



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

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.1/EM.25/3
2 March 2005

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Комиссия по торговле товарами и услугами
и по сырьевым товарам

Совещание экспертов по аспектам профессиональных
услуг, связанным с торговлей и развитием,
и регулирующей рамочной основе

Женева, 17-19 января 2005 года

**ДОКЛАД О РАБОТЕ СОВЕЩАНИЯ ЭКСПЕРТОВ ПО АСПЕКТАМ
ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ УСЛУГ, СВЯЗАННЫМ С ТОРГОВЛЕЙ
И РАЗВИТИЕМ, И РЕГУЛИРУЮЩЕЙ РАМОЧНОЙ ОСНОВЕ,**

проходившего во Дворце Наций в Женеве
с 17 по 19 января 2005 года

СОДЕРЖАНИЕ

Глава	Стр.
I. Резюме Председателя	2
II. Организационные вопросы	35
Приложение	
Участники совещания	37

Глава I

РЕЗЮМЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ

1. Совещание экспертов по аспектам профессиональных услуг, связанным с торговлей и развитием, и регулирующей рамочной основе было проведено в Женеве с 17 по 19 января 2005 года. Эксперты изложили свои точки зрения относительно того, каким образом правительства развитых и развивающихся стран могут играть активную роль на национальном уровне и в рамках многосторонних переговоров в содействии развитию торговли профессиональными услугами. Справочная записка секретариата ЮНКТАД, озаглавленная "Аспекты профессиональных услуг, связанные с торговлей и развитием, и регулирующая рамочная основа", и дискуссионный документ "Moving professionals beyond national borders: Mutual recognition agreements and the GATS" ("Перемещение поставщиков профессиональных услуг между странами: соглашения о взаимном признании и ГАТС") получили высокую оценку в качестве важного вклада в проведенные обсуждения и в качестве подспорья, которое может использоваться в процессе разработки внутренней политики, в том числе в контексте региональных и многосторонних инициатив и переговоров. Были высказаны различные точки зрения по вопросам, поднятым в этих документах. Представленные ниже материалы отражают содержательный характер и разнообразие высказанных мнений и идей.

I. Профессиональные услуги и развитие

Тенденции на глобальных рынках

2. В 2002 году глобальный рынок всех профессиональных услуг в общей сложности превысил 1 трлн. долл. США. Профессиональные услуги являются одним из наиболее динамичных секторов экономики во всем мире. Занятость в этом секторе увеличивается быстрее, чем в других секторах экономики. Однако в развивающихся странах удельный вес торговли профессиональными услугами снижается в отличие от развитых стран, чьи компании доминируют на всех глобальных рынках профессиональных услуг. На уровне компаний и стран наметилась тенденция к усилению концентрации во многих сегментах профессиональных услуг. Вместе с тем поставщики профессиональных услуг сталкиваются с интернационализацией производства, а также повышением значения региональной торговли и торговли Юг-Юг и вопросов, касающихся конкуренции. Хотя на услуги приходится все большая доля валового внутреннего продукта (ВВП) развивающихся стран, их доля в совокупной торговле по-прежнему отстает от доли товаров, в особенности в сравнении с положением в развитых странах.

Роль профессиональных услуг

3. Профессиональные услуги играют важную роль в качестве инфраструктурных услуг, способствующих повышению конкурентоспособности экономики. Они вносят вклад во все виды экономической деятельности, и от их качества и конкурентоспособности зависит то, насколько значительно будет сопутствующее позитивное воздействие. Решающее влияние профессиональных услуг на процесс развития объясняется их вкладом в то, что часто определяется как "экономика, основанная на знаниях". Экономисты установили существование тесных связей между человеческим капиталом, добавленной стоимостью и экономическим ростом, а профессиональные услуги зачастую находятся на переднем крае инновационной деятельности. От этих услуг, в частности в развивающихся и наименее развитых странах, непосредственно зависит достижение целей социально-экономического развития, провозглашенных в Декларации тысячелетия (ЦРДТ), таких, как дальнейшее развитие открытой, основанной на соответствующих нормах, предсказуемой и недискриминационной торговой и финансовой системы, обеспечение всеобщего начального образования, снижение детской смертности, улучшение охраны материнства и общего здравоохранения и борьба с пандемией ВИЧ/СПИДа. Кроме того, вопрос о торговле услугами имеет непосредственное отношение к провозглашенному в Декларации тысячелетия обязательству об искоренении нищеты, достижению цели 8 и усилиям, касающимся глобального партнерства в интересах развития.

4. Сектор профессиональных услуг охватывает *аккредитованные профессии*, такие, как юристы, врачи, бухгалтеры, архитекторы и инженеры, и *неаккредитованные профессии*, или *свободно практикующих специалистов*. Рамки и определения профессиональных услуг различаются между странами. Большинство развивающихся стран придерживается широкого определения профессиональных услуг, включая новые услуги, связанные с торговлей продукцией местных промыслов или торговлей другими услугами, в том числе в секторе морских перевозок, и, в частности, компьютерные и смежные услуги. Например, в Руанде помимо традиционных профессий к сектору профессиональных услуг относятся также банковские и страховые услуги.

Торговля профессиональными услугами и развивающиеся страны

5. Опыт развивающихся стран демонстрирует очевидные выгоды для развития, которые может приносить им торговля профессиональными услугами. В 2002 году экспорт профессиональных услуг достиг 270 млрд. долл. США, из которых на развивающиеся страны приходилось 15%. Из-за отсутствия достаточно подробных данных невозможно должным образом оценить динамику экспорта профессиональных услуг из развивающихся стран и направления торговли. Как представляется, коммерческие возможности, в основном, открыты для крупных транснациональных

компаний профессиональных услуг, которые присутствуют на нескольких рынках, связаны с местными компаниями и составляют часть глобальной сети. Поставка профессиональных услуг облегчается при существовании соглашений о взаимном признании (СВП). Для других поставщиков профессиональных услуг возможности для предложения их услуг за границей довольно ограничены. Было отмечено существование нишевых рынков для всех поставщиков услуг, включая малые и средние предприятия (МСП), поскольку профессиональные услуги открывают широкие коммерческие возможности (например, в Соединенном Королевстве на профессиональные услуги приходится 15% ВВП) и не ограничиваются крупными компаниями. В большинстве развивающихся стран экспорт профессиональных услуг по-прежнему является скромным, хотя в некоторых случаях он увеличивается существенными темпами. Например, в Колумбии в последние годы темпы прироста экспорта деловых услуг составляют 13% в год, а в андских странах на них приходится 31% совокупного экспорта. Кроме того, такие развивающиеся страны, как Бразилия и Индия, превращаются в глобальных поставщиков профессиональных услуг. Индийские компании, работающие на внешний подряд, являются примером успешной интеграции в мировой рынок. Как ожидается, мировой объем услуг, оказываемых в рамках внешней подряда, достигнет к 2006 году 1 трлн. долл. США, из которых лишь 2% будет приходиться на международную торговлю. 60% экспорта услуг Индии, поставляемых в рамках внешнего подряда, направляется на рынок США, однако объем этих поставок составляет лишь 1% совокупного импорта услуг в США. Объем услуг, поставляемых Индией по линии внешнего подряда, увеличился с 565 млн. долл. США в 1999-2000 годах до 3,6 млрд. долл. США в 2003-2004 годах. Соединенное Королевство превратилось во второй по значению рынок для индийских поставщиков услуг по внешнему подряду и служит базой для деятельности 480 индийских компаний, обосновавшихся там для получения доступа к рынку ЕС. Это привело к тому, что в последние годы двусторонние инвестиционные потоки между двумя странами стали сбалансированными. В Бразилии 36% совокупного экспорта услуг приходится на деловые и профессиональные услуги, среди которых преобладают инженерные и архитектурные услуги.

6. В развивающихся странах с небольшой экономикой, например в странах Карибского сообщества (КАРИКОМ) и на Маврикии, сектор услуг, как правило, вносит основной вклад в ВВП и занятость. Малые островные развивающиеся страны обычно сохраняют открытый торговый режим, при котором на финансовые и туристские услуги приходится наибольшая часть торговли и они выступают основной движущей силой экономики и развития при важном вкладе профессиональных услуг. Дальнейшая торговля и развитие, безусловно, будут зависеть от сектора услуг, на который уже приходится две трети или более ВВП в малых островных развивающихся странах. Успех некоторых НРС в поддержании высоких темпов экономического роста, как, например, в Руанде, может в

значительной степени объясняться не только ростом телекоммуникационных, туристских и транспортных услуг, но и развитием профессиональных услуг, включая консалтинговые услуги.

Новые тенденции: внешний подряд

7. Развитие сектора внешнего подряда в развивающихся странах приносит прямые и косвенные выгоды для их социально-экономического развития. Например, ожидается, что в Индии в 2008 году в данном секторе будет занято 2 млн. человек и будет создано гораздо больше рабочих мест в качестве вторичной занятости в результате эффекта трехкратного мультипликатора. Внешний подряд привел к быстрому расширению торговли услугами в области частного образования, ориентированных на организацию компьютерного обучения путем создания франшизных центров в других странах. Со временем эти услуги стали охватывать обучение базовым вычислительным операциям и более сложную учебную подготовку, поскольку университеты слишком медленно адаптировались к требованиям новых технологий и потребностям рынка, развивавшегося слишком быстро. Сектор внешнего подряда предлагает более высокооплачиваемую работу, что способствует росту доходов и потребления. Заработная плата в этом секторе увеличивалась на 15% в год. Высокий уровень текучести кадров, вероятно, означает, что сектор внешнего подряда способствует развитию профессиональной квалификации, которая может находить применение в других секторах, что способствовало распространению соответствующих знаний и навыков в национальной экономике. Потребности мирового сектора внешнего подряда потребовали внесения изменений в законодательство, касающееся телекоммуникационной индустрии, и ее либерализации, что привело к снижению стоимости телекоммуникационных услуг. Для укрепления своего положения на экспортных рынках фирмы, поставляющие услуги по внешнему подряду, стремятся получить сертификацию качества высшего уровня от компаний, существующих на экспортных рынках, с тем чтобы поддерживать качественный уровень своей продукции и удовлетворять запросы клиентов в западных странах. Поскольку 40-60% работников, занятых в этом секторе услуг, - это женщины, то внешний подряд оказал существенное влияние на повышение роли женщин благодаря расширению возможностей занятости в сегменте с более высокой добавленной стоимостью, которые до этого были весьма ограниченными. Данный сектор привел также к появлению индийских многонациональных компаний, таких, как ТКС, "Инфосис" и "Випро", которые добились международной конкурентоспособности по широкому кругу услуг и расширяют свои операции на мировом уровне. И наконец, успех в секторе информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) способствовал укреплению имиджа Индии, оказав положительное воздействие на другие секторы, такие, как туризм, индустрия развлечений, профессиональные услуги и другие виды услуг.

