

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИС-
СЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(Н И У « Б е л Г У »)

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

Кафедра мировой экономики

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ
ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ЗАМБИИ**

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

**студентки очной формы обучения 4 курса группы 06001207
по направлению подготовки 38.03.01 Экономика
Хайумбу Фелистус**

Научный руководитель:
Старший преподаватель
кафедры мировой экономики
Логвиненко Е.А.

БЕЛГОРОД 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
Глава 1. Теоретические аспекты внешней торговли.....	7
1.1 Сущность и роль международной торговли в развитии экономики	7
1.2 Основные методы и механизмы государственного регулирования внешней торговли.....	14
Глава 2. Современное состояние внешней торговли республики Замбия.....	29
2.1. Общая характеристика экономики республики Замбия.....	29
2.2 Анализ состояния внешней торговли Замбии за период 2011-2015 гг.....	39
Глава 3. Проблемы и перспективы реализации внешней торговли Замбии.....	48
3.1 Проблемы развития внешнеторговой деятельности Замбии на современном этапе.....	48
3.2 Пути совершенствования внешней торговли Замбии.....	59
Заключение.....	70
Список используемых источников.....	73
Приложения.....	79

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. Актуальность избранной темы определяется той ролью, которую внешняя торговля играет в стратегии экономического развития Замбии. До мирового кризиса доля внешней торговли составляла более 8% от объема ВВП. Актуальность темы усиливается и теми замечательными результатами в развитии товарного экспорта Замбии в предкризисный период, когда в 2009 г. она вышла на тридцатое место в мире по объему экспорта, будучи лишь в конце мировой десятки по этому показателю в начале XXI века. Соответственно, серьезный научный интерес вызывают те методы, механизмы, институты, использование которых столь стремительно выдвинуло Замбию на роль лидера во внешней торговле и по всей вероятности в дальнейшем будут способствовать удержанию этой позиции.

Характерной особенностью проводимой в Замбии внешнеторговой политики является сохранение до настоящего времени высокой степени регулирования государством сферы внешней торговли. Государственное регулирование, нацеленное на реформирование внешней торговли, своей главной целью ставило эффективное использование внешних факторов, в первую очередь, экспорта и импорта. И экспорт, и импорт рассматривались и продолжают рассматриваться как инструмент относительно быстрой модернизации страны.

В этой связи весьма актуальной проблемой, требующей углубленного комплексного подхода, является изучение важнейших тенденций и процессов государственного регулирования внешней торговли, выявление особенностей этого регулирования на разных этапах экономической реформы в Замбии, модификации целей, поставленных перед внешнеторговым комплексом страны, в том числе, в оценке его роли в модернизации страны на основе инновационного подхода.

Комплексное изучение этих проблем дает возможность интегрировать положительный опыт, выявить недостатки, возникшие в ходе управления и

регулирования внешней торговли для последующего использования в практике продолжающихся экономических реформ в Замбии. Видимо, достаточно важным это исследование может стать и для российской теории и практики внешней торговли, также нацеленной на модернизацию российской экономики. В частности, здесь можно говорить об опыте функционирования внешнеторгового комплекса Замбии в условиях присоединения к ВТО, который может быть востребован.

Цель исследования – показать современное состояние и перспективы развития внешней торговли Замбии.

Для достижения этой цели были поставлены и последовательно решены следующие задачи:

1. Изучение теоретических аспектов внешней торговли
2. Анализ современного состояния внешней торговли;
3. Анализ проблемы осуществления внешней торговли.

Объектом исследования является экономика Замбии.

Предметом исследования выступают современное состояние и перспективы развития внешней торговли Замбии.

Методологическую основу данного исследования составляют принятые в российской и зарубежной экономической науке методы анализа. В качестве исследовательских инструментов и приемов использованы общенаучные методы, такие, как системный, исторический, сравнительный и факторный анализ, метод экспертных оценок, альтернативный подход к анализу экономических явлений.

Теоретические основы исследования работы послужили труды ученых: Хабиба Бен Барка, Маненга Ндуло, Дале Муденда, Е.Ф. Прокушева, З.К. Раджабова, П.Р. Кругмана, К.Р. Макконнелла, С.Ф. Сутырина и др., а также нормативно-правовые акты, регулирующие внешнеторговую деятельность, статистические данные по внешней торговле Замбии.

В процессе написания работы использовались следующие приёмы и методы исследования: описательный метод применяется при изложении

теоретических аспектов темы, метод сравнения и анализа, который позволяет сопоставлять различные взгляды на внешнеторговую деятельность Замбии и системный подход используется с целью обобщения полученных результатов и выявления их логической взаимосвязи и т.д.

Практическая значимость исследования состоит в том, что его выводы, основанные на анализе процессов внешней торговли Замбии, могут быть использованы соответствующими ведомствами страны для совершенствования системы управления экспортом и импортом, выработки более эффективных решений по вопросам внешнеторговой политики.

Практическое значение может иметь использование методологии использования макроэкономических и административных рычагов, используемых в регулировании властями Замбии внешнеторгового комплекса в условиях финансового кризиса и посткризисный период.

Научная новизна выполненного в работе исследования состоит в изучении места Замбии в системе международных экономических отношений на базе современных данных, комплексном анализе торгового оборота.

Структура и объем работы. Данная работа содержит введение, три главы, заключение, список использованных источников и приложения.

Во введении обосновывается актуальность заявленной темы, формулируются цели, задачи, предмет и объект, а также характеризуются теоретические основы и методы исследования.

Первая глава «Теоретические аспекты внешней торговли» раскрывает общие методологические и теоретические основы внешнеторговой деятельности.

Вторая глава «Современное состояние внешней торговли республики Замбия» представляет собой аналитическую часть работы. Здесь приведена общая оценка состояния экономики республики Замбия на современном этапе и анализ состояния внешней торговли, а также выводы по результатам проведенного анализа.

В третьей главе «Проблемы и перспективы реализации внешней торговли Замбии» представлены внешнеторговые отношения с Россией на современном этапе, а также пути совершенствования внешней торговли страны.

В заключении содержатся основные выводы по результатам исследования внешней торговли Замбии.

Список использованных источников насчитывает 69 источников.

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ

1.1 Сущность и роль международной торговли в развитии экономики

Международная торговля – основная форма международных экономических отношений, поскольку включает торговлю не только товарами в вещественном понимании этого слова, но и самыми разнообразными услугами (транспортными, финансовыми, услугами для бизнеса, туристическими и др.). Торговые противоречия являются наиболее острыми в мировой экономике, а либерализация торговых отношений – предметом обсуждений в одной из наиболее влиятельных международных организаций – Всемирной торговой организации. Региональные интеграционные процессы также начинаются с ликвидации барьеров во взаимной торговле. Многие предприятия участвуют в международной торговле, импортируя необходимые материалы и экспортируя готовую продукцию, а каждый человек активно участвует в международной торговле, покупая импортные товары [2].

Международная (внешняя) торговля – древняя и традиционная форма международных экономических отношений. Согласно историческим исследованиям, внешняя торговля древнее ремесла и земледелия. В отличие от внутренней торговли, внешняя торговля обеспечивает движение товаров между государствами, что неизбежно порождает определенные противоречия и проблемы, вытекающие из длительных расстояний и фактора времени, различия традиций, национальных денег и т.д.

Роль внешней торговли в международных экономических отношениях постоянно возрастала. Рост внешней торговли не был равномерным, но это не меняло общей тенденции ее развития. Многие экономисты устанавливают причинно-следственную связь между ростом внешней торговли и ростом мирового производства и благосостояния. Хотя эта точка зрения не

бесспорна. Но сравнительно недавно Мировой банк провел исследование экономического роста 40 развивающихся стран, которые были сгруппированы на основе торговой ориентации. Результаты исследования подтвердили отмеченную выше причинно-следственную связь.

В целом за период с конца XIX до начала XX в. мировая торговля развивалась довольно быстрыми темпами – в среднем 3,5% в год. Развитие внешней торговли было приостановлено первой мировой войной. После войны рост возобновился, но затем был прерван «Великой депрессией» и второй мировой войной [7].

Если сопоставить среднегодовые темпы роста мирового производства и мирового экспорта товаров за последние 50 лет, то темпы роста экспорта в 1,5 раза превысили темпы роста производства. Таким образом, внешнеторговая ориентация мировой экономики существенно возросла. Сегодня доля импорта в общем предложении готовых товаров на рынках увеличилась в 3 раза по сравнению с 1950 г. и достигла в США более 20%, в ФРГ – 30%, Великобритании – 30%, Норвегии – более 60%. В настоящее время экономика любой страны мира, если она не проводит политику искусственной изоляции от мирового рынка (политику автаркии), зависит от участия во внешнеторговом обороте [7].

Первым, кто попытался научно объяснить взаимовыгодность внешней торговли, был А.Смит. В своей книге «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) он критиковал боязнь внешней торговли. При этом он сравнивал нации с домашними хозяйствами. Так как каждое семейное хозяйство производит для себя лишь часть необходимого, а остальное покупает за счет продажи излишков, то же самое можно отнести и к странам. Если другая страна может поставлять нашей стране более дешевые товары, чем отечественные, то нет смысла тратить ресурсы на их изготовление. Лучше сосредоточиться на производстве тех товаров, которые мы можем изготавливать дешевле, чем другие страны. И, следовательно, имеем преимущество. Взгляды А.Смита на внешнюю торговлю получили название

«теории абсолютных преимуществ» [11].

Выводы Смита о выгодах внешней торговли были несовершенны. Его теория не давала ответа на вопрос о выгодах внешней торговли в ситуации, когда страна не располагала абсолютным преимуществом. Например, когда в США на единицу затрат могут производить 300 тонн зерна и 150 метров ткани или любую комбинацию количества данных товаров в указанных пределах. Если мы также предположим, что Мексика на единицу затрат по-прежнему производит 50 тонн зерна и 100 метров ткани, то в этих условиях США на единицу затрат производят больше не только зерна, но и ткани. Естественно, возникает вопрос: выгодно ли стране иметь торговые отношения с другими странами, если она обладает абсолютным преимуществом во всех отраслях? Ответ на этот вопрос дает теория сравнительных преимуществ (сравнительной эффективности), разработанная выдающимся английским экономистом XIX века Д.Рикардо [12].

Анализ внешнеэкономической политики различных государств показывает, что развивающиеся страны должны идти по пути рационального включения национальной экономики в сложную систему мирохозяйственных связей. В связи с этим их экспортная политика должна предусматривать [9]:

– создание условий для развития экспортных отраслей или ориентацию отраслей на экспортное производство;

– оценку целесообразности развития тех или иных отраслей и принятие программы свертывания тех, которые не могут конкурировать с импортным производством;

– таможенную защиту, финансовое и фискальное стимулирование; создание других удобных условий и предоставление льгот для их функционирования, если та или

– иная отрасль имеет потенциал, обеспечивающий в перспективе ту или иную нишу на мировом рынке, но к настоящему времени у нее нет возможности для ее реализации.

Это вызывает необходимость оптимизации промышленной политики:

защитить отрасли, переживающие интенсивную модернизацию; наладить выпуск таких товаров, которые не производятся в данной стране; стимулировать импорт товаров, без которых не могут функционировать приоритетные отрасли производства [1].

Д. Рикардо, отметив специфику международных экономических отношений, создал модель, в которой показал, что несоблюдение принципа А. Смита не является препятствием для взаимовыгодной торговли. Д. Рикардо сформулировал закон сравнительного преимущества (comparative advantage): если страны специализируются на производстве тех товаров, которые они могут производить с относительно более низкими издержками в сравнении с другими странами, то торговля будет взаимовыгодной для обеих стран, независимо от того, имеют они или нет абсолютное преимущество в производстве этих товаров. Он приводит ставший хрестоматийным пример обмена английского сукна на португальское вино, в результате которого получают выгоду обе страны, даже если абсолютные издержки производства сукна и вина в Португалии ниже, чем в Англии [5].

Таким образом, свободная торговля ведет к специализации в производстве каждой страны, развитию производства «сравнительно преимущественных» товаров, увеличению выпуска продукции во всем мире, а также к росту потребления в каждой стране. Эта ситуация слишком далека от реальности, поэтому ее нельзя использовать для дальнейшего анализа. Действительно, при постоянных издержках замещения каждая страна может максимально увеличить свою прибыль от внешней торговли, если будет полностью специализироваться на «сравнительно преимущественном» товаре. Но в реальной жизни такого не бывает. Все страны производят для собственного потребления какое-то количество товаров, которые они частично импортируют.

Шведские экономисты Эли Хекшер (Eli Heckscher) и Бертиль Один (Bertil Ohlin) попытались объяснить причины международной торговли продукцией обрабатывающей промышленности. Основные положения новой

теории были сформулированы Э. Хекшером. В 20-е и 30-е гг. эти положения были обобщены и развиты его учеником Б. Олином [6]. Определенный вклад в развитие этой теории внес и американский экономист П. Самуэльсон.

В соответствии с их теорией страны экспортируют те товары, в производстве которых в основном используется избыточный фактор. По мнению авторов теории, существует три основных фактора: труд, капитал и земля. Однако теория Хекшера-Олина является двухфакторной, так как в ней сравниваются только два фактора из трех, например, труд и капитал. Таким образом, одни товары являются трудоемкими, а другие – капиталоемкими. Различные страны в разной степени наделены трудом и капиталом. Следовательно, в стране, где трудовых ресурсов много, а капитала недостаточно, труд будет сравнительно дешевым, а капитал – дорогим, и, наоборот, в стране, где трудовых ресурсов мало, а капитал имеется в достаточном количестве, труд будет дорогим, а капитал – дешевым. Каждая из этих стран будет экспортировать те товары, которые сравнительно дешевле произвести, используя в большей степени «дешевый фактор производства» [9].

Теорема Рыбчинского неоднократно подтверждалась практикой. Так, уже хрестоматийным стал пример деиндустриализации Голландии - «голландская болезнь». Проблема была связана с активной разработкой Голландией месторождений природного газа в Северном море. Создавалось впечатление, что с ростом добычи природного газа промышленный экспорт Голландии сокращался, а рост цен на все виды топлива (включая природный газ) на мировом рынке даже усиливал эту тенденцию. Объяснение этой ситуации вытекает из теоремы Рыбчинского: новый сектор вызывает отток ресурсов из других отраслей за счет более высокой зарплаты и более высокой прибыли в этом секторе. В результате выпуск в обрабатывающей промышленности сократился.

Таким образом, с международной торговлей могут быть связаны не

только положительные, но и отрицательные последствия, что объясняет наличие двух тенденций во внешнеторговой политике – свободной торговли и протекционизма.

В 1954 г. была опубликована статья американского экономиста Василия Леонтьева (Wassily Leontief), в которой была сделана попытка проверить теорию Хекшера-Олина на основе расчета полных затрат труда и капитала на экспорт и импорт США, которые в то время считались капиталоемкой страной. Результат оказался обратным и получил название «парадокс Леонтьева» (Leontief paradox). Оказалось, что относительный избыток капитала в США не отражается на американской внешней торговле. США экспортировали более трудоемкую и менее капиталоемкую продукцию, чем импортировали. В. Леонтьев предположил, что большая производительность американского труда обусловлена более высокой квалификацией американских рабочих, что послужило основой для возникновения модели «квалификации рабочей силы» [5].

В соответствии с этой теорией в производстве участвуют не три фактора, а четыре: квалифицированный труд, неквалифицированный труд, капитал и земля. Относительное изобилие профессионального персонала и высококвалифицированной рабочей силы ведет к экспорту товаров, для изготовления которых необходим квалифицированный труд. Изобилие неквалифицированной рабочей силы способствует экспорту товаров, для производства которых высокая квалификация не требуется.

Попытки объяснить «парадокс Леонтьева» привели также к появлению теорий, основанных на расширительном понимании категории капитала.

Теория снижающихся издержек (эффект масштаба) развилась на основе критики и отрицания модели Хекшера-Олина. Исходным является предположение, что развитые страны наделены факторами производства в сходных пропорциях, поэтому торговля между ними имеет смысл в том случае, если они специализируются на производстве товаров различных отраслей, что позволяет снижать издержки за счет массового производства.

Теория «технологического разрыва» предполагает, что развитие торговли между странами при одинаковой наделенности факторами производства вызвано техническими изменениями, возникающими в какой-то одной отрасли в одной из торгующих стран. Из-за того, что технические новшества первоначально появляются в одной стране, она приобретает преимущество, производя при помощи новой технологии товары с меньшими издержками или вообще новый продукт, получая добавочную прибыль, экспортируя новый товар. Т.е. в результате появления технических новшеств образуется «технологический разрыв» между странами, обладающими и не обладающими этими новшествами. Этот разрыв постепенно будет преодолеваться, так как другие страны начинают копировать нововведение страны-новатора. Однако пока разрыв не преодолен, торговля новыми товарами, производимыми по новой технологии, будет продолжаться.

Следует отметить, что меры, используемые в торговой политике, синхронно должны подключить регуляторы инвестиционной, таможенной, валютной и другой политики. В частности, таможенная политика может быть направлена на перспективные отрасли, но пока не набравшие в своем развитии определенной силы, либо на отрасли, которые являются составляющими в экспортных доходах страны, но подвержены стремительному краху в результате свободного торгового режима. Инструменты же инвестиционной политики могут быть нацелены на развитие тех отраслей, которые служат «локомотивами роста».

