

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