Контрольные показатели в области торговли и развития

8. Применительно к сектору профессиональных услуг можно разработать контрольные показатели в области торговли и развития (см. ниже), позволяющие оценить, насколько эффективно развивающиеся страны интегрируются в международную торговую систему и торговые переговоры и получают от них выгоды, в частности с учетом ожидаемого вклада профессиональных услуг в процесс развития.

- *Потенциал предложения и конкурентоспособность развивающихся стран в секторе профессиональных услуг.* В значительной мере это определяется качеством и распространением высшего и технического образования. В отличие от некоторых других секторов услуг, сравнительные преимущества определяются сочетанием стоимости, качества и конкурентоспособности рабочей силы и способности генерировать, применять и распространять специальные знания в соответствующих областях. В контексте формирующейся экономики, основывающейся на знаниях, эти услуги, включающие, в частности, консалтинговые услуги для предприятий, услуги в сфере информационной технологии, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), проектирование и инженерные услуги, выступают важными факторами конкурентоспособности. МСП в развивающихся странах оказываются в особенно неблагоприятном положении в силу их размера и трудности получения достаточного капитала и кредита, а также их неспособности брать на себя более значительные коммерческие риски, в частности из-за отсутствия в развивающихся странах специальных программ и мер государственной поддержки на национальном уровне, которыми могут воспользоваться МСП в развитых странах.
- *Увеличение доли развивающихся стран в торговле профессиональными услугами и расширение их участия в новых и динамичных секторах международной торговли.* Следует отметить, что, несмотря на расширение участия развивающихся стран не только в импорте, но и в экспорте профессиональных услуг, они по-прежнему выступают нетто-импортерами. Экспорт сосредоточен в небольшой группе развивающихся стран и ограничивается традиционными видами профессиональных услуг, которые в основном поставляются с помощью четвертого и первого способов поставки услуг. Вместе с тем компании развивающихся стран используют нишевые возможности для повышения конкурентоспособности, включая специализированные медицинские услуги, услуги, касающиеся НИОКР, в том числе биотехнологии, компьютерные и инженерные услуги.
- *Степень открытости рынков для экспорта развивающихся стран и их открытость для других поставщиков.* Как следует из недавнего исследования Австралийской комиссии по вопросам производительности, в котором была

сопоставлена степень ограничений между различными профессиями и странами, в секторе аккредитованных профессий торговля услугами по-прежнему сдерживается серьезными ограничениями во всем мире. Поставщики профессиональных услуг, как правило, сталкиваются с более существенными ограничениями при обосновании в стране, чем в ходе текущей деятельности. Было отмечено, что среди аккредитованных профессий наиболее значительные ограничения существуют в секторе юридических услуг, за которыми следуют бухгалтерские, архитектурные и инженерные услуги. В то же время в наибольшей степени это затрагивает перемещение поставщиков профессиональных услуг из развивающихся стран в силу существующих барьеров, ограничивающих доступ к рынкам и выход на рынки, включая внутреннее регулирование, касающееся регистрации, лицензирования, сертификации, признания и аккредитации, а также требования в отношении места жительства, национальности или гражданства. Развитые страны указали, что на их конкурентоспособность и экспорт услуг отрицательное влияние оказывает такая антиконкурентная практика, как фиксация цен и ограничения в отношении рекламы. Кроме того, существуют барьеры, связанные с антиконкурентной практикой определенных организационных структур, занимающих доминирующее положение на рынках развитых стран, что отрицательно сказывается на поставщиках услуг из развивающихся стран и может сводить на нет, в частности, положительные результаты либерализации торговли, в особенности для МСП и потребителей. Что касается процесса либерализации в развивающихся странах, то хотя обеспечение пространства для маневра в политике в интересах укрепления внутреннего потенциала предложения и повышения конкурентоспособности, а также гарантирование доступа к услугам первой необходимости имеют очень важное значение, передача знаний и навыков, поощрение инвестиций и установление связей с глобальными сетями выступают необходимыми условиями для максимального увеличения вклада торговли в экономический рост и развитие.

- *Сокращение масштабов нищеты, обеспечение равенства мужчин и женщин, повышение благосостояния, общественные интересы, расширение занятости, повышение квалификации, увеличение добавленной стоимости, распространение ИКТ и технологический прогресс.* В отличие от бытующего представления об элитарном характере профессиональных услуг, они способны вытягивать население из нищеты, и в свою очередь широкое распространение эффективных профессиональных услуг отвечает общественным интересам, способствуя уменьшению отрицательных последствий нищеты, например, путем обеспечения доступа к более качественным медицинским, образовательным и социальным услугам. Развитие профессиональных услуг выступает источником новой и дополнительной занятости с высоким уровнем заработной платы в формальном

секторе развивающихся стран. Это стимулируется повышением квалификации и способствует увеличению добавленной стоимости в производстве товаров и услуг и в торговле. В большинстве развивающихся стран профессиональные услуги характеризуются значительными сдвигами в гендерном распределении рабочей силы и оказывают положительное влияние на положение женщин. Например, среди среднего медицинского персонала, учителей и социальных работников преобладают женщины как на внутренних, так и на международных рынках. ИКТ, помимо того что они сами по себе являются одним из секторов профессиональных услуг, рассматриваются в качестве показателя модернизации общества. Профессиональные услуги, в частности НИОКР и инженерные услуги, содействуют инновационной деятельности.

II. Формирование новой регулирующей рамочной основы и задачи, стоящие перед развивающимися странами

9. Профессиональные услуги во многих случаях по-разному регулируются в отдельных странах и даже иногда внутри стран. Регулирование может касаться как поставщиков услуг, так и самих услуг, охватывая различные аспекты начиная от требований к образованию поставщиков профессиональных услуг и требований в отношении лицензий или сертификации компаний и заканчивая установлением обязательных стандартов, касающихся оказания услуги или конечного продукта. Между странами наблюдаются значительные различия в отношении рамок и формы регулирования. Определенная профессиональная деятельность может быть регламентирована в одной стране и не регламентирована в другой. Определенная деятельность, которой могут заниматься поставщики профессиональных услуг в одной стране, может ограничиваться в законодательном порядке в других странах или она может осуществляться лицами совсем других профессий. В большинстве стран регулируемыми функциями обладают государственные и частные органы (обычно профессиональные ассоциации), при этом в распределении функций между ними наблюдаются значительные различия между странами. Кроме того, профессиональная деятельность может регулироваться на национальном уровне в одних странах и на субрегиональном уровне в других.

10. Во всех странах регулирующие органы сталкиваются с проблемой адаптации к изменениям на рынке и технологическому прогрессу, причем эта проблема является еще более сложной для развивающихся стран. Даже самые совершенные регулирующие положения должны постоянно адаптироваться к новым реалиям. Большинство стран пытаются осуществить реформу регулирующей базы. Начавшись с дерегулирования и либерализации, данный процесс во все большей степени перерастает в пересмотр регулирования профессиональных услуг. Этот процесс является особенно длительным и

сложным и требует значительных ресурсов. Усиливаются глобальные связи между поставщиками профессиональных услуг, и данная тенденция находит отражение в увеличивающемся числе согласованных на международном уровне стандартов и практики, а также СВП и в растущем интересе к ним. Международные/региональные федерации профессиональных ассоциаций все чаще разрабатывают унифицированные стандарты, рациональную практику и руководящие принципы для определенных профессий. Как представляется, наблюдается тенденция к мировому арбитражу по вопросам регулирования. Появление международных стандартов, регулирующих различные профессиональные услуги (причем многие из них являются частными стандартами, технологическими новшествами и электронными торговыми операциями), а также увеличение обязательств, обладающих обязательной силой на международном уровне, сокращают возможности правительств для маневра в политике для целей разработки и применения определенных видов внутренних правил и затрудняют правоприменительную деятельность. В этой связи целесообразно изучить вопрос о том, могут ли органы, занимающиеся разработкой стандартов, рассматриваться как форумы, действительно учитывающие и представляющие интересы стран, находящихся на различных уровнях развития. Еще одна потенциальная проблема заключается в попытке принятия стандартизированных и унифицированных подходов к регулированию без всестороннего учета институциональных и национальных особенностей соответствующих стран и их потребностей в области развития. Процесс разработки стандартов должен осуществляться с участием развивающихся стран и обеспечивать учет их потребностей и условий. Необходимо поощрять и обеспечивать членство и эффективное участие развивающихся стран в органах и институтах, занимающихся разработкой стандартов.

11. Правительства все больше стремятся регулировать профессиональную деятельность, исходя из общественных интересов, включая обеспечение качества и надежности услуг, всеобщего доступа к услугам первой необходимости и независимости и добросовестности поставщиков услуг. Наблюдается тенденция к принятию регулирования, поощряющего рыночную конкуренцию. Однако необходимо найти баланс между обеспечением качества услуг и гарантированием существования достаточного числа поставщиков услуг на конкурентном рынке. Однако в процессе достижения этой цели возникает опасность чрезмерного регулирования. Международные федерации профессиональных ассоциаций, занимающиеся разработкой стандартов и рациональной практики для конкретных видов профессий, могут помочь правительствам найти баланс между удовлетворением рыночных потребностей и соблюдением общественных интересов.

