并不是总能得到。此外，许多建筑公司往往是家庭所有或少量股东撑握，他们往往不愿意因借债筹资而减弱对公司的控制权。<sup>13</sup>

### C. 获得技术的重要性

24. 加强国内建筑服务部门以及出口能力，实现建筑服务的多样化和专业化，这取决于发展中国家能否实际上不断地提升其技术能力。大多数发展中国家革新的能力很有限，这是它们的弱点所在，尤其是因为大型建筑项目日益复杂。信息技术极大地改善了实际建筑部门的管理能力，这是国际竞争力的一个重要因素。然而，相对于发达国家的公司来讲，发展中国家的公司处于相对不利的竞争地位，因为在发达国家，研究与开发活动得到政府资助，而使用新技术导致成本降低，改善了竞争力。

25. 在这方面，建筑和工程设计这一分部门的特别的战略作用应该得到强调。虽然就国际收入而言，比实际建筑部门要小，但建筑和工程设计服务通过为具体的建筑投资项目以及机器和设备确定技术和经济方面的规格，从而确立了实际建筑服务的条件。建筑和工程设计部门受信息技术的极大影响。例如在设计方面，现在可以跨界提供服务，而在以前这是不可能的。在过去十年里，建筑和工程设计部门普遍采用了信息技术，这对提高发展中国家能力尤其发挥了作用。这反映在利用计算机辅助设计和绘图，大量节省了时间和劳动力成本。

26. 在大多数发展中国家，因财力有限，很难以商业方式获得技术。技术转让的实现或者是通过公司内部的转让或者是通过公司之间的业务。发展中国家利用合资企业从国外获得技术。对加拿大 36 家最大的工程设计公司在发展中国家进行的 50 个大型项目所作的研究<sup>14</sup>表明，在大多数情况下，技术转让是应客户的主动要求而进行的，这或者是由于政府管理条例要求这样，或者是出资机构提出的要求的一部分。这项研究发现，与其他形式的技术转让相比，建立合资企业是最好的形式。

### D. 多边发展资金和双边附带条件的援助

27. 正如上文提到的，国际建筑市场的 60% 以上是在发展中国家，而这一需求的很大一部分是按照多边、区域或双边援助方案而资助的，其中世界银行资助的项目就占了发展中国家全部国际合同的三分之一。世界银行每年承诺的 250 亿美元投资产生了大约 500 亿美元的新投资。每年约有 4 万项合同交给私人公司来

完成，合同金额从几千美元到几百万美元不等。世界银行在发放合同时，采用国际竞争投标程序。在发放合同时，国内公司和相关的商品，以及发展中国家的国内建筑服务业，享受一定的优先<sup>15</sup>，以使发展中国家的公司能够获得在国际市场上竞争的必要经验。世界银行 1998 和 1999 年项目的资料表明，虽然发达国家的公司承包了在发展中国家进行的大部分项目，但发展中国家还是有机会在其本国的项目上或在世界银行在其他发展国家进行的项目上获得分包合同。<sup>16</sup>

28. 在实施具体的建筑项目时，双边发展援助往往是“附带条件的”。实际上这往往意味着向在国外提供服务的本国公司给予补贴。这给在第三国市场上竞争的其他公司造成障碍，或影响到本国公司在其自己市场上的项目上进行竞争。附带条件的援助扭曲了市场，产生了不应有的副作用，例如排挤了其他类型的资本形成。因此，国际市场上大部分的需求得到多边或双边援助方案的资助，这为发展中国家公司带来了好处，例如享受优先或享受本地含量办法，但一旦援助是“附带条件的”，则它们就处于不利地位。

#### E. 电子商务和建筑服务

29. 电子商务对打开建筑服务市场使之面向全球竞争并对改善采购办法，具有极大潜力。之所以能够节约成本，是因为参与建筑项目的所有公司通过因特网联系起来，减少了与项目管理有关的时间、旅行和邮件成本。现在出现了众多的电子商务网址，有的是行业内已有的公司新开辟的业务，有的是全新的公司，它们都提供用于公司与公司之间交易的建筑内容。<sup>17</sup> 为了扩大在全球的影响力，不同国家的公司一道参与电子商务(例如一家新公司，AECventure，拥有来自美国、德国和瑞典的四家伙伴，而这四家伙伴也在寻求地区性伙伴，以扩大这一网址的范围)。建筑行业“走向电子化”的主要目标是为了在买主和卖主之间建立更好的牵线搭桥机制，特别是通过因特网招标、投标和完成交易。发展中国家参加这些网络对于它们的行业发展来说具有十分重大的意义，对获得专业信息和培训也具有极大作用。电子商务网址(例如 AECventure Mercadium)得到大型集团的支持，最有可能吸引众多的客户和供应者，从而从电子商务中获利。提供行业信息的综合网站保持中立性尤其重要，因为这些网站也将提供关于发展中国家的现有的服务供应方面的资料。其中一个这样的网站是设在美国的 <http://www.infrastructureworld.com>，通过将公共部门的

