

Научная статья  
УДК 338.36  
DOI 10.18101/2304-4446-2025-4-149-157

### **Особенности торговли строительными услугами на современном этапе**

© **Танганов Степан Олегович**  
аспирант,  
Всероссийская академия внешней торговли  
Россия, 119285, г. Москва, Воробьевское шоссе, 6А  
tanganov2016@yandex.ru

**Аннотация.** Международная торговля услугами, несмотря на свою относительную новизну, за последние десятилетия стала одним из ключевых сегментов глобальной экономики. Принятие Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС) в рамках Всемирной торговой организации в 1995 г. ознаменовало начало системного регулирования данной сферы, позволив структурировать модели трансграничной поставки услуг и гармонизировать подходы к их регулированию на национальном и международном уровне. В условиях опережающего роста глобального рынка услуг особое значение приобретает исследование отдельных его сегментов, включая торговлю строительными услугами как одного из наиболее комплексных и капиталоемких направлений. Строительные услуги отличаются высокой институциональной, нормативной и политической чувствительностью, что требует от участников международных проектов не только технической компетенции, но и адаптивной организационной структуры.

В статье рассматриваются особенности трансграничной торговли строительными услугами на современном этапе с акцентом на правовые, организационные и экономические аспекты. Проанализированы формы международной поставки строительных услуг в контексте классификации ГАТС, выявлены характерные риски, включая нормативно-правовые, валютные и политические, а также показана зависимость строительного экспорта от макроэкономической конъюнктуры.

**Ключевые слова:** международная торговля услугами, строительные услуги, трансграничное предоставление, политические и нормативные риски.

#### **Для цитирования**

Танганов С. О. Особенности торговли строительными услугами на современном этапе // Вестник Бурятского государственного университета. Экономика и менеджмент. 2025. № 4. С. 149–157.

Торговля услугами представляет собой относительно новое, но уже структурно значимое направление международной экономики. Вплоть до середины 1990-х гг. сфера услуг находилась вне унифицированного международного регулирования, что существенно сдерживало ее развитие в рамках формальной внешнеэкономической политики государств. Ситуация кардинально изменилась после подписания в 1995 г. Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС), принятого в рамках Всемирной торговой организации. Этот документ стал первым международным соглашением, закрепившим системную классификацию услуг, определившим четыре модели трансграничной поставки, а также обозначившим правовые и организационные рамки

регулирования данного сектора. С момента своего принятия ГАТС служит методологической опорой для регулирования мировой торговли услугами и гармонизации соответствующих норм в национальных законодательствах стран-участниц ВТО.

Мировая торговля услугами с момента принятия ГАТС демонстрирует стабильную и опережающую динамику роста. Уже к 2023 г. доля услуг в общем объеме международной торговли достигла 25%, что свидетельствует о высоком уровне зрелости и интеграции сектора в глобальную экономику. В этих условиях интенсивно развивается и научная мысль, направленная на исследование институциональных, нормативных, структурных и социально-культурных аспектов трансграничной торговли услугами. К числу наиболее фундаментальных трудов по данной теме можно отнести коллективную монографию А. Матту, Р. М. Стерна и Дж. Зианни «A Handbook in International Trade in Services» [6], ставшую методологическим ориентиром как для научных изысканий, так и для практического применения принципов ГАТС. Указанный труд представляет собой комплексный анализ международной нормативной базы, включает подробные разъяснения формулировок соглашения и анализирует методики измерения объемов торговли услугами. Особую ценность представляет обобщение существующих международных практик и тенденций, а также включение в издание ключевых научных публикаций, предшествующих его выпуску.

С момента выхода монографии А. Матту научная литература в данной области ежегодно пополняется новыми значимыми работами. К числу наиболее авторитетных следует отнести труд Дж. Франсуа и Б. Хукмана «Services Trade and Policy» [7], в котором особое внимание уделяется нормативной специфике торговли услугами в условиях глобального регулирования. Помимо институционального подхода в международной литературе развивается направление, связанное с исследованием социального и культурного измерения мировой торговли услугами. В этом контексте значимым является исследование П. Хармса и Д. Шуваловой «Cultural Distance and International Trade in Services: A Disaggregate View» [8], акцентирующее внимание на влиянии культурных различий на формирование международных сервисных потоков.