Таковы ключевые подходы к изучению торговой политики, которые дают общетеоретический взгляд на исследуемый вопрос, далее подробнее рассмотрим внешнеторговую политику и основные инструменты ее осуществления.

1.2 Методы и механизмы государственного регулирования внешней торговли

Международная торговля, как свидетельствует история, где и никогда не развивалась без вмешательства государства. К регулированию внешней торговли своих стран задолго до XX в. прибегали феодальные правительства Англии и Франции. По словам русского историка Н. Карамзина, элементы государственного регулирования внешней торговли имели место в политике царя Ивана Грозного. Регулированием внешней торговли занимались и другие страны [7].

Причина этого повсеместного вмешательства состоит в том, что любое государство без внешнеторгового регулирования не может достичь полной занятости, стабильности цен, устойчивости роста своей национальной экономики. В XX в. вмешательство государств во внешнюю торговлю не только не уменьшилось, а, наоборот, еще более усилилось. К этому их подталкивали суровые обстоятельства. В годы Первой мировой войны правительства воюющих стран стали регулировать потребление сырья промышленностью и продовольствием населением и в связи с этим стали жестко регулировать экспортно-импортные операции своих субъектов хозяйственной деятельности.

В годы Великой депрессии 1929-1933 гг. правительства многих стран, в том числе и промышленно развитых, в целях обеспечения развития своих национальных экономик применяли целый ряд мер, чтобы поощрить экспорт отечественных предприятий и ограничить импорт иностранных товаров. После окончания Второй мировой войны страны прибегли к системе коллективного регулирования мировой торговли. В 1947 г. ими была создана Всемирная организация – Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ), которая начала функционировать с 1 января 1948 г. Она должна была регулировать таможенно-тарифные вопросы внешнеэкономических связей в международном масштабе. Однако, несмотря на функционирование коллективной организации, индивидуальное регулирование внешней

торговли отдельными странами не прекратилось, а лишь обрело иные формы.

Государственное регулирование международной торговли имеет разные масштабы:

Во-первых, оно может быть односторонним, когда правительство одной страны без согласования или консультаций с торговыми партнерами прибегает к государственному регулированию внешней торговли. Мера эта связана с крайне тяжелым экономическим положением, с большим дефицитом государственного бюджета, а также с отрицательным сальдо платежного баланса. В ответ на этот шаг правительства стран-партнеров применяют аналогичные акции, что может привести к осложнению их политических отношений со страной-инициатором индивидуального государственного регулирования внешней торговли.

Во-вторых, государственное регулирование бывает двусторонним. Это происходит в том случае, когда две страны на основе взаимной договоренности согласовывают технические требования к упаковке, маркировке, договариваются о взаимном признании сертификатов качества и других показателей товарного производства.

В-третьих, государственное регулирование внешней торговли может быть и многосторонним. Именно таким оно является в том случае, когда в роли субъекта регулирования выступает упомянутое выше Генеральное соглашение о тарифах и торговле. Кроме того, оно является многосторонним в рамках многочисленных интеграционных группировок – Европейского союза, Североамериканской ассоциации свободной торговли и прочих международных экономических объединений.

Следует подчеркнуть, что роль государства при регулировании внешнеэкономических связей не сводится к воздействию на отдельные заключаемые контракты бизнесменами или фирмами, а проявляется в осуществлении определенной внешнеторговой политики. Так вот, в зависимости от масштабов вмешательства в международную торговлю

торговая политика государства бывает протекционистской и фритредерской. Протекционизм представляет такую государственную политику, которая направлена на защиту внутреннего рынка от конкуренции иностранных предпринимателей посредством применения тарифных и нетарифных методов. Протекционизм имеет своей задачей создать наиболее благоприятные условия для развития отечественного производства и национального рынка. Ее решение достигается установлением высокого уровня таможенного налога на импортируемые товары. С другой стороны, протекционизм предполагает поощрение экспорта отечественных товаров, повышение их конкурентоспособности на внешнем рынке с целью увеличения сбыта, а также завоевания новых рынков.

Соотношение импортного и экспортного аспектов протекционизма изменяется в зависимости от международной экономической и политической ситуации, а также от отношения между отдельными странами или группами стран.

В реальной международной экономической ситуации существует несколько видов протекционистской политики:

- селективный протекционизм, применяемый против отдельных стран или отдельных товаров;
- отраслевой протекционизм – это политика, которая защищает определенные отрасли, к примеру, сельское хозяйство;
- коллективный протекционизм представляет собой политику, проводимую группой стран в отношении третьих стран, не входящих в эту группу;
- скрытый протекционизм, т.е. такая протекционистская политика, которая осуществляется методами внутренних экономических мер.

Что касается фритредерства (свободы торговли), то оно предполагает незначительный уровень таможенных обложений и подразумевает всемерное поощрение ввоза иностранных товаров на национальный рынок страны.

Фритредерство – это политика весьма ограниченного государственного

вмешательства во внешнюю торговлю страны, которая осуществляется на основе игры свободных рыночных сил спроса и предложения. Некоторые авторы выделяют еще одну разновидность протекционизма – умеренный протекционизм. На самом деле, селективный, отраслевой, коллективный и скрытый и есть не что иное, как разновидности умеренного, или частичного, протекционизма. Если же говорить о совершенно полном протекционизме, то он, несомненно, тождествен внешнеэкономической монополии. Видимо, поэтому полный протекционизм и не принято выделять в качестве самостоятельной экономической категории.

Следует указать, что протекционизм и фритредерство никогда не достигали полного господства во внешнеэкономической деятельности большинства стран мира. Можно с достаточной определенностью подчеркнуть, что между этими двумя видами или направлениями внешнеэкономической политики шло постоянное «перетягивание каната». В отдельные исторические отрезки времени внешнеторговая политика склонялась то в одну, то в другую сторону.

Можно отметить три исторических периода, когда в мире преобладала та или иная внешнеторговая политика:

- в 50-60-е годы в мировой практике характерен был отход от протекционизма к свободной торговле;

- в 70-е годы страны стали отгораживаться друг от друга разнообразными тарифными барьерами, а также нетарифными ограничительными мероприятиями;

- в 90-х годах вновь возобладала тенденция развития в сторону большей либерализации и свободы международной торговли.

Однако эта четко обозначившаяся тенденция не отменила системы государственного регулирования внешнеторговых операций – ее применяют развивающиеся государства, страны с переходной экономикой и даже промышленно развитые страны [20].

Как известно, основной задачей правительств всех государств и

области внешней торговли состоит, с одной стороны, в том, чтобы помочь своим экспортерам вывезти как можно больше их товаров, сделав их при этом более конкурентоспособными на мировом рынке, а с другой – ограничить импорт, сделав иностранную продукцию менее конкурентоспособной на внутреннем рынке. В связи с этим одна группа методов государственного регулирования имеет своей задачей форсирование экспорта, а другая – направлена на защиту внутреннего рынка от иностранной конкуренции и поэтому относится к импорту.

При этом правительства в ход пускают самые разные инструменты для достижения своих целей. В целом они делятся на две большие группы – тарифные меры, которые основаны на использовании таможенного тарифа, и нетарифные мероприятия, куда входит целый набор административных действий, осуществляемых правительствами разных стран.

Рассмотрим тарифные методы государственного регулирования внешней торговли. Классическим методом регулирования здесь являются таможенные тарифы, которые по своему содержанию и направленному действию относятся к экономическим регуляторам внешней торговли. Таможенно-тарифное регулирование представляет собой комплекс методов, основой которых является использование ценового фактора воздействия на внешнеторговый оборот стран. Таможенный тариф – это систематизированный перечень товаров, пропускаемых через границу данного государства и облагаемых пошлинами.

Таможенный тариф включает в себя наименование облагаемых товаров, ставки на единицу обложения, список беспошлинно пропускаемых товаров и товаров, запрещенных к вывозу, ввозу и транзиту через национальные границы государств. Таможенный тариф используется в целях защиты национальных предприятий от иностранной конкуренции на внутреннем рынке, для стимулирования развития определенных секторов национальной экономики, укрепления торговых и платежных балансов страны, повышения доходов государственного бюджета, противодействия

дискриминационной политики иностранного государства и других целей. Центральным звеном таможенно-тарифной системы являются пошлины. Таможенные пошлины – это денежный сбор, взимаемый таможенными органами при импорте или экспорте товаров и являющийся условием осуществления экспортно-импортных операций. Таможенные пошлины выполняют следующие функции:

- фискальную. Фискальная направленность таможенных пошлин касается как импортных, так и экспортных операций, так как они являются одной из статей доходной части государственного бюджета.

Фискальный характер таможенных пошлин имел место с самого начала их появления, пополняя дополнительными доходами казну разных государств, развивающих внешнеэкономические связи.

Во второй половине XX в. таможенные пошлины продолжали выполнять фискальную задачу, спасая центральные бюджеты многих государств мира, в том числе и России [21];

- протекционистскую, или защитную; эту функцию выполняют импортные пошлины, так как именно с их помощью государство оберегает отечественных товаропроизводителей от иностранных конкурентов.

Но государство может не только повышать, но и снижать их с целью пополнения внутреннего рынка импортными товарами в тех случаях, когда на нем отсутствуют или имеются в недостаточном количестве аналогичные отечественные товары;

- балансирующую; эту функцию выполняют экспортные пошлины, которые устанавливаются правительствами с целью предотвращения нежелательного экспорта товаров, внутренние цены на которые по разным обстоятельствам скидываются на уровне ниже мировых.

Вокруг проблемы таможенных пошлин с давних пор идет теоретическая полемика и политическая борьба на уровне парламентов и правительств. В пользу существования таможенных тарифов высказано немало аргументов в экономической литературе. Наиболее актуальными из

них являются следующие. Сторонники существования таможенно-тарифной системы утверждают, что ее существование является в настоящее время гарантией защиты национальной безопасности, обороноспособности и международного престижа страны. Речь идет в данном случае о защите отечественных отраслей промышленности, выпускающих стратегическую и военную продукцию. Это означает, что акцент делается не столько на экономический фактор, только на стратегический характер таможенного тарифа. При этом обращается внимание на то, что большая зависимость страны от импорта может привести ее к уязвимому положению в период возникновения чрезвычайной ситуации.

Другим аргументом в пользу таможенно-тарифной системы является тезис сродни первому – тариф защищает молодые отрасли промышленности. Таможенные пошлины необходимы в качестве временной меры для того, чтобы молодые отрасли промышленности, в которых еще высоки издержки производства, смогли бы укрепить свои позиции.

Но в дальнейшем по мере развития этих отраслей и повышения эффективности их функционирования таможенные пошлины могут снижаться. Еще одним аргументом в пользу таможенно-тарифной системы, выдвигаемого ее сторонниками, является тезис о благотворной роли этой системы для сохранения уровня занятости. Они утверждают, что отсутствие таможенных пошлин или их низкий уровень приведет к потере рабочих мест в результате сокращения производства в импортирующей стране и станет дополнительным бременем для бюджета в связи с ростом необходимых выплат пособий по безработице.

Наконец, сторонники таможенных пошлин утверждают, что таможенные пошлины являются важнейшим источником поступления бюджетных доходов. Во многих случаях государство использует доходы от таможенных пошлин в качестве дополнительных доходов для покрытия дефицитов государственных бюджетов [23].

Но в экономической науке, а также среди практиков есть немало

людей, которые выступают против таможенно-тарифной системы.

Противники ее применения строят свою позицию на следующих аргументах:

1. Таможенные пошлины приводят к обострению межгосударственных отношений. В самом деле, результатом сокращения импорта под влиянием тарифных или нетарифных ограничений внешней торговли может стать уменьшение ее экспорта в качестве ответной меры экономического партнера, что приведет к уменьшению занятости, а также уменьшению совокупного спроса. В итоге между странами партнерами могут обостриться межгосударственные отношения до такой степени, что между ними начнутся серьезные противоречия, которые могут завершиться торговыми войнами, приводящими к глубоким отрицательным последствиям для обеих сторон [17].

2. Пошлины замедляют экономический рост и приводят к увеличению налогового времени для потребителей, так как они из-за применения пошлин вынуждены покупать как импортные, так и аналогичные местные товары по более высоким ценам. В результате этого часть доходов потребителей перераспределяется в пользу государства, а их располагаемый доход снижается.

3. Импортные товары косвенно подрывают отечественный экспорт и тем самым осложняют проблему платежного баланса страны. По мнению данной группы специалистов, импортные пошлины сокращают импорт и увеличивают чистый экспорт страны, содействуют повышению уровня обменного курса национальной валюты. А это последнее обстоятельство стимулирует импорт и сдерживает экспорт. Итогом подобной ситуации является ухудшение состояния платежного баланса, что сказывается буквально на всей экономической ситуации в стране.

4. Импортные пошлины ведут к сокращению общего уровня занятости в стране. Беря под защиту рабочие места в отраслях, производящих конкурирующие с импортом товары, импортные пошлины в то же время

приводят к сокращению занятости в экспортном и других связанных с ним секторах национальной экономики. В ходе действия правил Генерального соглашения по тарифам и торговле средневзвешенный уровень таможенных пошлин в промышленно развитых странах снизился с 40-50% в конце 40-х годов до 4-5% в настоящее время, а в результате реализации соглашений Уругвайского раунда переговоров этот уровень должен снизиться до 3% [19].

Таможенные тарифы являются хотя и важнейшим, но лишь одним из экономических методов регулирования внешнеторговых операций. Помимо таможенных пошлин в роли экономических регуляторов внешней торговли применяются также такие методы, как субсидии, кредитование и демпинг.

Рассмотрим экспортные субсидии, применяемые при государственном регулировании внешней торговли.

Экспортные субсидии – это льготы экономического порядка, которые предоставляются государством своим экспортерам для расширенного вывоза товаров за границу. Получая государственные прямые субсидии в виде выплаты дотаций при выходе предпринимателя на внешний рынок или косвенные в виде льготного налогообложения или страхования, экспортеры могут продавать свой товар на внешнем рынке по более низкой цене, чем на внутреннем рынке или по сравнению с экспортерами других стран на внешнем рынке.

Экспортные субсидии часто выступают в виде субсидированных кредитов, которые государственные банки предоставляют национальным экспортерам под процент ниже рыночного. Они могут выступать также в форме так называемых связанных кредитов, т.е. государственных кредитов иностранным импортерам при обязательной закупке товаров только у фирм страны, которая предоставляет такой кредит.

Нередко применяется и такой вид субсидирования экспорта, как демпинг, т.е. поставка товара на зарубежные рынки по ценам, которые ниже цен внутри страны происхождения товара. Для борьбы с умышленным демпингом страны применяют антидемпинговые пошлины. В числе

экономических методов регулирования внешней торговли находятся и международные картели – монополистические объединения экспортеров, которые контролируют объемы производства и ограничивают конкуренцию между продавцами с целью установления выгодных цен [10].

Подобные картели не раз создавались в недалеком прошлом в сфере сырьевых и сельскохозяйственных товаров; В настоящее время одним из известнейших картелей стала Организация стран – экспортеров нефти (ОПЕК), созданная в 1960 г. группой нефтедобывающих стран Арабского Востока, Африки и других континентов.

Рассмотрим административные методы регулирования внешней торговли.

Несмотря на то, что значение таможенных пошлин – основной составляющей экономических методов регулирования внешней торговли – снижается, роль государства в этой области не только не ослабла, но даже возросла. Это произошло в значительной мере за счет расширения применения нетарифных методов воздействия правительств на внешнюю торговлю. Методы нетарифных ограничений экспортно-импортных операций отличаются большим разнообразием – в настоящее время их насчитывается не менее 50. Нетарифные ограничения представляют собой комплекс мер, которые препятствуют проникновению иностранных товаров на национальную территорию данной страны. Их целью является защита отраслей национальной экономики от конкуренции иностранных товаров, а также охрана окружающей среды, здоровья и жизни населения и национальной безопасности страны.

Среди них наибольшее распространение получили меры, направленные на количественные ограничения внешнеторговых операций, – квотирование и лицензирование. Квотирование, или контингентирование экспортно-импортных операций состоит в установлении квот, т.е. определенного объема продукции в количественном или стоимостном выражении, разрешенной к ввозу или вывозу за границу на определенный период

времени. Квоты могут применяться в отношении импорта товаров из определенных стран, а также устанавливаться в порядке ответной меры на дискриминационные действия других государств. По направлению своего действия квоты делятся на экспортные и импортные [13].

Экспортные квоты вводятся или на основе международных стабилизационных соглашений, которые определяют долю каждой страны в общем экспорте какого-то товара, или правительством страны для ограничения вывоза товаров, являющимися дефицитными на внутреннем рынке. Импортные квоты применяются национальными правительствами для защиты отечественных производителей, для уравнивания спроса и предложения на внутреннем рынке, а также для достижения равновесия торгового баланса или в качестве ответной меры на дискриминационную торговую политику стран-партнёров.

Следует отметить, что система квотирования имеет ряд преимуществ по сравнению с таможенными тарифами. Первое из них состоит в том, что квота дает гарантию, при которой импорт будет находиться на определенном уровне, так как она лишает иностранных конкурентов возможности увеличивать поставки на рынок данной страны за счет снижения цен.