专家、私人部门的顾问、潜在的伙伴和供应商联系起来，而提供这种服务；这一网站的 35% 股份是由 Bechtel Enterprises Inc(美国)拥有的。与发展中国家的伙伴共同拥有网站也是一个办法。另一种做法是，关于发展中国家或地区的资料可以通过专门的网站单独提供。例如，为了针对在中东地区的建筑需要，专门建立了网站，即 <http://www.gulfbuildings.com>，向建筑行业的所有参加者提供全面的服务，包括国际项目的信息。

#### F. 资格认证程序、技术标准和许可证方面的要求

30. 试图打入外国建筑服务市场的公司必须符合各种各样的条例，包括土地使用、建筑规章和技术要求、建筑许可证和检验、房产主、承包商和专业人员的注册、收费和报酬等方面的条例、环境条例、税务政策措施等。发放许可证是普遍盛行的做法，建筑服务供应商必须符合各种各样的资格标准，涉及环境、工地安全和财务实力，所有这些规定在发达国家是很严格的。这些措施不仅在国家一级实行，而且往往在联邦以下或地方政府一级实行。此外，各级政府往往将制定标准、发放证书和承认资格等权力下放给专业机构或私人部门的协会；因此，所必需的许可证可能由各个级别的政府机关发放，甚至由产业协会发放。这种制度给外国供应商制造了一系列的代价昂贵的障碍，减少了透明度，有利于国内供应商相互串通操纵市场，以及采取其他反竞争的做法。

31. 由于建筑和工程设计服务属于须被认证的服务，因而有关承认资格以及获得专业证书的条例以及参加有关专业协会等，给外国专业人员构成了困难，并且在许多情况下由于国籍和居住证等方面的要求以及政府采购办法所提出的特别要求，而使外国公司更为困难。<sup>18</sup>

#### G. 对人员临时流动的限制

32. 另一个重要方面是各公司应能够将拥有必要的各种专长的人员带到建筑工地，因此，限制人员流动很可能影响公司的竞争力；一些发展中国家的公司之所以能产生竞争力，是由于它们能够将各种各样的技术人员带到建筑土地，而无法这样做时，便失去竞争优势。外国人员的流动往往受制于签证和居住证方面的

要求以及经济需要方面的标准，即使是工期比较短的项目，而且往往缺乏透明度，无法知道在发放签证和工作证时所运用的标准。这种情况看来往往不利于发展中国家的国民。对暂时流动和外国人员居住的限制往往体现在关于“横向”移民、劳工和类似的法律中。

## H. 商业存在

33. 在国外提供建筑服务通常不需要在国外长期派驻人员，然而缺乏商业存在有可能为获得合同造成障碍。关于建筑部门的更为具体的条例主要涉及到外国公司的商业存在。能够将资本以及其他必要的设备调动进来或者能在当地或在第三国租赁，这是十分重要的因素。有些公司为了获得商业存在，主要是在美国，进行了一系列的购并活动。

## I. 政府的采购做法

34. 由各级政府而采购的建筑服务据估计占全部建筑服务需求的一半。<sup>19</sup> 因此政府的采购做法，通常偏向于国内供应商，这对建筑部门贸易具有重大影响。一方面，负责实施政府采购的机构设法最大限度地用好公共资金，因此对于以较低的成本获得较高的质量很感兴趣。与此同时，政府的机构也可能关心其他的社会问题，因此给当地的小型生产者可能以优先照顾，使他们获得经验，建立起能力，同时又能创造当地的就业机会。另外的情况是，采购合同可能附加条件，例如规定使用当地的资源。

## J. 补 贴

35. 直接的政府补贴以及有可能产生间接补贴的其他政策包括：直接的财政援助，对研究与开发费用的补贴，对资本商品的补贴，为可行性研究提供出口信贷，为私人银行贷款提供政府担保，为资助具体项目的作业成本而提供出口信贷，为私人银行贷款提供公共担保，给予免税以及分担公共风险，包括为合同的一定比例的盈利提供担保。<sup>20</sup> 发展中国家无法获得发达国家公司所得到的补贴，发达国家的公司往往因上文提到的附带条件的援助而处在有利地位。