В отечественной научной среде исследование внешней торговли услугами, несмотря на ее нарастающее значение, до сих пор не получило системной и методологически проработанной теоретической базы. Наиболее полным и обоснованным трудом в данной сфере остается учебник И. И. Дюмулена «Международная торговля услугами» [3], в котором автор акцентирует внимание на международной позиции российской экономики в новых условиях, сформировавшихся после подписания ГАТС. Особую ценность представляет анализ переговорного процесса о вступлении России в ВТО, в том числе в части согласования условий участия в трансграничной торговле услугами. Дополнительную теоретическую опору составляют издания, обобщающие общую картину международного рынка, например, работа «Международный рынок услуг» под редакцией В. А. Черненко [4]. В последние годы российская научная литература частично восполняет тематические лакуны за счет исследований, касающихся вопросов диверсификации экспорта и адаптации к санкционным ограничениям.

Отдельного внимания заслуживает направление, связанное с международной торговлей строительными услугами. Несмотря на высокую экономическую значимость данного сегмента, он до сих пор остается слабо разработанным как в зарубежной, так и в отечественной научной традиции. Даже в монографии А. Матту соответствующий раздел представлен лишь как часть более широкого анализа инфраструктурных услуг. Тем не менее значимый вклад в осмысление процессов интернационализации строительного сектора внесли сотрудники Всемирного банка О. Каттанео, М. Энгман, С. Саез и Р. Стерн, опубликовавшие исследование «International Trade in Services: New Trends and Opportunities for Developing Countries» [9], где особое внимание уделено трансформации строительных рынков в условиях глобальной конкуренции.

В российской академической среде наиболее крупным исследованием по этой теме является работа Г. Ш. Бегадзе [10], посвященная анализу трансформационных процессов в мировом строительном рынке. В этом труде представлены методологические подходы к определению факторов, формирующих спрос на строительные услуги, а также выявлены тенденции развития рынка в условиях новых экономических и политических реалий. Остальная часть отечественных исследований носит преимущественно прикладной характер, охватывая такие аспекты, как логистика, налогообложение, сертификация и подготовка кадров.

Дополнительный вклад в анализ нормативных аспектов отечественного строительного рынка вносит учебник В. А. Ларионовой, Н. М. Караваевой, Н. Р. Степановой под редакцией А. М. Платонова [1], в котором, хотя и не исследуется непосредственно внешняя торговля, подробно рассматриваются бизнес-практики и юридические особенности функционирования строительных предприятий в России. Именно на базе таких эмпирических наблюдений становится возможным сопоставление состояния российского строительного сектора с общемировыми тенденциями.

В условиях санкционного давления российская экономика сталкивается с необходимостью оперативного переосмысления стратегий внешнеэкономического развития. Особое значение приобретает поддержка так называемых стратегически важных отраслей, обеспечивающих критические ресурсы и инфраструктурную устойчивость государства. Строительство занимает в этом ряду ключевое место, являясь связующим звеном между отраслями. Развитие инфраструктуры оказывает прямое влияние на инвестиционную привлекательность регионов, а также на способность государства реализовывать масштабные социальные и экономические проекты.

В рамках ГАТС определены четыре формы поставки услуг: трансграничное предоставление, потребление за рубежом, коммерческое присутствие и присутствие физического лица<sup>1</sup>. Строительные услуги зачастую предполагают комбинацию сразу нескольких форм. Участие подрядчика в длительном проекте за рубежом может квалифицироваться как коммерческое присутствие, а привлечение трудовых ресурсов — как физическое присутствие.

---

<sup>1</sup> Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) // Всемирная торговая организация — 1995.

Трансграничное предоставление также возможно через привлечение субподрядчиков или поставщиков из страны происхождения. При этом в случае создания филиала за границей речь идет уже о прямых иностранных инвестициях. Для отнесения операций к ПИИ требуется соблюдение нескольких условий: длительность проекта более одного года, регистрация филиала, самостоятельная отчетность, налогообложение в принимающей стране и наличие физической инфраструктуры.

Объемом экспорта признается общая валовая стоимость работ и услуг всех экспортёров строительных услуг. Она включает в себя стоимость всех товаров и услуг, используемых в качестве сырья для выполнения работ, другие производственные расходы, а также добавленную стоимость. При этом исключаются из объема экспорта товары и услуги, приобретенные экспортёром в своей стране.

