

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ

**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
(НИУ «БелГУ»)**

ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ

Кафедра мировой экономики

**ВНЕШНЯЯ ТОРГОВЛЯ ЗАМБИИ И ПУТИ ЕЕ  
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ**

Выпускная квалификационная работа  
обучающегося по направлению подготовки 38.03.01 Экономика  
очной формы обучения, группы 06001405  
Лунета Мозес

Научный руководитель:  
к.с.н., доцент кафедры  
мировой экономики  
Болтенкова Ю.В.

**БЕЛГОРОД 2018**

## Содержание

Введение.....	2
Глава 1. Теоретические основы внешнеторговой деятельности.....	5
1.1. Внешнеторговая деятельность: понятие и факторы развития.....	5
1.2. Основные показатели внешнеторговой деятельности.....	17
Глава 2. Анализ современного состояние внешнеторговой деятельности.....	26
2.1. Социально-экономическое развитие Замбии.....	26
2.2. Динамика и структура импортно- экспортной деятельности Замбии.....	31
2.3. Оценка эффективности внешнеторговой деятельности и особенности внешнеторговой политики Замбии.....	42
Глава 3. Направления развития внешней торговли Замбии .....	51
3.1. Проблемы развития внешней торговли Замбии.....	51
3.2. Пути повышения эффективности внешнеторговой деятельности Замбии.....	57
Заключение.....	65
Список использованных источников.....	69
Приложения.....	77

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Современное состояние мирохозяйственных связей характеризуется дальнейшим прогрессом в развитии специализации в международном масштабе и возрастающей зависимостью национальных экономик от внешних факторов, в первую очередь, от развития мирового производства, уровня науки и техники, развитие международных обменов. Даже государства, обладающие громадными природными, материальными и человеческими ресурсами, не могут эффективно развиваться без активного участия в международном разделении труда.

В этих условиях внешнеэкономическая политика, являясь системой мероприятий, направленных на достижение определённых преимуществ экономикой раннего государства на мировом рынке и одновременно на защиту внутреннего рынка от конкуренции иностранных товаров, приобретает особую значимость для любого государства в современных условиях. В особенности, это касается Республики Замбии, которая сегодня поддерживает торгово-экономические отношения более чем со 120 странами мира.

Исторически так сложилось, что экономика Замбии всегда была ориентирована на внешние рынки. В зависимости от применяемых методик внешнеторговая квота (отношение объёма внешнего товарооборота к ВВП) в Замбии колеблется от 30 до 100%, что является объективным свидетельством важного значения внешней торговли и внешнеторговой политики для замбийского государства, а так же необходимости постоянного повышения эффективности внешнеэкономической деятельности.

Всё вышесказанное обусловило актуальность данной выпускной квалификационной работы и предопределило выбор темы.

Целью данной выпускной квалификационной работы является исследование теоретических основ внешнеторговой деятельности, современного состояния внешнеторговой деятельности Замбии, а также

выявление основных проблем и направлений развития внешней торговли Замбии

Цель выпускной квалификационной работы определила задачи исследования:

- изучить теоретические основы внешнеторговой деятельности и ее значение в социально-экономическом развитии;
- выявить показатели оценки эффективности внешнеторговой деятельности;
- проанализировать динамику и структуру внешней торговли Замбии;
- сделать выводы о перспективных направлениях развития внешне-торговой деятельности и предложить рекомендации по повышению эффективности внешнеторговой деятельности страны.

Объектом исследования в данной курсовой работе выступает внешняя торговля Замбии, а предметом исследования – развитие и пути совершенствования внешнеторговой деятельности Замбии.

Методологической основой работы являются такие методы исследования как: историко-аналитический, метод сравнения, дедукции и индукции, сбор фактов, метод научных абстракций, анализ и синтез, системный подход.

Информационной базой исследования послужили нормативно-правовые акты в области регулирования внешнеторговой деятельности Замбии, статистические данные Central Statistics Of Zambia.

Хронологические рамки исследования ограничиваются периодом с 2014 по 2017 год. Это предопределено целесообразностью и актуальностью проводимого анализа внешнеторговой деятельности Замбии.

