



联合国  
贸易和发展会议

Distr.  
GENERAL

TD/B/COM.1/EM.25/3  
2 March 2005  
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  
专业服务和管理框架对贸易和发展  
的影响专家会议  
2005 年 1 月 17 日至 19 日，日内瓦

专业服务和管理框架对贸易和发展的  
影响专家会议的报告

2005 年 1 月 17 日至 19 日  
在日内瓦万国宫举行

目 录

| <u>章 次</u>     | <u>页 次</u> |
|----------------|------------|
| 一、主席的总结.....   | 3          |
| 二、组织事项.....    | 26         |
| <br><u>附 件</u> |            |
| 出席情况.....      | 27         |

## 第一章

### 主席的总结

1. 专业服务和管理框架对贸易和发展的影响专家会议于 2005 年 1 月 17 日至 19 日在日内瓦举行。对于发达国家和发展中国家的政府如何能够在国家层次和多边谈判中为促进专业服务贸易发挥积极作用，专家们提出了自己的看法。贸发会议秘书处编写的背景说明“专业服务和管理框架对贸易和发展的影响”和题为“专业人员走出国界：互认协定与《关贸总协定》”的讨论文件受到了称赞，被认为是对讨论作出的重要贡献和为制订国内政策提供的投入，包括对制订区域和多边举措及谈判的相关国内政策的投入。对于这些文件涉及的问题，各方表示了不同的意见。从下文中的可以看出，表示的意见和提出的建议是丰富多样的。

### 一、专业服务与发展

#### 全球市场的走向

2. 全球所有专业服务市场的总额在 2002 年达到 10,000 亿美元以上。专业服务是全世界各经济体中增长最迅速的一个部门。这些服务中的就业增长速度超过了经济其他部门。发展中国家专业服务贸易的相对重要性与发展经济体不同，出现了下降，而发达国家的公司在所有的全球专业服务市场都占有主导地位。在公司和国家层次，正在出现许多专业服务集中化的趋势。同时，摆在专业服务提供者面前的是生产的全球化，区域贸易和南南贸易份量的不断增加以及竞争相关问题重要性的不断增加。虽然服务业对发展中国家国内生产总值的贡献不断加大，但在贸易总量中的份额仍然落在货物贸易的后面，与发达国家相比尤其如此。

#### 专业服务的作用

3. 专业服务作为增强经济竞争力的一种基础设施服务发挥着重要的作用。这类服务是所有商业活动的投入，其质量和竞争力决定着外溢效应的规模。专业服务具有的一种关键发展影响在于对人们往往称之为“知识经济”的贡献。经济学者发现，人力资本、增加值和经济增长率之间存在着密切关联，而专业服务往往处在创

新的前沿。这类服务，尤其是在发展中国家和最不发达国家，对于实现《千年宣言》的社会经济发展目标具有直接影响，如进一步发展以规则为基础的、可预测和无歧视的开放型贸易和金融体系、落实初级教育的普及、降低儿童死亡率、增强母亲和大众的健康以及应对艾滋病毒/艾滋病流行等目标。另外，服务贸易问题与《千年宣言》的减贫承诺、目标 8 的实现以及建立全球发展伙伴关系的努力都直接相关。

4. 专业服务包括经认证的专业，如律师、医生、会计师、建筑师和工程师，也包括未经认证的或自由操业专业。专业服务的范围和定义各国有所不同。多数发展中国家接受的是专业服务的一种广义定义，其中包括与土著产品贸易相联的新服务或与其他服务贸易联系在一起的服务，如海事服务，尤其是计算机和相关服务。例如，在卢旺达，除了传统的专业人员以外，银行人员和保险业人员也被认为是专业人员。

#### 专业服务贸易与发展中国家

5. 发展中国家的经验清楚地显示了专业服务贸易可为其带来的发展收益。专业服务出口在 2002 年达到 2,700 亿美元，发展中国家占总出口的 15%。由于缺乏充分的分类数据，现在无法正确评估发展中国家专业服务出口的走势和贸易方向。看来，商业机会主要为大型跨国专业公司所用，这类公司存在于若干市场，与当地公司相联，是全球网络的一部分。在订有相互承认协定时，专业服务提供者提供服务就可得到便利。对于其他专业服务提供者来说，在国外提供服务的机会相当有限。所有服务提供者，包括中小型企业，都有利基市场，因为专业服务带来的是大量商机(例如，联合王国的专业服务占国内生产总值的 15%)，而且并不仅仅限于大型公司。对于多数发展中国家而言，专业服务出口的规模仍然不大，但在有些情况下实现了业绩突出的增长率。例如，哥伦比亚就属于这种情况，该国的商业服务出口在近些年来实现了 13% 的年增长率，安第斯各国吸收了其总出口的 31%。另外，像巴西和印度这类发展中国家正在成为专业服务的全球角色。印度的外包公司就是成功融入世界市场的一个例子。全球服务外包预期到 2006 年将达到 1 万亿美元，其中只有 2% 是国际间的交易。美国市场占印度外包的 60%，但这在美国服务总进口中只不过是 1%。印度的服务外包值从 1999-2000 年期间的 5 亿 6,500 万美元增加到了 2003-2004 年期间的 36 亿美元。联合王国已经成为印度外包服务的第二大市场，并

且成为 480 家印度公司的业务基地，这些公司设在联合王国，以便进入欧盟市场。由此而来的两国之间双边投资流动近来已经达到了平衡状态。就巴西而言，服务总出口的 36% 是商业和专业服务，其中大部分是工程和建筑服务。

6. 经济规模小的发展中国家，如加勒比共同体各国和毛里求斯，往往依赖服务部门对国内生产总值和就业作出主要贡献。小岛屿发展中国家趋于保持一种开放型贸易制度，金融服务和旅游服务占有最大的贸易份额，是经济 and 发展的主要推动力量，而专业服务是这些部门的重要投入。小岛屿发展中国家的进一步贸易和发展必须明确无误地依赖于在国内生产总值中已经占三分之二以上的服务业。一些最不发达国家，如卢旺达，成功地保持了高经济增长率，其原因在很大程度上并不仅仅是电信、旅游和运输服务的壮大，而且还有包括咨询服务在内的专业服务的增长。

#### 新动态：外包

7. 发展中国家外包产业的发展为其社会经济发展带来了直接或间接的收益。例如，在印度，预计到 2008 年在这一产业中就业的人将达到 200 万，按照系数为 3 的乘数效应，在次级就业中还将创造出更多的工作职位。外包方式通过在其他国家建立起专营店，推动了提供计算机教育培训的民办教育领域的贸易。这些服务已经发展到了提供基本的计算处理和更高级培训的程度，因为大学动作太慢，无法适应新技术的需求和针对迅速变化的市场作出反应。外包产业提供了薪金较高的工作岗位，带来了收入的增长，推动了消费。这一部门的年工资增长率为 15%。雇员中的高减员率表明，外包服务产业创造的技能是“便携式”的。因此，这些技能就能够向国内产业转移。电信法规改革及电信业自由化降低了电信服务的费用，这得到了全球外包产业需要的推动。为了加强在出口市场中的地位，外包服务业的公司力求得到设在自己出口市场的公司开出的高质量证明，以求保持产品的质量水准和满足西方国家客户的需要。由于这一服务产业中的人员有 40% 至 60% 是女性，外包服务通过提供过去几乎没有的更高增值就业机会对于提高女性地位有着突出的影响。这一部门还诞生出了印度的多国公司，既 TCS、Infosys 和 Wipro，这些公司在范围广泛的服务中正在取得国际竞争力，并在全球扩张其业务活动。最后，信息和通信技术部门的成功对于打造印度品牌作出了贡献，在诸如旅游、娱乐、专业服务和其他服务的部门内产生了积极的外溢效应。