Кроме того, в экспорт строительных услуг включаются приобретение товаров и услуг субъектами-исполнителями строительных работ, а также услуги, оказанные строительными квазикорпорациями, выполнявшими заранее согласованный объем работ<sup>1</sup>.

Обобщая вышеперечисленные тезисы, выполнение крупных строительных проектов за рубежом может подразумевать оказание сразу трех из четырех типов поставки услуг, регулируемых ГАТС: длительное пребывание генподрядчика на территории страны-импортера подразумевает коммерческое присутствие, участие рабочей силы генподрядчика — присутствие физического лица, а привлечение субподрядчиков из страны резидентства генподрядчика — трансграничное предоставление услуг. Стоит заметить, что так как строительные проекты от одного года предусматривают создание филиала в другой стране, фактически выручка, полученная таким филиалом от выполнения работ, не считается экспортом строительных услуг. Поскольку филиал ведёт активное взаимодействие с подрядчиками из страны «материнской» компании, все работы таких подрядчиков на строительном проекте, входящие в конечную стоимость работ, будут признаны экспортом строительных услуг.

Строительные услуги как особый вид международной торговли услугами обладают комплексом специфических черт, отличающих их как от других направлений экспорта услуг, так и от традиционных форм товарной торговли. Эти особенности вытекают из самой природы строительной деятельности, ее технологической и организационной сложности, высокой капиталоемкости, а также из глубоких взаимосвязей с другими секторами экономики и государственной инфраструктурой. Строительная отрасль не формирует самостоятельный внутренний спрос: он появляется исключительно как производная от потребностей других отраслей или государства. В частности, спрос на строительные услуги возникает при необходимости реализации производственных, социальных или транспортных проектов, в основе которых лежит потребность в новых зданиях, сооружениях или инженерной инфраструктуре. Кроме

<sup>1</sup> Методика формирования статистики внешней торговли Российской Федерации услугами по способам поставки // Банк России. URL: [https://www.cbr.ru/statistics/macro\\_itm/external\\_sector/ets/method\\_form/](https://www.cbr.ru/statistics/macro_itm/external_sector/ets/method_form/) (дата обращения: 18.09.2025). Текст: электронный.

того, значительная часть спроса исходит от государства, которое реализует социальную политику в части создания комфортной среды проживания, жилищного строительства и пространственного развития регионов.

Строительный рынок также характеризуется конечностью спроса. Каждый строительный проект, в отличие от потребительских или деловых услуг, имеет определенные сроки начала и окончания. Завершение проекта означает завершение потребности в услуге — новые работы возникают лишь при появлении нового проекта. Это отличает строительство от других отраслей услуг, таких как телекоммуникация, логистика или образование, где услуга носит повторяющийся, циклический характер. Кроме того, длительность реализации строительных проектов и высокая стоимость капитальных вложений обуславливают крайнюю чувствительность сектора к макроэкономическим колебаниям. В отличие от гибких отраслей, способных адаптироваться к изменениям спроса и предложения в короткие сроки, строительные компании часто оказываются вынуждены продолжать выполнение контрактов, несмотря на резко изменившиеся экономические условия, такие как рост цен на сырье, логистику, энергию или изменение валютных курсов. В этом заключается одна из уязвимостей строительного экспорта: фаза реализации может занимать годы, а экономическая среда за это время способна кардинально измениться.

Экспорт строительных услуг отличается от других направлений торговли услугами не только по форме, но и по содержанию и структуре. Он обычно связан с комплексной реализацией долгосрочных проектов, часто включающих проектирование, инженерное сопровождение, строительство, монтаж оборудования и ввод в эксплуатацию. Такие проекты нередко реализуются в рамках государственных стратегий по развитию инфраструктуры, энергетики или промышленности, в связи с чем заказчиком на внешнем строительном рынке часто выступают либо государственные учреждения, либо государственно аффилированные компании. Это влечет за собой не только высокие требования к качеству работ, но и политическую чувствительность проектов. Кроме того, ввиду объемности и долгосрочности объектов финансирование в таких случаях требует устойчивых источников, часто сопровождается привлечением государственных гарантий или межправительственных соглашений. Следовательно, в отличие от других экспортных отраслей строительные компании при выходе на международный рынок нуждаются в институциональной поддержке со стороны государства-экспортера.

