

ка), составившая 16 % всей прибыли от экспорта, свидетельствует о смене предпочтительности внешнего на внутренний рынок сбыта. Уменьшение прибыльности экспортных продаж касается рынка стран СНГ и, в первую очередь России. Несмотря на это, удельный вес поставок в данный регион в общем объеме продаж (без учета продукции из давальческого сырья) за период с 1996 по 2000 гг. увеличился с 20,9 до 25,0 %.

Рынок стран дальнего зарубежья остается наиболее привлекательным для белорусских предприятий легкой промышленности, так как удельный вес сверхприбыли в прибыли от экспорта в 2000 г. здесь составил 29,2 %. Негативным моментом является низкий уровень и отрицательная динамика удельного веса экспортных продаж в данный регион в общем объеме реализации с 8,3 % в 1996 до 6,7 % в 2000 г.

Среди подотраслей легкой промышленности наибольшей прибыльностью экспорта выделяются швейная и кожевенно-обувная промышленность (рентабельность экспорта в 2000 г. здесь составила 22 %), наименьшей — трикотажная и текстильная промышленность (8 % и 10 % соответственно).

На протяжении с 1996 по 1999 гг. прослеживалась закономерность роста прибыльности экспорта продукции с увеличением степени ее готовности. Так в 1999 г. рентабельность экспорта продукции низкой степени готовности (льноволокна, пряжи) составила 9 %, продукции средней степени готовности (тканей, ниток, кожтоваров) — 20 %, готовых изделий — 25 %. В 2000 г. впервые за исследуемый период прибыльность экспорта тканей и кожтоваров превысила аналогичный показатель по готовым изделиям (18 % против 11 %).

Максимальной рентабельностью в 2000 г. был отмечен экспорт в страны дальнего зарубежья женских костюмов — 69 %, шерстяных тканей — 49 %, хромовых кожтоваров — 46 %, тюле-гардинных изделий в страны СНГ — 42 %.

Наиболее убыточным для легкой промышленности Республики Беларусь является в течение последних лет экспорт льноволокна, рентабельность которого в 2000 г. составила 34 %.

<http://edoc.bseu.by>

*Я.С. Мицкевич*  
МИД Беларуси (Минск)

## **РЕГУЛИРОВАНИЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ ИНЖИНИРИНГОВЫМИ УСЛУГАМИ**

На современном этапе мирового развития все более прочные позиции, как в развитых, так и в развивающихся странах завоевывают новые формы международного сотрудничества, определяющие технико-экономической и технологический уровень экономики. Одной из таких форм является торговля инжиниринговыми услугами — важный источник валютных поступлений, не требующая значительных инвестиционных и временных затрат.

Экономический, научно-технический и кадровый потенциал Республики Беларусь — основа для наращивания белорусского экспорта инжиниринговых услуг. Однако в настоящее время инжиниринговая деятельность не получила должного развития в нашей стране, что, во многом обусловлено несовершенством национальной договорной, нормативно-правовой и методической базы в данной области. Эта проблема особо актуальна в свете

присоединения Беларуси к многосторонней системе регулирования торгово-экономических отношений — Всемирной торговой организации (ВТО), в частности, к Генеральному соглашению по торговле услугами (ГАТС).

Важной задачей в этом контексте является формирование эффективной системы организационно-экономических и правовых мер, направленных на укрепление национального сектора инжиниринговых услуг, повышение его конкурентоспособности и стимулирование экспорта белорусских инжиниринговых компаний на внешние рынки. При этом следует учитывать, что в международной практике применяются самые разнообразные методы и инструменты государственного регулирования, которые оказывают непосредственное воздействие на экспорт либо на импорт инжиниринговых услуг по всем предусмотренным ГАТС видам поставок.

В результате Уругвайского раунда переговоров и последующего присоединения новых стран 69 государств-членов ВТО приняли обязательства по доступу на свой рынок инжиниринговых услуг и 43 — интегрированных инжиниринговых услуг. Принятые обязательства подразделяются на полные (никаких ограничений, подразумевается общая либерализация), частичные (некоторые ограничения) и никакие (несвязанные) обязательства. Полные секторальные обязательства (характерные только для инжинирингового сектора) составляют 52—66 %, а горизонтальные (характерные для всех секторов услуг) — 24—31 % от всех обязательств, принятых для поставки услуг посредством коммерческого присутствия на территории страны-импортера. Для поставки посредством присутствия физических лиц, занимающей важное место в торговле инжиниринговыми услугами, ни одно из государств-членов ВТО не имеет полных горизонтальных обязательств.

Таким образом, для инжиниринга были приняты относительно либеральные обязательства по сравнению, например, с юридическими услугами или услугами в области бухгалтерского учета.

Что касается самих мер нетарифного регулирования инжиниринговых услуг, то наиболее широкое распространение среди стран-членов ВТО получили ограничения на тип юридического лица, разрешенного для коммерческого присутствия поставщиков услуг, а также ограничения на участие иностранного капитала в создаваемых совместных компаниях.

Среди ограничений на использование национального режима нерезидентами наиболее распространены требования к патентам и стандартам, а также квалификации иностранных специалистов (инженер — консультантов).

Имеются только несколько исключений из режима наибольшего благоприятствования, специфические для инжинирингового сектора или в целом для профессиональных услуг.

*О.Н. Моктик*

*Академия управления при Президенте Республики Беларусь (Минск)*

## **ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА КАК СОВРЕМЕННАЯ ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ МИРОХОЗЯЙСТВЕННЫХ СВЯЗЕЙ**

Интернационализация производства означает, что производительные силы внутреннего рынка «перерастают» свои национальные рамки. В создании конечного продукта начинают участвовать хозяйствующие субъекты многих стран мира. Прямые иностранные инвестиции опосредуют развитие