Структура работы традиционно включает в себя введение, основную часть, состоящую из трёх глав, заключение и список используемых источников.

Во введение раскрывается актуальность темы, определяются цель и основные задачи работы, а также объект и предмет исследования, методологическая основа, хронологические рамки исследования и информационная база.

В первой главе «Теоретические основы внешнеторговой деятельности» изучается понятие и факторы развития внешнеторговой деятельности, а также выявляются показатели оценки ее эффективности.

Во второй главе «Анализ современного состояния и перспектив внешней торговли в замбии» проанализированы динамика и структура экспортно-импортной деятельности Замбии, а также дается оценка эффективности внешнеторговой деятельности и особенности внешнеторговой политики Замбии.

В третьей главе «Направления развития внешней торговли Замбии» описываются проблемы развития внешнеторговой деятельности Замбии, также предлагаются рекомендации по совершенствованию внешнеторговой деятельности страны.

В заключении излагаются краткие выводы по результатам исследования.

## **Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВНЕШНЕТОРГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

### **1.1. Внешнеторговая деятельность: понятие и факторы развития**

В международной практике идея лизинга не является новой. Лизинговые сделки появились еще в первой городской цивилизации в исторической области Южной Месопотамии – Шумер примерно в 2000 году до н.э. Так утверждают историки и экономисты П. Балтус и Б. Майджер в своей книге “Школа европейского лизинга”. Доказательством служат глиняные таблички, которые были обнаружены в шумерском городе Ур, они содержат сведения об аренде сельскохозяйственных орудий, земли, водных источников и волов. Храмовые священники, являющиеся арендодателями, заключали договоры с местными фермерами. Однако древние документы не ограничивают сферу арендной практики государством Шумер, и не исключено, что аренда существовала и в более древние времена, хотя пока до нас не дошло никаких сведений об этом. [38].

Внешнеторговая деятельность представляет собой деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью. Она может быть определена как разновидность предпринимательской деятельности во внешнеторговой сфере. В свою очередь, под предпринимательской деятельностью понимается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг.

Внешняя торговля товарами — это импорт и экспорт товаров. Ее объектом является товар, то есть движимое имущество, а также отнесенные к недвижимому имуществу воздушные, морские суда, суда внутреннего плавания и смешанного плавания и космические объекты, а также электрическая энергия и другие виды энергии. Внешняя торговля товарами может осуществляться в виде экспорта и импорта.

Экспорт товара — это вывоз товара с таможенной территории страны без обязательства об обратном ввозе,

Импорт товара — ввоз товара на таможенную территорию страны без обязательства об обратном вывозе.

Внешняя торговля услугами — оказание услуг (выполнение работ), включающее в себя производство, распределение, маркетинг, доставку услуг (работ). Поставка товара во внешнеторговой деятельности осуществляется единственным способом — посредством перемещения его через границу. В отличие от товаров поставка услуг осуществляется одним из нижеперечисленных способов или их комбинацией:

1. трансграничная поставка услуг;
2. перемещение потребителей в страну-экспортера;
3. учреждение коммерческого присутствия в стране, потребляющей услугу;
4. временное перемещение физических лиц в другую страну с целью предоставления услуги.

Внешняя торговля интеллектуальной собственностью — это передача исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности или предоставление права на использование объектов интеллектуальной собственности замбийским лицом иностранному лицу либо иностранным лицом замбийскому лицу.

Внешняя торговля информацией осуществляется в следующих формах:

– в форме внешней торговли товарами, если информация является составной частью этих товаров;

– в форме внешней торговли интеллектуальной собственностью, если передача информации осуществляется как передача прав на объекты интеллектуальной собственности;

– в форме внешней торговли услугами в других случаях.