12. В ряде развивающихся стран профессиональные услуги развивались в правовом и регламентационном вакууме и регулировались только принципами общей политики, касавшимися всего сектора услуг. Перед многими развивающимися странами стоят

задачи по разработке надлежащей политики, созданию регулирующей рамочной основы и укреплению институциональных правоприменительных структур в секторе профессиональных услуг. Между развивающимися странами наблюдаются значительные различия также в степени институциональной оформленности профессиональных ассоциаций, при этом в некоторых развивающихся странах, в частности в наименее развитых странах (НРС), они вообще отсутствуют. Большинство НРС не имеют каких-либо процедур или соглашений, касающихся признания профессиональной квалификации. Они зачастую не являются членами международных профессиональных ассоциаций. Во многих развивающихся странах профессиональные ассоциации, которые могут представлять собой саморегулирующие организации без обязательного членства и без делегируемых полномочий или с такими полномочиями, устанавливают требования для осуществления соответствующей профессии, выдают сертификаты для осуществления профессиональной деятельности, занимаются дисциплинарными мерами и устанавливают стандарты, включая этические стандарты. В этой связи задача развивающихся стран заключается в обеспечении независимости регулирующих органов, в частности регулирующий орган не должен быть связан с каким-либо поставщиком услуг и не должен быть подотчетен ему. Еще одна задача заключается в обеспечении соблюдения иностранными поставщиками профессиональных услуг дисциплинарных и этических норм и правил, принятых профессиональными органами соответствующих стран.

13. Растущее признание значения профессиональных услуг и торговли услугами, а также углубление региональной интеграции среди развивающихся стран и расширение региональных инициатив способствовали появлению региональных профессиональных ассоциаций. Использование соответствующих технологий сделало работу таких организаций более успешной. Укрепление национальных и региональных позиций в рамках определенных профессий в целях расширения эффективного участия развивающихся стран в международной торговле и торговых переговорах в ВТО также оказало стимулирующее воздействие.

14. Вовлечение широкого круга заинтересованных сторон в процесс разработки политики и создания надлежащей регулирующей рамочной основы, включая участников торговых переговоров, регулирующие и законодательные органы, профессиональные ассоциации и гражданское общество, было отмечено в качестве важного условия, обеспечивающего учет их конкретных потребностей, в том числе в отношении открытия рынка для иностранной конкуренции.

III. Национальный опыт в торговле профессиональными услугами

15. В ходе совещания эксперты обменялись национальным опытом, осветив основные тенденции и проблемы, с которыми сталкиваются развивающиеся страны в области профессиональных услуг. Связи между различными способами поставки услуг и между различными секторами были отмечены как имеющие особенно важное значение для экспорта профессиональных услуг.

Внутренние ограничения

16. В развивающихся странах развитие профессиональных услуг и их экспорт сдерживаются как внутренними ограничениями, так и ограничениями на международном уровне. Среди факторов, ограничивающих экспорт услуг на национальном уровне, были отмечены следующие:

а) сектор услуг в целом, и в частности сектор профессиональных услуг, не полностью интегрирован в основное русло национальной политики в области торговли, и отсутствуют надлежащие стимулирующие и сопутствующие меры и стратегии;

б) налоговая, валютная и кредитная политика в некоторых случаях не способствует предложению конкурентоспособных услуг на внутреннем рынке и их экспорту, и отсутствуют надлежащие механизмы финансирования, способствующие экспорту услуг, в частности для МСП. Развивающиеся страны, в частности НРС, во многих случаях не участвуют в договорах, призванных избежать двойного налогообложения. В результате их поставщики услуг подпадают под двойное налогообложение, а именно в принимающей стране и стране базирования, что приводит к увеличению транзакционных расходов для поставщика услуг;

с) отсутствует надлежащая инфраструктура, в частности в секторе телекоммуникационных услуг;

д) неосведомленность в экспортных вопросах и отсутствие международных стандартов качества в отношении компаний частного сектора и профессиональных ассоциаций;

е) недостаточное покрытие ответственности и риска. Проблема ответственности является одним из серьезных препятствий при поставке многих профессиональных услуг, и необходимо принять меры для ее решения. К препятствиям, с которыми сталкиваются поставщики профессиональных услуг, относятся проблемы, касающиеся отчетности и

ответственности иностранного поставщика услуг; применимости внутреннего законодательства к иностранным поставщикам услуг; распределения рисков между иностранным поставщиком услуг и потребителем; конфиденциальности и безопасности;

f) государство не оказывает широкой поддержки высшим учебным заведениям, которые необходимы для создания национального потенциала и повышения конкурентоспособности в секторе профессиональных услуг.

Развивающиеся страны должны в приоритетном порядке приступить к решению этих проблем для того, чтобы расширить свое участие в международной торговле профессиональными услугами.

17. В Кении до недавнего времени не уделялось значительного внимания торговле услугами помимо наиболее заметных секторов услуг, таких, как туристские, телекоммуникационные, транспортные и финансовые услуги. Ситуация начала меняться, когда появилось понимание того, что Кения может получить большие выгоды при надлежащей организации и поощрении развития сектора услуг. На протяжении последних примерно 10 лет Кения осуществляет значительный экспорт профессиональных услуг с помощью четвертого способа поставки услуг, в частности в страны южной части Африки, а также в развитые страны. Лишь в очень редких случаях это осуществляется на официальном уровне, и перемещение поставщиков услуг осуществляется полностью их собственными силами без какой-либо поддержки. Это означает, что торговля профессиональными услугами, как и другими услугами, совершенно не интегрирована в торговую политику Кении. Денежные переводы, поступающие от кенийцев, работающих за границей, были признаны в качестве важного источника иностранной валюты, причем по объему они превышают доходы от традиционного экспорта кофе.

18. В Бутане с учетом существующего размера и уровня развития экономики правовые инструменты, соответствующие новым экономическим условиям в области профессиональных услуг, были разработаны пока только для регулирования профессий, связанных с медициной и здравоохранением. Но и в данной сфере еще не обеспечивается имплементация регулирующих положений. Основная цель регулирования заключается в обеспечении качества услуг и установлении стандартов профессиональной деятельности, этикета и этики, которые должны соблюдаться всеми работниками медицины и здравоохранения.

19. На Мадагаскаре поставщики профессиональных услуг сталкиваются с трудностями в обеспечении соответствия стандартам и ожиданиям своих иностранных клиентов. Для

исправления сложившегося положения требуется укрепление человеческого капитала и выделение финансовых ресурсов. Нынешние трудности обусловлены слабой системой образования на Мадагаскаре, следствием которой является сравнительно низкое качество профессиональных услуг. Проблема осложняется определенной интеллектуальной изолированностью. Отсутствие надлежащей инфраструктуры и нехватка лабораторного оборудования и средств телекоммуникационной связи также, среди прочих факторов, сдерживают развитие внутреннего потенциала в стране.

Значение всех способов поставки услуг и связей между секторами

20. Хотя первый и четвертый способы поставки услуг имеют наиболее важное значение для расширения участия развивающихся стран в международной торговле профессиональными услугами, опыт показывает, что второй и третий способы поставки услуг также играют существенную и все более важную роль для торговли развивающихся стран в секторе профессиональных услуг. Экспорт осуществляется с помощью различных сочетаний отдельных способов поставки услуг, и ограничения в отношении одного из таких способов могут делать неэффективными усилия экспортеров развивающихся стран. Например, развитие международного внешнего подряда неразрывно связано с перемещением физических лиц, поставляющих услуги на экспортные рынки. В определенной мере эти два способа поставки услуг являются взаимозаменяемыми. Например, работы на местах, осуществляемые индийскими компаниями в секторе ИТ, сократились в последнее время с 62 до 39%, тогда как их офшорные услуги расширились с 30 до 52%. В то же время характер связей между первым и четвертым способами поставок услуг изменился, в частности четвертый способ поставки услуг зачастую играет более ключевую роль, при этом производимые на местах работы становятся менее продолжительными и более частыми и требуют своевременной поставки услуг. Развитие торговли услугами в форме международного внешнего подряда придало значительный импульс расширению коммерческого присутствия на экспортных рынках или участию иностранных партнеров в совместной деятельности с индийскими компаниями в Индии. Устойчивый рост торговли услугами в форме внешнего подряда во многом будет зависеть от того, смогут ли компании развивающихся стран выбирать соответствующие способы поставки услуг исходя из своих коммерческих соображений.

21. Несмотря на то, что многие НРС имеют значительный дефицит в торговле услугами (например, в Руанде экспортные поступления соответствуют лишь 30% ее расходов по импорту), их поставщики услуг осуществляют экспорт профессиональных услуг в страны региона с помощью первого и четвертого способов поставки услуг. Например, для Руанды экспортными рынками являются Бурунди и Демократическая Республика Конго. С другой стороны, импорт этих услуг из-за границы осуществляется главным образом в рамках третьего и четвертого способов поставки услуг.

22. На Маврикии расширение торговли финансовыми услугами привело к возникновению спроса на бухгалтерские услуги, который стал фактором, способствующим повышению их международной конкурентоспособности. Местным компаниям пришлось конкурировать на нормальных коммерческих условиях на зарубежных рынках. Поэтому бухгалтерские услуги, приобретаемые такими предприятиями, должны были соответствовать международным стандартам и передовой мировой практике.