## 四、政策选择和战略

36. 发展中国家建筑服务部门所面临的挑战类似于其他服务部门面临的挑战：制定适当的国家政策，以加强该部门的竞争力，同时确保多边或区域自由化措施对这些努力给予补充，并提供进入国际市场的有效机会。对下文所提出的具体的国家和双边政策选择，各位专家不妨发表意见。

### A. 促进国家一级的竞争力

37. 采取具体的部门政策可以促进在国内和国际市场上建筑服务的供应能力。主要的政策包括：

- (a) 人力资源开发，其重点是利用信息技术。这对于力求更多地参与建筑和工程设计服务部门的国家来说尤其重要，建筑和工程设计服务对于建筑过程的后半部分来说又是很重要的。发展管理能力是发展中国家的当务之急。需要考虑的一个方面涉及到贫穷国家专业人才外流到发达国家的问题。
- (b) 资助研究与开发。这对于力求在专业化市场上发展建筑服务的国家来说尤其必要。发展中国家尤其当组成财团时，可以在某些先进的技术领域进行竞争。
- (c) 技术转让。可以通过适当的政府条例加以鼓励；与发达国家的企业建立合资企业，并且规定当地含量和人员培训要求，这证明是促进向发展中国家公司接受转让以及获得专门经验的好办法。
- (d) 协调一致的贸易政策。通过适当的税收和收费政策，降低对服务出口商的负担，这是支持建筑公司的必要措施。
- (e) 银行和金融。加强国内银行部门从而协助各个建筑公司获得充分的资金，并帮助它们在国际金融市场上筹集资金，这些都是十分重要的政策内容。
- (f) 电子商务。采用电子商务取决于是否拥有适当的电信基础设施以及电信服务的价格是否具有竞争性。需要鼓励和促进的一个重要步骤是确保在因特网的“B2B”（企业之间）的交易含有发展中国家公司的资

料。另外需要制定办法，向发展中国家提供更多的机会，使它们能够获得和承包国际项目。

- (g) 有针对性地促进建筑服务出口的政策。政府需要提高各个公司对采取下述微观战略的重要性的认识：
- 多样化，开发新产品或提供新的成套服务，这类似于使银行和金融服务焕发活力的那些革新活动。这些产品或成套服务不意味着开发新的技术，而是改进现有的技术，使之适应特殊的市场，或市场的某一部分，并使成本合理化。
  - 革新，即试行新的管理方法和推广新技术(比如现场生产部件将极大地减少运输费用)。革新是建立在用新的方式运用现有的技能基础上。
  - 采用新的计算机辅助专家系统。这种办法是为了减少成本，并提供更好的设计和设计分析。发展中国家的公司采用这些系统可以提高作业效率，而不必进行大量的投资。
- (h) 区域一体化。在建立国家能力和占领专门的市场方面可以采取这种办法。发展中国家之间签订的分区域一体化协定可以包含如下规定，例如相互承认证书和允许专业人员自由流动，以及在自由贸易区或关税同盟的范围内开放政府的采购做法。这将是发展中国家之间服务实现更大程度一体化过程的一部分，以此来使发展中国家的公司建立起在世界市场上进行竞争的能力。

## B. 多边贸易谈判的问题

38. 发展中国家在目前一轮服务贸易总协定谈判中，有机会谋求改善进入外国建筑市场的机会。目前，讨论的焦点是围绕着服务贸易谈判的指南或方法问题。有些国家提出了分组解决的办法，即将一系列部门或分部门根据其商业现实情况而划定到一起。<sup>21</sup> 分组解决的目的是为了在同一组内寻求开放服务的最大承诺，也为了使同一组内贸易或具体承诺的实施遵守共同的多边管理要求。这种办法吸收了关于基本电信服务谈判的成功经验，基本电信服务的谈判产生了一项最后议定书，其中包含了一份“参考文件”，其中规定了在这一部门建立有利于竞

争的环境的管理原则。在目前的谈判过程中，针对旅游部门有的国家提出了类似的建议，其中包含了一些共同原则，以对付旅游部门中的反竞争的做法。

39. 因此，建筑部门谈判的目标可以是：设法消除发展中国家增加建筑服务出口时面对的管理方面的障碍，以便正如上文所述的改善竞争力的各种努力可以转化为发展中国家增加出口的现实。需要处理的一个关键问题是清楚地找出目前发展中国家建筑公司无法在发达国家市场赢得合同的原因。只有在谈判中有效地找出并消除阻碍发展中国家进入发达国家建筑市场的障碍，开放建筑业的“一组”服务的一般做法才可能导致发展中国家更多的参与建筑服务世界贸易。