Участниками внешнеторговой деятельности понимаются субъекты различных форм хозяйствования и собственности, взаимосвязи между



которыми обусловлены не только формой договора, а распространяются на органы регулирования этой деятельности, участников расчетов по внешнеторговым операциям (ВТО). Эти связи осуществляются в двух направлениях:

1. Вертикальном - между подчиненными предприятиями одной отрасли, а также между государством и субъектами внешнеторговой деятельности;
2. Горизонтальном - между отдельными субъектами внешнеторговой деятельности и между отдельными государствами.

Степень участия любой страны во внешней торговле зависит от многих факторов и обуславливается уровнем экономического развития страны, размерами территории, численностью населения, степенью обеспеченности природными ресурсами. [34].

Процесс глобализации мировой экономики, сопровождаемый научно-техническим прогрессом, оказывает огромное влияние на деятельность всех хозяйственных субъектов.

В частности увеличивается общая производительность, повышается качество оказываемых услуг, происходит рационализация использования природных ресурсов. Изменения этих показателей оказывают существенное влияние на экономику каждой страны, участвующей в процессах мировой торговли.

Однако при этом каждый субъект мирового рынка вынужден принимать новые требования, навязываемые мировой системой. В сложившейся ситуации необходимо периодически переосмысливать цели, задачи и способы их достижения в рамках воздействия государства на внешнеэкономическую деятельность страны.

Особенно актуальны решения описанных выше задач для субъектов мировой торговой структуры, внутренняя экономика которых переживает процессы кардинальных изменений. В этих условиях

социально-экономическая обстановка внутри стран оказывает значительное влияние на формирование внешнеэкономической торговли.

Обсуждаются основные цели и задачи, способы и методы их достижения. Данная ситуация сложилась и в Замбии. Так, ведется постоянный поиск теоретических и практических мер, под влиянием которых находится внешнеторговая деятельность Замбии.

Целью мероприятий является достижение положительной динамики развития экономики страны. Регулирование внешнеторговой деятельности на законодательном уровне перемещение всех товаров через границы Замбии происходит через пропускные посты. Их работа контролируется Таможенным кодексом. Этот свод норм, в свою очередь, устанавливает специальные режимы, упорядочивает процессы оформления и контроля.

Нарушение правил, прописанных в кодексе влечет за собой различные виды наказаний. Это также нашло отражение в документе. Таможенный кодекс включает в себя перечень всех используемых в пропускной системе Замбии определений.

К ним, например, относят такие как «страна-изготовитель товара», «платежи, используемые при оформлении продукции» и ряд других. Закон страны, поясняющий основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности, включает в себя базовые формулировки направлений деятельности и развития, упорядочивает организационные положения.

Кроме того, он формирует главные принципы активности на мировом рынке. Таким образом, осуществляется таможенное регулирование внешнеторговой деятельности. При этом участники, в соответствии с законом, подразделяются на несколько групп, к ним относятся и главные субъекты внешнеэкономических отношений – это фирмы различных видов собственности, которыми осуществляется внешнеторговая деятельность, также замбийские государственные организации и предприятия частники международной мелкооптовой торговли, а также все юридические лица и

индивидуальные предприниматели, задействованные в рыночных отношениях, регистрируются в органах таможни, однако эта процедура является добровольной.

В условиях активного вовлечения экономики страны в структуру мирового хозяйства, в связи с присоединением Замбии к ВТО, важнейшим трендом развития отечественных предприятий становится ориентация на внешние рынки сбыта продукции, использование открывающихся широких возможностей в сфере формирования и использования их экспортного потенциала. Развитие в Замбии экспортного потенциала важно и актуально для экономического развития страны. Значение экспорта в качестве элемента поддержания и развития национального производства, фактора валютных поступлений с целью обеспечения импортных потребностей экономики достаточно высоко.

В экономической политике Замбии уделяется существенное значение развитию экспорта, повышению в его объеме удельного веса обработанных товаров и конкурентоспособности замбийских товаров и услуг на мировых рынках.