Далее, квотирование является более гибким и оперативным инструментом проведения внешней торговли политики по сравнению с таможенными тарифами, так как последние, как правило, определяются национальными законодательствами и международными соглашениями. Наконец, применение квот делает внешнеторговую политику более избирательной, так как при распределении квот государство может поддерживать определенные предприятия. В то же время использование квоты на импорт способно привести и к отрицательным последствиям. Так, ограничивая иностранную конкуренцию и предоставляя отечественным предприятиям определенную долю национального рынка, квота может способствовать монополизации национального рынка местными предпринимателями и тормозить технический прогресс. С квотированием

тесно связан и такой вид государственного регулирования внешнеторгового оборота, как лицензирование. Лицензия – это специальный документ, выдаваемый государственными органами участникам внешнеэкономических связей, который предоставляет им право вывозить товары за рубеж или ввозить их оттуда. Лицензии имеют ряд конкретных форм: разовая лицензия, генеральная, глобальная и автоматическая. Разовая лицензия представляет собой письменное разрешение сроком до одного года на ввоз или вывоз, которое выдается правительством определенной фирме на проведение одной внешнеторговой сделки. В отличие от разовой генеральная лицензия дает разрешение на ввоз или вывоз товара в течение одного года без ограничения количества сделок.

Глобальная лицензия дает предпринимателю разрешение вывезти или ввезти данный товар в любую страну мира в течение определенного промежутка времени без ограничения количества и стоимости этого товара. Наконец, автоматическая лицензия есть разрешение, предоставляемое предпринимателю на проведение экспортных или импортных операций немедленно после поступления от него заявки, которая при этом не может быть отклонена государственным органом. Отдельные страны распределяют лицензии по-разному.

Самым экономически эффективным способом считается аукцион, на котором лицензии продаются на конкурсной основе. По мнению специалистов, реализация лицензий через аукционы способна принести государственной казне доходы, которые могут быть сопоставимы с доходами от таможенной пошлины на тот же товар.

Другим механизмом распределения лицензий является система явных предпочтений, суть которой сводится к закреплению правительством лицензий за определенными фирмами пропорционально размерам их импорта за предшествующий период. Наконец, третьим механизмом распределения лицензий является распределение на внесённой основе. Этот вариант предполагает выдачу правительством лицензий компаниям,

доказавшим свою способность осуществлять экспортно-импортные операции наиболее эффективным способом.

Среди других мер нетарифного регулирования экспортно-импортных операций в последние три-четыре десятилетия получила распространение особая форма количественного ограничения импорта, называемая добровольным экспортным ограничением (ДЭО). Эта форма регулирования внешней торговли представляет тот случай, когда не страна-импортер устанавливает квоту, а страны-экспортеры берут на себя обязательства по ограничению экспорта в данную страну.

Разумеется, эти ограничения лишь формально являются добровольными, а на практике они вводятся вынужденно либо под давлением политических обстоятельств в результате политического давления со стороны правительства страны-импортера, либо воздействием угроз применить более жесткие протекционистские меры. Добровольные Ограничения экспорта приобрели широкое распространение в отношениях между США, Японией и ЕС. [20]

В практике внешнеэкономических связей наряду с количественными методами заметную роль среди нетарифных методов играют методы скрытого протекционизма, которые представляют собой всевозможные барьеры не таможенного характера, воздвигаемые на пути внешней торговли разными органами государственной власти.

Сюда входят технические барьеры и нормы-требования к упаковке и маркировке товаров, о соблюдении национальных стандартов, о получении сертификатов качества импортной продукции, норматив санитарного и ветеринарного контроля и некоторые другие. Эти формальности могут быть сформулированы так, что становятся серьезным препятствием на пути отдельных товаров и могут быть использованы в качестве эффективных дискриминационных инструментов по отношению к отдельным странам.

К числу нетарифных методов регулирования внешней торговли относятся торговые договоры и правовые режимы, связанные с

международной экономикой. С помощью торговых договоров и соглашений регулируются торговые отношения между государствами на двусторонней и многосторонней основе. Подобные договоры заключаются между странами, как правило, на 5 лет, а затем периодически пересматриваются и продвигаются странам импортерами.

Что касается правовых режимов, то наиболее часто используются режим наибольшего благоприятствования и национальный режим. Режим наибольшего благоприятствования (РНБ) представляет собой специфическое правило, суть которого состоит в следующем: если две страны предоставили друг другу определенные права, преимущества и льготы, то этими условиями должно пользоваться любое третье государство. Принцип РНБ составляет неотъемлемую составную часть условий ВТО и рассматривается ею как необходимый фундамент функционирования недискриминационного режима в международной торговле. В отличие от РНБ национальный режим представляет такой порядок межгосударственных экономических отношений, при котором одна страна предоставляет предпринимателям другого государства режим функционирования на ее национальной территории не менее благоприятный, чем режим для своих юридических или физических лиц.

Национальный режим, как правило, имеет место в отношениях между странами-участницами международных интеграционных группировок, особенно касательно вывоза капитала. Наконец, одной из форм государственного ограничения внешней торговли является эмбарго. Экономическое эмбарго представляет собой запрещение государством ввоза в свою страну или вывоза в какую-либо другую страну товаров, услуг, валютных и прочих ценностей.

Экономическое эмбарго может быть введено как в военное время (Наполеон ввел эмбарго против Англии в начале XIX в.), так и в мирное, как это сделали Соединенные Штаты против Кубы. Чаще всего какая-то страна вводит эмбарго против другой страны по политическим условиям. В

результате эмбарго служит в качестве орудия принуждения к изменению внутренней и внешней политики, проводимой страной, против которой направлено торговое эмбарго [19].

Следует отметить, что эмбарго может быть установлено по решению ООН против страны, действия которой представляют угрозу международной безопасности.

Глава 2. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ РЕСПУБЛИКИ ЗАМБИЯ

2.1. Общая характеристика экономики республики Замбия на современном этапе

Замбия – одна из наименее развитых стран мира. ВВП составляет 3,6 млрд. долл. США, или 350 долл. на душу населения (2014). Среднегодовой темп прироста ВВП в 2013 4,05 %.

В таблице 2.1 представлена структура ВВП, а на рисунке 2.1 – распределение экономики Замбии.

Таблица 2.1

Структура ВВП Замбии за 2014 год

Сфера	Доля, %
Промышленность	25
Сфера услуг	51
Сельское хозяйство	24

Составлено по данным [25]

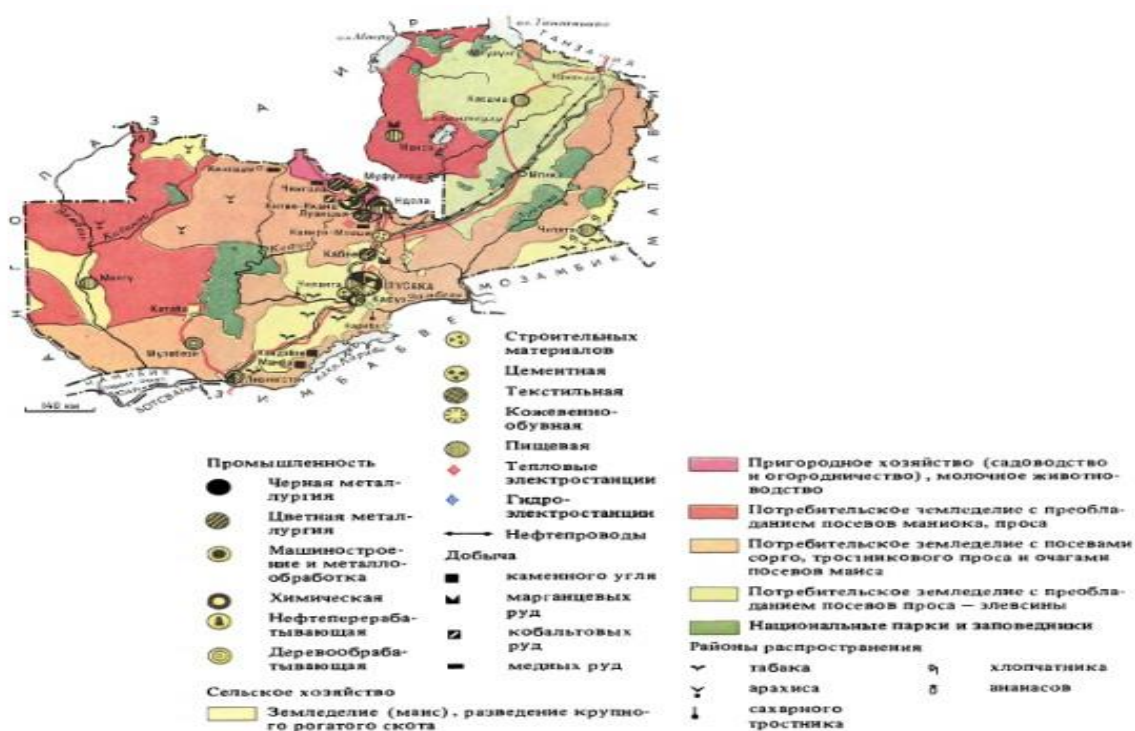


Рис. 2.1. Распределение экономики Замбии за 2014 год

Таким образом, в сельском хозяйстве формируется 24 % ВВП, в промышленности – 25 %, в сфере услуг – 51 %. В сельском хозяйстве занято 85 % экономически активного населения (всего экономически активное население составляет 3,4 млн. чел.), в промышленности – 6 %, в сфере услуг – 9 %. Инфляция – 26,7 % (2015) [25].

Основу экономики Замбии составляют добыча и переработка медной руды, поступления от экспорта которой обеспечивают до 90 % валютных доходов страны и 75 % государственных доходов. Поэтому экономическое положение страны во многом зависит от мировых цен на медь.

Горная промышленность является ведущей отраслью экономики, где занято 15 % трудоспособного населения. Основу отрасли составляет меднодобывающая промышленность. Для горнодобывающей промышленности характерны узкая специализация при добыче рудных полезных ископаемых (медь, кобальт, цинк, свинец), высокая степень вертикальной отраслевой интеграции (сырье практически в полном объеме подвергается металлургическому переделу) [25].

Птицеводство развито повсеместно и в широких масштабах. В связи с дороговизной мяса разведению домашней птицы придается большое значение, особенно производству однодневных цыплят, значительная часть которых идет на экспорт.

Рыболовство – традиционное занятие коренного населения Замбии. Распространено не только на озерах, в реках и их поймах, но и на болотах. В Замбии вылавливается свыше 300 различных видов рыб – от самой маленькой капенты (пресноводная сардина) до огромных окуней и сомов [25].

В рационе питания замбийцев на рыбу приходится 50 % всего потребляемого протеина. Наиболее характерен рыбный промысел для провинций Луапула, Южная и Северная. Значительная часть добываемой там рыбы вывозится в другие провинции – Восточную, Центральную и Коппербелт. Основными районами коммерческого рыболовства являются

озера Бангвеулу, Мверу, Танганьика, Кариба и реки Замбези и Кафуэ.

Намечен комплекс мер по диверсификации производства сельского хозяйства, снижению зависимости от погодных условий. Распределение удобрений по гослинии прекращено и передано частному сектору. В то же время правительство с помощью доноров продолжит оказывать поддержку мелким товаропроизводителям. Планируется построить в сельской местности 15 дамб и свыше 300 км. дорог с твердым покрытием.

Сельское хозяйство преимущественно ориентировано на внутреннее потребление. Основные культуры (2015, тыс. т) – кукуруза (601,6), просо (37,6), маниок (850,5), сорго (16,8), арахис (41,4), пшеница (74,5), рис (11,6), сахарный тростник, хлопок. Животноводство не получило развития из-за заражённости территории мухой цеце [25].

Замбия щедро наделена естественными источниками энергии, такими, как гидроэнергия, уголь и альтернативные источники энергии. Потенциал страны для получения гидроэлектроэнергии оценивается в шесть тысяч мегаватт (6.000 MW). На гидроэлектростанциях вырабатывается до 99 % электроэнергии. В Замбии основными источниками гидроэлектроэнергии являются электростанции в нижнем ущелье Кафуе, на северном берегу озера Кариба и на водопаде Виктория. Вырабатываемую энергию в основном потребляют горнодобывающие компании, до 68 %, тогда как на жилищно-коммунальный сектор приходится только 19 % от общего объёма.

На сегодня объем подтвержденных запасов угля оценивается в 30 миллионов тонн при нескольких сотнях миллионов тонн неподтвержденных запасов. Сейчас работают только две угольные шахты в Маамба, годовой объем добычи угля на которых планируется к 2010 году довести до 1 миллиона тонн.

Действующая инфраструктура по импортированию и переработке нефти включает 1.710 километров ТАЗАМА (TAZAMA) нефтепровода, ИНДЕНИ (INDENI) перерабатывающий завод и топливный терминал в Ндоле. Проектная мощность ИНДЕНИ завода – переработка одного

миллиона тонн сырой нефти в год [25].

Более 90 % электроэнергии, производимой в Замбии, вырабатывается на гидроэлектростанциях. В стране сконцентрировано более 30 % запасов пресной воды южноафриканского региона; работают электростанции общей производительностью 1.760 мегаватт, из которых 1.672 MW приходится на долю гидроэлектроэнергии, и 88 MW – на термальную энергию. Таким образом, неиспользованный потенциал в гидроэлектроэнергетике составляет примерно 4.000 MW.

Чтобы обеспечить доступ электроэнергии, производимой в Замбии, в отдаленные районы, а также на экспортный рынок, ряд проектов по передаче электроэнергии находится в стадии разработки или в стадии получения финансирования. Они включают проект расширения сети электропередач до сельских районов включительно, согласно программе электрификации села, а также строительство соединительной линии электропередач Замбия-Танзания-Кения стоимостью 650 миллионов долларов.

Прогнозируемый дефицит электроэнергии в регионах, программа электрификации села, а также подъем в горнодобывающем секторе, создают растущий рынок для потенциальных инвесторов в Замбии.

Использование восполняемой электроэнергии возрастает, хотя остается еще незначительным в общенациональном объеме. Несмотря на то, что Замбия щедро наделена ресурсами новых и восполняемых видов энергии для разработки технологий их использования, были предприняты лишь минимальные усилия. Источники этих видов энергии имеют огромный потенциал для производства электроэнергии. Финансовые льготы и определенные выгодные формы субсидирования будут стимулировать развитие проектов альтернативных видов энергии и сделают их привлекательными с финансовой точки зрения для частного инвестирования.

К источникам получения альтернативных видов энергии можно отнести: солнечную энергию (термальную и фотоэлектрическую); небольшие гидроэлектростанции; биоматериалы (отходы сельскохозяйственного

производства и лесного хозяйства, выращивание специальных видов растений и отходы животноводства); геотермальные источники и ветер.

В Замбии действует около 80 горячих источников. Замбийские горячие источники располагаются на местах с глубокозалегающими разломами, через которые циркулирует горячая вода. Использование потенциала горячих источников для получения электроэнергии оставляет желать лучшего, главным образом, из-за высоких затрат. В настоящее время имеется только одно предприятие по переработке геотермальной энергии. Это предприятие было основано в середине 1980 гг. по инициативе итальянского правительства. На горячих источниках Каписья (Kapisya) были проведены работы, позволившие в 1987 г. установить 2 турбины на 120 киловатт. Хотя в настоящее время предприятие на Kapisya горячих источниках не функционирует со стороны Национальной электрической компании – Zambia Electricity Supply Corporation (ZESCO) были предприняты определенные усилия для его возрождения. Таким образом, в стране имеется значительный потенциал для инвестирования в разработку горячих источников с целью получения дешевой энергии.

В северной и северо-западной части Замбии можно найти достаточно большое количество мест, пригодных для строительства небольших гидроэлектростанций. Благоприятные условия в виде необходимой удобной топографии местности, геологических характеристик почвы и высокого уровня выпадения осадков, создают огромный потенциал для возможного инвестирования в развитие малых гидроэлектростанций.

Как уже было отмечено выше, Замбия располагает большими запасами угля (30 миллионов тонн подтвержденных резервов). Большая часть угледобывающих предприятий находится в районе Maamba Collieries. Кроме этого, в стране были обнаружены и другие месторождения этого топлива. В долине реки Замбези открыты обширные залежи угля с потенциалом на миллиарды тонн. Кроме того, существует возможность использования сопутствующего газа метана. При наличии регионального дефицита

энергоресурсов, уголь может стать главным источником производства электроэнергии, особенно при использовании современных более эффективных технологий. Уголь также рассматривается как важный источник получения энергии для нужд горнорудной и других отраслей промышленности. Значение, придаваемое инвестированию именно в этот сектор, не может быть переоценено, т.к. налицо и ресурсы, и потребительский рынок.

Главными приоритетами в этой сфере будут реструктуризация энергетической компании ЗЕСКО с перспективой ее приватизации, привлечение инвестиций в энергетику, улучшение работы фонда электрификации сельской местности (Rural Electrification Fund). В октябре 1998 г. правительством был одобрен проект по расширению мощностей гидроэлектростанции на реке Кафуе (Kafue Lower Gorge). Намечены меры по снижению использования нефтепродуктов для производства электроэнергии.

Промышленность, кроме предприятий горнорудного профиля, представлена мощностями по переработке сельскохозяйственного сырья, предприятиями пищевой, текстильной, химической, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной промышленности. В 2012 в горнорудном секторе добыто (тыс. т): медной руды – 337,7, кобальта – 3,98, драгоценных камней (кг): аметистов – 1 157 866, бериллов – 6941, изумрудов – 770, турмалинов – 30 755. Производство электроэнергии 7,678 млрд. кВт/ч (2014).