Устранение барьеров в торговле

23. Экспортеры профессиональных услуг из развивающихся стран сталкиваются со значительными препятствиями, ограничивающими их доступ к зарубежным рынкам и выход на них. При выходе на рынки развитых стран перед ними возникают непростые барьеры, которые им сложно преодолеть. Во взаимной торговле профессиональными услугами между странами Юга также существуют ограничения, препятствующие торговле. Среди основных ограничений в отношении доступа к рынкам, серьезно сказывающихся на экспортных возможностях развивающихся стран, были отмечены, в частности, проблемы, касающиеся признания и квалификации, критерии экономических потребностей и критерии состояния рынка труда, обременительные визовые и лицензионные требования, нетранспарентные процедуры, необходимость получения разрешений на работу, ограничения в отношении обоснования и присутствия в стране, а также требования в отношении гражданства и постоянного места жительства. Нетранспарентная регулирующая основа и последствия, связанные с проблемами налогообложения и ответственности, были указаны в качестве дополнительных барьеров, препятствующих выходу на рынки для экспортеров профессиональных услуг из развивающихся стран. Помимо отмены ограничений, касающихся доступа к рынкам, для расширения участия развивающихся стран в международной торговле профессиональными услугами и обеспечения выгод для развития от такой торговли необходимо также эффективно решить проблему существующих барьеров на пути выхода на рынки.

24. Было отмечено, что если вышеуказанные виды мер выступают действенными барьерами, ограничивающими доступ к рынкам для экспортеров из развивающихся стран, то экспортеры развитых стран, осуществляющие экспорт на рынки развивающихся стран, часто находят пути, позволяющие обойти национальные меры. Например, в Руанде существует требование о получении визы и разрешения на работу, которые предоставляются на трехлетний срок, в течение которого должен быть подготовлен национальный специалист, обладающий соответствующей квалификацией. Разрешение

на работу может возобновляться, и после того, как соответствующее лицо нанимается на работу, предоставляется полностью национальный режим. В то же время, для того чтобы нанять иностранного специалиста, работодателю необходимо продемонстрировать, что для требуемой должности нет квалифицированных руандийских кадров. Несмотря на эти регулирующие меры, во многих секторах профессиональных услуг доминируют иностранные поставщики услуг. Правовая база является либеральной в области торговли профессиональными услугами, в частности возможна любая форма обоснования в стране, и рынок свободно устанавливает свои цены. В частности, не существует специального законодательства, регулирующего вопросы конкуренции. Еще одним примером обхода любых ограничений в отношении доступа к рынкам в развивающихся странах является присутствие поставщиков профессиональных услуг из развитых стран, предусматриваемое в рамках пакетов помощи стран-доноров.

25. Развивающиеся страны стремятся продвинуться вверх по цепочке создания стоимости в качестве наиболее эффективного способа максимального увеличения выгод от участия в мировой торговле услугами в форме внешнего подряда. Международный внешний подряд оказывается взаимовыгодным для всех сторон, способствуя повышению производительности труда, укреплению конкурентоспособности и общему расширению занятости. Опасения по поводу потери рабочих мест в развитых странах, которые привели в последнее время к отрицательным настроениям в отношении практики внешнего подряда и попыткам ограничить использование международного внешнего подряда в случае государственных средств, являются необоснованными и экономически пагубными. Экономические выгоды для всех торговых партнеров были количественно проанализированы в многочисленных исследованиях. Например, в недавнем исследовании Макинси было установлено, что в случае передачи компаниями США операций на внешний подряд в Индию из 1,45 доллара создаваемой стоимости 33 цента остаются в Индии, а остальная часть переводится обратно в Соединенные Штаты. Возможное воздействие на рынок труда связано с естественным вытеснением работников, которое в любом случае происходит в результате их ухода из более зрелых отраслей. Вместе с тем меры, направленные на ограничение торговли путем передачи услуг на внешний подряд другим странам, лишают индийские компании торговых возможностей и приводят к потере контрактов на потенциальных экспортных рынках. Индийские компании лишаются также возможностей экспортировать свои услуги в те европейские страны, в которых существующее законодательство о конфиденциальности информации запрещает передачу персональных данных за пределы Европы без соблюдения жестких требований в отношении защиты данных. Вместе с тем индийские компании ищут новые возможности на региональных рынках и предпринимают постепенные шаги к вовлечению других развивающихся стран региона в процесс обмена успешным опытом.

26. Получение образования за границей требует значительных усилий и финансовых затрат. Учащиеся из развивающихся стран, получившие возможность учиться в университетах развитых стран, могут сталкиваться с двумя группами проблем. Во-первых, после окончания обучения им, возможно, придется покинуть страну, в которой они учились, поскольку они зачастую не удовлетворяют квалификационным требованиям, касающимся профессиональной подготовки и трудового опыта, и таким образом они лишаются возможности получения работы в этих странах. Во-вторых, они могут столкнуться с проблемами при выходе на рынок труда в стране происхождения, поскольку возможности занятости и вознаграждения могут оказаться существенно ниже их ожиданий.

Вопросы, связанные с конкуренцией

27. Профессиональные ассоциации часто принимают меры для ограничения конкуренции и сохранения коммерческих возможностей для отечественных поставщиков услуг. Особенно это относится к саморегулирующимся профессиям. Однако в некоторых случаях ограничения, затрагивающие иностранных поставщиков услуг, направлены в основном на поддержание качества услуг. Например, в Таиланде только тайландские адвокаты могут представлять клиентов в суде, поскольку от них требуется исчерпывающее знание тайландского законодательства и тайского языка. Вместе с тем иностранные юристы работают в Таиланде уже на протяжении более четырех десятилетий, предлагая юридические консультативные услуги и оказывая помощь клиентам в составлении контрактов, при этом они не сталкиваются с какими-либо барьерами при оказании правовых услуг такого рода. В Европейском союзе (ЕС) поставщики профессиональных услуг, относящихся к аккредитованным профессиям, во многих случаях сталкиваются с пятью видами потенциальных ограничений в сфере регулирования: фиксация цен, рекомендуемые цены, регулирование рекламы, требования в отношении выхода на рынки и резервированные права, а также положения, регулирующие структуру предприятий и междисциплинарную деятельность. Такие регулирующие положения могут устранять или ограничивать конкуренцию между поставщиками услуг, приводя к отрицательным последствиям для потребителей, снижению затратной эффективности и уменьшению стимулов к снижению цен и инновационной деятельности.

28. Поставщики профессиональных услуг из развивающихся стран сталкиваются с жесткими финансовыми требованиями, которые предусматривают высокий пороговый уровень в качестве условия выхода на рынок и которые они не могут выполнить из-за ограниченного доступа к финансовым ресурсам. Другие меры могут ставить мелких национальных поставщиков профессиональных услуг в неблагоприятное положение по

сравнению с международными компаниями, действующими на глобальном уровне. Например, в Руанде, где национальным компаниям запрещается рекламировать свои услуги на местном уровне, международные фирмы обходят эти ограничения, используя свой доступ к международным каналам реализации и информационным сетям. Местные компании в развивающихся странах сталкиваются также с практикой трансфертных цен, с помощью которой международные компании в централизованном порядке устанавливают плату за услуги, поставляемые между странами. Такой механизм ставит развивающиеся страны в невыгодное положение, ограничивая их возможности для маневра.

29. Крупные инженерные проекты связаны со значительными рисками и соответствующей потенциальной ответственностью, на которую могут пойти только крупные компании. Этим объясняется резкое сокращение числа малых и средних компаний, предлагающих инженерные услуги, по сравнению с ситуацией, наблюдавшейся 10 лет назад, когда на рынке присутствовало много таких компаний. В то же время резко увеличился размер компаний, в некоторых из которых занято более 50 000 работников. Безусловно, конкурировать с такими компаниями крайне сложно даже для крупнейших фирм развивающихся стран, не говоря уже о малых и средних предприятиях. Однако именно такими предприятиями является большинство компаний развивающихся стран. Кроме того, от поставщиков услуг все чаще требуется способность предлагать комплексные пакеты различных услуг или пакеты, включающие товары и услуги. И в данном случае подобные запросы могут удовлетворить в основном крупные компании. Эксперты отметили, что политика на национальном и международном уровнях должна заключаться в активном поощрении участия компаний развивающихся стран в разработке и осуществлении строительных проектов на их собственных рынках. Многосторонние финансовые учреждения и страны-доноры должны поддерживать политику стран, направленную на развитие национального потенциала, в том числе с помощью ассоциаций компаний, и создавать все необходимые стимулы с помощью конкретных программ, связанных с передачей технологии.

Государственные закупки

30. Практика государственных закупок, отдающая предпочтение отечественным поставщикам, оказывает существенное влияние на торговлю профессиональными услугами. Учреждения, занимающиеся государственными закупками, стремятся наиболее эффективно распорядиться государственными средствами, и таким образом они заинтересованы в достижении наименьшего соотношения между затратами и качеством. Вместе с тем государственные учреждения могут учитывать другие социальные соображения и отдавать предпочтение мелким местным производителям, для того чтобы помочь им накопить специальные знания и опыт и укрепить свой потенциал при

расширении возможностей занятости для местной рабочей силы. В качестве альтернативного подхода контракты на закупки могут включать условия, касающиеся, например, использования местных ресурсов. Как оценивается, на услуги, приобретаемые правительствами в рамках государственных закупок, приходится примерно 50% рынка инженерных услуг. Аналогичная ситуация, вероятно, наблюдается и на других рынках профессиональных услуг. Правительства используют свои критерии при выборе поставщиков, отдавая во многих случаях предпочтение местным предприятиям. Однако в развивающихся странах, как представляется, наблюдается противоположная тенденция. Местным поставщикам фактически редко удается получить контракт на поставку услуг в рамках государственных закупок. В результате значительные ресурсы идут на наём иностранных поставщиков профессиональных услуг. Условия, устанавливаемые многосторонними кредитными учреждениями, также могут идти вразрез с интересами местных участников торгов.

31. Хотя крупные компании развитых стран в большинстве случаев обладают техническими и логистическими ноу-хау для поставки услуг, которые могут быть востребованы во всем мире, им недостает знания местной специфики. Другими словами, они незнакомы с социальными, культурными, экологическими и аналогичными потребностями, играющими важную роль в формировании конечного продукта, который требуется. Например, хотя с технической точки зрения аэропорт является аэропортом в любой части мира, конкретные потребности и ожидания пользователей аэропорта могут различаться между странами. Именно в этом отношении местные компании могут внести весомый и единственный в своем роде вклад, и поэтому следует в максимально возможной степени использовать местный потенциал в сфере профессиональных услуг.