Экономическая категория экспортного потенциала пришла в начале 90-х гг. в определенной степени на смену категории экспортной базы промышленности, которая анализировалась в 70-е и 80-е годах прошлого века. Акцент был перенесен на производственную и сбытовую деятельность предприятия, которое стало рассматриваться в научной литературе как основной субъект народного хозяйства, осуществляющий внешнеэкономическую деятельность. В современной экономической литературе существуют два подхода к оценке экспортного потенциала: оценивается либо сам экспортный потенциал предприятия, либо потенциал в целом внешнеторговой деятельности предприятия. Часто эти понятия отождествляются или понятие «экспортный потенциал» заменяется понятием «внешнеэкономический потенциал», то есть охватывающий как экспортные, так и импортные операции. При этом внимание переносится на

необходимость более полного включения предприятия в процессы глобализации и международного экономического сотрудничества. Однако при обозначении показателей потенциала внешнеэкономической деятельности фигурируют показатели, характеризующие в основном экспортный потенциал. Таким образом, происходит смешение двух экономических категорий, которые хотя и взаимосвязаны, но все-таки требуют отдельного рассмотрения.

Учитывая необходимость снижения зависимости от экспорта сырьевых товаров, проблема диверсификации номенклатуры отраслей становится весьма важной, поэтому проблемы развития отечественного экспорта привлекают внимание специалистов.

В значительной степени их решение связано с развитием уровня экспортного потенциала предприятий. На сегодняшний день отсутствует общепринятая трактовка этого понятия, что осложняет возможности управления им. В экономической литературе существует много определений экспортного потенциала. Так, например, существует достаточно устоявшееся определение, которое сводится к тому, что национальный экспортный потенциал представляет собой способность всего комплекса отраслей национальной экономики, ее отдельных отраслей и предприятий производить необходимое количество конкурентоспособной продукции на экспорт.

Экспортный потенциал представляет собой комплексный показатель, учитывающий свойства и характеристики предприятия для производства конкурентоспособной продукции, а также характеристики организации реализации товаров для их продвижения на внешних рынках и обеспечения требуемого уровня обслуживания. По существу понятие экспортного потенциала характеризует возможности предприятия по поиску на зарубежном рынке партнеров, заключению и исполнению выгодных контрактов, а также в предоставлении покупателям необходимых услуг.

Разные авторы дают различные определения экспортного потенциала. Существующие определения экспортного потенциала имеют несколько

ограниченную трактовку, в частности приравнивают его к производственному потенциалу и не учитывают потенциал реализации произведенной конкурентоспособной продукции. Поэтому определение экспортного потенциала на уровне отрасли требует уточнения, поскольку, в данном случае, этот термин должен характеризовать не столько производственные возможности, а интегрированную способность максимально удовлетворять потребности потребителей, рационально используя при этом ресурсы, учитывая интересы государства и торговых партнеров.

По мнению отдельных экономистов, «экспортный потенциал – один из основополагающих факторов роста стоимости бизнеса экспортно-ориентированных компаний», заинтересованных в экспорте. Изучение его составляющих становится приоритетной задачей управления многими отраслями, прежде всего отраслями с высокой добавленной стоимостью. По-видимому, основной задачей является внутреннее производство, поставки на внутренний рынок, а поставки на внешний рынок приоритетны для предприятий, следовательно возникает необходимость конкретизации дефиниции и дифференциации отдельных ее составляющих для отработки возможных управленческих решений по максимизации экспортной составляющей развития предприятия.

Экспортный потенциал страны, по мнению некоторых экономистов можно определить как динамично меняющуюся составляющую экономического потенциала, организационно-техническая структура которого, подчиняясь миссии и целям предприятия, с учетом воздействия факторов внешней среды и внутреннего состояния, обеспечивает стабильные объемы продаж с заданным уровнем рентабельности на рынках дальнего и ближнего зарубежья.

Экспортный потенциал страны является составной частью ее экономического потенциала, который также включает в себя производственный, научно-технический, трудовой, инвестиционный,

информационный потенциалы, а также потенциал по обеспечению продаж, то есть сбытовой. При оценке реализации экспортного потенциала необходимо учитывать его структуру, которая определяет действенность использования инструментов его реализации. При данном подходе экспортный потенциал может быть определён как взвешенная сумма частных потенциалов.

В таблице 1.1. представлены структурные элементы экспортного потенциала.