Таблица 2.2

Темпы роста объема промышленного производства Замбии, %

Год	Значение
2009	11.0
2010	12.1
2011	8.8
2012	0.0
2013	8.0
2014	3.6
2015	2.2

Данные приведенной выше таблицы 2.2 для наглядности отобразим в виде графика (см. рис. 2.2)

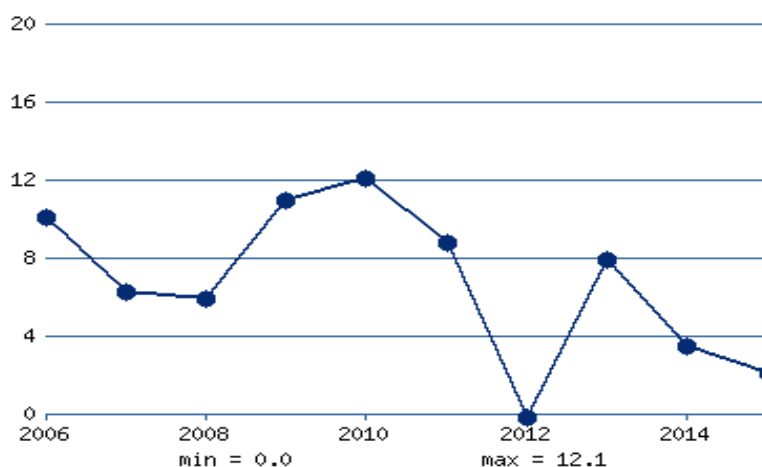


Рис. 2.2. Темпы роста объема промышленного производства Замбии, %

Источник: Составлено по материалам [37]

Протяженность железных дорог в Замбии составляет 2157 км (грузоперевозки в 2015– 1887 тыс. т); автомобильных дорог 66 781 км. Водные пути оцениваются в 2250 км (сюда включаются реки Замбези, Луапула и озеро Танганьика). Крупный порт – Мпулунгу (грузоперевозки в 2015–50,9 тыс. т). Нефтепровод – 1724 км. Действуют 11 аэропортов международного класса.

В середине 1999 г. ожидалось одобрение «Национальной транспортной политики», частью которой является ныне действующая 10-летняя программа инвестиций в дорожное строительство. Ее целью является создание условий, при которых до 50% дорожной сети Замбии (15,7 тыс. км.) смогли бы поддерживаться на уровне соответствующих стандартов, а 1500 км – капитально реконструироваться.

Программа позволит увеличить количество магистральных дорог до 45%, а вспомогательных с твердым покрытием – до 15% от общего их числа. Правительство собирается укрепить структуры, ответственные за ремонт и управление дорогами, повысить заинтересованность частного сектора в дорожном строительстве, пресекать случаи нецелевого использования средств

из дорожного фонда. В связи со снижением объемов ж/д перевозок, что обходится экономике Замбии в 100 млн. долл. ежегодно, намечено рассмотреть вопрос о приватизации ж/д транспорта.

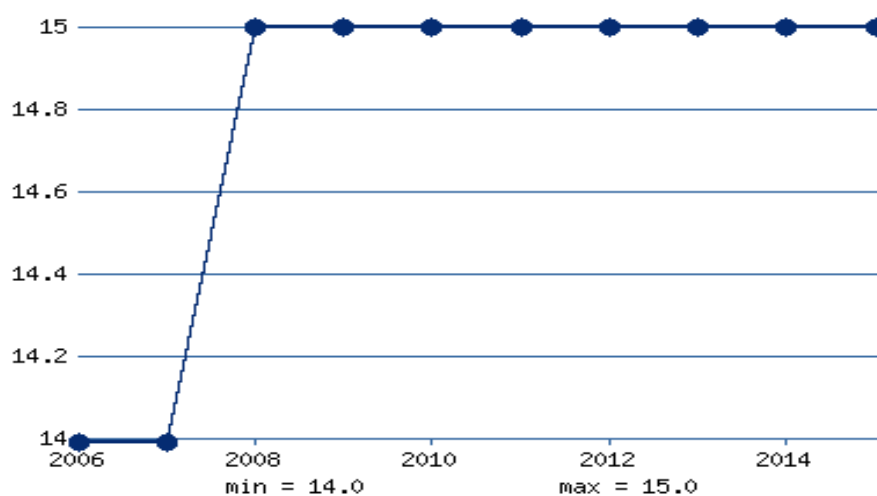
Бюджет страны (2012, млрд. долл. США): доходы 1,2, расходы 1,25. Внешняя задолженность 6,49 млрд. долл. США, платежи в счет ее погашения составляют 11,7% всех экспортных поступлений (2014).

Безработица – 50% (2014). За чертой бедности живет более 80% населения.

Таблица 2.3

Уровень безработицы Замбии, %

Год	Значение
2005	50.0
2006	14.0
2007	14.0
2008	15.0
2009	15.0
2010	15.0
2011	15.0
2012	15.0
2013	15.0
2014	15.0
2015	15.0



Источник: Составлено по материалам [37]

Внешнеторговый оборот Замбии в 2014 г. составил почти 2,077 млрд.

долл. США: экспорт 920 млн. долл., импорт 1,167 млрд. долл. В структуре экспорта: медь (58% стоимостного объема, 349 тыс. т), кобальт (4,3 тыс. т), электроэнергия, табак, цветы, хлопок. Главные партнеры по экспорту: Великобритания (25,2%), ЮАР (24,5%), Швейцария (9,4%), Малави (7,5%). Импорт включает машины, оборудование и транспортные средства, нефтепродукты, электроэнергию, удобрения, продовольствие, одежду. Среди партнеров по импорту: ЮАР (67,1%), Великобритания (9,8%), Зимбабве (7,5%), США (5,9%).

Таблица 2.4

Инфляция Замбии, %

Год	Значение
2005	18.3
2006	9.0
2007	10.7
2008	12.4
2009	13.4
2010	8.5
2011	8.7
2012	6.6
2013	7.0
2014	7.8
2015	7.5



Источник: Составлено по материалам [63]

Основной поток туристов прибывает в страну из Великобритании, Италии, Германии, ЮАР. Намечается внести на рассмотрение парламента закон о туризме, который бы стимулировал инвестиции частного сектора в эту отрасль. По мнению министра туризма Замбии А.Чипавы, эта отрасль «должна превратиться во второй по значимости (после меди) источник пополнения казны, тем более, что по природной красоте Замбия выглядит привлекательнее соседних стран». [63]

По прогнозам Международной туристической организации, посещаемость африканских стран южнее Сахары в ближайшие десять лет возрастет на 15 %, и, таким образом, туризм в этой части планеты может выйти на уровень 36 млн. чел. в год. Замбия надеется получить свою долю от доходного рынка туристических услуг.

Приватизация туристических зон и отелей привела к увеличению доходов с 63 млн. долл. в 1997 г. до 90 млн. долл. в 1998 г. Общий рост числа туристов составил около 15%. Основной их поток прибывал в страну из Великобритании, Италии, Германии, ЮАР.

Намечается внести на рассмотрение парламента закон о туризме, который бы стимулировал инвестиции частного сектора в эту отрасль.

Национальная валюта Замбии (квача) в текущем году опережает по темпам роста 150 других валют, а также золото, серебро и прочие драгоценные металлы, пишет Bloomberg.

С начала 2016 года квача выросла на 19,9% по отношению к доллару США. При этом в 2015 году она рухнула на 42%, продемонстрировав один из худших результатов в мире. Это произошло из-за энергетического кризиса, обвала цен на медь и высокого дефицита бюджета.

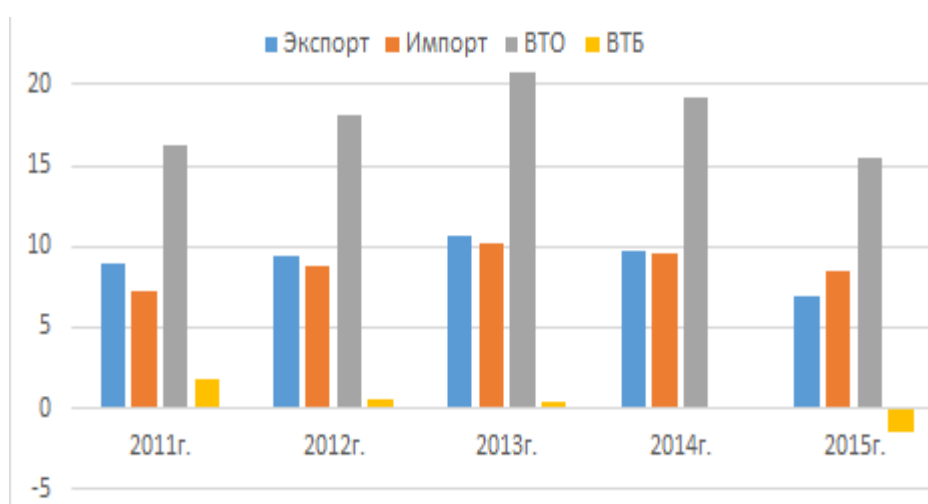
Эксперты ETM Analytics прочат замбийской валюте дальнейшее укрепление по мере восстановления цен на цветные металлы, так как Замбия занимает второе место в Африке по объемам производства меди. На экспорт меди приходится около 70% дохода Замбии от внешней торговли.

Международный валютный фонд продолжает выражать озабоченность состоянием замбийской экономики, рост которой в этом году, как ожидается, замедлится до 3,4% с 3,6% в 2015 году. По мнению экспертов фонда, топливные и энергетические субсидии в размере \$660 млн в год означают, что государственные расходы будут намного выше возможностей страны.

Таким образом, горная промышленность является ведущей отраслью экономики Замбии. Уровень безработицы Замбии за последние годы остается неизменным на 15% после резкого сокращения с 50% в 2005 году. Темпы роста объема промышленного производства Замбии снижались за последнее время из-за цены на медь.

2.2 Анализ состояния внешней торговли Замбии за период 2011-2015 г.г.

Роль экспортно-импортной деятельности в развитие экономики Замбии постоянно возрастает (Приложение 2). Чтобы оценить развитие внешнеторговой деятельности, мы проанализировали структуру и динамику экспортно-импортной деятельности Замбии. На рисунке 2.4 представлена динамика экспортно-импортной деятельности Замбии за 2011-2015 гг.



где ВТО – внешнеторговый оборот; ВТБ – внешнеторговый баланс.

Рис. 2.4. Динамика экспортно-импортной деятельности Замбии за 2011-2015 гг.

Составлено по материалам: [37, с. 8-32]

Данные на рисунке показывают, что внешнеторговый оборот Замбии (сумма экспорта и импорта) в период 2011-2015 гг. в стоимостном выражении снизился до 15,40 млрд. долларов США в 2015 году по сравнению с 16,17 млрд. долларов США в 2011 году. Увеличение внешнеторгового оборота Замбии было связано с ростом экспорта металлов, в основном, меди после восстановления цены на медь на мировом рынке, которая упала во время мирового финансового кризиса 2008-2009 гг. Другая причина увеличения внешнеторгового оборота – рост импорта топлива и машины и оборудования. Данные на рисунке 2.4 также показывают, что внешнеторговый баланс (экспорт минус импорт) Замбии имеет тенденцию к снижению. Несмотря на снижение внешнеторгового баланса, внешнеторговый баланс Замбии остается положительным т.е. экспорт превышает импорт.

В таблице 2.5 представлены основные торговые партнеры во внешнеторговой деятельности Замбии в 2011- 2014 гг.

Таблица 2.5

Основные торговые партнеры во ВТО Замбии в 2011-2014 гг., млрд.
долларов США

Страна	2011г.		2012г.		2013г.		2014г.	
	ВТО	Доля , %	ВТО	Доля , %	ВТО	Доля , %	ВТО	Доля , %
Швейцария	3,12	17,59	3,26	17,43	4,20	18,73	4,43	18,70
Китай	2,66	14,98	2,82	15,08	3,47	15,47	3,90	16,46
ЮАР	3,41	19,21	3,44	18,42	4,42	19,72	4,70	19,84
ОАЭ	0,70	3,96	0,74	3,97	0,96	4,29	1,14	4,81
Великобритания	0,40	2,24	0,41	2,19	0,57	2,55	0,63	2,67
ДР Конго	2,50	14,08	2,65	14,17	3,32	14,82	3,52	14,87
Индия	0,35	1,95	0,37	1,98	0,51	2,27	0,71	2,98
Итого	17,76	100	18,69	100	22,42	100	23,67	100

Составлено по материалам: [37, с. 8-32].

Можно сделать вывод о том, что в страновой структуре внешнеторгового оборота Замбии в течение рассматриваемого периода особое место занимает Южно-Африканская Республика как крупнейший внешнеторговый партнер Замбии. В период 2011-2014 гг. внешнеторговый оборот Замбии с Южно-Африканской Республикой вырос на 37,83% (1,29 млрд. долларов США). Второе место занимает Швейцария и в период 2011-2014 гг. внешнеторговый оборот с Швейцарией вырос на 41,99% до 4,43 млрд. долларов США в 2014 году с 3,12 млрд. долларов США в 2011 году. Этот рост был обусловлен увеличением экспорта металлов, химикатов, сырых шкур и кож в Швейцарию, а также увеличением импорта чугуна, стали, изделий на их основе, нефтепродуктов, промышленных котлов, электрических машин, и оборудования из стран ЕС. Внешнеторговый оборот с Объединением Арабских Эмиратов вырос на 62,86% до 1,14 млрд. долларов США в 2014 году по сравнению с 0,70 млрд. долларов США в 2011 году. В значительной степени это объясняется закупкой больших объемов топливно-энергетических товаров, приобретенных Замбией из ОАЭ.

Китай за весь период занимал третье место. Экспортно-импортная деятельность с Китаем увеличилась на 46,62% (1,24 млрд. долларов США) до 3,90 млрд. долларов США в 2014 году по сравнению с 2,66 млрд. долларов США в 2011 году. Такая ситуация объясняется увеличением экспорта металла в эту страну и импорта промышленных котлов, оборудования, железа, стали и изделий из них.

Великобритания за весь анализируемый период занимала шестое место в стоимостном выражении по объёму внешнеторговой деятельности с Замбией. Внешнеторговая деятельность с Великобританией выросла на 57,50% до 0,63 млрд. долларов США в 2014 году по сравнению с 0,40 млрд. долларов США в 2011 году. Рост внешнеторговой деятельности с Великобританией был обусловлен увеличением экспорта из Замбии медных катодов.

Индия занимает седьмое место по объёму внешнеторговых

деятельностей в стоимостном выражении с Замбией. Внешнеторговая деятельность с Индией выросла на 102,86% до 0,71 млрд. долларов США в 2014 году по сравнению с 0,35 млрд. долларов США в 2011 году. Увеличение произошло также за счет экспорта медных катодов и изделий из них.

Импортные поставки традиционно играют значительную роль в решении многих жизненно важных задач социально-экономического развития и обеспечения как производственной сферы, так и населения теми видами продукции, которые внутри страны и/или региона не производятся или производятся в недостаточных объемах. Проблемы индустриализации страны или региона в годы после независимости, реконструкция народного хозяйства, исправление неблагоприятного баланса производственных товаров и многие другие не менее значимые задачи общенационального масштаба решались в большой степени с помощью импорта.

В таблице 2.6 представлены данные о импортной деятельности Замбии за период 2011 – 2015 гг. (Приложение 3).

Таблица 2.6
Импорт Замбии 2011-2015 гг. (в млрд. долл. США)

Годы	Импорт, млрд. долларов США	Отклонение, млрд. долларов США	Темп роста, %	Темп прироста, %
2011 г.	7,18	-	-	-
2012 г.	8,81	1,63	122,67	22,67
2013 г.	10,16	1,36	115,41	15,41
2014 г.	9,54	-0,62	93,87	-6,13
2015г.	8,42	-1,12	88,28	-11,72

Составлено по материалам: [37, с. 8-32]

Таким образом, импорт Замбии в рассматриваемый период увеличился на 17,27% до 8,42 млрд. долларов США в 2015 г. с 7,18 млрд. долларов США в 2011 году. Значительный рост импорта Замбии наблюдался в 2012 году в связи с ростом импорта топливно-энергетических товаров. Надо также отметить, что в 2009-10 годах импорт Замбии снизился на 9%-13% из-за

негативного влияния мирового финансового кризиса 2008-09 годах на внешнеторговую деятельность большинства стран мира, в том числе и Замбии.

Товарная структура импорта Замбии несильно отличается от товарной структуры импорта других развивающихся и наименее развитых стран мира и состоит из следующих основных товарных групп:

- машины и оборудование;
- продукты питания;
- топливно-энергетические товары;
- сельскохозяйственное сырьё;
- прочие.

На рисунке 2.5 предоставлены данные о товарной структуре импортной деятельности Замбии за 2011-2014 гг.