Задачи, касающиеся информации, данных и статистической работы

32. Во всех выступлениях, посвященных национальному опыту, подчеркивалась нехватка подробной и актуальной статистической информации, необходимой для оценки профессиональных услуг и торговли ими. Органы, занимающиеся разработкой политики, поставщики профессиональных услуг и участники торговых переговоров ощущают необходимость в улучшении сбора более своевременных данных и подготовки информации. Это создает серьезную проблему для разработки национальных стратегий и оценки различных вариантов политики, имеющихся у развивающихся стран, в том числе в контексте торговых переговоров. Для улучшения понимания рынков профессиональных услуг, препятствий для устойчивого роста и сильных и слабых сторон поставщиков профессиональных услуг в развивающихся странах требуется более подробная информация. Такая информация необходима также для определения государственной политики и подходов к регулированию, способствующих росту и повышению экспортной

конкурентоспособности профессиональных услуг. Создание контактных центров в соответствии со статьей IV ГАТС может облегчить доступ поставщиков услуг из развивающихся стран-членов к информации об их соответствующих рынках, касающейся коммерческих и технических аспектов поставки услуг, регистрации, признания и получения профессиональной квалификации, а также наличия технологии для поставки услуг.

IV. Опыт в области региональной интеграции и соглашений о взаимном признании

Значение региональной интеграции в сфере услуг

33. В настоящее время существуют огромные возможности для региональной торговли профессиональными услугами среди развивающихся стран. Об этом свидетельствуют все более настойчивые требования поставщиков профессиональных услуг в некоторых развивающихся странах в отношении создания более либеральной среды. Такой шаг может привести к значительной экономии. Кроме того, поставщики из того же региона могут использовать тот же язык, могут работать в рамках сходной правовой базы и в целом могут быть знакомы с методами осуществления хозяйственной деятельности в регионе. Поэтому необходимо поощрять и облегчать региональную торговлю. Признавая это, участники региональных торговых соглашений (РТС) предусматривают нормы, направленные на либерализацию торговли услугами между странами-членами. Вопросы профессиональных услуг охватываются рядом различных положений, посвященных а) отмене ограничений для доступа к рынкам, включая иностранное коммерческое присутствие; б) повышению мобильности физических лиц; и с) поощрению признания квалификации и дипломов. В различных РТС был достигнут неодинаковый успех в либерализации торговли профессиональными услугами. Однако в рамках многих из них осуществляются программы работы, направленные на достижение дальнейшего прогресса в этом отношении.

Упрощение перемещения поставщиков профессиональных услуг

34. Анализ опыта, накопленного в рамках Андского сообщества, КАРИКОМ и МЕРКОСУР, позволяет выявить различные подходы к либерализации торговли профессиональными услугами на региональном уровне. Все эти соглашения направлены на достижение полной либерализации торговли услугами, включая либерализацию в секторе профессиональных услуг. Были приняты меры для обеспечения трансграничного перемещения физических лиц и облегчения процедур въезда в страны. Например, была введена виза МЕРКОСУР в целях облегчения временного перемещения поставщиков услуг и предоставления возможностей для многократного въезда. В данном контексте в

рамках МЕРКОСУР были отменены критерии экономических потребностей, требования о предварительном получении разрешений на работу, требование пропорциональности в отношении критерия гражданства, а также требования о равной заработной плате. В рамках КАРИКОМ и Андского сообщества были предприняты дальнейшие шаги, выходящие за рамки облегчения условий въезда и гарантирующие гражданам государств-членов право обоснования на территории других государств-членов, что существенным образом способствовало повышению мобильности поставщиков профессиональных услуг. В этом отношении следует упомянуть существующий в рамках КАРИКОМ механизм перемещения квалифицированных кадров и Андский документ по вопросам миграции. В рамках этих РТС были приняты программы, предусматривающие постепенное устранение всех существующих ограничений в отношении доступа к рынкам: в КАРИКОМ и Андском сообществе на основе негативных списков, а в МЕРКАСУР на основе позитивных списков при весьма амбициозных сроках, в течение которых должна быть достигнута данная цель. В КАРИКОМ и Андском сообществе возникли определенные задержки в согласовании вопросов, касающихся устранения ограничений. В МЕРКОСУР протокол по услугам пока не вступил в силу, поскольку он еще не ратифицирован тремя членами, но продолжалась работа - в рамках пяти раундов переговоров - по принятию обязательств в отношении либерализации, которые будут имплементированы после того, как протокол вступит наконец в силу.

Вопросы, касающиеся признания

35. Вопросы, касающиеся признания, считаются главным препятствием, непосредственно затрагивающим торговлю профессиональными услугами, и в большинстве РТС предусматриваются шаги по решению этих вопросов, для того чтобы свободная торговля профессиональными услугами стала реальностью. Показательным примером может служить подход Андского сообщества к вопросам признания. Согласно принятым в Андском сообществе правилам, каждый член признает лицензии, сертификаты, профессиональную квалификацию и аккредитацию других стран-членов в отношении любого вида деятельности в сфере услуг, на которую распространяются такие требования. Поэтому признание является общим обязательством, обладающим юридической силой для стран-членов. Члены будут отчитываться за исполнение данного обязательства после того, как вступит в действие решение, определяющее критерии для признания на региональном уровне. В настоящее время осуществляется работа в этом направлении. Первоначальные попытки, направленные на установление эквивалентности профессиональной квалификации для целей ее признания, были прекращены из-за возникших сложностей и значительного времени и ресурсов, необходимых для этого. В настоящее время Андское сообщество изучает дифференцированный подход в зависимости от особенностей различных профессиональных услуг, включая форму

поставки услуг (индивидуальная или корпоративная), характер требуемых знаний (универсальные или определяемые спецификой страны), и основных клиентов (потребители или предприятия) и от уровня риска для общества. При таком подходе признание может осуществляться на основе как аккредитации, так и оценки. Было начато осуществление экспериментального проекта в области бухгалтерского учета и агрономии. С другой стороны, в МЕРКОСУР члены используют подход на основе принципа эквивалентности: они поощряют вовлечение профессиональных ассоциаций в работу по созданию систем и критериев признания аккредитации и лицензий. Со своей стороны члены КАРИКОМ предпринимают усилия для создания регионального учреждения по аккредитации.

Опыт в области бухгалтерских услуг

36. Ограниченный прогресс, достигнутый в обеспечении признания даже на региональном уровне, объясняется сложностью данного процесса. Например, в рамках Североамериканского соглашения о свободной торговле (НАФТА) потребовалось более десяти лет для заключения СВП в области бухгалтерского учета. Пока это единственное действующее соглашение между Канадой, Соединенными Штатами и Мексикой. Возникающие сложности связаны с различиями в национальных системах признания и аккредитации, в роли государства и частных профессиональных ассоциаций и в полномочиях государственных органов различного уровня. В федеративных государствах, таких, как Соединенные Штаты и Австралия, СВП необходимы отечественным поставщикам услуг для осуществления профессиональной деятельности в других штатах за пределами штата, в котором они получили образование и профессиональную квалификацию.

37. В сентябре 2002 года в рамках НАФТА Мексика, Соединенные Штаты и Канада подписали СВП в отношении бухгалтеров. Одна из основных проблем, с которой столкнулись участники переговоров при заключении данного соглашения, заключалась в том, что если в Соединенных Штатах и Канаде квалификационные экзамены проводят профессиональные ассоциации, то в Мексике они относятся к компетенции университетов, т.е. государства. Поэтому Мексике пришлось создать аналогичную систему профессиональных экзаменов, находящуюся в ведении Мексиканского института дипломированных бухгалтеров. Система экзаменов во многом напоминает экзамены, проводимые в Канаде и Соединенных Штатах. В настоящее время бухгалтеры стран НАФТА, намеревающиеся работать в другой стране НАФТА, должны сдать тест на знание регулирования в секторе бухгалтерского учета в принимающей стране.

Опыт в области юридических услуг

38. Опыт Европейского сообщества, в частности в сфере юридических услуг, свидетельствует о том, что при наличии воли к достижению прогресса в области взаимного признания могут быть найдены соответствующие пути и средства, позволяющие действительно интегрировать рынки профессиональных услуг. В ЕС, несмотря на различия между национальными правовыми системами, был достигнут существенный прогресс в области взаимного признания квалификации юристов. Существует два постановления, регулирующие перемещение юристов между государствами-членами. В соответствии с постановлением о юридических услугах, вступившим в силу в 1977 году, юристы могут оказывать услуги в других странах ЕС на основании правового титула, полученного в стране базирования, без необходимости регистрации в принимающей стране. Это постановление касается юридических услуг, оказываемых эпизодически без обоснования в стране. С другой стороны, второе постановление касается юристов, которые намереваются обосноваться в другом государстве - члене ЕС для осуществления своей профессиональной деятельности. В соответствии с этим постановлением, которое вступило в силу в 1999 году, юристы регистрируются в принимающей стране и в течение первых трех лет могут заниматься правовой практикой на основе правового титула, полученного в стране базирования. Принимающая страна может требовать от них, чтобы при представлении или защите клиентов в суде им оказывал содействие местный юрист. Однако после трех лет работы на такой основе юристы получают право полностью заниматься своей профессиональной деятельностью на основе правового титула принимающей страны без необходимости сдачи квалификационного экзамена. Оба постановления оказали существенное влияние на перемещение юристов, включая юристов, переезжающих из одного крупного европейского города в другой, а также юристов, обосновавшихся в приграничных районах и занимающихся правовой практикой в двух соседних странах. Хотя постановления разрабатывались на правительственном уровне, национальные ассоциации юристов оказывали решительную поддержку и содействие данному процессу. Нормативные положения, регулирующие перемещение юристов, могут стать основой для регулирования перемещения других поставщиков профессиональных услуг в рамках ЕС. Другими словами, принцип, согласно которому специалисты могут осуществлять свою профессиональную деятельность в принимающей стране на основе правового титула, выданного в их стране базирования, без необходимости согласования учебных программ, профессиональной подготовки или регистрации, может быть распространен и на другие профессии. Это означало бы проведение параллели с принципом, который регулирует перемещение товаров в рамках ЕС.