40. 在今后的任何谈判中，发展中国家作为建筑服务的主要进口国，很有可能被要求更多地开放其市场。这就需要考虑在什么样的情况下进口建筑服务将最大限度地有利于其国家政策的目标，例如鼓励建筑供应商建立合资企业，维持当地含量要求、人员培训要求等。另外还有必要列出共同管理原则(即参考文件的做法)，这些原则将伴随着开放的进程，最终提高具体承诺的普遍水平。这些可能的原则有可能使第四条的规定具有更为具体的作业特点，第四条的规定中包含了下列内容：通过谈判就加强发展中国家国内服务出口能力确定承诺，包括以商业方式获得技术，以及改进其获得信息网络的能力并开放与它们利益攸关的供应方式。在这方面，服务贸易总协定第十九条第 2 款的规定是尤其有关的，按照这条规定，为实现第四条的目标，可以对市场准入规定附加条件。

41. 此外，对于建筑部门的具体承诺还可以用有利于竞争的规定加以补充，这些规定涉及与建筑部门特别有关的措施，或者涉及被认为有可能对建筑部门贸易产生不利影响的措施。政府采购政策、许可证发放办法、资格认证要求以及程序和技术标准等方面的透明可以是针对这一具体部门的规定所处理的问题。因此，在筹备服务贸易总协定谈判时，需要请专家们注意查明妨碍发展中国家公司出口建筑服务的障碍，评估这些障碍的重要性并提出可能的开放措施和承诺。在这方面，下列问题也许需要注意：

- (a) 限制自然人在国外的临时居住是影响发展中国家参与国际市场的一个障碍。可能的开放措施可以包括在分部门或专业一级作出承诺，或者就签证和经济需要标准作出涉及整个部门的规定。一个可能的办法是



选出与建筑服务部门有关的专业和职业<sup>22</sup>，并规定准许外国国民可以提供其服务的详细要求。

- (b) 服务贸易总协定在这一部门的承诺主要涉及商业存在，即在国外投资的条件。通过设在国外的分公司进行贸易通常是与当地的伙伴技术合作，而商业存在方面的承诺，在适当的管理框架已经到位的前提下，将导致技术转让，并使发展中国家的建筑部门得到加强。另外，商业趋势是朝向扩大公司之间的合作发展，包括在投标时结成战略联盟。在这种情况下，由小型公司组成财团，其中包括来自发展中国家和发达国家的公司，联合起来就大型项目进行投标，或者针对具有特殊需要的项目进行投标。私人部门也可以与公共部门合作以及与非政府组织合作，结成联盟，以便在某些项目上实现有效的规模效益。
- (c) 消除设备租赁方面的障碍，这对发展中国家来说很重要：与购买建筑工程项目所需要的设备和机器相比，租赁设备所花的资本较少。公司可以选择从国外租赁这种设备，用来完成在第三国的项目。
- (d) 服务贸易总协定第 15 条规定，各成员国必须开始谈判，制订规则，以避免服务贸易补贴所产生的扭曲贸易的作用。目前正在谈判的经合组织出口信贷协议，打算涉及这一方面的作法，并限制使用经过补贴的出口信贷，包括提供附带条件的商品和服务信贷。<sup>23</sup> 在谈判服务贸易总协定时，可以考虑吸取其中的一些内容。
- (e) 政府采购。第 13 条规定，政府机构为自己使用而采购的所有服务，即不是为了商业转售目的或为了在供应供商业转售的服务时使用而采购的所有服务，免受服务贸易总协定中有关最惠国、市场准入和国民待遇的条款的约束。同一条还规定，在世贸组织生效之后两年内（即从 1997 年开始），将就政府采购服务的问题进行多边谈判，但迄今为止这些谈判没有产生任何具体结果。鉴于公共采购在建筑部门所具有的重要性，这些规定事实上将这一部门的相当一部分贸易排除在服务贸易总协定的规则之外。然而，建筑服务已经列在多边政府采购协定所列的附表中，但对于该协定，没有几个发展中国家参加<sup>24</sup>（关于如何在建筑部门实施这一协定，最近发生了一起争端，已经提交世