## 贸易和发展基准

8. 在专业服务领域，有可能制订贸易和发展基准(见下文)，在预期这些服务对发展所作贡献的基础上评估发展中国家是否正在切实有效地融入国际贸易体系和贸易谈判并从中获得益处。

- 发展中国家专业服务的供应能力和竞争力。这方面的主要决定因素是高等和技术教育的质量和推广。与其他一些服务部门不同，这方面的比较优势在于成本、质量、竞争性劳动力的组合和在相关领域创造、应用和传播专门知识。在新兴的知识经济方面，除其他外，由商业咨询、信息技术服务、研究与发展、以及设计和工程服务构成的这类服务是竞争力的主要因素。由于发展中国家的中小企业规模不大，难以获得充足的资本和信贷，无法承担较大的商业风险，特别是不能像发达国家的中小型企业那样，在发展中国家的国家一级没有特别方案和公共支助措施，因此处于特别不利的地位。
- 加大发展中国家在专业服务贸易中的份额和加强发展中国家对于国际贸易中新兴和有活力部门的参与。应当指出，虽然发展中国家不断加大了对于专业服务进口的参与，而且也加强了对于这方面出口的参与，但这些国家仍然是专业服务的净进口国。有出口的仅仅是少数发展中国家，并局限于传统的专业活动，主要是通过模式 4 和 1 实现的。但是，发展中国家的公司正在开发有竞争力的利基市场，如专业化的保健服务、包括生物技术在内的研发服务、计算机服务和工程服务。
- 对发展中国家出口的市场开往程度及发展中国家市场对其他国家的开放。澳大利亚生产力委员会近期的一项研究对于跨专业和跨国家的限制性程度作了比较，其中表明，认证专业的贸易在全世界都仍然面临着严重的限制。专业服务提供者在开业方面往往比已在运行的业务活动面临更多的限制。据指出，在认证专业中，法律服务最受限制，接下来是会计、建筑和工程服务。但受影响最严重的是发展中国家专业人员的流动问题，因为目前存在着市场准入和入境障碍，包括在注册、许可、核证、承认和认证方面的国内法规以及关于居住、国籍或公民权规定的影响。发达国家已经看到了定价和广告限制这类反竞争做法

对其竞争力和服务出口产生的负面影响。另外，发达国家市场势力强大的有组织利害关系方实行的反竞争做法也带来了障碍，影响了发展中国家的供应者，除其他外，有可能抵消贸易自由化特别是为中小型企业 and 消费者带来的积极影响。就发展中国家的自由化而言，虽然扶持国内供应能力和竞争力以及扩大基本服务准入的政策空间是尤其必要的，但技能转让、投资促进和并入全球网络是尽量扩大贸易对增长和发展的贡献的必要条件。

- 减贫、男女平等和福利、公共利益、创造就业、技能开发和增值、信通技术传播和技术创新。专业服务与自己的精英形象正相反，它能帮助人民摆脱贫困，而高效率和得到推广的专业服务也就能够因此而对公共利益作出贡献，通过提供更好的保健和教育及社会服务等等减轻贫困的负面影响。专业服务的发展在发展中国家是新的和更多的高薪及正规就业的来源。它是由技能发展所推动的，并且有助于提高货物、服务和贸易生产的增加值。多数发展中国家的专业服务有高度的性别敏感力和积极影响。例如，妇女在国内外都积极地从事护士、教师和社会工作者的服务。信通技术除了本身就是一种专业服务以外，还被看作是社会现代化的一个衡量尺度。专业服务，尤其是研发和工程服务，推动着创新。

## 二、新规范框架的产生和发展中国家面临的挑战

9. 在各国之间，甚至在国家内部，对专业服务规范的方式往往是不同的。规范的范围可能包括服务提供者和服务本身，从对专业人员的受教育资历要求一直到对公司的许可证要求或对公司的证明要求，以及为从事服务和最终产品本身规定强制性标准。各国的法规范围和形式差异很大。有些专业活动在一个国家可能受到规范，但在另一个国家可能不受管制。专业人员在一国之内从事的活动在其他国家可能受到法律限制，或可能由完全分离的专业人员所从事。在多数国家，规制管理权由公共机关和私营机构(主要是专业协会)分享，但两者间的平衡状况在各国之间存在着很大差异。另外，有些国家可能在国家层次对专业实行规制，而在另外一些国家，可能在次国家层次实行管理。

10. 所有国家的管理人员都面临着适应市场和技术发展的挑战，这种挑战对发展中国家更为艰巨。即使是最好的法规，也不得不保持不断变通的状态以适应新的现实。多数国家都正在竭力从事法规改革。解除管制实现自由化越来越多地是首先从调整对专业服务的规范做起。这一进程特别冗长复杂，耗费资源。专业人员的全球联系越来越密集，国际商定的做法和标准以及互认协定越来越多，引起的兴趣不断加深，反映出了这一走向。具体专业的统一标准、最佳做法和准则越来越多地由国家/区域专业协会联合会制定。现在似乎正在出现一种走向全球规制仲裁的趋势。关于不同专业服务的国际标准(其中许多是私立标准)正在形成，技术革新和电子贸易的发展以及有国际约束力的承诺正在不断提高水平，这种现象缩小了各国政府制定和实行某些类型的国内规则的政策灵活性，带来了执法困难。在这方面，不妨评估一下，各种订立标准的实体是否能被看作是在不同发展层次上真正包容和代表了国家利益。另一个可能的问题是，各方力求采用标准化和统一的规范办法，而并没有充分考虑到所涉国家的体制状况和国情特点及发展需要。标准的订立应当有发展中国家参与，并反映出这些国家的需要和国情。应当促进和确保发展中国家参加订立标准的机关和机构，并切实参与这方面的活动。

11. 除了其他公共目标之外，为了确保供应的质量和安全性以及基本服务的普遍准入，并确保供应商的独立性和完整性，政府对于规范专业活动越来越关心。正在形成的一种趋向是，朝着有利于市场和能够增强竞争的法规发展。但是，一方面要确保服务质量，另一方面也要保证在竞争市场中有充足数量的服务提供者，在这两者之间必须求得平衡。然而，在争取这一目标时，存在着规范过严的风险。专业协会的各种国际联合会是为具体专业制定标准和最佳做法的机构，可帮助各国政府在满足市场需要和种种公共考虑之间求得平衡。