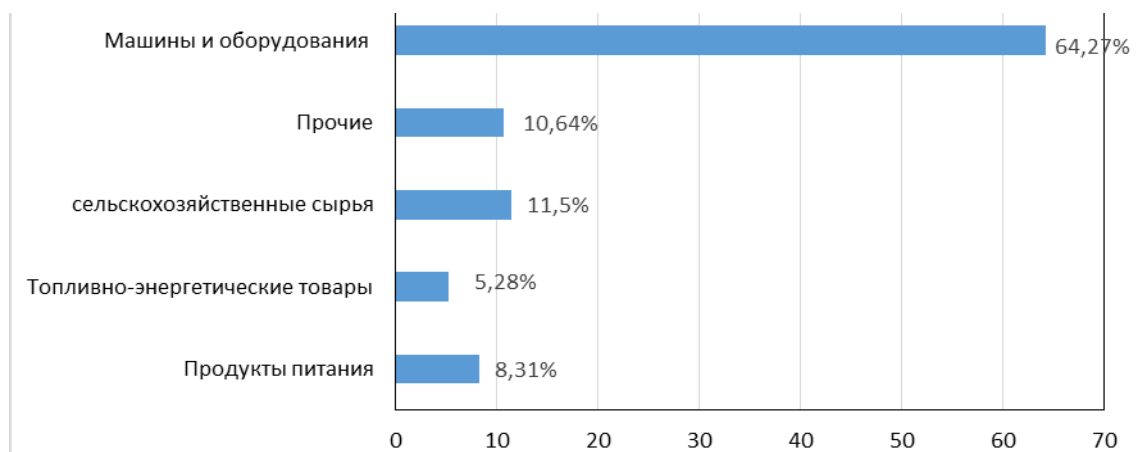


Рис. 2.5. Товарная структура импорта Замбии 2011-2014 гг., %
Составлено по материалам: [37, с. 8-44]

Таким образом, в период 2011-2014 гг., удельный вес топливно-энергетических товаров составил 5,28% от общего объема импорта Замбии. Удельный вес продуктов питания и машин и оборудования составили 8,31% и 64,27% соответственно. Удельный вес сельскохозяйственного сырья в этот период составил 11,50%.

В таблице 2.7 представлена географическая структура импорта Замбии 2011-2014 гг.

Таблица 2.7

Географическая структура импорта Замбии 2011-2015гг.

Страна	Импорт млрд. долл. США	Доля, %	Темп роста 2015г. к 2011г., %	Темп прироста 2015г. к 2011г., %
ЮАР	14,31	32,45	101,63	1,63
Конго ДР	0,95	2,16	643921,1	643821,1
Китай	4,08	9,25	97,56	-2,44
Маврикий	0,68	1,56	3267,27	3167,27
Кения	2,31	5,24	316,02	216,02
Другие	21,75	49,32	87,53	-12,47

Составлено по материалам: [37, с. 8-32]

Исходя из данных таблицы, можно сделать выводы о том, что Южно-Африканская Республика является основным источником импорта Замбии. Удельный вес в стоимостном выражении импорта Замбии из Южно-Африканской Республики в период 2011-2015гг. составил 32,45% (14,31 млрд. долларов США). Импорт из Южно-Африканской Республик вырос на 1,63%. Товарная структура импорт Замбии из Южно-Африканской Республики в этот период составила: мочевины (4,90%), газойль (3,10%), внедорожные самосвалы (2,80%), автомобили-дизели двойного назначения (2,10%) и другие товары. Китай занимает второе место по объему импорта Замбии. Удельный вес в стоимостном выражении импорта Замбии из Китая в период 2011-2015 гг. составил 9,25%(4,08 млрд. долларов США). Импорт из Китая снизился на 2,44%.

Кения занимает третье место по объему импорта в Замбию за анализируемый период. Удельный вес в стоимостном выражении импорта Замбии из Кении в период 2011-2015 гг. составил 5,24% (2,31 млрд. долларов США). Импорт из Кении вырос на 216,02%. Товарная структура импорт Замбии из Кении в этот период составила: газойль (52,30%), моторное топливо (37,50%), сигареты, содержащие табак (1,60%), антенны и антенные отражатели (0,60%), маргарин (0,60%), моющие средства и чистящие препараты (0,50%), порошки пекарные готовые (0,30%) и другие товары (6,60%).

В последние годы более 60% общей стоимости экспорта Замбии

приходится на медь. Так, в 2014 году экспорт Замбии в стоимостном выражении составил 11,93 млрд. долларов США.

В таблице 2.8 представлены данные об экспортной деятельности Замбии за период 2011 – 2015 гг. (Приложение 4)

Таблица 2.8
Экспорт Замбии в 2011-2015 гг., в млрд. долл. США

Годы	Экспорт, млрд. долларов США	Отклонение, млрд. долларов США	Темп роста, %	Темп прироста, %
2011 г.	9,00	–	–	–
2012 г.	9,36	0,36	104,04	4,04
2013 г.	10,59	1,23	113,13	13,13
2014 г.	9,69	-0,91	91,45	-8,55
2015г.	6,98	-2,70	72,08	-27,92

Составлено по материалам: [37, с. 8-32]

Таким образом, экспорт Замбии за рассматриваемый период снизился на 22,44% до 6,98 млрд. долларов США в 2015 году с 9,00 млрд. долларов США в 2011 году. В 2014 году экспорт снизился на 8,55% в связи с падением цены на медь на мировом рынке. Значительный рост экспорта Замбии наблюдался в 2013 году в связи с ростом экспорта металлов, в основном меди и кобальта.

Более полная характеристика товарной структуры экспорта Замбии 2011-2015 гг. представлена на рисунке 2.6.

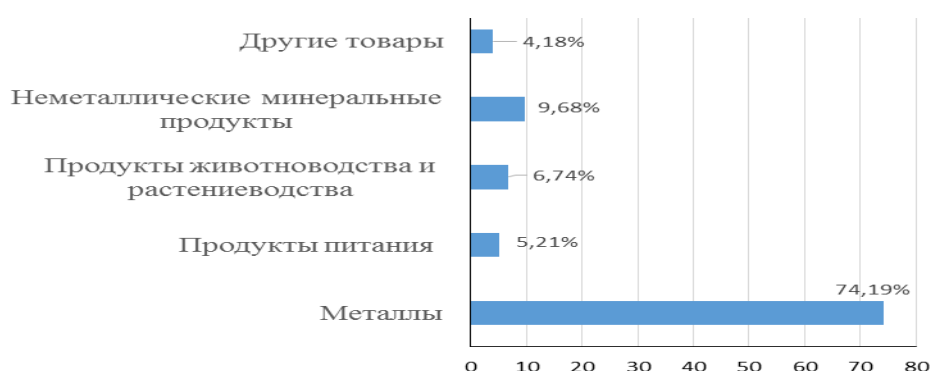


Рис. 2.6. Товарная структура экспорта Замбии 2011-2015 гг., %
Составлено по материалам: [37, с. 8-32]

Таким образом, за период 2011-2014 гг. удельный вес металлов составил 74,19% от общего объема экспорта Замбии. Удельный вес

продуктов питания и неметаллические минеральные продукты составил 5,21% и 9,68% соответственно. Удельный вес продуктов животноводства и растениеводства в этот период составил 6,74%.

В таблице 2.9 представлена географическая структура экспорта Замбии 2011-2014гг.

Таблица 2.9

Географическая структура экспорта Замбии 2011-2015гг.

Страна	Экспорт млрд. долларов США	Доля, %	Темп роста 2015г. к 2011г., %	Темп прироста 2015г. к 2011г., %
Швейцария	19,70	43,17	70,21	-29,79
Китай	8,36	18,32	67,08	-32,92
Сингапур	1,06	2,32	1927,52	1827,52
ЮАР	4,03	8,84	63,73	-36,27
Конго	0,55	1,20	43121,56	43021,56
Другие	11,93	26,14	57,10	-42,90

Составлено по материалам: [37, с. 8-32]

Швейцария занимает лидирующую позицию, как основной экспортный рынок Замбии. Удельный вес в стоимостном выражении экспорта Замбии в Швейцарию в период 2011-2015 гг. составил 19,70 млрд. долларов США (43,17%). Экспорт в Швейцарию сократился на 0,70%, что в основном обусловлено сокращением экспорта металлов из горнодобывающих компаний Замбии. Товарная структура экспорт Замбии в Швейцарию в этот период составила: катоды и секции катодов из рафинированной меди, черновая медь, лом драгоценных металлов, пластины из рафинированной меди, ферро кремний марганец и другие товары. Китай занимает второе место по объему экспорта Замбии. Удельный вес в стоимостном выражении экспорта Замбии в Китай в период 2011-2014 гг. составил 8,36 млрд. долларов США (18,32%). Экспорт в Китай снизился на 0,67%. Товарная структура экспорт Замбии в Китай в этот период составила: черновая медь, катоды и секции катодов из рафинированной меди, медные сплавы, изделия из кобальта и другие товары. ЮАР занимает третье место по объему

экспорта Замбии в анализируемый период. Удельный вес в стоимостном выражении экспорта Замбии в ЮАР в период 2011-2015 гг. составил 8,84% (4,03 млрд. долларов США). Экспорт в ЮАР снизился на 0,64

Таким образом, экспортно-импортная деятельность Замбии в рассматриваемый период в стоимостном выражении выросла на 33,28% до 23,67 млрд. долларов США в 2014 году по сравнению с 17,76 млрд. долларов США в 2011 году в связи с ростом экспорта металлов, в основном меди. Южно-Африканская Республика является основным внешнеторговым партнером Замбии. Импорт в Замбии в рассматриваемый период увеличился на 68,09% до 11,75 млрд. долларов США в 2014 г. с 6,99 млрд. долларов США в 2011 году. Экспорт Замбии в рассматриваемый период увеличился на 10,77% до 11,93 млрд. долларов США в 2014 году с 10,77 млрд. долларов США в 2011 году. В 2012 году экспорт снизился на 1,13% в связи с падением цены на медь на мировом рынке.

Глава 3. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕАЛИЗАЦИИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ЗАМБИИ

3.1 Проблемы развития внешнеторговой деятельности Замбии на современном этапе

Как уже было отмечено, Замбия – небольшое, относительно отсталое государство на юге Африки, обладающее при этом довольно внушительными запасами ряда ресурсов. В связи с чем для этой страны актуальным является активное развитие внешнеэкономических, в первую очередь, внешнеторговых отношений.

Сложившийся к настоящему времени уровень торгово-экономических связей между Россией и Замбией, несмотря на успешное и поступательное развитие двустороннего взаимодействия на политической сцене и некоторое оживление двусторонней торговли, все еще весьма далек от существующего значительного потенциала в развитии торгового и инвестиционного сотрудничества. Товарная структура российского экспорта в Замбию (см. табл. 3.1) носит преимущественно случайный, конъюнктурный характер, ежегодные объемы поставок, главным образом, по разовым контрактам варьируются в широком диапазоне, редко превышая уровень в 2 млн. долл. США. В то же время в российских закупках из Замбии практически доминирует одна товарная позиция (табак и табачные изделия). В целом, структура взаимных поставок, в которой отсутствуют или представлены незначительно приоритетные или традиционные товарные позиции, составляющие основу экспорта России и Замбии, не отвечает интересам развития экспорта обеих стран.

Таблица 3.1
Товарная структура российско-замбийской торговли (в %)

Экспорт РФ в Замбию			
	2012	2013	2014
Удобрения	79,5	-	76,8
транспортные средства	-	54,5	-

Окончание таблицы 3.1

энергетическое оборудование	19,4	21,1	18,2
бумага и картон	1,1	20,4	0,6
игрушки, спортивный инвентарь	-	3,2	0,1
пластмассовые изделия	<0,1	0,4	-
печатная продукция	0,1	-	0,2
Импорт РФ из Замбии			
табачные изделия	99,6	99,5	94,8
растения, цветы	0,3	0,5	0,6
сырье для ювелирной промышленности	-	<0,1	-
Семена	0,4	-	0,5
Овощи	<0,1	-	-

Источник:[31]

Несмотря на относительно стабильную динамику двустороннего товарооборота в последние годы, его низкий фактический уровень в пределах 15-16 млн. долл. США в год, несбалансированность торговли с заметным дефицитом в пользу Замбии, слабое товарное наполнение экспорта и импорта, а также спорадический характер взаимных поставок, требуют скорейшего пересмотра сложившейся ситуации (см. табл. 3.2).

Таблица 3.2

Динамика российско-замбийской торговли (тыс. долл. США)

	2011	2012	2013	2014 (1 п/г)
Экспорт РФ	1 814,79	2 236,65	259,88	1 875,24
Импорт РФ	14 598,99	10 990,15	13 543,00	7 414,77
Товарооборот	16 413,78	13 226,79	13 802,88	9 290,02

Источник:[31]

Наиболее активно развивается сотрудничество двух стран в сфере образования. Еще в 1973 году страны подписали Соглашение о взаимном признании дипломов и ученых степеней.

На студентов из Замбии приходится самая большая квота (127 в

2014/15 учебном году) государственных стипендий, выделяемых ежегодно Правительством РФ для подготовки на бесплатной основе в российских высших учебных заведениях специалистов по 27 специальностям. По этому показателю Россия занимает первое место среди традиционных партнеров Замбии в сфере образования.

Еще в августе 2001 года межправительственным соглашением об урегулировании задолженности Республики Замбии перед Российской Федерацией по ранее предоставленным кредитам было согласовано списание 80% замбийского долга, консолидированного по состоянию на 31 марта 1999 года в сумме около 700 млн. долл. США, с рассрочкой погашения оставшейся суммы долга в размере 138,3 млн. долл. США в течение 33 лет.

Однако уже в 2006 году Россия заявила о намерении списать 100% задолженности 16 стран – участниц расширенной Инициативы по облегчению задолженности беднейших стран, в первую очередь, представителей Африканского континента, в том числе, Замбии, при условии выполнения ими определенных требований по обеспечению прозрачности своих финансов, расходов бюджетов, мер, направленных на борьбу с бедностью.

28 февраля 2011 года было подписано Соглашение между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Замбии об использовании задолженности Республики Замбии перед Российской Федерацией на цели финансирования проектов в области развития на территории Республики Замбии. В соответствии с Соглашением задолженность Замбии, включая сумму основного долга и процентов, начисленных по состоянию на 21.12.2006, консолидирована в сумме около 99,2 млн. долл. США, при этом проценты на сумму основного долга и на просроченную задолженность с подписанием Соглашения не начисляются, а проценты, начисленные с даты консолидации задолженности до момента подписания Соглашения, выплате не подлежат. Платежи в погашение сумм задолженности, перечисляемые Замбийской Стороной на специальный счет,

подлежат направлению на цели финансирования проектов в области развития на территории Республики Замбии.

Проекты, финансируемые в рамках указанного выше Соглашения и отвечающие требованиям 6-го Национального плана развития Республики Замбии (2011-2018), должны реализовываться в рамках таких направлений как:

- борьба с энергетической бедностью;
- укрепление национальных систем здравоохранения и социальной защиты;
- повышение доступности и качества образования, и др. по согласованию сторон.

Отбор компаний, участвующих в реализации проектов развития, осуществляется замбийской стороной на конкурсной основе, при этом доступ к конкурсным процедурам для российских компаний осуществляется на тех же условиях, что предоставляются замбийским компаниям.

Подписание Соглашения теоретически открывает новые благоприятные возможности для расширения торгово-экономического и инвестиционного сотрудничества двух стран – России и Замбии.

В последние годы российский бизнес начинает все активнее проявлять интерес к рынку Замбии.

Некоторые наиболее заметные и перспективные проекты экономического сотрудничества России и Замбии:

- Агрибиотек (Agribiotech) – совместное российско-замбийское предприятие (с российской стороны учредителем выступает компания Бисолби-Интер) прорабатывает проект создания на территории Замбии (в округе Капири-Мпоши, Центральная провинция) предприятия по производству микробиологических удобрений «Экстрасол». Предварительный объем инвестиций оценивается в сумме 27-28 млн.долл. США.

- Компания CDP Investments, совместное предприятие российской

«Ренессанс Партнерс» и замбийской CDP Properties принимает участие в реализации масштабного проекта строительства в Лусаке многофункционального бизнес парка Roma Park площадью 118 га, включающего в себя жилой район, торговый центр, офисный комплекс, индустриальную зону, другую коммерческую и промышленную инфраструктуру. Стоимость проекта, в котором российский участник выступает в качестве миноритарного партнера, оценивается в сумме свыше 100 млн. долл. США. Реализация проекта рассчитана на семь лет.

- Компания «Прогноз», российский разработчик систем бизнес-аналитики, рассматривающий Африканский регион в качестве одного из наиболее перспективных рынков для продвижения информационных технологий, в 2012 году открыла представительский офис в Лусаке. Местное подразделение компании, Zambezi Information Technologies, приступило к созданию официальных веб-порталов для министерств и ведомств Замбии.

- Процессинговая Компания Touch4Pay, дочернее предприятие российского провайдера услуг в сфере электронной коммерции Бантек, продвигает в Замбии проект организации приема микроплатежей (оплата сотовой связи и коммунальных услуг) через сеть электронных киосков.

- ОАО «Покровский завод биопрепаратов» (Владимирская область), разработчик и производитель вакцин и других биологических препаратов для диагностики и профилактики болезней животных, поставляющий свою продукцию на рынки зарубежных стран, в том числе под брендом «Росагроббиопром», оформляет регистрацию своей продукции в Замбии.

К развитию сотрудничества в области разработки минеральных ресурсов Замбии проявляют интерес российские добывающие компании ГК «Ренова», ОАО «Лукойл».

Несмотря на увеличение объема импорта и экспорта Замбии в последние годы, развитие внешнеторговой деятельности Замбии характеризуется следующими особыми проблемами или трудностями.