Опыт в области услуг по уходу за больными

39. Новые тенденции в регулирующей рамочной основе вызывают растущий профессиональный интерес среди среднего медицинского персонала, включая вопросы, касающиеся поощрения СВП, в то время как правительства идут по пути принятия законодательства "зонтичного" типа. Все заинтересованные стороны, связанные с деятельностью среднего медицинского персонала, неизменно стремятся содействовать обеспечению и поддержанию компетенции поставщиков услуг в качестве одной из ключевых задач. В этом отношении более значительное внимание уделяется условиям обучения и медицинской практики. Кроме того, в регулирующих положениях все чаще регламентируется специальная и углубленная медицинская практика при более значительном участии общественности в регулировании. В целом более значительный акцент делается на компетентности, чем на полученном титуле. Изменения в регулировании вызваны прежде всего такими факторами, как повсеместная нехватка среднего медицинского персонала, условия осуществления медицинской практики, растущие ожидания и требования со стороны широкой общественности, меняющееся представление правительств о способах регулирования профессиональной деятельности, нехватка государственных ресурсов для сектора медицинских услуг, заинтересованность работников данной профессии в глобальном подходе и возможностях для осуществления международной торговли услугами по уходу за больными, формирующееся предпринимательство в данной профессии, а также желание и возможность работников оказывать услуги по уходу за больными за границей.

40. Деятельность, связанная с уходом за больными, так же, как и другие профессии продолжает развиваться с появлением новых знаний и технологий, а также в свете изменений в потребностях потребителей, т.е. больных. Перед правительствами всех стран стоят задачи по обеспечению достаточно широкого и гибкого подхода к регулированию, создающего возможности для инновационной деятельности, роста и изменений; принятию действенных принципов в отношении процесса регулирования; и обеспечению справедливого режима для работников, профессиональная деятельность которых регулируется. Благодаря надлежащему нормативному регулированию, предусматривающему значительную степень саморегулирования в рамках профессии, правительства могут облегчить себе задачу осуществления регулирующих функций при обеспечении защиты общественных интересов и улучшении медицинского обслуживания. Предполагается, что саморегулирующие профессиональные органы будут поддерживать высокий уровень транспарентности и подотчетности. В этом отношении развитые страны с эффективной рамочной основой могли бы оказать помощь развивающимся странам в укреплении их регулирующей инфраструктуры. Важно, чтобы реформа в области регулирования не привела к ослаблению существующей профессиональной

инфраструктуры и прав и условий, касающихся оказания услуг, и тем самым замедлению прогресса и сдвигов на практике.

Факторы, влияющие на прогресс в области соглашений о взаимном признании

41. Профессиональные ассоциации играют активную роль в содействии либерализации торговли профессиональными услугами, и необходимая координация с государственными органами, принимающими решения, была отмечена в качестве определяющего фактора, делающего возможным продвижение вперед на пути признания квалификации и лицензий. Еще один аспект, заслуживающий должного внимания в связи с проблемой признания, касается аккредитации сертифицирующих органов. В связи с этим возникают интересные вопросы и задачи на национальном и региональном уровнях.

42. Разработка СВП является очень длительным и сложным процессом, требующим значительных затрат ресурсов и времени. Поэтому они не могут разрабатываться в вакууме и должны основываться на взаимном доверии. Многие СВП заключаются между соседними странами и представляют собой часть более широких региональных инициатив в области сотрудничества, в некоторых случаях с участием как развитых, так и развивающихся стран. Другие СВП являются частью соглашений по вопросам культуры и часто отражают языковые и другого рода сходства культурного характера между соответствующими странами. Необходимо крайне осторожно подходить к вопросам, касающимся культуры профессии, поскольку она может существенно различаться между странами. Страны часто идут на признание квалификации специалистов из стран, с которыми их связывают исторические узы, т.е. квалификации, которая согласуется с правовой и коммерческой рамочной основой данной страны. Важно обеспечить признание квалификации поставщиков профессиональных услуг из развивающихся стран в тех случаях, которые предусмотрены в статье VII ГАТС. В некоторых странах предусматривается признание профессиональной квалификации в одностороннем порядке, как правило, для стран, в системах образования которых, как считается, предъявляются сопоставимые требования.

43. Опыт ЕС и НАФТА показывает, что даже страны с различными культурными, регулирующими и правовыми условиями могут достичь соглашений, позволяющих иностранным поставщикам профессиональных услуг заниматься своей профессиональной деятельностью в других странах. Как правительства, так и профессиональные ассоциации могут выступать основными инициаторами разработки и заключения СВП. Например, в ЕС правительства государств-членов непосредственно участвуют в процессе, касающемся взаимного признания. С другой стороны, в НАФТА основными инициаторами СВП являются профессиональные ассоциации. Тем не менее результаты их переговоров

представляются на одобрение межправительственных органов НАФТА (а именно, Комиссии НАФТА по свободной торговле). Аналогичным образом в некоторых странах экзамены, проводимые для получения права на осуществление профессиональной деятельности, организуются государством, например, на базе университетов, тогда как в других странах их проводят профессиональные ассоциации. Различные подходы стран к предоставлению доступа для осуществления профессиональной деятельности могут создавать трудности в процессе разработки СВП.

44. Руководящие принципы ВТО о взаимном признании в секторе бухгалтерского учета являются примером усилий членов ВТО по реализации положений пункта 5 статьи VII ГАТС. Однако, несмотря на определенные первоначальные попытки распространить сферу действия этих руководящих принципов на другие профессии, пока не было достигнуто конкретных результатов в этом отношении. Кроме того, из-за неэффективного осуществления данных руководящих принципов развивающиеся страны не получили беспрепятственного доступа к существующим СВП, что отразилось на выгодах, вытекающих из режима наиболее благоприятствуемой нации. Развивающиеся страны не обладают рыночным влиянием для заключения таких соглашений на двусторонней основе. Поэтому необходимо выровнять "игровое поле" в данной области. Правительствам было рекомендовано содействовать прогрессу в сфере СВП в интересах расширения участия развивающихся стран в торговле профессиональными услугами.

V. Профессиональные услуги в ГАТС и интересы развивающихся стран

45. Первоначальные предложения, представленные в рамках проводимых в настоящее время переговоров по ГАТС, охватывают различные категории профессиональных услуг. Пока наблюдается лишь ограниченное улучшение положения с точки зрения увеличения возможностей доступа к рынкам для развивающихся стран. В отношении Рабочей группы ВТО по внутреннему регулированию и ее работы было отмечено, что она может стать инструментом для улучшения регулирования и облегчения реального доступа к рынкам, отчего в конечном счете выиграли бы предприятия, потребители и налогоплательщики и что внесло бы положительный вклад в более широкие усилия по обеспечению рационального управления. Как следует из ряда представленных материалов и некоторых конкретных предложений, члены ВТО проявляют стремление к достижению прогресса в разработке практических, конкретных и действенных правил, касающихся внутреннего регулирования. Были высказаны различные мнения относительно того, должны ли правила применяться лишь к специфическим обязательствам или ко всем секторам услуг и должны ли они разрабатываться на секторальной или горизонтальной основе.

Прогресс в отношении четвертого способа поставки профессиональных услуг

46. Развивающиеся страны обеспокоены тем, что правила, связанные с четвертым способом поставки услуг (включая вопросы признания квалификации и предоставления виз) и позволяющие обеспечить реальный доступ к рынкам, пока не рассматриваются в ходе переговоров. В этом контексте были отмечены такие вопросы, как упрощение перемещения высококвалифицированных специалистов (для улучшения передачи технологии) и облегчение перемещения на региональном уровне (с тем чтобы использовать факторы сходства культур и географической близости). Было подчеркнуто, что соображения безопасности и другие административные требования (в частности, касающиеся разрешений на работу, виз и критериев экономических потребностей) не должны использоваться в качестве протекционистских инструментов. Было рассмотрено также влияние квалификационных требований и процедур на процесс признания (каким образом они могут выступать барьерами в торговле профессиональными услугами, например из-за большого числа государственных инстанций, процедур экзаменов и охватываемых тем) и возможные элементы будущих правил для решения этих проблем.

47. Такие элементы могут включать: механизмы проверки образовательного уровня и профессиональной компетентности; увязку экзаменационных требований с вопросами, относящимися к практической профессиональной деятельности; критерии признания иностранной квалификации на основе принципа эквивалентности; предварительное установление требований; критерий необходимости; положение о транспарентности административных/процедурных правил; необходимость проведения справедливых и достаточно частых экзаменов; возможность сдачи экзаменов в стране базирования или с использованием электронных средств; необходимость обеспечения того, чтобы экзамены были открытыми для всех подходящих кандидатов (включая иностранных кандидатов); и рекомендацию относительно того, чтобы сборы непосредственно отражали административные затраты и не использовались в качестве препятствия. Среди других идей была отмечена необходимость обеспечения разумных временных рамок для проверки компетентности иностранных поставщиков профессиональных услуг, предоставление возможности повторной подачи заявлений и создание механизма обжалования или пересмотра в случае непризнания квалификации. Работа по осуществлению положений пункта 4 статьи VI ГАТС является одним из направлений для достижения прогресса по этим вопросам, хотя могут использоваться и другие пути, включая дополнительные обязательства в рамках статьи XVIII ГАТС.

48. Требования о получении разрешений на работу и виз для осуществления поставок услуг являются одним из основных препятствий для перемещения поставщиков профессиональных услуг на региональных рынках и даже еще в большей степени на

мировых рынках. Имеется ряд возможностей для осуществления поставок профессиональных услуг из развивающихся стран как на международном, так и на региональном уровне, включая потоки торговли Юг-Юг или Север-Юг или и те, и другие. Тем не менее существуют барьеры, ограничивающие доступ развивающихся стран к рынкам развитых стран в форме лицензий, разрешений на работу и жительство и ограниченных возможностей поставщиков услуг из развивающихся стран для обеспечения коммерческого присутствия на соответствующем рынке. Для расширения участия развивающихся стран в торговле профессиональными услугами необходимо устранить такие барьеры в целях эффективного осуществления положений статьи IV ГАТС.