12. 在一些发展中国家，专业服务是在法规真空中发展起来的，管理专业服务的只是覆盖了整个服务经济的一般性政策方针。许多发展中国家面临的挑战是，建立起恰当的政策法规框架，加强专业服务的体制执法能力。发展中国家的专业协会体制化水平也参差不齐，差异很大，有些发展中国家尤其是最不发达国家甚至没有专业协会。多数最不发达国家没有关于承认专业资格的任何程序或协定。这些国家往往甚至不是国际专业协会的成员。在许多发展中国家，专业协会可能是非义务性的自治实体，有的得到了授权，有的根本没有，这些协会规定入境要求，签发开业

证书，处理纪律问题和订立标准，包括道德标准。在这方面，发展中国家面临的一个挑战是确保管理者的独立性，管理机构与任何服务提供者分离，并且不对其负责。另一个挑战是，要求在其国内提供服务的外国专业人员遵守专业机构颁布的纪律和道德规则及规章。

13. 专业服务和贸易的重要性得到了越来越多的承认，发展中国家间的区域一体化不断增强，并且出现了多种区域举措，由此而建立起了区域专业协会。扶持性的技术使得这类组织在开发活动方面更为成功。在各种专业中树立起国家和区域地位，以便增强发展中国家切实参与国际贸易和世贸组织的贸易谈判在这方面也起到了推动作用。

14. 在制定政策和适当法律框架方面采取参与性的多利害关系方办法，并请贸易谈判人、管理人、立法人、专业协会和民间社会共同参与这项工作，被认为极为重要，是确保各个方面的具体关注，包括关于市场对外国竞争开放的关注得到考虑的重要条件。

### 三、专业服务贸易的国别经验

15. 专家们在会议上交流了国别经验，并且着重指出了专业服务领域的主要趋势和发展中国家面临的问题。据认为，跨模式和跨部门的联系对于出口专业服务至为关键。

#### 国内制约因素

16. 发展中国家专业服务的发展和出口面临着国内制约和国际限制。在国内，下列诸因素被认为有碍于服务出口：

- (a) 服务业整体尤其是专业服务并没有充分融入国家贸易政策的主流，没有恰当的促进和辅助政策和战略。
- (b) 税率和汇率以及信贷政策在有些情况下不利于促进有竞争力的国内供应和服务出口，没有支持出口特别是中小型企业出口的恰当融资机制。发展中国家特别是最不发达国家往往不是避免双重征税条约的成员。因此，这些国家的服务供应者受到东道国和母国的双重征税，这种成本变成了服务供应者需要支付的交易费。

- (c) 缺乏恰当的基础设施，尤其是电信服务。
- (d) 没有关于私营部门公司和专业协会的出口意识和国际质量标准。
- (e) 缺乏责任和风险方面的保护。赔偿责任是提供许多专业服务所固有的一大障碍，应当加以解决。提供专业服务面临的制约因素包括外国提供服务者的问责和赔责、国内法规对外国服务提供者的适用性、外国服务提供者和消费者分担风险、以及隐私权和安全问题。
- (f) 国家缺乏对高等教育机构的大力支持，而这种支持对于建立国内专业服务的能力和竞争力是必要的。

在发展中国家国内议程中，需要把这些问题作为优先事项加以解决，以便加强对专业服务国际贸易的参与。

17. 在肯尼亚，对于最明显的服务如旅游业、电信业、运输和金融服务之外的服务，直到前不久也没有给予多少注意。随着认识到肯尼亚能够从组织良好和得到便利的服务业获得大量收益，这种情况正在发生变化。在过去的十年左右，肯尼亚在模式 4 下出口了大量专业服务，尤其是向南部非洲各国，其中也有对发达国家的出口。只有在极少数情况下这是在官方层次实现的，而从事出口的人完全靠自己的力量，没有任何形式的资助。这就是说，与其他服务部门相比，专业服务贸易在肯尼亚的贸易政策中几乎完全受到忽视。得到承认的一点是，在国外工作的肯尼亚人汇回的款项占了外汇收入的很大一部分，并且超过了通过传统的咖啡出口得到的收入。

18. 在不丹，由经济发展的规模和水平所决定，到目前为止仅为管理医疗保健专业制定出了相应于专业服务领域新经济环境的法律文书。而且也仍然有待执行。这些法规的主要目的是确保服务质量并建立起所有医疗保健人员应当遵守的专业行为、礼仪和道德守则标准。

19. 在马达加斯加，专业服务提供者在达到外国客户的标准和要求方面面临着困难。为克服这种局面，需要开展人力建设和提供资金。造成当前困难的是马达加斯加的教育体制薄弱，使专业人员的素质相对较低。某种程度上的知识封闭使这种局面更为恶化。基础设施不足以及缺乏实验室设备和电信设施等等也制约了该国国内能力的发展。

### 所有供应模式和跨部门联系的重要性

20. 模式 1 和 4 是最有利于扩大发展中国家对国际专业服务贸易参与的方式，但证据显示，模式 2 和 3 对于发展中国家参与专业服务领域贸易也发挥着重要和不断增强的作用。可以通过各种供应模式的不同组合实现出口，对其中之一加以限制就有可能使发展中国家出口商的努力失去实效。例如，全球外包的增长与自然人流动于出口市场提供服务有着不可分割的联系。在一定程度上，提供服务的这两种模式是相互替代的。例如，印度信息技术公司的现场工作最近从 62%降到了 39%，而国外的的工作却扩张了 30%至 52%。同时，模式 1 和模式 4 之间关系的性质也发生了变化，往往使模式 4 更为关键，现场工作变得时间更短，频率更高，要求及时发送服务。通过全球外包发展起来的服务贸易极大的推动了在出口市场建立商业存在的行为，或推动了外方到印度与印度公司联合经营。通过外包保持服务贸易的增长，将在很大程度上取决于确保发展中国家公司能够按照自己的商业考虑选择相应的服务供应模式。

21. 许多发展中国家面临着巨额服务贸易逆差，例如，卢旺达的出口收入仅占进口的 30%，但是，这些国家的服务提供者通过模式 1 和模式 4 向区域内各国提供着专业服务。例如，卢旺达的出口市场是布隆迪和刚果民主共和国。另一方面，模式 3 和模式 4 是从国外进口这些服务的主要途径。

22. 在毛里求斯，金融服务贸易的增长为财会服务创造了需求，这已经成为改善其国际竞争力的一个推动因素。当地的公司面临着在国外市场公平竞争的压力。因此，向这类企业提供的会计服务必须符合国际标准，并向世界上的最佳做法看齐。

### 克服贸易障碍

23. 发展中国家的专业服务出口在国外面临着严重的市场准入和市场进入限制。在发达国家市场，所面临的是十分复杂的市场进入障碍，难以克服。而在专业服务南南贸易中，种种限制也阻碍了这一贸易。被认定对发展中国家出口可能性有重大影响的主要市场准入限制包括承认和资格问题，经济需要测试标准和劳动力市场标准、繁琐的签证和许可证要求及不透明的程序、需要取得工作许可、对建立存在和当地存在的限制以及公民权和居住权要求。据认为，不透明的法规环境、征税