贸组织的争端解决委员会)。发展中国家不大愿意参加政府采购协定，并且不愿意支持在西雅图之前的进程中建立更大透明度的倡议。这是由于发展中国家一般认为，开放其政府采购，使之接受国际投标，这将使外国公司占领其国内市场的相当一部分，而它们本国的公司由于财力和技术薄弱或由于他们面对的各种其他障碍（例如上文已提到过的障碍），它们将无法进入外国政府采购市场。<sup>25</sup> 鉴于政府采购在影响建筑服务贸易方面所起的重要作用，可以考虑结合建筑部门的具体特点而采取处理这一问题的适当办法。

- (f) 多边和双边资助，这种资助可以为发展中国家出口服务提供独特的便利，但条件是，必须确立促进发展的方针（例如，目前世界银行所采取的方针），使发展中国家国内建筑公司能通过承包这些项目获得经验，提高能力。一些观察家指出，在这方面当地含量和技术转让的规定可以抵消附带条件的援助对发展中国家进口商和出口商的不利影响，尽管这一论点仍具有争议性。可以开放双边援助的指导原则，使接受的国家能够更多地对项目的执行施加影响，使“附带条件的援助”接受国际竞争性投标。
- (g) 国内规章。要想有效地进入建筑服务市场，就要求有效地解决一些措施，比如涉及对公司的资格以及程序、技术标准和许可证方面的要求。在世贸组织内按照服务贸易总协定第六条而进行的横向的工作可以针对建筑部门的需要而予以加强。因此，不论怎样对建筑部门加以分组，都可以配备具体的规定，处理由各级政府所采用的各种各样的规章和标准，以确保这些规章和标准并不妨碍市场准入和在国民待遇方面的承诺。在这方面应该指出，服务贸易总协定不但适用于区域或地方政府和机关，而且适用于行使中央政府和地区或地方政府或机关所授予的权力的非政府机构。
- (h) 承认专业人员的资格。发展中国家的国内专业协会可以在涉及与发达国家存在的共同利益的领域，建立各个专业的国际标准。此外，它们在这一过程中还可以采取积极的行动，以使最终达成的任何关于标准

的协议符合其期望，而不是成为新的障碍。它们还可以利用其按照服务贸易总协定第七条所享有的权利，设法达成相互承认协议。<sup>26</sup>

### C. 服务贸易总协定中的具体承诺

42. 在世贸组织 137 个成员国中，已有 78 个成员国在建筑服务问题上作出了具体承诺，列出了外国服务供应商在进入其市场和享受国民待遇方面所遇到的障碍。所有 78 个国家，其中包括在国际市场具有主要影响的国家，充分地或有限地界定了影响商业存在的贸易障碍。在这些国家，有 44 个国家对于提供建筑服务的公司不规定任何限制贸易的措施。

#### 妨碍商业存在的障碍<sup>27</sup>

	市场准入	国民待遇
发展中国家	经济需要标准；许可证；批准；项目金额超过 1 亿美元时，才提供准入；要求建立合资企业，结成伙伴关系，或通过合同结成一定的合作关系；外国股权限制在 49% 至 51%；强制性分包制度。	优先使用当地服务；必须经过政府批准；雇用和培训当地管理人员；许可证有效期为三年；与加入承包商协会的当地公司联合经营；外国股权限制在 49%；合资公司董事会中三分之一和雇员中 50% 必须是国民。
发达国家	必须在当地注册；在高速公路和机场的建造、管理和维护方面规定了专有权；对董事会成员规定了国籍的条件。	非本地公司必须按照合同交付押金或担保金（合同金额的 4% 或 6%）

附 件 <sup>28</sup>

表 1

最大的国际设计公司国外营业额的区域分布  
(百万美元)

年 份	非 洲	亚 洲	拉丁美洲	中 东	欧 洲	北美洲	世 界
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	16,792

表 2

各国在国际设计出口市场上的份额  
(百万美元)

国 家	1983	1985	1990	1994	1995	1996	1997	1998
美 国	1,204	1,165	3,728	3,525	4,687	5,808	7,012	7,359
法 国	361	239	425	533	494	523	631	772
德 国	253	230	422	708	483	699	624	759
英 国	592	463	1,539	2,114	832	1,950	2,088	1,133
加拿大	269	266	510	668	842	1,077	1,222	1,314
日 本	127	225	285	424	452	612	598	993
荷 兰	203	219	589	1,562	1,417	1,705	1,785	2,194
其 他	841	832	1,329	493	1,575	1,834	1,975	2,346
欧 洲					1,018	960	1,132	1,288
其 他					557	874	843	1,058
合 计	3,850	3,640	8,829	11,183	11,012	14,458	16,031	16,972