- В Замбийском экспорте ведущую роль продолжает играть вывоз

металлов, особенно меди. В период 2011-2014 гг. удельный вес металлов составил 74,19% от общего объема экспорта Замбии. Во всяком случае, государственный бюджет Замбии базируется на доходах, прежде всего, от экспорта меди. Финансовая система Замбии не сможет нормально функционировать без постоянного вливания иностранных валют, особенно долларов США от экспорта меди. Большая зависимость страны от экспорта меди оказывает негативное влияние на развитие внешнеторговой деятельности в Замбии, так как другие отрасли экономики остаются недоразвитыми.

- Модификации продуктов. При экспорте компаниям, возможно, придется модифицировать свои продукты для удовлетворения требований импортеров и других ограничений на импорт. Как минимум, модификация в виде маркировки или упаковки является часто необходимым условием для большинства стран-импортеров. В связи с этим, необходимы дополнительные средства для этого процесса и многие предприятия (компании или фирмы) не имеют их достаточного количества, что негативно влияет на развитие внешнеторговой деятельности Замбии.

- Замбия не имеет выходов к морю, и одной из основных проблем в развитии внешнеторговой деятельности Замбии являются большие расстояния до морских портов. Основные порты, которые используются при импорте товаров в Замбию и при экспорте товаров из Замбии, это: порт дар-Эль-Салам (Объединённая Республика Танзания); порт Мапуту(Мозамбик); порт Дурбан (Южно-Африканская Республика); порт Лобиту-1300 км(Ангола) и другие. На рисунке 3.1 представлена карта основных портов, использующихся при осуществлении внешнеторговой деятельности Замбии.

Как видно из данного рисунка, Замбия имеет разные варианты портов при экспорте и импорте товаров и каждый из этих портов имеет свои особенности и проблемы для развития внешнеторговой деятельности Замбии. Как уже было отмечено выше, общей проблемой для развития внешнеторговой деятельности при использовании любого из этих портов

являются большие расстояния между пограничными пунктами Замбии и портами. Преодоление трудностей в транспортировке до морских портов значительно повышает транспортные издержки.

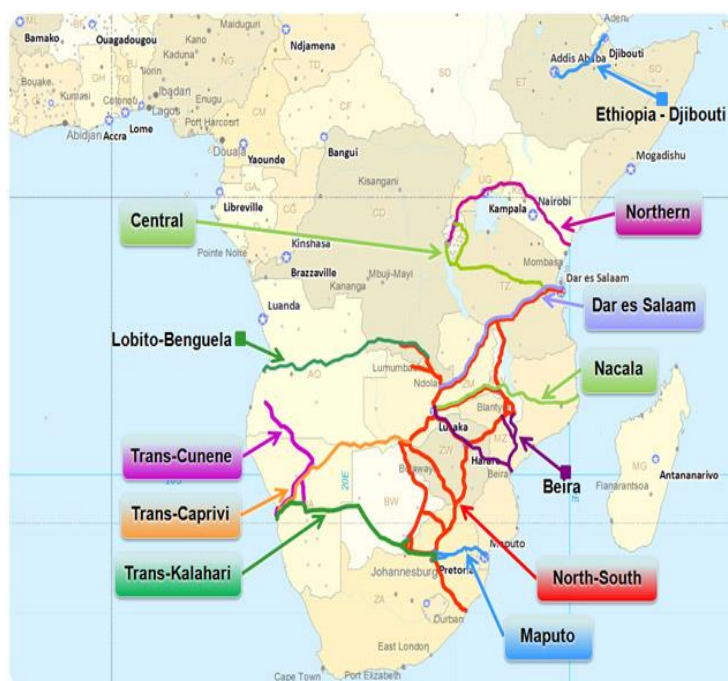


Рис.3.1. Основные порты, используемые при осуществлении внешнеторговой деятельности Замбии.

Источник: [43, с. 1-20]

Повышение эффективности по всей логистической цепочке является центральной задачей для увеличения экспорта Замбии и установления более конкурентоспособных цен для импорта Замбийских товаров. Транспортные расходы при экспорте товаров из Замбии обычно составляют почти 40% от общей стоимости товаров.

- Риски при транспортировке товаров через другую страну. При транспортировке грузов с одного континента на другой, или даже в пределах одного континента, перевозчики сталкиваются с множеством опасностей. Существуют риски кражи, порчи. Эти проблемы давно знакомы многим экспортерам Замбии, поскольку Замбия не имеет выхода к морю и экспортирует свои товары через другие страны (Танзания, Мозамбик, Объединённая Республика Танзания, Зимбабве и другие страны южной и восточной Африки).

- Языковые барьеры. В разных странах говорят и пишут на разных языках. Прайс-листы и каталоги составляются на иностранных языках. Объявления и переписка также должны производиться на иностранных языках. Поэтому, импортер или экспортёр, желающий купить или продать товар за рубежом, должен знать иностранный язык или нанимать кого-то, кто знает этот иностранный язык. В связи с этим, экспортеры, которые не имеют возможность перевести информацию о своих товарах на другие языки, кроме английского, не имеют возможности активно участвовать во внешнеторговой деятельности.

- Отсутствие информации о зарубежном рынке. В связи с отсутствием прямой и тесной взаимосвязи между покупателями и продавцами в разных странах, необходимы специальные шаги для проверки кредитоспособности иностранных покупателей. Трудно получить достоверную информацию о финансовом положении и деловой репутации участников внешнеэкономической деятельности. Таким образом, кредитный риск в этом случае высокий. Замбийские предприятия также производят продукцию, которая пользуется большим спросом в разных странах мира, но они не имеют информации о таких рынках. Например, Замбия имеет потенциал в развитии экспорта арахисовой пасты в США, Великобританию, Канаду, Российскую Федерацию, Японию и в другие страны, но замбийские фермеры не знают, куда можно экспортировать арахисовую пасту, несмотря на то, что есть такие возможности.

- Валютная проблема при осуществлении внешнеторговой деятельности. Специфической особенностью внешнеэкономической деятельности является множественность обслуживающих ее валют. На внутреннем рынке Замбии используется, как правило, одна валюта – замбийская квача. Множественность валют на международном рынке создает проблемы для измерения уровня, динамики цен и других стоимостных показателей внешнеторговой деятельности. Выбор методов страхования валютных рисков (хеджирование) и рынок предполагает тщательное

изучение конъюнктуры мирового рынка, на который предприятие предполагает выйти со своим товаром. Такой анализ наиболее квалифицированно может выполнить специализированная фирма либо специалисты в области внешнеторгового маркетинга самого предприятия. Для большинства предприятий в Замбии это является проблемой, а разницах валютных курсов и стоимость хеджирования отрицательно влияет на их участие во внешнеэкономической деятельности.

- Частые изменения ситуации на рынке. Трудно предвидеть изменения в условиях спроса и предложения за рубежом. Цены на международных рынках может часто меняться. Такие изменения обусловлены для входа на рынок новых конкурентов, изменения в предпочтения покупателя, изменения импортных пошлин и фрахтовых ставок, колебания валютных курсов и др.

- Жесткая конкуренция. Трейдеры, которые хотят продавать товары за границу, придется столкнуться с жесткой конкуренцией производителей из разных стран. Значительные маркетинговые исследования, необходимые для обеспечения пригодности продукта на зарубежных рынках, высокие расходы на рекламу и стимулирование сбыта могут быть необходимы.

- Коррупция на таможенных пунктах. Замбия сталкивается с проблемой коррупции на таможенных пунктах вдоль ее границ. Это отрицательно сказывается на развитии внешнеторговой деятельности. Коррупция во многом обусловлена долгим процессом оформления документов на товары, импортируемые в страну или экспортируемые из страны. Иногда требуются дни на оформление документов для некоторых грузовиков на таможенных пунктах границы.

- Проблема финансирования экспорта. В Замбии пока нет государственных программ поддержки экспорта. Государство Республики Замбия не предоставляет массовые услуги, направленные на стимулирование отечественного экспорта.

Наряду с неспецифическими проблемами финансирования экспортных операций, такими, как отсутствие долгосрочных ресурсов и их относительная

дороговизна, существуют и специфические, относящиеся к конкретному виду операций. Так, например, банки не готовы оценивать и брать на себя долгосрочные риски иностранного импортера (страновые и корпоративные риски). Традиционно такие риски страхуются специализированными экспортными агентствами, что в Замбии пока невозможно. В связи с этим набор инструментов, необходимых для финансовой поддержки экспорта, достаточно ограничен. Предэкспортное финансирование осуществляется банками в форме традиционных кредитов, которые погашаются из экспортной выручки. Средства предоставляются для производства продукции, предназначенной на экспорт. При рассмотрении банком подобных кредитов положительную роль играет наличие контракта, устанавливающего способ и сроки поставки.

- Проблема стандартизации. Одной из серьезнейших проблем, препятствующих развитию внешнеэкономической деятельности, является различие товарных стандартов в разных странах/регионах. При экспорте товаров за пределами Замбии эти товары должны соответствовать стандартам той страны, куда они экспортируются. Для Замбийских экспортеров это затрудняет проведение экспортных операции в некоторых регионах мира, так как стандарты на продукцию в этих странах отличаются от стандартов продукции в Замбии. Основными продуктами, которые обычно требуют соблюдение таких стандартов, являются продукты питания. Европейский Союз является одним из регионов мира, который строго обращает внимание на соблюдение стандартов пищевой продукции из развивающихся стран, таких, как Замбия.

В последние годы число технических регламентов в странах значительно выросло. Технические барьеры в виде лицензий – основные среди проблем в развитии внешнеэкономической деятельности Замбии. Эти барьеры ограничивают доступ на рынок иностранных фирм во многих странах, и это оказывает негативное влияние на развитие внешнеэкономической деятельности Замбии, поскольку фирмы-экспортеры

должны приобрести лицензии для экспорта товаров в определенные страны мира. Хотя трудно дать точную оценку воздействия технических барьеров на развитие внешнеэкономической деятельности Замбии, необходимость соблюдения различных иностранных технических регламентов сопряжена с существенными затратами для производителей и экспортеров. В целом эти расходы возникают от пересчета иностранных регламентов, найма технических экспертов, чтобы объяснить зарубежным нормам и наладке производственных мощностей, чтобы соответствовать требованиям. Кроме того, необходимо доказать, что экспортируемый товар соответствует зарубежным нормам. Высокие затраты могут препятствовать попыткам производителей продать свои товары за рубеж.

- Ввоз контрафактной продукции. В настоящее время проблема ввоза контрафактной продукции приобрела национальные масштабы и ставит под угрозу экономическую безопасность Замбии. Несмотря на пристальное внимание к проблеме контрафактной продукции правительства Замбии, ситуация на Замбийском рынке с контрафактной продукцией из года в год не улучшается. К сфере господствующего и массового распространения относятся такие пользующиеся устойчивым спросом и массовые товары, как CD-диски, одежда и обувь, алкогольная и табачная продукция, лекарственные средства и парфюмерия.

Таким образом, развитие внешнеэкономической деятельности Замбии по-прежнему сталкивается с многочисленными трудностями, несмотря на усилия Правительства Республики Замбия в области либерализации экономики. Среди основных проблем, с которыми сталкивается Замбия, можно особо выделить отсутствие морского порта. Это затрудняет экспорт и импорт товаров. Кроме того, в Замбии не так активно используется воздушный транспорт при экспорте и импорте товаров, поскольку большинство товаров в Замбии экспортируются и импортируются до морских портов в других странах автомобильным и железнодорожным транспортом. Существуют также такие барьеры, как стандартизация и

отсутствие информации о зарубежных рынках, которые влияют на развитие внешнеэкономической деятельности в Замбии.

3.2 Пути совершенствования внешней торговли Замбии

С целью дальнейшего развития внешнеторговой деятельности Замбии применяются следующие меры, отраженные в документе „стратегия 2030 года”.

Стратегия 2030 года «Vision 2030», первый из когда-либо написанных долгосрочных планов Замбии который выражает чаяния замбийских народов, которые должны быть выполнены к 2030 году. Видение государства Замбии составляет стать процветающей страной среднего дохода до 2030 года. К 2030 году Замбия стремится стать сильной и динамичной страной среднего уровня доходов с развитой промышленностью. В Стратегии 2030 года предлагается упростить режим пересечения границы, снизить прямые и косвенные издержки, улучшить администрирование налоговых льгот, программы содействия экспорту. Этой стратегией предполагается дальнейшее наращивание добычи нефти и газа, что связано с удовлетворением не только внешних, но и внутренних нужд – развития обрабатывающей промышленности и столь необходимого роста социальных потребностей населения. Здесь главной целью является не только перестать быть жизненно зависимыми от мировых цен на меди, но и от импорта продукции промышленности и продовольствия. Согласно стратегии 2030 года, прогнозируются увеличение товарооборота (сумма экспорта и импорта) до 131 000 млн. долларов США в 2030 году от 2 020 млн. долларов США в 2004 г[60].

В целях дальнейшего развития внешнеэкономической деятельности, правительство Замбии подписывает двусторонние торговые соглашения с различными странами по всему миру. Правительство Замбии до сих пор пересматривает соглашения об экономическом партнерстве (Economic

Partnership Agreements-EPA) с Европейским Союзом. Соглашения об экономическом партнерстве (СЭП) между ЕС и странами Африки, Карибского бассейна и Тихоокеанского региона (акт) направлены на содействие развитию торговли между двумя группировками – и через развитие торговли, устойчивого роста и сокращения масштабов нищеты. Перед подписанием соглашения, правительство Замбии хочет гарантия, что соглашения об экономическом партнерстве будут поддерживать не только европейские внешнеторговые фирмы, но и Замбийские фирмы.

Замбия имеет потенциал развития внешней торговли минеральными ресурсами, сельскохозяйственным продуктом и продуктом их переработки. Это может привлечь число транзитных перевозок и стать региональным распределительным центром для всех видов грузов и товаров, если определенные условия удовлетворяются. Замбия необходимо иметь хорошую функционирующую транспортную инфраструктуру и снять физические и нефизические барьеры в транспорте насколько это возможно. Признавая важную роль, которую транспортный сектор играет в развитии внешнеэкономической деятельности, Правительство Замбия в шестой пересмотренный национальный план развития 2013-2016 гг. (Revised Sixth National Development Plan 2013-2016) уделяет большое внимание развитию транспортного сектора. В соответствии с этим, правительство Замбии реализует проект инвестиционной программы дорожного сектора (Road Sector Investment Program Project). Основными задачами проекта являются: приведения 33,500 километров дорожной сети в обслуживаемое состояние; укрепление технического и управленческого потенциала дорожного транспорта; создание возможностей трудоустройства в сфере дорожного транспорта и сокращения бедности через создание 30 000 новых рабочих мест в дорожном транспорте; повышение безопасности дорожного движения и снижения дорожно-транспортных происшествий не менее чем на 20 процентов; улучшение экологического управления в сфере дорожного транспорта; обеспечение благоприятных условий для улучшения

автотранспортных услуг и увеличение парка грузовых автомобилей и автобусов не менее чем на 20 процентов в сельских районах; и разработать основу для управления сообществом дорог и поощрение участия общин в дорожном управлении. Компоненты проекта включают в себя: общестроительные работы; сообщества доступность программы; программа развития строительной отрасли; укрепление институционального потенциала; и инжиниринг. Кроме этого проекта, правительство Замбии также осуществляет новые программы, направленные на открытие дорог в сельской местности страны. К этим программам относятся: программа «Link Zambia 8000», которая приведет в строительство около 2,290 км дорог в 17 районах Замбии и программа L400(L400), направленная на восстановление дорожных сетей в городе Лусака. Правительство Замбии также осуществляет программы по развитию железнодорожного транспорта с целью расширения внешнеторговой деятельности. Есть пять основных гринфилд железнодорожных веток (Приложение 5), которые правительство Замбии предложило разработать. Это:

1. Чингола- Джимбе железнодорожная линия (Chingola-Jimbe railway line) в Северо-Западной провинции Замбии, которая соединит Замбию с Анголой и Демократической Республикой Конго. Торговый потенциал с этими двумя странами огромен. Когда открыта, Чингола- Джимбе железнодорожная (Chingola-Jimbe railway line) линия (Chingola-Jimbe railway line) может стать кратчайшим маршрут экспорта из Замбии в зависимости вида товаров.

2. Нселука-Мпулунгу железнодорожная линия (Nseluka-Mpulungu railway line) в северной провинции Замбии будет открывать рынки в регионе африканских великих озер (Бурунди, Демократическая Республика Конго, Кения, Руанда, Танзания и Уганда). Железнодорожная линия обеспечит очень рентабельный и конкурентоспособный путь для трейдеров (импортеров и экспортеров) в регионе.

3. Чипата-Мпика железнодорожная линия (Chipata-Mpika railway

line) в центрально-восточной части Замбии также станет благоприятным маршрутом через Мучинджи железнодорожную линию (Muchinji railway line), которая соединяет Замбию и Малави.

4. Кафуэ Ден Лион Железнодорожная линия (Kafue Den Lion railway line) соединит Замбию с городом Бейра в Мозамбике, которая также обеспечит значительную экономию транспортных расходов для массового экспорта.

5. Ливингстон-Катима Мулило железнодорожная линия (Livingstone-Katima Mulilo railway line) соединит Замбию с портом Уолфиш-бей в Намибии и снизить затраты на ведение бизнеса, особенно в западных и южных районах Замбии [52, С. 82-90].