的影响和赔偿责任问题是发展中国家专业服务出口方面面临的进一步市场进入障碍。加大发展中国家对专业服务国际贸易的参与和确保从贸易中得到的发展收益，除了取消市场准入限制之外，还要求切实解决现有的市场进入障碍的问题。

24. 据指出，虽然上述种种措施对发展中国家的出口者构成了实际市场准入障碍，但对发展中国家市场从事出口的发达国家出口方往往能够找到办法绕过国家措施。例如，在卢旺达，要求得到签证和工作许可，批准的有效期为三年，本国的专业人员应能利用这段时间接受足够的培训以获得相关的资格。工作许可可以延期，一旦获得就业，就可以得到全面的国民待遇。同时，雇主雇用外国专业人员就需要证明无法为这一职位找到合格的卢旺达人。尽管有这些规章措施，但外国服务提供者在卢旺达的许多专业中占了主导地位。专业服务贸易领域的法规框架是开放型的，允许任何形式的开业，价格由市场自由确定。值得注意的是，到目前为止没有具体的法规处理与竞争有关的问题。绕过发展中国家市场准入限制的另一个例子是，通过包括发达国家专业人员的援助计划在捐助方推动下实现存在。

25. 发展中国家正在争取提高在价值链中的位置，将此作为尽量扩大参与全球外包服务的最佳途径。全球外包已经证明是所有参与方的一种双赢局面，带来了生产力增益，强化了竞争力和就业的总体增长。发达国家内对于工作职位流失的担心最近引起了抵触外包服务的反应，有些人试图在公共资金的使用方面限制全球外包，这都是没有道理的，于经济有害。许多研究都已经量化了所有贸易方得到的经济好处。例如，McKinsey 的一项近期研究发现，当美国公司将活动移向印度时，在创造的每 1.45 美元的价值中，有 33 分留在了印度，其余部分转回了美国。可能的市场影响涉及的是工人的自然移位，而这种情况在脱离较成熟产业而另找出路的时候无论如何总会发生。同时，为了限制通过向其他国家外包而实现的贸易所采取的措施剥夺了印度公司的贸易机会，造成了在潜在出口市场失去合同的结果。一些欧洲国家实行了隐私权法律，除非符合严格的保障标准，否则不得向欧洲以外转移个人数据，这也剥夺了印度公司向这些欧洲国家出口的机会。同时，印度的公司正在在区域市场寻找新的机会，并正在逐渐采取步骤与区域内的其他发展中国家分享其成功经验。

26. 出国留学意味着大量的人力和财力努力。本来在发展中国家的大学有学习机会的发展中国家学生可能会在两个方面受到制约。第一，当他们完成学业时，可

能不得不离开从事学习的国家，因为他们往往不能通过培训和工作经验达到资格要求，因此也就被剥夺了在这些国家工作的机会。第二，当他们试图融入原籍国的专业市场时，有可能面临种种问题，因为那里的工作机会和薪金可能会远远低于自己的期望。

### 竞争相关问题

27. 专业协会的行为往往限制竞争，将商机留给国内提供者。自治专业往往属于这种情况。但有时，影响外国提供者的限制主要以维护服务质量为目的。例如，泰国就是这种情况，只有泰国律师才能在法庭代表客户，因为律师需要全面掌握泰国法律和泰语。尽管如此，四十多年来，泰国就一直有外国律师，从事法律咨询工作和协助客户起草合同，在从事这类法律服务时没有遇到任何障碍。在欧洲联盟，认证专业的专业服务提供者往往面临五类可能具有限制性的规章：定价、建议价格、广告规章、入境规定和专有权、以及关于业务结构和多学科作法的规章。所有这类规章都可能消除或限制服务提供者之间的竞争，对消费者产生负面影响，降低成本效益以及阻碍降价和创新。

28. 发展中国家的专业服务提供者面临着严格的资金要求，这类要求以很高的限额作为进入市场的条件，由于它们获得资金的机会有限，因此无法满足这些条件。与在全球范围开展业务的国际公司相比，其他一些措施可能会把小规模的本国专业服务提供者置于不利地位。例如，在卢旺达，本国公司不许在当地刊登服务广告，而国际公司则能利用国际分销渠道和信息网络绕过这种限制。发展中国家的本地公司还面临着内部调拨定价问题，国际公司利用这种办法为在国际上提供的服务集中确定收费标准。此种安排不利于发展中国家，限制了其活动的余地。

29. 大型工程项目隐含着高风险率，而由此可能带来的赔偿责任只有大型公司才可能承受。这种情况使中小型工程服务公司的数目与十年前相比锐减，而在十年前，市场上有着许多这样的公司。同时，公司的规模急剧膨胀，有些公司雇用的专业人员达到 50,000 名。显然，与这类公司开展竞争即使是对发展中国家最大型的公司而言也是极其艰巨的，更不用说中小型公司了。但是，中小型公司占发展中国家公司的多数。而且，服务提供者越来越多地被要求提供不同服务的组合或既包括货物也包括服务的一揽子方案。有能力满足这类要求的仍然主要是大型公司。专家们

指出，国家和国际层次的政策需要积极促进发展中国家的公司参与本国市场建筑项目的设计和执行。多边金融机构和捐助国应当支持旨在开发本国能力的国内政策，包括通过公司协会这样做，并借助与技术转让有关的专门方案提供所有必要的鼓励办法。

### 政府采购

30. 歧视性的、有利于本国提供者的政府采购作法，对专业服务贸易有严重影响。执行政府采购任务的机构力求留往公共款项的最大部分，因而感兴趣的是最低的成本价格比。同时，政府机构可能关心其它一些社会问题，因而会优先考虑小规模的本地生产者，帮助他们获得专长和建设能力，同时提供本地就业机会。另一方面，采购合同可能有附加条件，例如，利用本地资源的条件。据估计，工程服务市场的 50%左右是由通过公共采购提供给政府的服务组成的。其他一些专业服务市场的情况可能与此相同。政府有自己挑选供应者的标准，这些标准往往有利于本地提供者。但是，发展中国家情况的走向似乎与此相反。事实上，本地提供者很少被选中通过政府采购提供服务。这使得大量钱款被用于聘用外国专业人员。多边信贷机构订立的条件也可能不利于本地投标者的利益。

31. 虽然发达国家的大型公司在多数情况下具有提供全世界所需服务的技术和物流专门技能，但它们缺乏本地知识。换言之，它们往往不熟悉在最终产品形成过程中发挥重要作用的社会、文化、环境和类似需要。例如，虽然从技术观点看一座飞机场只不过是世界上任何地方的一座机场，但使用机场的人的需要和期望在各国可能有所不同。在这方面，本地公司可作出重大和独特的贡献，而因此也就应当尽可能使用本地专业能力。

### 信息、数据和统计挑战

32. 在所有国别经验中，都强调了缺乏计量专业服务和贸易的详细和相关统计资料的问题。政策制定人、专业人员和贸易谈判人都面临着更好和更及时地收集数据和生成信息的需要。这是发展中国家包括在贸易谈判中制定国家战略和评估可利用的不同政策备案的一大障碍。为了更好地了解专业服务市场、妨碍持续增长的制约因素，以及发展中国家专业服务提供者的强项和弱项，需要得到更详尽的资料。