表 3

前 10 家国际设计公司

(按 1998 年国际营业收入排列, 百万美元)

名次*	公 司	国 家	类 型**	营业收入	国外部分占%
1	Fluor Daniel	美 国	EC	797	32
2	Nethconsult	荷 兰	E	777	50
3	Kellog,Brown&Root	美 国	EC	704	39
4	Bechtel	美 国	EC	688	36
5	SNC-Lavalin	加拿大	E	619	38
6	ABB Lummus	美 国	EC	606	46
7	Fugro	荷 兰	ENV	600	47
8	Foster Wheeler	美 国	EC	501	35
9	Jaako Poyry	芬 兰	E	440	46
10	JGC	日 本	EC	362	45

\* 名次均根据刊物 ENR 所公布的前 225 家。

\*\* EC = 工程承包商; E = 工程; ENV = 环境。

表 4

前 10 家发展中国家国际设计公司

(按 1998 年国际营业收入排列, 百万美元)

名 次	公 司	国 家	类 型*	营业收入	国外部分占%
13	Dar Al-Handasah	埃 及	EA	306	50
35	Daelim	大韩民国	EC	118	48
49	Samsung	大韩民国	EC	97	36
58	China Natl Chem.	中 国	EC	70	38
65	Hyundai	大韩民国	EC	60	35
80	SK Engineering	大韩民国	EC	39	27
88	Khatib & Alami	黎巴嫩	EA	34	35
129	Tahal	以色列	E	17	36
152	China Intl Water	中 国	EC	11	37
154	Murray & Roberts	南 非	EC	11	30

\* EC = 工程承包商; E = 工程; ENV = 环境; EA = 建筑设计和工程。

表 5

国外建筑合同的区域分布<sup>29</sup> (10 亿美元)

年 份	非 洲	亚 洲	拉丁美洲	中 东	欧 洲	北美洲	世 界
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

表 6

各国在国外建筑合同中所占份额<sup>30</sup> (10 亿美元)

国 家	1980	1985	1990	1994	1995	1996	1997	1998
美 国	48.3	28.2	43.6	14.9	17.4	21.0	24.6	28.2
法 国	8.1	6.7	10.4	11.6	16.3	16.4	16.5	15.4
德 国	8.6	5.4	9.2	10.2	11.8	10.6	9.4	13.8
英 国	4.9	5.6	12.5	11.4	5.1	8.9	12.7	4.5
加拿大				0.2	0.7	0.8	0.9	0.3
日 本	4.1	11.6	16.8	18.8	22.4	17.7	12.9	16.4
荷 兰				3.3	3.2	2.4	1.5	5.2
意大利	6.2	8.7	13.4	7.5	9.9	8.1	6.3	4.9
中 国				2.9	3.0	3.9	4.9	5.0
韩 国	9.5	4.8	Na	3.0	4.6	4.8	4.9	4.7
其 他	18.2	10.6	14.2	8.5	10.6	13.5	16.3	17.9
欧 洲	9.2	6.2	6.5	4.6	6.3	8.1	9.9	10.1
其 他	9.4	4.4	7.7	3.9	4.3	5.5	6.7	7.8
合 计	108.3	81.6	120.0	92.2	105.0	107.6	110.2	116.4

表 7

按国外建筑营业额排列的前 20 家国际公司  
(根据 1998 年的国际收入, 百万美元)

名 次	公 司	国 家	收 入
1	Bechtel	美 国	6,022
2	Fluor Daniel	美 国	5,343
3	Bouygues	法 国	5,280
4	Skanska	瑞 典	4,825
5	Kellogg, Brown & Root	美 国	4,772
6	Hollandische Beton Groep	荷 兰	3,540
7	Groupe GTM	法 国	3,438
8	SGE	法 国	3,359
9	Hochtief AG	德 国	3,312
10	Philipp Holzman	德 国	3,229
11	Bilfinger and Berger	德 国	3,069
12	Foster Wheler	美 国	2,205
13	AMEC	英 国	2,180
14	JGC	日 本	2,054
15	TECHNIP Group	法 国	1,943
16	Chiyoda	日 本	1,890
17	Hyundai Eng. & Construct	大韩民国	1,847
18	Obayashi	日 本	1,733
19	Toyo Engineering	日 本	1,682
20	Nishimatsu Construction	日 本	1,643