Нормативные особенности строительного экспорта ярко проявляются в вопросах соответствия правовым и техническим требованиям страны-импортера. Стандарты в строительстве, сертификация материалов, лицензирование деятельности, требования к рабочей силе, соблюдение визового режима — все эти аспекты сильно варьируются от страны к стране и требуют высокой адаптивности от исполнителя. Любое изменение в законодательстве принимающей стороны может повлечь необходимость в срочной корректировке проектной документации, методик строительства или схем поставок. Эти трансформации, часто сопряженные с временными издержками и штрафными санкциями, делают строительный экспорт особенно уязвимым перед изменениями в нормативной среде.

Наряду с нормативными и институциональными факторами строительный экспорт оказывается чувствителен к политической ситуации. Как показывает практика, реализация международных строительных проектов может прерываться или затягиваться даже при незначительном ухудшении дипломатических отношений между государствами. При этом, в отличие от более автономных видов экспорта, где политический риск обычно проявляется в случае жесткого конфликта, в строительной сфере уже частичное изменение политического климата (например, введение визовых ограничений, замораживание межгосударственных программ, изменение условий сотрудничества по линии министерств) может стать причиной приостановки проектов. Формально такие обстоятельства обычно подпадают под действие договорных статей о форс-мажоре, однако на практике это может означать многолетние задержки, перерасход средств и репутационные потери для подрядчика.

Дополнительную специфику строительного экспорта придает его реакция на глобальные экономические кризисы. Динамика темпов роста мирового ВВП и экспорта строительных услуг в последние два десятилетия демонстрирует устойчивую зависимость последнего от макроэкономических шоков. Например, в период пандемии COVID-19 экспорт строительных услуг продемонстрировал резкое падение, значительно превышающее масштаб общего падения мировой экономики (рис. 1).



Рис. 1. Сравнение динамики темпов роста мирового ВВП и мирового экспорта строительных услуг. Составлено автором по данным Trademap. URL: <https://www.trademap.org/Index.aspx>

Даже после начала восстановления мировой ВВП строительная отрасль сохраняла стагнацию и, по мнению ряда экспертов, не сможет полностью восстановиться до 2025 г. Схожая ситуация наблюдалась и после финансового кризиса 2008 г., когда восстановление в строительстве началось на год позже по сравнению с общей экономикой. Эти факты свидетельствуют о на-

личии выраженного временного лага между фазами спада и последующего роста в строительной отрасли.

Таким образом, специфика строительных услуг на международном рынке обусловлена рядом факторов: длительностью проектов, институциональной зависимостью, нормативной нагрузкой, политическими и валютными рисками. К числу ключевых угроз, сопровождающих экспорт строительных услуг, относятся три группы рисков. Первая — финансовые риски, связанные с колебаниями валютных курсов в течение долгосрочного исполнения контрактов. Хотя многие международные договоры предусматривают механизм корректировки цен в зависимости от курса, такие механизмы редко учитывают экстремальные колебания и могут ограничиваться верхним пределом индексации. Это оставляет участников уязвимыми к шокам, особенно в условиях нестабильной глобальной финансовой среды.

Вторая группа — нормативно-правовые риски. Они касаются не только соответствия иностранному законодательству и стандартам, но и необходимости постоянной адаптации к возможным изменениям законодательства в стране-импортере, включая миграционную политику, экологические требования, правила техники безопасности и режим налогообложения. При этом сроки адаптации часто не соответствуют реальному циклу строительства, что увеличивает административную нагрузку на компанию-исполнителя и может повлечь за собой остановку или штрафные санкции.

Третья группа — политические риски, имеющие особую значимость для проектов, инициированных или финансируемых государством. В таких случаях даже незначительные изменения во внешнеполитическом курсе стран могут привести к блокировке проектов, замораживанию расчетов или отзыву гарантий. Это обстоятельство влечет необходимость более тесного взаимодействия между строительными компаниями и дипломатическими структурами страны-экспортера, что отличает данный сегмент от более автономных направлений внешнеэкономической деятельности.

В совокупности эти особенности требуют от участников строительного экспорта наличия не только технической компетентности, но и устойчивой институциональной структуры, способной справляться с комплексом макроэкономических, юридических и политических вызовов. В условиях текущей трансформации мировой экономики и геополитической нестабильности развитие и поддержка строительного экспорта могут стать не только экономическим, но и стратегическим ресурсом для государства. Это требует пересмотра подходов к государственной поддержке, разработки специализированных механизмов страхования рисков, расширения международной кооперации и научной проработки адаптационных стратегий на долгосрочный период.