对于找到公共政策和规范办法加强专业服务的增长和进一步促进专业服务的出口业绩，这方面的资料也是关键。按照《服贸总协定》第四条建立起的联络点可协助发展中国家成员的服务提供者得到有关各自市场的信息，了解提供服务、注册、承认和得到专业资格涉及的商业和技术问题，并了解服务技术的存在情况。

#### 四、关于区域一体化和互认协定的经验

##### 区域服务一体化的重要性

33. 当前，发展中区域专业服务贸易有着巨大潜力。一些国家的专业人员要求得到更为宽松环境的压力不断加大，就是这方面的一个证明。这种走向有可能带来大量的节约。另外，同一区域的提供者可能使用相同的语言，按照类似的法律框架运作，对区域内开展业务的方式有总体的熟悉了解。因此，应当鼓励和便利区域贸易。一些区域贸易协定的成员认识到了这一点，制定了在成员中间开放服务贸易的纪律。对于专业服务，是通过不同条款的组合加以处理的，其中涉及(a) 消除市场准入限制，包括对利用外国商业存在的限制；(b) 加强自然人的流动性；和(c) 促进资格和许可证的承认。在专业服务自由化方面，不同的区域贸易协定实现了不同程度的成功。但是，其中许多都出台了工作方案争取在这方面取得更多进展。

##### 便利专业人员流动

34. 对于安第斯共同体、加勒比共同体和南锥体共市的经验所作的分析突显了区域一级专业服务贸易自由化的不同方式。所有这些协定都以实现服务贸易全面自由化，包括专业服务自由化为目标。已经采取的措施允许自然人跨界流动，有利于简化入境程序。例如，南锥体共市采用的签证办法以便利服务提供者临时流动为目标，并允许多次入境。在这方面，南锥体共市取消了 ENT 要求、事先工作许可要求、国籍的对称性要求以及工资等价要求。加勒比共同体和安第斯共同体除了便利入境之外还采取了进一步的措施，保障成员国的公民在其他成员国的领土内开业的权利，从而极大地增强了专业服务提供者的流动性。在这方面值得一提的是，加勒比共同体的技能流动办法和安第斯人员移徙文书。这些区域贸易协定为逐步取消所有现有的市场准入限制制定了方案：加勒比共同体和安第斯共同体的办法是否定清

单，而南锥体共市的办法是肯定清单，并且为达到这一目标制定了十分大胆的时间限制。加勒比共同体和安第斯共同体消除限制的谈判出现了一些拖延。南锥体共市服务议定书仍然有待三个成员批准方能生效，但已经通过五轮谈判就作出自由化承诺开展了工作，一旦议定书最后生效，就将落实这些承诺。

### 承认问题

35. 承认问题被视为对专业服务贸易有特别不利影响的主要障碍，多数区域贸易协定都规定了解决这个问题的任务，以求实现专业服务贸易自由化。安第斯共同体在承认方面的实例值得注意。按照该共同体的规章，每个成员国都应当承认其他成员国为相关规定范围内任何服务活动颁发的许可证、证书、专业资格和认证。因此，对于成员国来说，承认是一项普遍性的、有约束力的义务。只要作出了为区域承认建立标准的决定，成员国就应对该项义务负责。目前正在开展这方面的工作。为承认资格建立等同标准的初步努力现在已经暂停，因为这些工作过于复杂，牵扯的时间和费用过大。目前，安第斯共同体正在考虑以不同专业服务的特点为基础的不同办法，包括提供服务的形式(个人或公司)、所需的知识类型(普遍性或国别专向性)、以及主要的客户(消费者或企业)，并以对社会的风险程度为参照依据。这种办法通过认证或评估处理承认问题。已经为财会和农艺学发起了一个试验项目。但在南锥体共市的实例中，成员采取的是一种等值办法：促进专业协会参与制订承认认证和许可证的制度和标准。而加勒比共同体目前正在设法建立起一个区域认证处。

### 会计服务领域的经验

36. 即便在区域一级，在取得承认方面的进展也是有限的，反映了这一进程的复杂性。以《北美自由贸易协定》为例，用了十多年的时间才缔结了关于会计的相互承认协议。该协议是目前加拿大、美国和墨西哥之间唯一生效的协议。这种复杂性是由于各国资格承认和认可制度中的差异、国家和私人专业协会作用的不同、政府各级在责任方面的差异造成的。在诸如美国和澳大利亚等联邦国家，需要相互承认协议，以便国内提供者在一国获得其学术和专业资格之后到其他国家从业。

37. 2002年9月，墨西哥、美国和加拿大在《北美自由贸易协定》框架内签署了关于会计师的相互承认协议。为缔结此种协议，谈判者面临的一个主要问题是，

在美国和加拿大，考试由专业协会负责，而在墨西哥，考试则在大学的权限之内，换句话说，在国家的权限之内。因此，墨西哥实行了一个由墨西哥公共会计研究所负责的类似的专业考试制度。这一考试与加拿大和美国的考试十分相似。目前，《北美自由贸易协定》成员国中希望在该协定另一国家从业的会计师必须通过一个测验，证明其熟悉东道国会计部门的规则。

### 法律服务领域的经验

38. 欧洲共同体的经验，特别是在法律服务领域的经验突出表明，如果在相互承认方面有前进的意愿，就能够找到方法和手段，可以使专业服务市场有效地一体化。欧洲联盟在律师的相互承认方面取得了明显进展，尽管各国在法律制度上有差异。通过两项指令规范律师在成员国之间的流动。根据 1977 年生效的称为法律服务指令的规范，律师可以用其本国的职称在其他欧盟国家提供服务，无须在东道国注册。这项指令涵盖不设立实体而偶尔提供的法律服务。另一方面，第二项指令涉及希望在欧盟另一成员国定居并从业的律师。这项指令 1999 年生效。指令要求律师在东道国注册，并在头三年中用其本国的职称从业。在代表客户出庭辩护时，东道国可以要求他们由一位当地律师协助。但是，这样工作三年之后，有关律师即获得用东道国的职称完全从业的权利，无须资格考试。这两项指令都对律师的流动产生了重大影响，包括在欧洲大城市之间流动的律师，以及定居在边境地区、同时在相邻的两个国家从业的律师。尽管指令是在政府一级谈判的，但国家律师协会强烈支持并鼓励这项工作。律师流动的方式可能成为规范欧洲联盟内部其他专业人员流动的基础。换句话说，专业人员用其本国的职称在东道国从业的原则—无须统一课程、培训或登记—可以扩展到其他专业。这样将确立一条与规范欧盟内部货物流动原则相平行的原则。

### 护理服务领域的经验

39. 规范框架中的新趋势在护理专业人员中引起了更多的专业兴趣，包括促进相互承认协议，而各国政府则在争取制定总体立法。与护理专业有关的所有利害关系方都致力于维持和确保服务提供者的能力，将其作为一个关键的问题。在这方面，人们正更加注意教育和从业环境。而且，有关法规趋向于规范专门和高级的从业，