表 8

前 10 家发展中国家建筑公司  
(根据 1998 年的国际收入, 百万美元)

名次	公司	国家	收入
17	Hyundai Eng. & Construct.	大韩民国	1,847
35	Joannou Paraskevaides	塞浦路斯	829 *
45	Murray & Roberts	南非	565
59	China Petroleum Eng.	中国	483
60	Samsung	大韩民国	468
62	China Harbor Eng.	中国	465
63	Paul Y-ITC	中国	463
72	Enka	土耳其	378
75	Construtora	巴西	340
77	China Civil Eng.	中国	322
78	Ssangyong	大韩民国	306
80	POSCO	大韩民国	261
85	Tekfen Construction	土耳其	243
88	China Road & Bridge	中国	236
90	STFA Group	土耳其	233
94	Bufete Industrial	墨西哥	225
95	Daelim	大韩民国	224
98	Hyundai Engineering	大韩民国	205
100	Dongfang Electric	中国	203
101	China Intl Water & Elec.	中国	199

\* 100% 的收入来自海外工程。

注

<sup>1</sup> 见世贸组织“建筑和有关工程服务”，S/C/W/38。

<sup>2</sup> Engineering News Record, 2000 年 6 月 5 日。

<sup>3</sup> 然而在 1997 年, 有好几家发展中国家的公司活跃于发达国家的市场上, 例如中国、南朝鲜和巴西的公司活跃在欧盟和美国的市场上, ENR 1998。

<sup>4</sup> 在 1996 年墨西哥实行铁路私有化期间, 墨西哥航运公司 TMM 投资 51%, 堪萨



斯城南部工业公司投资 49%，联合竞争铁路网东北段的建造权。

<sup>5</sup> 马来西亚公司与南朝鲜、印度、中国台湾省以及新加坡的公司合作，从事投资项目的设计和建造，尤其是基础设施项目，例如马来西亚与南朝鲜联合协议建造的长达 13.5 公里的马来西亚槟榔屿大桥。在诸如纺织业等工业部门，印度与马来西亚建立了一家合资企业，并且使来自马来西亚的技术人员在建造现代纺织厂方面得到培训。

<sup>6</sup> 例如在 1990 年代，西班牙建筑公司设法扩大其业务范围，也发展了更多的国际商务活动。因此，在 1998 年，Grupo Dragados, San Sebastian de los Reyes 有 25% 的营业额是在西班牙以外获得的，大部分是在拉丁美洲，新发展的业务包括运输项目以及城市环境服务，另外还开始了对哥伦比亚铁路的现代化和管理项目，而总部设在马德里的 Fomento de Construcciones y contratatas SA 在阿根廷的各主要城市投资于车辆检修站以及垃圾收集服务。

<sup>7</sup> 泰国的一家主要承包商 Italian-Thai Development 成功地打入了地区沿海市场以及中东市场，从那里产生了 30% 的营业收入。

<sup>8</sup> 例如世界上最大的承包商之一 Bechtel (美国) 发现，在印度和沙特阿拉伯建立低成本项目实施中心并在那里雇用当地和第三国专业人员，要比向英国公司分包工程设计服务而更为合算。

<sup>9</sup> 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.

<sup>10</sup> 1999 年，秘鲁 60% 的公司仅使用了 25% 的生产能力，并且为了生存，以低于成本的价格投标，而建筑部门作为整体，其增长率却高达 11.9%。

<sup>11</sup> 请注意，建筑和工程设计(国外销售额)和建筑服务(国外合同)的贸易数字是不可能严格地比较的。

<sup>12</sup> 例如 Bechtel Enterprises Inc.(美国)获得了一份价值为 2,700 万美元的合同，负责拆除设在乌克兰的洲际弹道导弹发射井。

<sup>13</sup> 大韩民国的情况表明，由于缺乏充足的资金，自 1980 年代以来收入大幅度下降。在 1980 年代初，大韩民国是仅次于美国的第二大建筑出口国，占全球市场份额的 11%。为了实施在中东的项目，在同一市场也向大韩民国的公司提供了信贷服务。由于竞争激烈，劳动力成本上升，导致其失去了在这一市场的主导地位。截至 1990 年，其市场份额已经到了可以忽略不计的地步，自那时以来，大韩民国缓慢地重新在这一市场开拓立足之地。然而，资金对建筑行业的重要性现在得到了承认。现在大韩民国有四家法律事务所专门负责为建筑项目筹措资金，其中包括为中国的一个火力发电厂项目、老挝人

民民主共和国的一个水力发电站项目以及其他各种国内和国外发电项目筹集资金。”大韩民国国际商法研究中心，<http://www.icclaw.com/as500/edit/sk16.htm>。

<sup>14</sup> Niosi, Jorge 1995(1995)“Technology transfer to developing countries though engineering firms- the Canadian Experience”, World Development, Vol. 23 No.10 pp 1815-24.