Таким образом, экспорт строительных услуг — это сложное и многоаспектное явление, включающее не только реализацию инженерных решений, но и развитие правовой, инвестиционной и организационной архитектуры. Его продвижение требует как нормативной поддержки на международном уровне, так и целенаправленной государственной политики внутри страны. В современных условиях строительная отрасль может и должна стать одним из основных векторов внешнеэкономической деятельности России.

### Литература

1. Экономика строительной отрасли: учебное пособие / В. А. Ларионова, Н. М. Караваева, Н. Р. Степанова [и др.]; под общей редакцией А. М. Платонова. Екатеринбург: Изд-во Урал. федер. ун-та, 2023. 176 с. Текст: непосредственный.
2. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник для вузов / под редакцией Р. К. Щенина, В. В. Полякова. Москва: Юрайт, 2014. Текст: непосредственный.
3. Дюмулен И. И. Международная торговля услугами. Москва: Экономика, 2003. 314 с. Текст: непосредственный.
4. Международный рынок услуг / под редакцией В. А. Черненко. Москва: Нестор-История, 2011. 212 с. Текст: непосредственный.
5. Appleyard D. R., Field A. J., & Cobb S. L. *International Economics* (7th ed.). McGraw-Hill Irwin, 2010.
6. Mattoo A., Stern R. M., Zianni J. *A Handbook in International Trade in Services*. SPI Publisher Services Ltd, 2008.
7. Francois J., Hoekman B. *Services Trade and Policy*. *Journal of Economic Literature*. 2010; 48: 642–92.
8. Harms Ph., Shuvalova D. *Cultural Distance and International Trade in Services: A Disaggregate View* = Deutsche Zentralbibliothek für Wirtschaftswissenschaften, Leibniz Informationszentrum Wirtschaft, Kiel, Hamburg, 2017.
9. Cattaneo O., Engman M., Saez S., Stern R. *International Trade in Services : New Trends and Opportunities for Developing Countries*. Washington, DC: World Bank, 2010.
10. Бегадзе Г. Ш. Особенности и направления трансформации мирового рынка строительных услуг: диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Москва, 2015. 187 с. Текст: непосредственный.
11. Семененко В. Ю. Перспективное направление расширения российского экспорта строительных услуг // Современная наука: актуальные проблемы теории и практики. Сер. Экономика и право. 2019. № 2. С. 62–69. Текст: непосредственный.
12. Оздоев Х. М., Шадыжев З. М. Экспорт строительных услуг на мировой рынок // Теория и практика современной науки. 2021. С. 107–109. Текст: непосредственный.

Статья поступила в редакцию 21.07.2025; одобрена после рецензирования 31.10.2025; принята к публикации 31.10.2025.

### Characteristics of Construction Services Trade at the Present Stage

*Stepan O. Tanganov*  
Research Assistant,  
All-Russian Foreign Trade Academy  
6A Vorobyevskoye Shosse, Moscow 119285, Russia  
tanganov2016@yandex.ru

*Abstract.* International trade in services, despite its relative newness, has become a key segment of the global economy in recent decades. The adoption of the General Agreement on Trade in Services (GATS) within the World Trade Organization in 1995 marked the beginning of systemic regulation in this area, structuring models for the cross-border supply of services and harmonizing approaches to their regulation at the national and international levels. Given the accelerated growth of the global services market, research into its individual segments, including construction services trade as one of the most complex and capital-intensive areas, is of particularly importance. Con-

struction services are highly institutional, regulatory, and politically sensitive, requiring participants in international projects to possess not only technical competence but also an adaptive organizational structure.

The article considers the current characteristics of cross-border trade in construction services, focusing on legal, organizational, and economic aspects. We have analyzed the forms of international supply of construction services within the context of the GATS classification, identifying specific risks, including regulatory, currency, and political ones, and demonstrating the dependence of construction exports on macroeconomic conditions.

*Keywords:* international trade in services, GATS, construction services, cross-border supply, political and regulatory risks.

*For citation*

Tanganov S. O. Characteristics of Construction Services Trade at the Present Stage. *Bulletin of Buryat State University. Economy and Management.* 2025; 4: 149–157 (In Russ.).

*The article was submitted 21.07.2025; approved after reviewing 31.10.2025; accepted for publication 31.10.2025.*