Таблица 1.1

## Структурные элементы экспортного потенциала

Наличие и качество ресурсов	Инновационный характер разработок (инновационный потенциал)
Наличие и характеристика производственных мощностей (производственный потенциал)	Производственные и коммерческие связи (наличие кооперационных соглашений с зарубежными партнерами, наличие каналов сбыта продукции)
Уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции, то есть наличие	Наличие возможностей предоставления услуг по обеспечению
Продолжение таблицы 1.1 «конкурентного потенциала», то есть потенциал конкурентоспособности	функционирования поставленных товаров
Наличие и уровень квалификации персонала	Влияние государственного регулирования
Наличие финансовых ресурсов для финансирования производственных и коммерческих операций (финансовый потенциал)	Характеристика влияния потребителей на исследования и разработки предприятия
Наличие каналов устойчивого сбыта продукции за рубежом (часть потенциала экспортной деятельности)	Наличие коммерческого присутствия за рубежом (часть потенциала экспортной деятельности)

Источник [40 ]

Под конкурентным потенциалом понимается совокупность экономических, технических и эксплуатационных параметров предприятия, которая позволяет выдержать конкуренцию с другими аналогичными товарами на рынке. Довольно часто экспортный потенциал определяют через понятие конкурентоспособности, т.е. экспортный потенциал таким образом приравнивается к конкурентоспособности.

На основе когнитивного анализа можно выделить факторы, обеспечивающие эффективность использования инструментов экспортного

потенциала предприятий, занятых разработкой и сбытом информационно-коммуникационных технологий, включающие внешние и внутренние их составляющие при безусловном приоритете последних. Они рассматриваются в таблице 1.2.

Таблица 1.2

**Факторы, оказывающие влияния при использовании инструментов экспортного потенциала предприятий**

Внешние факторы:	Внутренние факторы:
– Государственная политика по развитию в стране научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ	– Уровень инновационности продуктов
– Государственное налоговое регулирование	– Уровень конкурентоспособности продукции
– Государственное валютное регулирование	– Наличие персонала высокой квалификации
– Формирование фирменной цепочки регулярных поставок с зарубежными партнерами	– Возможность снижения издержек производства и сбыта
– Заключение фирменных договоров о международной кооперации с зарубежными партнерами (производственная и сбытовая кооперация, аутсорсинг)	

Источник: [40]

Приведенная структура экспортного потенциала, отражает как возможность, так и реализацию возможности выхода на внешний рынок с конкурентоспособной продукцией.

В рыночной экономике возможно выделение трех основных групп инструментов экспортного потенциала:

1. Природные (статичные) по своему характеру сравнительные национальные преимущества в природно-ресурсной сфере.
2. Конкурентные преимущества технологического характера, основанные на научно-технических достижениях и инновациях на всех стадиях производственного цикла - от создания товара до продвижения его к зарубежному потребителю.
3. Институциональные преимущества, основанные на повышении роли государственной поддержки национальных предприятий,

действующих на внешних рынках. В частности, сюда можно отнести инструменты внешнеэкономической политики, направленной на повышение экспортного потенциала. Она может вырабатываться с целью наращивания производства экспортной продукции, повышения ее эффективности и совершенствования структуры.

Соединение конкурентных преимуществ различных групп при наличии твердой поддержки экспортеров со стороны государства повышает шансы национальных предприятий по выигрышу соперничествах на внешних рынках, способствует росту конкурентоспособности страны, обеспечивает стабильный рост вывоза товаров и услуг и усиливает его стимулирующее воздействие на развитие экономики в целом.

Основными направлениями совершенствования использования инструментов экспортного потенциала могут быть:

1. Наращивание производства конкурентоспособной продукции, изготавливаемой по передовым технологиям в соответствии с требованиями мирового рынка с опорой на отечественные интеллектуальные ресурсы.

2. Расширение сети коммерческих представительств компаний за рубежом, способных осуществлять мониторинг выполняемых контрактов, предоставление услуг по отдельным контрактам и техническое обслуживание поставленной продукции.