Прогресс в отношении правил, касающихся внутреннего регулирования

49. Возможные будущие правила, касающиеся внутреннего регулирования, должны основываться на существующих положениях ГАТС и дополнять их. В отношении подхода к будущим правилам существуют различные точки зрения относительно того, должны ли такие правила применяться к специфическим обязательствам или они должны носить более широкий характер. Аналогичным образом, некоторые члены ВТО, как представляется, отдают предпочтение горизонтальному подходу, тогда как другие члены предпочитают секторальный подход или определенное сочетание этих подходов. Секторальный подход позволяет обеспечить учет специфики каждой профессии, что облегчило бы его принятие национальными законодателями. С точки зрения секторального подхода наиболее подходящими для достижения прогресса считаются архитектурные и инженерные профессии (в этом контексте в качестве отправной точки могли бы служить правила, касающиеся бухгалтерского дела). Однако в силу динамики переговорного процесса и компромиссов, которые могут потребоваться от развивающихся стран, данный подход может привести к новым обязательствам, перевешивающим ожидаемые выгоды. Для некоторых стран такой подход может оказаться непрактичным из-за большого числа регулируемых профессий. С точки зрения прогресса на горизонтальном уровне к возможным областям для продвижения вперед могут относиться горизонтальные принципы, касающиеся транспарентности. Было высказано мнение также о том, что горизонтальные правила могут охватывать как аспекты транспарентности, так и аспекты необходимости. В более широком плане горизонтальные правила, касающиеся внутреннего регулирования, могли бы стать для членов ВТО исходной базой для продвижения вперед в конкретных областях и секторах после завершения Дохинского раунда переговоров.

50. Возникают проблемы в связи со стремлением стран сохранить за собой право на осуществление регулирования при обеспечении в то же время эффективного доступа к

рынкам в отношении тех способов поставки услуг и тех секторов, которые представляют для них интерес с точки зрения экспорта. Это представляется еще более актуальным в свете недавно рассматривавшихся в ВТО споров, касавшихся секторов услуг. Так, в решениях ВТО, вынесенных в ходе разбирательства, как представляется, более значительный вес придается презюмируемым обязательствам в отношении доступа к рынкам, чем праву членов на осуществление регулирования.

51. Роль правительств выходит за рамки разработки регулирующих положений и включает также управление процессом регулирования для обеспечения доступа к услугам первой необходимости, эффективности (например, с помощью регулирования, поощряющего конкуренцию), транспарентности, адаптируемости и последовательности регулирующих положений. Хотя СВП, возможно, являются оптимальным инструментом, процесс их разработки должен быть ориентирован на существующие потребности и требует значительных затрат ресурсов (чем, вероятно, объясняется их немногочисленность). Необходимость направления уведомлений о всех СВП и предоставление развивающимся странам возможности присоединения к существующим СВП были отмечены в качестве важных факторов, облегчающих экспорт услуг из развивающихся стран.

52. Было признано важное значение временного перемещения физических лиц в качестве поставщиков профессиональных услуг. Кроме того, профессиональные услуги могут поставляться компаниями или их сетями. В ходе переговоров необходимо рассмотреть обе эти возможности.

53. Были подняты вопросы о значении ГАТС, в особенности в тех областях, где прогресс является медленным и где нормы международной торговли не поспевают за реалиями рынка. Работа на многостороннем уровне, в том числе по вопросу о принципе наиболее благоприятствуемой нации, приносит выгоды, в частности, для развивающихся стран. И наконец, была подчеркнута необходимость улучшения понимания конкретных профессий (в том числе особенностей в отдельных странах): идентификация вопросов на профессиональном уровне и укрепление доверия среди поставщиков профессиональных услуг являются первым необходимым шагом к облегчению их перемещения.

VI. Выводы и рекомендации в области политики

54. В странах с любым уровнем развития в официальной политике часто недооценивается значение и сложный характер сектора услуг и международной торговли услугами. Поэтому участникам торговых переговоров, поставщикам профессиональных услуг и органам, занимающимся разработкой политики, во всех странах приходится

быстро вникать в суть вопросов, пытаясь лучше понять проблематику и взаимосвязи, существующие в торговле профессиональными услугами.

55. В секторе профессиональных услуг развивающиеся страны имеют позитивную повестку дня, а не просто реагируют на требования своих партнеров из числа развитых стран в отношении либерализации. Поэтому перед развивающимися странами раскрываются значительные возможности для разработки "ответной" повестки дня, способствующей получению обоюдовыгодных результатов как для развивающихся, так и для развитых стран. В этом контексте крайне важно сохранить право на осуществление регулирования, а также возможность опробования различных подходов к регулированию, в частности в развивающихся странах. Так, развивающимся странам следует использовать набор различных активных мер государственной политики для развития своего частного сектора. Развитие частного сектора имеет решающее значение для укрепления внутреннего потенциала развивающихся стран и международной конкурентоспособности их профессиональных услуг. Правительствам развивающихся стран необходимо осознать значение поощрения торговли услугами и принятия в этой связи соответствующих конкретных стратегий, а также оказания финансовой и бюджетной поддержки.

56. Временное перемещение поставщиков профессиональных услуг между странами может способствовать повышению эффективности в принимающих и направляющих странах. Было признано, что в рамках четвертого способа поставки услуг поставщики профессиональных услуг не выходят на рынок постоянной занятости и не стремятся иммигрировать в принимающие страны. Было подчеркнуто важное значение транспарентных визовых процедур и их увязки с критерием необходимости, но при обеспечении в то же время учета соображений, касающихся безопасности. Были высказаны определенные сомнения относительно необходимости распространения на поставщиков профессиональных услуг, перемещающихся в рамках четвертого способа поставки услуг, требования о получении разрешения на работу, которое скорее подходит для поставщиков профессиональных услуг, выходящих на рынок труда на постоянной основе. В случае перемещения высококвалифицированных поставщиков профессиональных услуг не должны применяться критерии экономических потребностей и критерии состояния рынка труда. Поскольку при поставке профессиональных услуг в рамках четвертого способа поставщики услуг перемещаются для оказания специальной услуги на короткий период времени, не должно возникать проблемы относительно равенства заработной платы. Однако необходимо изучить последствия, касающиеся взносов в фонды социального страхования, поскольку между странами могут наблюдаться различия в законодательстве и инструментах, используемых для этой цели.

57. Необоснованные барьеры, препятствующие поставке профессиональных услуг, необходимо устранить с помощью многосторонних, региональных и двусторонних переговоров, и проводимые в настоящее время переговоры в рамках ГАТС открывают возможности в этом направлении. Развитые страны должны взять на себя коммерчески значимые обязательства, касающиеся открытия своих рынков для экспорта профессиональных услуг из развивающихся стран. Развивающиеся страны могут рассчитывать на получение всех выгод от либерализации их рынков профессиональных услуг в том случае, если либерализация будет осуществляться должными темпами и будет тесно увязана с развитием людских ресурсов, укреплением их внутреннего потенциала в сфере услуг и усилением их внутренней регулирующей и институциональной рамочной основы. К путям достижения этой цели относятся, в частности, следующие:

- Необходимо найти баланс между обеспечением качества услуг и усилением конкуренции (например, путем обеспечения присутствия на рынке достаточного числа поставщиков услуг).
- Необходимо установить четкую связь между признанием квалификации, полученной в учебном заведении, и правом заниматься профессиональной деятельностью, в особенности для тех профессий, которые основываются на универсальных знаниях.
- Необходимо создать механизмы, предоставляющие иностранным учащимся после завершения их обучения такие же возможности, как и местным учащимся, в отношении занятия профессиональной деятельностью.
- Следует поощрять создание совместных предприятий и участие в совместных конкурсных заявках на проекты (с участием компаний из развивающихся и развитых стран), поскольку это является ценным инструментом, позволяющим поставщикам услуг приобретать дополнительные знания и технологии.
- Необходимо создать механизмы для решения проблем, касающихся ответственности (что способствовало бы расширению торговли профессиональными услугами в рамках всех способов поставки услуг, и в частности первого способа).
- Саморегулирующим профессиональным органам следует постараться улучшить информационные системы.
- Для создания надлежащей регулирующей внутренней рамочной основы в области профессиональных услуг развивающимся странам, и в особенности наименее развитым из них, потребуется приложить особые усилия. Вместе с тем эффективная

регулирующая система является первым шагом к укреплению внутреннего потенциала в сфере предложения. Им следует также содействовать повышению роли профессиональных органов. Поэтому в данном контексте им требуется поддержка.

Профессиональные органы могут играть ключевую роль в разработке регулирующей и институциональной рамочной основы. Такие органы способны учитывать все более сложный характер рынка, содействовать развитию внутреннего потенциала и в конечном счете обеспечить конкурентоспособный экспорт. Хотя профессиональные ассоциации могут следить за соблюдением этических норм, отвечающих общественным интересам, и содействовать разработке стандартов высокого уровня и передовой практики для применения в различных странах в рамках соответствующих профессий, они создаются не исключительно и даже не главным образом для этой цели. В некоторых случаях они могут рассматриваться как органы, созданные для защиты интересов своих членов и сохранения их узкого круга.

58. Еще один вопрос касается правовых обязательств, вытекающих из СВП, разрабатываемых профессиональными органами, не обладающими государственными полномочиями. Необходимо изучить данный вопрос, а также возможность присоединения развивающихся стран к таким соглашениям.