Стратегические направления Замбии также осуществляются на региональном уровне вместе со странами Общего Рынка Восточной и Южной Африки (Common Market for Eastern and Southern Africa). Для повышения эффективности внешней торговли стран КОМЕСА осуществляются различные программы. В 2000 году страны КОМЕСА создали зону свободной торговли «COMESA Free Trade Area» и в настоящее время 19 стран являются членами зоны свободной торговли КОМЕСА. Страны, входящие в зону свободной торговли: Бурунди, Коморские острова, Демократическая Республика Конго, Джибути, Египет, Эритрея, Эфиопия, Кения, Ливия, Мадагаскар, Малави, Маврикий, Руанда, Сейшельские острова, Судан, Свазиленд, Уганда, Замбия и Зимбабве. Кроме зоны свободной торговли, в рамках КОМЕСА создается валютный союз «Monetary Union» с целью создания зоны валютной стабильности с эффективным обменом, а также создаются системы платежей в целях содействия интеграции рынков в регионе и достижения валютного союза с единой валютой до 2025 года. Правительства стран КОМЕСА также осуществляют программы по развитию транспортной инфраструктуры, металлургической промышленности и сельского хозяйства [28, С.9-38].

Кроме уже принимаемых мер, по нашему мнению, также предлагаем

следующие меры.

Как показывает мировой опыт, прямое финансирование экспортеров осуществляется в виде доплат фирмам и компаниям дотаций из бюджета для устранения разницы между себестоимостью продукции и экспортными ценами для получения прибылей. Государственное финансирование направлено на поддержку не только крупных компаний в странах с рыночной экономикой, но также средних и малых фирм, способных в короткие сроки модернизировать и перестраивать экспортное производство в соответствии с требованиями мирового рынка. Косвенное финансирование экспортеров производится через сеть частных банков, которым государство выдает специальные дотации на уменьшение кредитных ставок экспортерам. Косвенным финансированием следует считать возврат экспортерам пошлин, выплаченных при ввозе сырья, а также передачу экспортерам правительственных, в том числе и военных, заказов по стабильным и, как правило, высоким ценам. Поэтому, в Замбии тоже необходимо государственная программа, направленная на финансирование экспортеров. Кредитование экспортеров в Замбии может быть внутренним и внешним. Внутреннее кредитование осуществляется через государственные банки предоставлением кредитов среднесрочных и долгосрочных на развитие экспортного производства в национальной и свободно конвертируемой валюте. При этом предоставление кредитов осуществляется на благоприятных условиях по стабильным ставкам. Внешнее кредитование нацелено на выделение кредитов импортерам в форме финансовых и товарных кредитов поставщиков экспортной продукции. Государство Замбии производить субсидирование целевых кредитов, которые должны быть использованы иностранными получателями только для закупки товаров у фирмы или страны кредитора.

Размер налогов оказывает большое влияние на развития внешнеторговой деятельности. Поэтому, предлагаем снижение налогов с фирм(экспортеров), компаний в зависимости от доли экспорта в их

производстве. Надо применять разрешение фирмам-экспортерам осуществлять отчисления в специальные резервные фонды развития экспортного производства с необлагаемой налогом прибыли.

Различные риски возникают при осуществлении внешнеторговых операции. Для снижения этих рисков необходимо эффективная страховая система. На практике, страхование экспортера имеет два направления - внутреннее и внешнее. Внутреннее страхование осуществляется государством, помогающим за счет бюджетных средств перекрывать часть рисков при крупных капиталовложениях в экспортное производство. Осуществляя внешнее страхование, государство за счет бюджета берет на себя часть политических и коммерческих рисков по экспорту. К политическим рискам относятся войны, правительственные перевороты, резкие изменения политической обстановки, забастовки. Все эти факторы либо затрудняют, либо вообще срывают исполнение контрактов. К коммерческим рискам относятся колебания валютных курсов, банкротства, изменения в таможенной и налоговой системах. Благодаря страхованию экспортер возмещает почти все потери от рисков. В настоящее время система страхования внешнеторговых операции не развита. При этом, необходимо иметь страховую систему с целью уменьшения рисков экспортеров.

В настоящее время Замбия остро нуждается в техническом перевооружении промышленного производства, сельского хозяйства, транспорта и других отраслей, в привлечении современных технологий для структурной перестройки всего народного хозяйства. По мере улучшения финансового положения предприятий и оживления производства структура закупок должна расширяться, приобретая всё большую социальную направленность.

Неоправданно преувеличенная доля продовольствия и сельскохозяйственного сырья в структуре импорта из региона (Южная и Центральная Африка) обусловлена лишь глубоким кризисом в аграрно-промышленном комплексе, который может и должен быть преодолен на

основе соответствующей экономической политики государства.

Должен быть также сокращен чрезмерно расширившийся импорт промышленных товаров народного потребления через восстановление производства легкой Замбии.

Главной задачей в сфере импорта в Замбии должна быть оптимизация импортных поставок через строгую их селекцию по значимости, объемам и качественным параметрам с целью предотвращения ввоза товаров не первой необходимости и предметов роскоши, а также с целью защиты национального производства.

Оптимизация импорта невозможна без принятия государством целого комплекса защитных мер во внешнеэкономической деятельности. К этим мерам следует отнести оперативное использование уровня таможенного обложения, активное использование технических, экологических, санитарных и др. требований к импортным товарам, субсидирование отечественных экспорт ориентированных производств, создание импортозамещающих производств и др. необходимые защитные меры.

Однако внешнеторговая политика Замбии должна строиться на основе инновационных факторов, техническое перевооружение национального производства осуществляться с использованием самых современных достижений науки и техники. В этом случае импорт замещение выполнит не только функцию удовлетворения внутренних потребностей, но и будет сопровождаться пополнением национальных экспортных ресурсов конкурентоспособной продукцией. Очевидно, что реализация политики импорт замещения в современных Замбийских условиях представляет собой сложную задачу не только в своих финансовых аспектах, но и с точки зрения широких социально - экономических проблем.

Программа развития экспорта и оптимизации импорта Замбии должна предусматривать вывод национального производства на уровень высших зарубежных стандартов как по техническим параметрам, так и по качеству.

Конкурентоспособность замбийской экономики представляет собой

основу экономического развития, повышения благосостояния и качества жизни населения, именно поэтому, прежде всего, следует направить силы на развитие конкретных видов экономической деятельности, в том числе инновационной.

Таким образом, необходимые изменения в структуре производства могут произойти только при расширении масштабов конкуренции, внедрении инноваций при ведении бизнеса, формировании как мощного слоя малого и среднего предпринимательства, так и крупных Замбийских компаний, играющих значимую роль на мировых рынках.

Наиболее действенными мерами повышения конкурентоспособности могут стать субсидии на приобретение нового технологического оборудования, также стимулирование работы научно-исследовательских центров, занимающихся разработкой новых технологий, программ, преобразование налоговой политики в данной сфере.

Целью долгосрочного развития экономики страны с позиции достижения конкурентоспособности на мировом пространстве может быть создание такой ее структуры, которая способствовала бы развитию конкурентных преимуществ и могла бы приспосабливаться к изменчивости внешнего окружения.

При развитии конкурентоспособности экономическая политика государства Замбии должна использовать следующие сферы: ценовая конкурентоспособность, сочетающая в себе два аспекта: уровень валютного курса и стоимость рабочей силы, и производительность.

Повышение производительности осуществляется благодаря грамотно разработанной и профессионально осуществляемой промышленной политики, которая определяет развитие экономики и её производительность во всех отраслях. Стратегия промышленного развития должна включать в себя: укрепление основных экспортных секторов; поощрение, когда предоставляется возможность замещения экспорта в отраслях, более всего страдающих от дефицита торгового баланса; создание новых экспортных

направлений.

Другим фактором повышения конкурентоспособности, а также развития малого и среднего бизнеса, может послужить совершенствования антимонопольного законодательства, более качественный контроль за деятельностью компаний-монополий.

Представленные меры по повышению уровня конкурентоспособности замбийского производства, позволят Замбии выйти на новое качественное развитие производства и экономики в целом, что также приведет к ослаблению ограничений в торговой политике зарубежных и позволит беспрепятственно проникать на международные рынки.

Главная проблема развития экономики Замбии состоит, прежде всего, в низкой эффективности – будь то сырьевой характер экономики с низкопроизводительными рабочими местами, и технологическое отставание, и неконкурентный инвестиционный климат. Именно поэтому, важно решать существующие проблемы комплексно, улучшая качество человеческого капитала, повышая мотивацию работников и активность предпринимательского класса, развивая доступность инфраструктуры и финансовых ресурсов. А ведь, предпосылки для этого у Замбии есть и основным направлением изменения структуры экономики и занятости может стать создание современных производств и современных, высокотехнологичных и хорошо оплачиваемых рабочих мест.

Таким образом, основные стратегические направления развития внешнеторговой деятельности Замбии выступают программы по развитию транспортного сектора, прямое финансирование экспортеров, косвенное финансирование экспортеров, снижение налогов с экспортеров, кредитование экспортеров, страхование экспортера, необходимые изменения в структуре производства могут произойти только при расширении масштабов конкуренции, субсидии на приобретение нового технологического оборудования и т.д. Кроме этого, необходимо продолжать процесс подписания двусторонних и многосторонних торгово-экономических

отношений.

Подводя итоги рассмотрения пути совершенствования внешней торговли Замбии, можно констатировать, что развитие внешнеторговой деятельности Замбии сталкиваются с рядом проблем. К основным проблемам развития внешнеторговой деятельности Замбии относятся: множественность валют на международном рынке создает проблемы для измерения уровня, динамики цен и других стоимостных показателей внешнеторговой деятельности; Замбия сталкивается с проблемой коррупции на таможенных пунктах вдоль ее границ. Это отрицательно сказывается на развитии внешнеторговой деятельности; одной из серьезнейших проблем, препятствующих развитию внешнеэкономической деятельности является различие товарных стандартов в разных странах/регионах; Замбия не имеет выход к морю и это является одной из различных проблем при транспортировке товаров в другие страны. Кроме этих проблем, развитие внешнеторговой деятельности Замбии также сталкивается с проблемами отсутствия информации о зарубежном рынке, финансирования экспорта, технических барьеров(стандарты) и др. Для совершенствования внешней торговли Замбии имеются стратегические направления. К основным стратегическим направлениям развития внешнеторговой деятельности Замбии относятся: стратегия 2030 года «Vision 2030», первый из когда-либо написанных долгосрочных планов Замбии который выражает чаяния замбийских народов, которые должны быть выполнены к 2030 году; Замбии имеет двусторонние торговые соглашения с различными странами по всему миру и Правительство Замбия в шестой пересмотренный национальный план развития 2013-2016 гг. (Revised Sixth National Development Plan 2013-2013) уделяет большое внимание развитию транспортного сектора. Стратегические направления Замбии также осуществляются на региональном уровне вместе со странами Общего Рынка Восточной и Южной Африки для повышения эффективности внешней торговли. Кроме этих стратегических направлений, по нашему мнению в Замбии надо создать эффективную систему

финансирования экспорта и страховую систему внешнеторговых операций. Экономика Замбии имеет сырьевой характер, и диверсификация экономики будет играть важную роль в развитии внешней торговли.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Республика Замбия в настоящее время представляет собой динамично развивающийся рынок. В работе была поставлена цель – показать современное состояние и перспективы развития внешней торговли Замбии.

Для достижения поставленных задач были обобщены сведения о географическом расположении, природно-климатических, демографических, политических и экономических условиях Замбии. А также детально проанализирована внешняя торговля Замбии, обмен капитала, обмен технологиями, участие в интеграционных группировках и взаимодействие с Россией.

В результате выполненных дипломной работы исследований можно сделать следующие выводы:

1. Страна располагает богатыми залежами полезных ископаемых, которые позволяют ей активно участвовать в международном разделении труда. В частности, по запасам руд кобальта страна занимает второе место в мире.

2. Географическое положение в целом не способствует развитию международной торговли. Не имея морских границ, страна не приобрела и достойной замены самому дешевому транспорту на железнодорожный или, в конце концов, автомобильный. Но это позволяет усиленно развивать региональную интеграцию.

3. Демографическая ситуация неблагоприятна для развития международных экономических отношений, поскольку слишком молодое, необразованное население в плохой эпидемиологической ситуации. Рост быстрыми темпами численности его ведет лишь к обострению внутренних проблем здравоохранения и правопорядка, а с другой стороны, способствует с временным лагом развитию миграции населения.

4. Способствует установлению международных контактов выбор в качестве официального языка английского. Это облегчает взаимодействие

партнеров на всех уровнях межнациональных экономических отношений

5. Динамика роста экономики положительно сказывается на участии страны в международном движении капитала. И согласно базисному сценарию МВФ приоритетом в данной ситуации должно быть восстановление бюджетного пространства и переориентация налогово-бюджетной политики на долгосрочные инвестиции и решение задач сокращения бедности. В случае ослабления экономического роста достаточные резервы позволят провести политику поддержания экономического роста. Вступят в действие автоматические бюджетные стабилизаторы и ослабятся денежно-кредитные условия.

В данном дипломной работы позволяет сделать следующие выводы:

1. Замбия является активным партнером развивающихся стран в сфере международной торговли. Экспорт, состоящий из сырья и материалоемкой продукции, по прогнозам экспертов, не изменится качественно в ближайшие годы.

2. Интеграционные объединения Африки развиваются стремительно. Замбии, как участнику многих из них, предоставляются хорошие возможности для усиления международных экономических связей не только на региональном, но и на мировом уровне. Но тут надо быть осторожными и тщательно просчитывать выгоды и издержки вступления. Хотя, как уже было сказано, эти издержки невелики.

3. Межгосударственные отношения Замбии и Российской Федерации очень слабы. Для их укрепления надо развивать помимо хороших политических, и социально-экономические связи, а также межпартийные контакты и подготовку в России специалистов и инженеров.

В целом, по результатам рассмотрения темы можно сказать, что Замбия в международных экономических отношениях занимает не самое высокое место. С интересами этой развивающейся страны во многих случаях не считаются. Говоря о последнем объекте, мы видим, что Замбия экспортирует сырье или материалоемкие товары, а покупает наукоемкие. Это утверждение

находит подтверждение и в процессе рассмотрения обмена технологиями, который крайне мал. Этому не способствует и иммиграция низкоквалифицированного персонала из соседних стран. Эмигранты Замбии работают также без специальных навыков, часто в ужасных условиях. Ни то, ни другое направление в итоге не способствует развитию обмена технологиями. Замбия на международном уровне в плоскости обмена технологиями не рассматривается как донор, и лишь изредка как реципиент. А в международной миграции страну воспринимают как источник дешевой низкоквалифицированной рабочей силы.

Движение иностранного капитала в Замбии долгое время было односторонним, и лишь в последние годы капитал из Замбии вкладывают за рубеж. Но на пути решения сложившейся ситуации положительными факторами является участие страны в международных программах. Правительство старается всеми силами способствовать привлечению капитала, в этом ему помогают планы, которые составляются международными организациями при предоставлении трансфертов. Эти организации осуществляют огромный объем разносторонней работы. Им легче сравнить и выявить проблемные зоны в стране и найти пути их решения. А при условии достаточности финансов для реализации намеченных целей требуется только время.

Африканские объединения организациям, их быстро растущие экономики создают хорошую возможность для комплексного решения этих проблем. А это в итоге ведет к усилению участия стран в международных экономических отношениях.

Вышеперечисленные утверждения указывают на причины сегодняшнего положения страны на международной арене. Их изменение позволит Замбии получить большой экономический и социальный эффект от участия в международном разделении труда и международных экономических отношениях, обеспечить за счет данного фактора устойчивый экономический рост и повышение благосостояния населения страны.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бережная, И.В. Международная конференция европейской науки и технологии. Анализ процедуры региональной конкурентной позиции. [Текст]/ Бережная, И.В., Голикова, Т.А. изд. Вела Верлаг Вальдкрайбург, Мюнхен-Германия, 2013. –С. 92-98.
2. Внешнеэкономическая деятельность[текст] / Б.М. Смитиенко, В.К. Поспелов, С.В. Карпова и др.-5-е изд., исправленное. Москва Издательский центр Академия, 2008. –С. 38-42.
3. Внешняя торговая политика [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.webkursovnik.ru/kartgotrab.asp?id=-44189>. (дата обращения 15.11.2014).
4. Всемирная торговая организация [Электронный ресурс]: [официальный сайт]. - Режим доступа: <http://www.wto.org/>(дата обращения 15.11.2014).
5. Значимость посредничества во внешнеэкономической деятельности [Текст] / С. Н. Науменко, М. С. Липчанская // Молодой ученый. — 2013. — №5. — С. 367-370.
6. Китай-Африка экономическое и торговое сотрудничество. Информационное бюро государственного совета: Китайская Народная Республика[Текст]: КНР,2013. – С. 3-14.
7. КОМЕСА статистики [Электронный ресурс]: КОМЕСА - Режим доступа: <http://comstat.comesa.int/Home.aspx> (дата обращения 26.11.2014).
8. Кристиан, Б. Основы международной торговли [Текст]: изд., Кристиан & Вентус, 2012. –С. 9-24.
9. Кругман, П.Р. Международная экономика: торговля и теория. [Текст] Кругман, П.Р., Обстфельд, М., Мелитз, М. Дж. [Текст]: учеб. пособие/ Кругман, П. Р., Обстфельд М., " Мелитз, М. Дж. 2012. –С. 3-7.
10. Лалл, С. Измерение успеха в глобальной экономике. Международная торговля [Текст]/ Лалл, С., Стургеон, Т., и Гереффи. – С. 1-30.
11. Лахти, А. Глобализация и скандинавская модель успеха[Текст]:

изд. Арто Лахти и Вентус, часть 2, 2010. –С. 24-60.

