

ся высокого уровня профессионализма в рамках прохождения процедур независимой оценки квалификации по установленным правилам.

Отметим, что основными видами экономической деятельности специалистов в области конкурентного права являются: деятельность в области права; консультирование по вопросам управления; рекламная деятельность и исследование конъюнктуры рынка. Знания и умения, которые предъявляются к указанным специалистам, могут быть раскрыты в должностных регламентах гражданских служащих, должностных инструкциях муниципальных служащих с учетом области и вида профессиональной служебной деятельности.

Основные знания, которыми должны обладать специалисты в сфере конкурентного права, включают знание основ права, законодательства в сферах электроэнергетики, теплоснабжения, водоснабжения и водоотведения, газоснабжения, о естественных монополиях, иностранных инвестициях, основах государственного регулирования торговой деятельности в части защиты конкуренции. Специалист должен знать основы экономической теории, ценообразования, теории отраслевых рынков, разбираться в экономических категориях в конкурентном праве. Отметим, что специалисты должны владеть знаниями международного законодательства, регулирующего отношения, связанные с защитой конкуренции, владеть основами конституционного права РФ, правилами делового общения и ведения переговоров.

Кроме того в соответствии с требованиями профессионального стандарта в качестве претендента на должность специалиста в области конкурентного права могут претендовать специалисты, получившие образование по экономике, что позволяет установить дополнительные требования к профессиональной квалификации специалистов в сфере конкурентного права, изменить подход к подготовке бакалавров, специалистов и магистров.

Отметим, что развитие компетенции профессиональных экспертов в области конкурентного права обеспечит повышение эффективной поддержки конкуренции, а также свободы экономической деятельности в целом.

<http://edoc.bseu.by>

*Г. А. Королёнок, д-р экон. наук, профессор
Л. С. Климченя, канд. экон. наук, доцент
БГЭУ (Минск)*

ЭКСПОРТНАЯ КОРЗИНА КАК ФАКТОР РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА

В современных условиях глобализации возникает острая необходимость поиска новых рынков сбыта и новых перспективных товаров, способных дать прирост национального экспорта. Сокращение объемов экспорта негативно сказывается на перспективах социально-экономического развития страны и требует принятия мер по преодолению сложившихся негативных тенденций. Учитывая открытый характер белорусской экономики, необходимо осуществить трансформацию структуры экспорта.

К числу важнейших экспортных позиций Республики Беларусь относятся нефтепродукты и нефть, калийные и азотные удобрения, металлопродукция, грузовые и легковые автомобили, тракторы, шины, молочная и мясная продукция, а также мебель.

Основным торговым партнером Республики Беларусь является Российская Федерация: на ее долю приходится около 40 % белорусского экспорта и более половины объема импорта. Второе место в товарообороте Беларуси занимает ЕС, на долю которого приходится около 30 % белорусского экспорта и пятая часть импорта.

Согласно проведенному исследованию доходность экспортной корзины Беларуси в 2016 г. была выше, чем в Российской Федерации, Украине и Казахстане. Следует также отметить, что в перечисленных странах наблюдался приблизительно одинаковый темп роста индекса доходности экспортной корзины (около 140–145 %), за исключением Казахстана, который показал значительный рывок в 179,65 %.

Повышение привлекательности работы субъектов хозяйствования в экспортном направлении, развитие экспортного потенциала малого и среднего предпринимательства позволят улучшить условия для ведения экспортной деятельности путем устранения институциональных и административных ограничений, а также ограничений, обусловленных недостаточной готовностью белорусских организаций осуществлять экспорт.

Сложность экспортной корзины, по мнению авторов, можно повысить:

1) наращивая поставки на традиционные внешние рынки уже имеющихся в экспортной корзине высокопродуктивных товаров и увеличивая их удельный вес в структуре экспорта. Увеличение экспорта возможно по группам «шины» (рост составил 17,24 % в 2016 г.) и «Холодильники, морозильники и холодильное оборудование» (увеличение сложилось в размере 14,44 %);

2) диверсифицировав экспорт за счет новых высокопродуктивных товаров и услуг, в том числе инновационных, на рынке Евросоюза;

3) продвигая товары на рынки стран дальней дуги посредством развития товаропроводящих сетей и сборочных производств в этих странах.

Как показали исследования, наиболее перспективными группами товаров, которые могут конкурировать на зарубежных рынках, являются: 04 «Молочная продукция, яйца птиц»; 07 «Овощи и некоторые съедобные корнеплоды и клубнеплоды»; 21 «Разные пищевые продукты»; 27 «Топливо минеральное, нефть и продукты их перегонки»; 31 «Удобрения»; 38 «Прочие химические продукты»; 44 «Древесина и изделия из нее» и др.

Повышение сложности экспортной корзины позволит Республике Беларусь нарастить объемы экспорта и соответственно приблизиться к достижению положительного сальдо внешней торговли.

*А. К. Корольчук, канд. экон. наук, доцент
БГЭУ (Минск)*

ЛАТИНСКАЯ АМЕРИКА: ОТ ПОДЪЕМА К СПАДУ

Первое десятилетие текущего века вошло в историю Латинской Америки как период быстрого экономического роста. Высокие цены на сырьевые и продовольственные товары как основные статьи латиноамериканского экспорта способствовали росту государственных доходов, что в свою очередь позволило сократить внешнюю задолженность стран региона, повысить возможности внутреннего финансирования, нарастить золотовалютные резервы. Улучшение социально-экономической ситуации в регионе повышало доверие к нему со стороны деловых и политических кругов других стран, что положительно сказалось на активизации внешних источников финансирования. Несколько вырос экспорт технологически емкой продукции. Темпы экономического роста стран региона в 2003–2008 гг. составляли 5,4 %. Последствия мирового финансово-экономического кризиса 2008–2009 гг. для стран Латинской Америки оказались менее болезненными, чем для других стран и регионов. Казалось, что латиноамериканские страны вступили в полосу устойчивого экономического роста.