3. Активный переход к комплексным формам международной кооперации, прежде всего производственной и сбытовой.

В таблице 2.3. представлены факторы оказывают влияние на внешнюю торговлю при оценке ее эффективности:

Таблица 1.3

Факторы оказывают влияние на внешнюю торговлю

Фактор	Описание
1	2
Технологическое развитие страны.	Различие в уровнях технологического развития между странами является одним из факторов, которые влияют на внешнюю торговлю.
Инфляция.	Если увеличивается темп инфляции страны по отношению к странам с которыми она торгует, его текущий счет сократится при



	прочих равных условиях. Потребители и корпорации в этой стране, скорее всего покупки больше товаров за рубежом (из-за высокой локальной инфляции), в то время как экспорт страны на другие страны будет снижаться;
--	--

## Продолжение таблицы 1.3

1	2
Национальный доход	Если уровень дохода страны (национальный доход) увеличивается на более высокий процент, чем в других странах, его текущего счета ожидается снижение, при прочих равных условиях. Как реальный уровень доходов (с поправкой на инфляцию) растет, так и потребление товаров. Процент этого увеличения потребления, скорее всего, отражают повышенный спрос на иностранные товары;
Государственная политика	Правительство страны может оказать существенное влияние на его торговый баланс путем его политики по субсидированию экспортеров, ограничений на импорт или отсутствия принуждения по проблеме пиратства;
Субсидии для экспортеров	Некоторые правительства предлагают субсидии для их отечественных фирм, так что эти фирмы могут производить продукцию по более низкой цене, чем их глобальных конкурентов.
Ввозные пошлины	если правительство страны вводит высокие пошлины на импортируемые товары (тариф), цены на иностранные товары потребителям увеличивается;
Валютный курс	Валюта каждой страны оценивается с точки зрения других валютах за счет использования валютных курсов, так, что валюты могут быть обменены облегчить проведение международных операций

Источник: [38]

Модель Давид Рикардо и ее расширения описывает технологические различия в качестве источника сравнительных преимуществ. При предложении субсидии для отечественных фирм спрос на экспорт товаров, производимых этими фирмами выше, в результате субсидий. Например, многие фирмы в Китае обычно получают бесплатные кредиты или свободную землю от правительства. Эти фирмы влечет за собой низкую стоимость операций и способны цены на свои продукты меньше в результате, что позволяет им захватить большую долю на мировом рынке.

К основным факторам развития внешнеэкономической деятельности относятся:

- Характер политических отношений. Укреплению внешнеэкономической деятельности способствует наличие дружественных политических отношений между странами. И, наоборот, политическая

конфронтация резко снижает внешнеторговый оборот, вплоть до разрыва экономических связей;

- Неравномерность экономического развития различных стран мира. Каждая страна имеет собственную структуру отраслей, свой развития промышленности, сельского хозяйства, транспорта, связи, сферы обслуживания, свою специализацию в экономике. Страны имеют разные возможности, и они специализируются на производстве разные вещи. Чтобы компенсировать то, что они не производят, то есть привлечь торговлю с другими странами. Например, не все страны имеют запасы нефти, остальные страны импортируют нефть из производителей нефти. Большинство производителей нефти импортируют готовые продукции, потому что они не производят достаточно. Поэтому в современном мире ни одна страна не является полностью самодостаточной. Таким образом, внешнеторговая деятельность является очень важной для всех стран в мире;

- Различие в людских, сырьевых, финансовых ресурсах. Ежегодно в мире в поисках работы перемещается не менее 26 млн. Человек. Имеются страны с избыточными трудовыми ресурсами как Нигерия, Пакистан, Индия и другие. А также есть регионы: Западная Европа, Южная Америка, США, Ближний Восток, которые нуждаются в притоке рабочих рук. Поэтому перемещение работников из страны в страну, регулируемое международной организацией труда, процесс объективно необходимый, способствующий развитию внешнеэкономической деятельности;

- Особенности географического положения, природных и климатических условий,

- Различный уровень научно-технического развития. Формированию внешнеэкономической деятельности способствует обмен между странами преподавателями, студентами, научными сотрудниками, стажерами; проведение совместных исследований, экспериментов; участие в археологических и геологических экспедициях; проведение контрактов по

проведению проектных, научно-исследовательских и конструкторских работ [34, с. 5-11].