为行业外人员参与规范留有更多余地。一般更加注重能力而非文凭。规范改革的主要驱动因素包括：全球护理人员短缺、从业环境、广大公众日益增加的期望和需求、政府有关如何规范专业观点的变化、卫生服务公共资金稀缺、从全球观点来看该专业的利益及全球护理服务贸易和供应的机会、该专业中正在出现的企业家精神、以及有关专业人员在海外提供护理服务的意愿和能力。

40. 如其他专业一样，护理专业也随着新的知识和技术的增加，根据用户即病人的需求而变化。所有各国政府都面临挑战，确保一种足够宽泛和灵活、允许创新自由、增长和变革的规范办法；便利良好的规范程序原则；并为被规范者提供公平待遇。通过适当的法律规范，赋予该专业高度自律，可帮助政府履行其规范责任，并以公共保护和更好的照料为目标。可以指望自我规范的专业机构在透明和问责制方面保持高的标准。在这方面，如果具有强有力框架的发达国家给予援助，加强规范基础设施，发展中国家将会受益。重要的是要确保规章改革不致削弱确立的专业基础设施，削弱与服务有关的权利和条件，从而实际上延缓有关进步和发展。

#### 影响相互承认协议进展的因素

41. 在寻求促进专业服务贸易自由化和与公共决策者的必要协调方面，专业协会发挥积极作用被强调为一个决定要素，使人们有可能在资格和证书的承认方面取得进展。关于承认问题，应当充分注意的另一件事是发证实体的认可问题。这一问题涉及国家和区域一级一些令人关心的挑战。

42. 相互承认协议的谈判经常是一个冗长、复杂、成本高、耗时久的过程。因此，协议不可能在真空中谈判，而必须以相互信任为基础。许多相互承认协议在邻国之间缔结，是更广泛的区域合作主动行动的一部分，有时既包括发达国家也包括发展中国家。另一些则作为文化协议的一部分，常常反映了有关国家之间语言和其他类别文化上的密切关系。在处理专业文化问题上，需要特别小心，因为这在各国之间可能差异很大。各国通常承认来自与其有历史关系国家专业人员的资格，这些资格符合特定国家法律和商业设置架构。重要的是，在这些情况下，发展中国家专业人员的资格要得到承认，如《服务贸易总协定》第七条所规定。有些国家单方面承认专业资格，常常是倾向于教育制度被认为同样严格的国家。

43. 欧洲联盟和《北美自由贸易协定》的经验表明，即使教育、规范和法律环境不同的国家之间也可以达成协议，允许外国专业人员在有关国家管辖范围内从业。政府和专业协会在启动谈判和缔结相互承认协议方面可以作为主要的负责实体。以欧洲联盟为例，成员国政府直接参与了相互承认的进程。另一方面，在《北美自由贸易协定》的例子中，专业协会则是相互承认协议的主要驱动者。然而，其谈判的结果必须提交《北美自由贸易协定》政府间主管部门（即《北美自由贸易协定》自由贸易委员会）核可。同样，在有些国家，赋予从业权利的考试由国家通过大学等机构组织进行，而在另一些国家，考试则由专业协会负责。各国安排进入行业的方式不同可能在相互承认协议谈判中引起困难。

44. 世贸组织会计部门相互承认指导方针是世贸组织成员国根据《服贸总协定》第七条第5款做出努力的一个例子。然而，尽管做出了一些初步努力，以便使这些指导方针扩及其他专业，但迄今为止尚未取得任何具体成果。而且，有关指导方针未得到有效执行，使发展中国家容易加入现有相互承认协议，这一点影响到最惠国福利。发展中国家不具备双边谈判此种协议的市场力量。因此，需要平整这一领域的游戏场地。为使发展中国家在专业服务贸易方面得到日益增加的利益，鼓励各国政府促进在相互承认协议领域取得进展。

## 五、《服贸总协定》中的专业服务和发展中国家的利益

45. 正在进行的《服贸总协定》谈判中提出的初步应允涵盖不同类别的专业服务。迄今为止，这些应允仅仅在增加发展中国家市场准入机会方面提出了一些有限的改善。关于世贸组织国内规章工作组及其所开展的工作，有人指出，该工作组有可能作为改善规章和便利有效市场准入的工具，最终为企业、消费者和纳税人带来福利，为更广泛的治理问题作出积极贡献。正如许多提交的文件及一些具体提议所表明，世贸组织成员国表明愿意以务实、具体和实质性的方式在制定有关国内规章的纪律方面取得进展。在有关纪律是应当适用于具体承诺还是适用于所有服务部门，是应当按部门制定还是在跨部门基础上制定的问题上，人们发表了不同的意见。

#### 模式 4 提供专业服务方面的进展

46. 发展中国家担心的是，将使市场准入有效的与模式 4 相关的纪律(包括与资格承认和签证有关的问题)是至今为止的谈判中所缺失的要素。在这方面提到的问题包括便利高技能人员的流动(以加强技术转让)和便利区域一级的流动(以便从文化的相同和地域的接近中受益)。人们强调，安全考虑和其他行政要求(包括工作许可证和签证，以及经济需求检验标准)不应当被用作保护主义的工具。还讨论了资格要求 and 程序对承认的影响——其如何成为专业服务贸易的障碍(例如由于政府的多重级别、考试程序和题目)——和未来处理这些问题的纪律的可能内容。

47. 有关内容可以包括：学历和专业能力的核证机制；将考试要求与从业相关的主题结合；在等效的基础上承认外国资格的标准；预先确定要求；必要的测验；行政/程序规则透明度规定；必须公平和以合理间隔进行所需考试；在本国或通过电子方式参加考试的可能性；必须确保考试对所有合格申请人(包括外国申请人)开放；和收费需与行政费用直接相关，而不被用作壁垒的建议。提到的其他想法还有：确保核证外国专业人员能力的合理时间框架，使人们有重新提交申请的可能性，和建立针对不承认提起上诉或加以审查的机制。《服贸总协定》第六条第 4 款授权之下开展的工作是在这些问题上取得进展的一种方法。但可能还有其他方法，包括在《服贸总协定》第十八条之下作出额外承诺。

48. 工作许可证和签证影响到提供服务的能力，是在区域市场上提供服务的专业人员流动的首要障碍，对提供全球服务的人员而言更是如此。发展中国家有许多提供专业服务的机会。提供专业服务可以在国际、也可以在区域范围进行，涉及南南或北南贸易流动，或两者都涉及。然而，在发放许可证、工作许可证和居住证方面，以及由于发展中国家服务提供者在目的地国建立商业存在的能力有限，发展中国家进入发达国家市场面临各种障碍。需要消除这些障碍，以提高发展中国家参加专业服务的程度，有效实施《服贸总协定》第四条。