<sup>15</sup> 当一个项目所用的物资至少有 30%是来自工程项目所在国，并且如果适用的进口税高于 15%的话，则投标者可以将投标额减少 15%。同样，由当地人提供或安装厂房和设备，也将得到优先考虑。国内民用工程承包商与国外承包商相比，享受 7.5%的优惠。后一种优惠只在低收入国家里有。

<sup>16</sup> 例如南非向乌干达、莫桑比克和莱索托的项目提供服务；萨尔瓦多向尼加拉瓜的项目提供服务；特立尼达和多巴哥向圭亚那的项目提供服务；土耳其向黎巴嫩的项目提供服务；中国香港向越南的项目提供服务；伊朗向坦桑尼亚的项目提供服务；阿尔及利亚向马里的项目提供服务；泰国向柬埔寨的项目提供服务。

<sup>17</sup> 这些内容可以在以下网址上查到：<http://www.construction.com/>。

<sup>18</sup> 见世贸组织文件“建筑 and 工程设计服务”，S/C/W/44, 1998 年

<sup>19</sup> 世贸组织文件“建筑 and 工程服务”，S/C/W/38, 1998 年。

<sup>20</sup> 1997 年签订的“关于确定风险费率和有关条件的指导原则的克纳本一揽子协定”于 1999 年 4 月 1 日生效。该协定的主要内容包括下列几方面：(1) 确立一项评估国家风险的数量经济模型；(2) 为七个国别风险类别指定最初的最低限度风险费率基准；(3) 根据提供的保险的质量和百分比而在最低限度费率上保持一定差别(即风险费率反映出不同的有关条件，以便从出口者的角度提供公平竞争场地)；(4) 审查程序，以确保随着时间，费率依然与风险相一致，不至于无法弥补长期的作业成本和损失；(5) 建立一个综合的电子信息交换系统，以便在各个参加者之间维持最大限度的透明。这些规则适用于所有经过官方支持的出口信贷，不论是由直接融资、再融资、保险还是担保等方式提供的信贷。

<sup>21</sup> 另一种办法是，建筑 and 工程设计服务可以列入与其他部门有关的类别，例如能源和环境服务等。见 Rachel Thompson, “Integrating Energy Services into the World Trading System”, Washington, D.C. Energy Services Coalition, April 2000.

<sup>22</sup> 这方面，劳工组织 1988 年制订的“国际职业标准分类办法”是一个有用的指导

文件。

<sup>23</sup> 见尾注 21。

<sup>24</sup> 一些最近加入世贸组织的发展中国家已同意参加关于加入政府采购协定的谈判。

<sup>25</sup> 反驳这一论点的意见是，这样获得的服务与当地公司提供的服务相比，价格更有竞争性(否则当地公司会赢得合同)，从而促进该国其他地方的发展和增长。那么如何在两者之间取得平衡，这是各国应判断的问题。

<sup>26</sup> 例如加拿大与美国就建筑师资格认证问题谈判了互相承认的协议，另外也有多边谈判的协议，例如关于工程师资格问题的“华盛顿协议”，这个协议牵涉好几个发达国家和发展中国家。一些非政府组织例如 UIA(国际建筑师联盟)和 FEANI(欧洲各国工程师协会联合会)促进各国相互承认资格。发达国家按照服务贸易总协定第四条所设立的联系点就专业资格的注册、承认和获得等问题提供有益的资料。发展中国家不妨找出对它们具有出口意义的领域和市场，并将这类综合性资料以有系统和容易使用的方式公布。

<sup>27</sup> 根据服务贸易总协定各国在建筑服务部门所作的具体承诺时间表。

<sup>28</sup> 表格根据各期 *Engineering News Record* 所报告的数据而制作。

<sup>29</sup> 注：这些时间序列不是直接可比的。1980-1990 年的数据包括了前 250 个承包商，而以后的数据只包含了前 225 个承包商。此外，原先的数据以合同为基础，以后的数据以年度为基础。1996 年的数据是估计数。

<sup>30</sup> 同上。

-- -- -- -- --