Таким образом, из всего вышесказанного можно сделать вывод, что внешняя торговля позволяет развитые страны использовать свои ресурсы эффективно, т.е. технология, капитал и рабочая сила. Как многие из стран, имеющих природные ресурсы и различные активы (труд, технологии, земля и капитал) могут более эффективно производить много продуктов и их продать по более низким ценам, чем в других странах. Страна может получить элемент из другой страны, если она не может эффективно производить его в рамках национальных границ. Замбия располагает широким набором структурных элементов экспортного потенциала в виде сравнительных национальных преимуществ, а также технологических преимуществ, представленных накопленным интеллектуальным и научно-техническим потенциалом, хотя и серьезно ослабленных за прошедшие годы рыночных преобразований.

## 1.2. Основные показатели внешнеторговой деятельности

В статистике для оценки значения внешней торговли для национальной экономики используется ряд показателей, основные из которых показатели представлены в таблице 1.4.

Таблица 1.4

### Основные показатели внешнеторговой деятельности страны

Показатели	Описание	Формула расчета
1	2	3
Экспорт	вывоз за границу товаров национального производства или в значительной степени переработанных в стране с целью их последующей продажи в натуральном или стоимостном выражении.	
Импорта	ввоз заграничных товаров с целью их использования на внутреннем рынке в натуральном или стоимостном выражении	
Внешнеторговый оборот	представляет сумму экспорта и импорта, а в международной торговле – сумму мирового экспорта.	Вто = Экспорт + Импорт

Внешнеторговое сальдо	разница между суммой экспорта и импорта. Внешнеторговое сальдо может быть как отрицательным, так и положительным.	Вте= Экспорт – Импорт
-----------------------	---	-----------------------

Продолжение таблицы 1.4

1	2	3
Экспортная квота	соотношение объемов экспорта и внутреннего производства (в натуральных показателях или сопоставимой стоимости)	$K_{\text{Э}} = (\text{Экспорт} / \text{ВВП}) * 100\%$
Внешнеторговая квота	определяется как отношение половины совокупной стоимости экспорта и импорта страны к стоимости объема внутреннего производства в процентах	$\text{ВТК} = ((\text{Экспорт} + \text{Импорт}) / 2 * \text{ВВП}) * 100\%$
Индекс ценовых (реальных) условий торговли	отражает динамику соотношения средних цен экспорта и импорт	$\text{усл. торговли} = 100 * \text{индекс экспортных цен} / \text{индекс импортных цен.}$

Источник: [34]

Существуют следующие показатели внешнеторговой деятельности:

- коэффициент внутриотраслевой международной специализации(1.1):

$$K_{\text{вмс}} = \frac{\text{экспорт} - \text{импорт}}{\text{экспорт} + \text{импорт}} * 100, \quad (1.1)$$

Где

$K_{\text{вмс}}$  - коэффициент внутриотраслевой международной специализации

Показатель колеблется от -100 до +100 (в первом случае страна является исключительно импортирующей тот или иной товар, во втором — исключительно экспортирующей тот или иной товар). Показатели, располагающиеся между крайними точками, характеризуют степень вовлечения страны во внутриотраслевую международную специализацию;

- товарная (отраслевая) структура внешней торговли показывает нам соотношение различных групп товаров в общем объеме соответствующих операций. В данном случае, особенно применительно к внешней торговле отдельно взятых стран, целесообразно говорить и о товарной структуре экспорта, и товарной структуре импорта. Сопоставление этих показателей позволяет сделать целый ряд выводов, характеризующих не только внешнеэкономическую деятельность того или иного государства, но и общее экономическое положение страны. Структура экспорта - соотношение или