#### 国内规章领域纪律方面的进展

49. 关于国内规章的可能未来纪律应当依据现有《服贸总协定》规定并加以发展。在如何处理未来纪律方面，关于纪律应当仅适用于具体承诺还是广泛适用的问

题有不同意见。同样，世贸组织有些成员国看来倾向于跨部门办法，而另一些成员国则倾向于采取部门办法，或将两种办法结合起来。部门办法可以针对每个专业的具体特点，比较容易确保得到各国选民认可。关于具体部门办法，建筑设计和工程专业被认为是最适于争取进展的专业（在这方面，会计纪律可以作为一个参照点）。但是，由于谈判的多变和预期发展中国家作出的取舍，依靠这种办法可能会产生压过预期好处的新义务。对有些国家而言，鉴于被许可专业的数目，这种办法也许并非实际可行。关于跨部门推进办法，可能取得进展的领域包括关于透明度的跨行业纪律。还有人表示认为，跨行业纪律可以涵盖透明度和必要性方面。更广泛而言，关于国内规章的跨行业纪律将确立一个基线，一旦多哈回合结束，世贸组织成员国即可在具体领域和部门向前推进。

50. 各国既要维护其规范的权利，同时又要在其有出口利益的模式和部门使市场准入有效，从而带来了挑战。最近世贸组织服务领域的争端解决案件更加重了这些关注。实际上，世贸组织的判例看来更多考虑的是所看到的市场准入承诺，而非成员国规范的权利。

51. 政府的作用并不限于规范设计，还包括规范治理，以确保获得基本服务、提高效率（如通过有利于竞争的规章）、透明度、规章的适应性和一致性。尽管相互承认协议可能是一个最佳工具，但这些协议需要由需求驱动和投入大量资源才能够谈判（这可能是为什么这种协议仍然相对很少的原因）。宣传所有相互承认协议和允许发展中国家加入现有相互承认协议的必要性被着重指出为便利发展中国家服务出口的一个重要因素。

52. 专业人员个人临时流动的重要性得到了承认。此外，专业服务也可由公司或其网络提供。这两个方面都需要在谈判中处理。

53. 提出了一些关于《服贸总协定》重要性的问题，特别是在进展缓慢的方面和在市场现实领先于国际贸易规则的方面。包括最惠国待遇原则在内的多边工作有益于各国特别是发展中国家。最后，人们强调，必须理解特定的专业（包括其在国家之间的特殊性），在专业一级使问题具体化和在专业人员之间建立信任是争取便利专业人员流动的第一和基本的步骤。

## 六、政策结论和建议

54. 在处于各个发展水平的国家中，官方政策常常没有充分认识到服务部门和国际服务贸易的重要性和复杂性。因此，所有各国的贸易谈判者、专业人员和决策者都处在一个陡直的学习曲线上，正在争取更好地理解有关专业服务贸易的问题和它们之间的相互联系。

55. 在专业服务部门，发展中国家有着的积极议程，在这一领域，发展中国家并非仅仅是对其发达伙伴的自由化要求做出反应。因此，发展中国家在制定一项“反应”议程、争取发展中国家和发达国家“双赢”的结果方面有着很大的余地。在这方面，十分重要的是尊重规范的权利，并需要试验各种不同的规范办法，特别是在发展中国家。实际上，发展中国家需要采取一种积极的公共政策组合，发展私营部门。私营部门发展对提高发展中国家专业服务的国内能力和国际竞争力都十分重要。发展中国家政府必须认识到促进服务贸易的重要性，并相应制定具体战略和提供财政和预算支持。

56. 必须便利专业人员跨国临时流动，在流入国和流出国提高效率。人们认识到，以模式 4 方式流动的专业人员并不进入流入国的永久就业市场，也不争取移民。强调了使签证程序透明并使其与必要测验相联系的重要性，同时承认需要顾及各种安全考虑。人们对是否需要对模式 4 专业人员流动适用工作许可证的要求提出了一些疑问，工作许可证的要求用于永久进入就业市场的专业人员更为适合。关于高技能的专业人员流动，不应当适用经济需求检验标准和劳工市场检验标准。由于模式 4 专业人员开放市场。如果自由化的速度适当，并与人力开发、建立国内服务能力、加强国内规范和机构框架密切结合，发展中国家可以从其专业服务市场自由化中充分获益。迎接流动是为了短期提供专业化服务，因此工资平价不应当成为一个问题。但是，需要考虑社会保险缴款的影响，因为各国有关此事的法律和文书各不相同。

57. 应当通过多边、区域和双边谈判，消除提供专业服务的不必要的障碍，正在进行的《服贸总协定》谈判就是一个渠道。发达国家需要做出商业上有意义的承诺，对发展中国家专业服务出口开放市场。如果自由化的速度适当，并与人力开发、建立国内服务能力、加强国内规范和机构框架密切结合，发展中国家就可以从其专业服务市场自由化中充分获益。迎接这一挑战的方式包括：这一挑战的方式包括：

- 必须在确保服务质量和促进竞争之间取得平衡（例如通过确保市场上有充分数量的服务提供者）。
- 应当在承认学术资格和从业权之间建立明确的联系，特别是对那些基于通用知识的专业。
- 需要有机制，在从事有关专业方面，确保外国学生在完成学术计划之后得到与当地学生相同的机会。
- 应当鼓励合资企业和联合（包括来自发展中国家和发达国家的公司）项目竞标(因为这些方法为服务提供者提供了获得补充知识和技术的有用工具)。
- 需要有机制处理赔偿责任问题（因为这将便利通过所有模式、特别是模式 1 的专业服务贸易）。
- 自我规范的专业机构可以努力开发更好的信息系统。
- 对发展中国家、特别是其中的最不发达国家而言，建立充分的专业服务国内规范框架需要做出特别的努力。同时，良好的规范制度是加强国内供应能力的第一步。这些国家还需要支持专业机构发挥作用。因此，需要在这方面加以支持。

在发展规范和体制框架之时，专业机构可以发挥关键的作用。此种机构应对日益复杂的市场情况做出反应，有益于开发国内能力并最终实现有竞争力的出口。尽管专业协会可以追求照顾公共利益的道德标准，帮助制定高的跨界专业标准和最佳做法，但这些协会并非完全或主要为了这一目的而设立。在有些情况下，专业协会可以被视为维护其成员利益和保持其稀缺性而设立的机构。

58. 另一个问题是,专业机构之间谈判的相互承认协议所涉法律义务没有政府权威的问题。需要解决这一问题，解决发展中国家加入这种协议的能力问题。

59. 发展中国家的决策者常常面临一个大的议程，其优先事项相互冲突，范围从政治和经济考虑到社会改革。政府人力有限常常使其无法在制定政策办法之前进行充分的分析。缺乏资金、机构和规范资源使得政策的执行更加复杂。需要优先考虑那些能够带来更广泛的好处、适合人力开发的规范政策。有关减贫和收入不均问题、以及增加机会、特别是针对社会中处境不利群体的规范办法，在这方面十分重要。

60. 鼓励发达国家开展合作，使发展中国家、特别是最不发达国家更多地参与国际贸易。合作安排的范围包括推荐工作到相互或单方面承认资格，和消除有出口利益市场上的贸易壁垒。为了鼓励转让知识和技术，国际公司在当地任命中应尽可能多用当地专业人员。必须鼓励贸易伙伴之间的避免双重征税条约。应当增加用于发展中国家学生的奖学金数目。可以请雇用发展中国家、特别是最不发达国家政府所赞助学生的公司缴纳一种税费，帮助教育其他专业人员。