12. Макконнелл К.Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика[текст]: учеб., пособие / Макконнелл К.Р., Брю С.Л.- Пер. с 14-го англ. изд.- М.: ИНФРА-М, 2003. –XXXVI. – С. 109-112.

13. Марк, Дж. А. Влияние международной торговли на страну, компанию и индивида. Ньюмен университет,2014[Текст]: из Н. университет. –С. 1-12.

14. Международные торговые статистики-2012. ООН, 2012 [Текст]: изд. Организации Объединенных Наций, Нью-Йорк, №1, 2013. –С. 1-56.

15. Методические рекомендации по выполнению выпускных квалификационных работ (дипломных работ) для студентов специальности 080102.65 Мировая экономика и бакалавров по направлению подготовки 080100.62 Экономика (профили Мировая экономика; Экономико-правовое регулирование внешнеэкономической деятельности; Международная инвестиционная деятельность) / Е.И. Дорохова, Е.Н. Камышанченко, С.Н. Растворцева, Ю.Л. Растопчина. - 2-е изд. - Белгород: Изд-во ИПК НИУ «БелГУ», 2013. – 65 с.

16. Министерство торговли, коммерции и промышленности Замбии [Электронный ресурс] [офиц. сайт]. - Режим доступа: - <http://www.mcti.gov.zm/>(дата обращения 19.05.2015).

17. Министерство финансов Замбии [Электронный ресурс] [офиц. сайт]. - Режим доступа: - <http://www.mofnp.gov.zm/>(дата обращения 20.05.2015).

18. Мировая экономика и международные отношения [текст]: учеб. Пособие / С.Ф. Сутырин и др.; под ред. С.Ф. Сутырин, А.И. Погорлецкой. М.: Эксмо, 2010. – С. 97-105.

19. Мэнкью, Г.Н. Принципы макроэкономики [Текст]: 7-е издание,2014. –С. 54-56.

20. Общий Рынок Восточной и Южной Африки. Международные торговые статистики [Текст]: № 12, 2013. –С. 9-38.

21. Общий Рынок Восточной и Южной Африки. Международные торговые статистики [Электронный ресурс]: КОМЕСА - Режим доступа: <http://www.comesa.int/index.php> (дата обращения 24.11.2014).
22. Общий Рынок Восточной и Южной Африки. Международные торговые статистики [Текст]: № 11, 2012. –С. 18-21.
23. Основные направления внешнеэкономической деятельности предприятия [Текст] / Н. В. Козлова, Ю. А. Сотник // Актуальные вопросы экономических наук: материалы II междунар. науч. конф. (г. Уфа, апрель 2013 г.). — Уфа: Лето, 2013. — С. 112-114.
24. Отчет мировой торговли. Фундаментальные экономические принципы, влияющие на международную торговлю 2013 [Электронный ресурс]: мировая торговля,2013 –С. 114-206.
25. План действий по активизации внутри региональной торговли стран Африки African [Текст]: Африканский Союз,2012. – С. 1-18.
26. Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность [текст]: Учебник. –М.: Издательско-торговая корпорация Дашков и К,2005. – С. 5-11.
27. Раджабова, З.К. Мировая Экономика [Текст]: Учебник – 2-е изд., испр. -М.: ИНФРА-М, 2005. - 154 с.
28. Растворцева, С.Н. Внешнеэкономическая деятельность российских предприятий в условиях глобализации [Текст]/ С.Н. Растворцева , В.В. Фаузер ,В.А. Залевский , В.Н. Задорожный. Монография. СПб: Издательство СПбГУ, 2011. – С. 27-29.
29. Синько, А.В. Внешнеэкономическая деятельность и риски. Вопросы инновационной экономики» [текст]: № 4 (14) за 2012 год, С. 67-77.
30. Современная экономическая теория [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://modern-econ.ru/ekonomika-rossii/osobennosti/otkrytaya-economila/sushnost.html>. (дата обращения 02.11.2014).
31. Торговая карта МТЦ (Trade Map ITC) [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.trademap.org/Index.aspx> (дата обращения 09.05.2016).

32. Ускорение роста за счет повышения внутри африканской торговли, January 2012[Текст]: Африка рост-инициативы № 1,2012. -С. 15-19.
33. African Economic Outline [Текст]: Zambia. - 4 p.
34. Australian Government, Department of Foreign Affairs and Trade [Текст]: Zambian fact sheet. - 1 p.
35. Bank of Zambia [Electronic resource] [official. site]. - Access mode: - <http://www.boz.zm/> (23.05.2015).
36. Berezhnaya E.V. International conference on European science and technology. Analysis procedure of regional competitive position [Текст]/. Berezhnaya E.V., Golikova T.A. Publishing office Vela Verlag Waldkraiburg, Munich, Germany 2013.-P. 92-98.
37. Central Statistical Office [Электронный ресурс] [официальный сайт]. - Режим доступа: - <http://www.zamstats.go.zm/media.php?id=7> (дата обращения 23.05.2015).
38. Central Statistical Office. The Monthly [Текст]: Volume 144, Zambia, 2015.-P.8-32.
39. Economic development in Africa. Intra-African trade: Unlocking private sector dynamism [Текст]: United Nations Publication, report 2013. -P. 7-63.
40. Emerging markets and their influence on Zambia, 20 March 2012 by Trevor Simumba [Текст]: Zambia. - 4 p.
41. From 1994 [Text]: Legislative act No. 26, the Government of Zambia. Monitoring the balance of payments of 2013[Text]Legislative act No. 55, Government of Zambia. -2012.
42. Habiba Ben Barka. Border posts, checkpoints and intra-African trade: Challenges and solutions [Текст]: African Development Bank, 2012.-P. 1-20.
43. Highlights of the Policy Framework for Investment in Zambia. [Текст]: Investment. - 10 p.
44. Immigration and deportation from 2010[Text]: Legislative act No. 123, Government of Zambia. -2010.
45. Index Mundi. Zambia Exports by Product Section in US Dollars –

[Электронный ресурс]. - Режим доступа: Yearly-
<http://www.indexmundi.com/trade/exports/?country=zm>(дата обращения
22.05.2015).

46. Index Mundi. Zambia Imports by Product Section in US Dollars – Yearly-[Электронный ресурс]. - Режим доступа:
<http://www.indexmundi.com/trade/imports/?country=zm> (дата обращения
23.05.2015).

47. On employment from 2013[Text]: Legislative act No. 268 of the Government of Zambia. -2013.

48. On public-private partnership from 2009[Text]: Legislative decree No. 14, the Government of Zambia. -2009.

49. On the development 5.Agency of Zambia from 2006[Text]: Legislative act No. 11, the Government of Zambia. -2006.

50. Rakotoarisoa M.A. Why Africa has become a net importer? Explaining Africa agricultural and food trade deficits. [Текст]/ Rakotoarisoa M.A., Lafrate M., Paschali M. Trade and markets division, food and agriculture organisation of the United Nations, 2011.- P. 29-48.

51. Revised Sixth National Development Plan 2013-2016[Текст]: National Planning Department, Ministry of Finance-Zambia.-2014.- P. 82-90.

52. Statement by Hon. Minister of Commerce, Trade & Industry on Zambia's exports for 2011[Текст]: March 2012. - 3 p.

53. Status of Integration in Africa [Текст]: African Union Commission, IA IV, 2013. - P. 22-39.

54. Strengthening the creative development for industries in Zambia [Текст]: United Nations Organization and The Government of the Republic of Zambia Publication. - 4 p.

55. The monthly Central Statistical Office Monthly Publication [Текст]: Volume 94-January 2011. - 4 p.

56. The monthly Central Statistical Office Monthly Publication [Текст]: Volume 106-January 2012. - 6 p.

57. The monthly Central Statistical Office Monthly Publication [Текст]: Volume 110-January 2011. - 1 p.
58. Trade Policy Reform and Adjustment in Zambia by Manenga Ndulo and Dale Mudenda [Текст]: Trade. - 271 p.
59. Vision 2030. A prosperous middle-income nation by 2030[Текст]: Republic of Zambia.-2006.
60. Zambia Development Agency [Электронный ресурс] [офиц. сайт]. - Режим доступа: -<http://www.zda.org.zm/>(дата обращения 23.05.2015).
61. Zambia Direction of Trade Report, Bank of Zambia [Текст]: 1st Quarter 2013. - P. 3-5.
62. Zambia Direction of Trade Report, Bank of Zambia [Текст]: 2nd Quarter 2012. - P. 3-6.
63. Zambia Direction of Trade Report, Bank of Zambia [Текст]: Third Quarter 2011. -3 p.
64. Zambia Direction of Trade Report, Bank of Zambia. [Текст]: 1st Quarter 2011. - 4 p.
65. Zambia Direction of Trade Report, Bank of Zambia. [Текст]: 1st Quarter 2012. - 3 p.
66. Zambia Direction of Trade Report, Bank of Zambia. [Текст]: 2nd Quarter 2012. - 5 p.
67. Zambia Direction of Trade Report, Bank of Zambia. [Текст]:4th Quarter 2011. - 3 p.
68. Zambia in figures [Текст]: Central Statistical Office, 2014.-P. 1-24.
69. Zambia: EU Bilateral Trade and Trade with the world [Текст]: EU-Zambia.-P. 1

ПРИЛОДЖЕНИЯ

Приложение 1

Таможенная декларация импорта



Zambia Revenue Authority

Form CE 20

Customs and Excise Declaration

2. Consignor / Exporter TPIN					1. Declaration Type		A. Processing Office Manifest No					
8. Consignee / Importer TPIN					3. Pages of		4. Registration Number and Date					
					5.No. of Items		6. 7.Declarant Reference number /					
14. Declarant / Agent TPIN					9. Date of Arrival / Departure		10. Country of Consignment					
					11.		12.	13.				
21. Identity and Nationality of Means of Transport					15. 16. 17. City, of Dest.		20. Delivery Terms Place					
					23a Terms of payment		22. Currency and total amount Invoiced		23. Exchange Rate	24. TC		
25. Mode of Transport					26		27		18. 19. CF			
29. Office of Entry / Exit					30. Location of Goods		Financial and Banking Data					
							28b Valuation Note Freight		Cur.	Insurance	Cur.	
31 Marks and Numbers on Packages Number and Kind of Packages Container Numbers Description of goods					32 Item No.		33 Commodity Code					
							34 City of Orig		35 Gr. Weight Kgs.	36 Preference		
44 Additional Information - Licence Number and Deduction Attached Documents Additional Information					40 Preceding Document Reference		37 Procedure					
							38 Net Weight Kgs.		39			
47a Duty or Tax					Tax Base		Rate		Amount			
MOP					41 Statistical Quantity Unit		Quantity		42 Item Invoice value			
Item Total					46 Value for Duty Purposes		47b Amount Due					
For Official use					B. TOTALS		Amount Deferred					
					Totals Payable for Entry		48. Account Number			49 Warehouse code		Period
					Duty and Tax		50 Declaration			I/we.....being the		
					Clearance Fee	/s agent do hereby declare that the particulars contained herein are true and complete and comply with the provisions of the Customs and Excise Act - Cap 322.			Signature..... Date...../...../.....		
					Other Charges							
Total Payable												

Приложение 3

Экспорт, млн. Замбийских квач за 2013-2014 гг.

HOW	TOTALEXPORTIS							
CATEGORY	Consumergoods		Raw materials		Intermediate goods		Capital goods	
PERIOD \ YEAR	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
January	666.1	319.5	299.7	446.8	3,359.7	3,976.7	58.2	99.6
February	459.3	275.5	380.1	291.5	3,272.4	3,537.7	360.1	112.7
March	537.7	284.0	178.6	259.1	3,674.6	3,756.0	319.4	173.1
Quarter 1	1,663.1	879.0	858.4	997.4	10,306.7	11,270.3	737.7	385.4
April	594.4	417.5	240.8	233.5	4,054.7	4,418.6	111.9	267.7
May	761.7	417.1	436.3	196.5	3,377.4	4,206.1	323.3	164.2
June	999.9	434.9	171.2	223.2	3,163.5	3,899.2	194.7	147.3
Quarter 2	2,356.0	1,269.6	848.2	653.2	10,595.6	12,523.9	629.9	579.2
July	539.0	427.1	521.3	247.3	3,350.1	4,552.7	175.5	128.3
August	506.5	347.9	269.8	214.4	3,687.7	4,194.8	109.6	189.1
September	552.8	408.3	178.6	228.1	3,984.7	4,258.4	216.2	136.5
Quarter 3	1,598.2	1,183.3	969.7	689.8	11,022.5	13,005.9	501.3	454.0
October	376.8	448.6	292.6	167.3	4,714.3	4,343.7	107.8	218.6
November	483.7	708.1	268.4	146.5	3,864.1	4,259.1	196.2	180.5
December	537.1	346.9	255.0	146.1	3,836.7	4,625.7	155.9	149.4
Quarter 4	1,397.6	1,503.6	816.0	459.9	12,415.2	13,228.5	459.9	548.6
TOTAL	7,014.9	4,835.5	3,492.3	2,800.3	44,339.9	50,028.6	2,328.8	1,967.2

Source: CSO, International Trade Statistics, 2014

Импорт, млн. Замбийских квач за 2013-2014 гг.

HOW	IMPORTS							
CATEGORY	Consumergoods		Raw materials		Intermediate goods		Capital goods	
PERIOD \ YEAR	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
January	808.1	1,319.9	789.1	912.4	884.7	783.6	1,680.1	1,531.2
February	902.6	1,019.9	712.2	782.7	833.5	820.7	1,854.1	1,539.1
March	885.0	985.0	908.5	933.5	788.1	952.1	1,789.7	1,497.8
Quarter 1	2,595.7	3,324.7	2,409.9	2,628.6	2,506.3	2,556.5	5,323.9	4,568.2
April	865.3	1,132.4	1,052.7	1,416.6	958.2	1,030.7	1,761.3	1,727.9
May	970.1	1,474.3	892.3	537.1	950.7	962.4	1,780.3	1,974.2
June	1,110.4	1,087.8	750.7	1,049.3	832.4	1,010.7	1,695.0	1,537.8
Quarter 2	2,945.8	3,694.5	2,695.8	3,003.0	2,741.3	3,003.7	5,236.6	5,240.0
July	1,134.4	1,614.1	817.0	350.7	1,042.4	848.8	1,494.3	2,427.6
August	1,004.7	1,366.7	552.4	709.8	1,226.7	831.5	1,731.3	1,938.3
September	1,109.0	1,172.9	694.7	974.8	1,094.8	916.2	1,980.9	1,868.5
Quarter 3	3,248.1	4,153.7	2,064.1	2,035.3	3,364.0	2,596.4	5,206.5	6,234.5
October	1,038.3	1,109.1	800.3	1,078.0	1,184.0	942.8	2,107.1	1,979.6
November	1,333.2	1,289.8	775.6	951.4	1,065.0	951.7	1,638.6	2,047.1
December	714.4	1,434.0	1,066.6	1,079.2	1,151.9	1,043.0	1,691.2	1,793.9
Quarter 4	3,085.9	3,832.9	2,642.5	3,108.6	3,401.0	2,937.4	5,436.9	5,820.6
TOTAL	11,875.5	15,005.8	9,812.2	10,775.6	12,012.5	11,094.0	21,203.9	21,863.2

Source: CSO, International Trade Statistics, 2014

Приложение 4

Экспорт по товарам, млн. Замбийских квач, 2013-2014гг.

HS	Traditional Exports		Non-Traditional Exports		Total	
	2013	2014	2013	2014	2013	2014
January	2,981.0	3,630.5	1,402.6	1,211.9	4,383.6	4,842.5
February	2,730.5	3,082.1	1,741.5	1,135.3	4,471.9	4,217.4
March	3,223.7	3,458.5	1,486.6	1,013.8	4,710.3	4,472.3
Quarter 1	8,935.1	10,171.1	4,630.7	3,361.1	13,565.8	13,532.1
April	3,621.8	3,776.3	1,380.0	1,561.1	5,001.8	5,337.3
May	2,839.9	3,850.5	2,058.8	1,133.5	4,898.7	4,983.9
June	2,646.1	3,562.1	1,883.1	1,142.5	4,529.2	4,704.6
Quarter 2	9,107.9	11,188.9	5,321.8	3,837.0	14,429.7	15,025.9
July	2,747.3	4,184.0	1,838.5	1,171.4	4,585.8	5,355.3
August	3,047.1	3,727.6	1,526.5	1,218.7	4,573.6	4,946.3
September	3,163.0	3,737.3	1,769.3	1,294.0	4,932.3	5,031.3
Quarter 3	8,957.4	11,648.9	5,134.4	3,684.1	14,091.8	15,333.0
October	3,756.6	3,879.9	1,735.0	1,298.3	5,491.5	5,178.2
November	3,316.2	3,665.8	1,496.2	1,628.4	4,812.4	5,294.3
December	3,427.3	4,280.3	1,357.4	987.8	4,784.8	5,268.1
Quarter 4	10,500.1	11,826.1	4,588.5	3,914.5	15,088.7	15,740.5
Total	37,500.5	44,834.9	19,675.5	14,796.7	57,176.0	59,631.6

Source: CSO, International Trade Statistics, 2014

Приложение 5

Проекты дорожного транспорта Замбии