59. Директивные органы развивающихся стран во многих случаях сталкиваются с широким кругом трудно совместимых приоритетных задач, начиная от политических и экономических соображений и заканчивая социальной реформой. Имеющиеся у правительства ограниченные людские ресурсы часто не позволяют провести всесторонний анализ перед определением стратегических подходов. Осуществление выбранного курса политики еще больше осложняется нехваткой финансовых и институциональных ресурсов и отсутствием надлежащей регулирующей базы. Приоритетное внимание необходимо уделить тем регулирующим мерам, которые способны принести более широкие выгоды и содействовать развитию людских ресурсов. В этом контексте решающее значение имеют такие подходы к регулированию, которые способствуют искоренению нищеты, уменьшению неравенства в доходах и расширению возможностей, в особенности для неимущих слоев общества.

60. Развитым странам следует проявлять сотрудничество в интересах расширения участия развивающихся стран, в частности НРС, в международной торговле. Механизмы сотрудничества могут включать широкий диапазон инструментов, начиная от командирования персонала и заканчивая взаимным или односторонним признанием квалификации и устранением торговых барьеров на рынках, представляющих интерес с

точки зрения экспорта. В целях поощрения передачи знаний и технологии международным компаниям следует привлекать как можно большее число местных поставщиков профессиональных услуг к деятельности, осуществляемой на местах. Необходимо поощрять заключение между торговыми партнерами договоров об избежании двойного налогообложения. Следует увеличить стипендии для учащихся из развивающихся стран. С корпораций, нанимающих на работу лиц, обучавшихся при поддержке правительств развивающихся стран, в частности НРС, мог бы взиматься сбор для содействия обучению других специалистов.

61. Страны с эффективной регулирующей и институциональной рамочной основой следует поощрять к оказанию помощи развивающимся странам в укреплении их внутреннего регулирования, поскольку надлежащие регулирующие и институциональные системы являются необходимым условием для прогресса в осуществлении будущих реформ. Разработка международной типовой рамочной основы могла бы помочь странам в их усилиях по совершенствованию своей внутренней регулирующей базы. В связи с проводимой в рамках ГАТС работой над правилами, касающимися внутреннего регулирования, следует учитывать, что лишь страны с эффективной регулирующей инфраструктурой смогут применять такие будущие правила и что развивающимся странам требуется надлежащая гибкость в их применении. Вместе с тем любые возможные будущие многосторонние правила должны обеспечить сохранение самостоятельности стран в вопросах регулирования и никоим образом не должны подрывать соблюдение существующих стандартов или ослаблять существующие профессиональные инфраструктуры или права и условия, касающиеся оказания услуг.

62. Важно, чтобы многосторонние и двусторонние учреждения, занимающиеся вопросами развития, переориентировали свое внимание на услуги и торговлю услугами, если международное сообщество действительно привержено достижению ЦРДТ, в особенности решению проблем нищеты.

63. Для того чтобы развивающиеся страны могли увеличить свой экспорт услуг в рамках международного внешнего подряда, требуется соблюдение ряда условий. К ним относятся создание эффективной телекоммуникационной инфраструктуры, развитие системы образования в соответствии с потребностями рынка, повышение информированности компаний в отношении возможностей сертификации услуг на их экспортных рынках (в частности в развитых странах) и наблюдение за глобальными изменениями и тенденциями в подходах к вопросам конфиденциальности и любым другим соответствующим вопросам в странах, представляющих существенный интерес с точки зрения торговли. Поскольку переговоры в рамках ГАТС набирают динамизм, важно предотвратить протекционистские тенденции путем закрепления степени

открытости, существующей в настоящее время в трансграничной торговле услугами, и обеспечить дальнейший рост торговли услугами на основе данного способа поставки услуг.

VII. Вклад и дальнейшая работа ЮНКТАД

64. ЮНКТАД следует продолжить и укрепить свою работу по проблематике профессиональных услуг в ряде областей. В целях достижения ЦРДТ ЮНКТАД следует, например:

- содействовать проведению оценки профессиональных услуг на уровне подсекторов. Это помогло бы развивающимся странам, в частности НРС, в разработке национальной политики и определении позиции и стратегий для многосторонних, региональных и двусторонних торговых переговоров и позволило бы учесть необходимость достижения ЦРДТ;
- содействовать улучшению понимания классификации и наличия и качества соответствующей информации и статистических данных;
- продолжить свою работу по разработке контрольных показателей торговли и развития в области профессиональных услуг. Это позволило бы оценить, насколько эффективно развивающиеся страны интегрируются в международную торговую систему и торговые переговоры и получают от них соответствующие выгоды с учетом их ожидаемого вклада в процесс развития;
- определить в свете вышеизложенных обсуждений и анализа элементы для правил, касающихся квалификационных требований и процедур, требований и процедур лицензирования и технических стандартов в области профессиональных услуг. Это позволило бы учесть интересы и проблемы развивающихся стран и содействовало бы укреплению консенсуса, в том числе на переговорах по ГАТС и по вопросам, касающимся внутреннего регулирования;
- обеспечить, чтобы перемещение поставщиков профессиональных услуг не сдерживалось ограничительными процедурами, изучить компоненты таких процедур и проанализировать, каким образом можно облегчить перемещение поставщиков профессиональных услуг в рамках четвертого способа поставки услуг, предусмотренного в ГАТС, а также в контексте региональных торговых соглашений;

- проанализировать торговые возможности, возникающие в связи с поставками профессиональных услуг в рамках международного внешнего подряда, а также пути и средства облегчения такой торговли в целях расширения экспорта развивающихся стран;
- проанализировать существующую передовую практику в целях укрепления внутреннего потенциала в области профессиональных услуг, в том числе в контексте внешнего подряда, и расширения участия развивающихся стран в международной торговле в данном секторе;
- проанализировать барьеры на пути выхода на рынки, с которыми сталкиваются поставщики профессиональных услуг из развивающихся стран.

Глава II

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ

А. Созыв совещания экспертов

65. Совещание экспертов по аспектам профессиональных услуг, связанным с торговлей и развитием, и регулирующей рамочной основе проходило во Дворце Наций в Женеве с 17 по 19 января 2005 года.

В. Выборы должностных лиц (Пункт 1 повестки дня)

66. На своем первом заседании (открытие совещания) совещание экспертов избрало свой президиум в следующем составе:

Председатель: Его Превосходительство
г-н Фернандо де Матео (Мексика)

Заместитель Председателя - докладчик: г-жа Клэр Келли (Новая Зеландия)

С. Утверждение повестки дня и организация работы (Пункт 2 повестки дня)

67. На том же заседании совещание экспертов утвердило повестку дня, распространенную в документе TD/B/COM.1/EM.25/1. Таким образом повестка дня совещания была следующей:

1. Выборы должностных лиц.
2. Утверждение повестки дня и организация работы.
3. Аспекты профессиональных услуг, связанные с торговлей и развитием, и регулирующая рамочная основа.
4. Утверждение доклада совещания.

D. Документация

68. Для рассмотрения основного пункта повестки дня совещанию экспертов была представлена записка секретариата ЮНКТАД, озаглавленная "Аспекты профессиональных услуг, связанные с торговлей и развитием, и регулирующая рамочная основа" (TD/B/COM.1/EM.25/2).

E. Утверждение доклада совещания
(Пункт 4 повестки дня)

69. На своем заключительном заседании совещание экспертов поручило докладчику подготовить окончательный доклад о работе совещания.

Приложение

УЧАСТНИКИ СОВЕЩАНИЯ*

1. В работе совещания приняли участие эксперты из следующих государств - членов ЮНКТАД:

Австралия	Непал
Ангола	Новая Зеландия
Бангладеш	Объединенная Республика Танзания
Барбадос	Пакистан
Бразилия	Панама
Бутан	Перу
Гана	Польша
Гватемала	Республика Корея
Гондурас	Российская Федерация
Доминиканская Республика	Руанда
Замбия	Сальвадор
Индия	Сенегал
Индонезия	Словения
Иордания	Соединенное Королевство Великобритании и Северной Ирландии
Иран (Исламская Республика)	Соединенные Штаты Америки
Испания	Судан
Италия	Таиланд
Йемен	Тринидад и Тобаго
Канада	Украина
Кения	Филиппины
Китай	Чили
Колумбия	Швейцария
Лесото	Эквадор
Литва	Эфиопия
Маврикий	Южная Африка
Мадагаскар	Япония
Мали	
Мексика	

* Поименный список участников см. в документе TD/B/COM.1/EM.25/INF.1.

2. На совещании были представлены следующие межправительственные организации:

Общий рынок восточной и южной части Африки
Европейская комиссия
Организация экономического сотрудничества и развития
Международная организация франкоязычных стран
Центр "Юг"

3. На совещании была также представлена следующая организация:

Всемирная торговая организация

4. На совещании были представлены следующие неправительственные организации:

Общая категория

Международная конфедерация свободных профсоюзов
Сеть стран третьего мира

УЧАСТНИКИ ДИСКУССИОННОЙ ГРУППЫ

г-н Грег Магуайр, консультант по вопросам внешней торговли, ЮНСФИР

г-н Питер Бозуэлл, Международная федерация инженеров-консультантов

г-н Бамрунг Танчиттиватана, директор, Комитет коммерческого права, Совет по торговле, Бангкок, Таиланд

г-н Джеймс А. Шелер, Международный союз архитекторов

г-н Сальвадор Руис де Чавес, генеральный директор, Мексиканская группа консультантов по вопросам образования, Мексика

г-жа Джудит Оултон, Международный совет медицинских сестер

г-н Мариано Джордан, "Архитектурные услуги в МЕРКОСУР"

г-жа Мария Эсперанса Дангонд, АНДЕАН

г-н Рамеш Чайто, Региональный механизм по проведению переговоров в Карибском бассейне

г-н Ханс-Йюрген Хельвиг, президент, Совет европейских ассоциаций адвокатов и юристов

СПЕЦИАЛЬНО ПРИГЛАШЕННЫЕ ЛИЦА

г-н Чарльз П. Хитер, "Делоит энд Тауш", Соединенные Штаты

г-н Эллиотт Пейдж, Организация восточнокарибских государств

г-н Родерик Санатан, Университет Вест-Индии, Бриджтаун, Барбадос