61. 应当鼓励具有强有力的规范和体制框架的国家帮助发展中国家加强其国内规章，因为良好的规范和体制制度是未来改革取得进展的一个必要条件。国际样板框架可以帮助指导各国努力提高国内规范能力。关于《服贸总协定》国内规章纪律的工作应当考虑到，只有那些具有强有力的规范基础设施的国家能够适用这些未来的纪律，发展中国家在执行此种纪律方面需要有适当的灵活性。同时，任何可能的未来多边纪律都应当保持国家的规范自主权，不应当以任何方式有损于坚持有关标准，或弱化确立的专业基础设施，弱化服务的权利和条件。

62. 如果国际社会真正致力于实现《千年发展目标》，特别是在涉及贫困问题的领域，多边和双边发展机构将注意力转向服务和服务贸易十分重要。

63. 发展中国家通过全球外包服务增加出口需要满足许多先决条件。其中包括建立有效的电信基础设施；根据市场需求发展教育系统；各公司更多地意识到出口市场服务证书的可得性（特别是针对发达国家）；并跟踪具有重大商业利益国家处理隐私和任何其他相关问题的全球发展情况和趋势。随着《服贸总协定》之下的谈判获得势头，重要的是要锁定跨界服务贸易目前具有的开放性，先发制人地防止保护主义的趋势，确保通过这种供应模式的服务贸易持续增长。

## 七、贸发会议的贡献和未来工作

64. 贸发会议应当在许多方面继续并加强有关专业服务的工作。例如，为了实现《千年发展目标》，贸发会议应当：

- 便利在次部门一级评估专业服务。这将有助于发展中国家、特别是最不发达国家制定国内政策办法，界定在多边、区域和双边贸易谈判中的谈判立场和战略，使人们能够考虑到实现《千年发展目标》的需求；
- 帮助增进对有关信息和统计数据分类、可得性和质量的了解；

- 继续努力制定专业服务贸易和发展基准。这将使人们有可能在预期对发展贡献的基础上评估发展中国家如何有效地融入并受益于国际贸易制度和贸易谈判；
- 在上述讨论和分析的基础上，阐明有关资格要求和程序、颁发许可证要求和程序、和关于专业服务技术标准方面的纪律。这将使人们有可能思考发展中国家的利益和关注，有助于建立协商一致意见，包括在《服贸总协定》谈判当中和在关于国内规章的问题上；
- 确保专业人员流动不受限制性程序的妨碍，审查此种程序的内容，并分析如何便利《服贸总协定》模式 4 之下和区域贸易安排范围内的专业人员流动；
- 分析专业服务全球外包带来的贸易机会和便利此种贸易的方法和手段，以便加强发展中国家的出口；
- 分析加强专业服务国内能力的现行最佳做法，包括外包，扩大发展中国家在这一部门的国际贸易；
- 分析发展中国家专业服务提供者所面临的市场进入障碍。

## 第 二 章

### 组 织 事 项

#### A. 专家会议的举行

65. 关于专业服务和框架对贸易和发展的影响专家会议于 2005 年 1 月 17 日至 19 日在日内瓦万国宫举行。

#### B. 选举主席团成员 (议程项目 1)

66. 在开幕会议上，专家会议选出以下主席团成员：

主 席： Fernando de Mateo 先生阁下(墨西哥)  
副主席兼报告员： Clare Kelly 女士(新西兰)

#### C. 通过议程和安排工作 (议程项目 2)

67. 在同次会议上，专家会议通过了以文件 TD/B/COM.1/EM.25/1 所分发的临时议程。会议议程如下：

1. 选举主席团成员
2. 通过议程和安排工作
3. 专业服务和框架对贸易和发展的影响
4. 通过会议报告

#### D. 文 件

68. 贸发会议秘书处为方便对实质性议程项目的审议，向专家会议提交了一份说明，题为“专业服务和框架对贸易和发展的影响”(TD/B/COM.1/EM.25/ 2)。

#### E. 通过会议的报告 (议程项目 4)

69. 在闭幕会议上，专家会议授权报告员编写会议的最后报告。

## 附 件

### 出 席 情 况 \*

#### 1. 贸发会议下列成员国的专家出席了会议：

|          |               |
|----------|---------------|
| 安哥拉      | 马里            |
| 澳大利亚     | 毛里求斯          |
| 孟加拉国     | 墨西哥           |
| 巴巴多斯     | 尼泊尔           |
| 不丹       | 新西兰           |
| 巴西       | 巴基斯坦          |
| 加拿大      | 巴拿马           |
| 智利       | 秘鲁            |
| 中国       | 菲律宾           |
| 哥伦比亚     | 波兰            |
| 多米尼加共和国  | 大韩民国          |
| 厄瓜多尔     | 俄罗斯联邦         |
| 萨尔瓦多     | 卢旺达           |
| 埃塞俄比亚    | 塞内加尔          |
| 加纳       | 斯洛文尼亚         |
| 危地马拉     | 南非            |
| 洪都拉斯     | 西班牙           |
| 印度       | 苏丹            |
| 印度尼西亚    | 瑞士            |
| 伊朗伊斯兰共和国 | 泰国            |
| 意大利      | 特里尼达和多巴哥      |
| 日本       | 大不列颠及北爱尔兰联合王国 |
| 约旦       | 坦桑尼亚联合共和国     |
| 肯尼亚      | 美利坚合众国        |
| 莱索托      | 乌克兰           |
| 立陶宛      | 也门            |
| 马达加斯加    | 赞比亚           |

---

\* 与会者名单，见 TD/B/COM.1/EM.25/INF.1。

2. 下列政府间组织派代表出席了会议：

东部和南部非洲共同市场

欧洲委员会

经济合作与发展组织

法语国家国际组织

南方中心

3. 下列组织也派代表出席了会议：

世界贸易组织

4. 下列非政府组织派代表出席了会议：

普通类

国际自由工会联合会

第三世界网络

专题小组成员

Mr. Greg McGuire, External Trade Adviser, UNSFIR

Mr. Peter Boswell, International Federation of Consulting Engineers

Mr. Bamrung Tanchittiwatana, Director, Business Law Committee, Board of Trade, Bangkok, Thailand

Mr. James A. Scheeler, Union Internationale des Architectes

Mr. Salvador Ruiz De Chavez, Director General, Grupo Mexicano de Consultores en Educación, Mexico

Ms. Judith Oulton, International Council of Nurses

Mr. Mariano Jordan, "Architectural services in Mercosur"

Ms. Maria Esperanza Dangond, ANDEAN

Mr. Ramesh Chaitoo, Caribbean Regional Negotiating Machinery

Mr. Hans-Jürgen Hellwig, President, Council of the Bars and Law Societies of Europe

特邀嘉宾

Mr. Charles P. Heeter, Deloitte & Touche, United States

Mr. Elliott Paige, Organisation of Eastern Caribbean States

Mr. Roderick Sanatan, University of the West Indies, Bridgetown, Barbados

-- -- -- -- --