удельные веса экспортируемых товаров по видам и степени их переработки. Так, высокий удельный вес продукции обрабатывающих отраслей в экспорте страны, как правило, свидетельствует о высоком научно-техническом и производственном уровне отраслей, продукция которых идет на экспорт. Структура импорта - это соотношение импортируемых товаров в страну по видам или степени их переработки. Этот показатель наиболее ясно характеризует зависимость экономики страны от внешнего рынка и уровень развития отраслей национальной экономики;

- географическая структура внешней торговли характеризует долю отдельных стран и групп государств в общем объеме соответствующих операций купли-продажи. На уровне всемирного хозяйства это позволяет нам выделить те страны, на которые приходится основная часть экспорта и импорта, изменение соотношения сил между ними.

- сравнительное соотношение доли страны в мировом производстве ВВП (ВНП) и ее доли в мировой торговле: чем выше значения их показателей, тем значительнее вовлечена страна в международные экономические отношения;

- конкурентоспособность импорта измеряется в уравнениях объема импорта разностью между рыночной ценой, других производителей (их конкурентов), которые могут быть определены как (1.2):

$$PM_{Ck} = \sum m_{ik} - PX_{ik}, \quad (1.2)$$

где

$PM_{Ck}$  – цена конкурентов на рынке  $k$ ,

$PX_{ik}$  – экспортная цена страны  $i$  к цене страны  $k$ ,

$m_{ik}$  – доля рынка конкурента  $i$  от  $k$  общего импорта.

Это взвешенное среднее двусторонних экспортных цен  $PM_{Ck}$  на самом деле приближение цен на импорт ( $PM_k$ ) на рынке  $k$ .  $PM_{Ck}$  и  $PM_k$ , на самом деле не равны по двум причинам: во-первых, существуют статистические расхождения между ценой мер, поставляемых экспортеров и стран-

импортеров. Во-вторых, средние экспортные цены на всех рынках только несовершенным прокси-сервер для двусторонних экспортных цен из-за ценовой дискриминации экспортерами на различных рынках.

- хотя измерение конкурентоспособности импорта получается относительно простой процедурой, измерение конкурентоспособности экспорта является несколько более сложным. Термин конкурентоспособность в уравнении для производимых объемов экспорта данной страны является разницей между страны экспортной цены и его конкурентов на их общих рынках. В предположении, что экспортные цены страны не зависят от страны назначения, экспортные цены конкурентов определяются с помощью двойного взвешенном шаблоне. В широком смысле основная причина заключается в следующем: взять, к примеру, рынок Замбии, где страна-экспортера конкурирует не только с Замбийскими производителями, но также и с другими странами-экспортерами на этот рынок. Цена конкурентов данной страны на Замбийском рынке, определяется по характеру предложения на этом рынке. Цена конкурентов страны на всех рынках затем получают путем агрегирования цены своих конкурентов на каждом рынке в соответствии со схемой ее экспорта. Таким образом, на рынке  $k$ , цена конкурентов данной страны будет(1.3):

$$PCX_{ik} = (S_{kk}/1 - S_{ik}) * P_k + \sum_{l \neq i, k} (S_{lk}/S_{ik}) * PX_l \quad (1.3)$$

где

$PCX_{ik}$  – цена конкурентов  $i$  на рынке  $k$ ,

$P_k$  – цена производителя на рынке  $k$ ,

$PX_l$  – экспортная цена страны  $l$ ,

$S_{ik}$  - доля импорта  $l$  от общего рынка  $k$ ,

$S_{kk}$  – доля производства от общего предложения  $k$ ,

$1 - S_{ik}$  - доля импорта  $l$  в предложении на рынке  $k$ , с исключением импорта  $i$ .

- коэффициент покрытия импорта экспортом(1.4):

$$K_{\text{покp}} = \frac{\text{Э}}{\text{И}}, \quad (1.4)$$

где

Э - экспорт,

$K_{\text{покp}}$  - коэффициент покрытия импорта экспортом,

И- импорт.

• коэффициент международной конкурентоспособности (равновесия внешнеторговых связей) (1.5):

$$K_{\text{МК}} = \frac{\text{Э}-\text{И}}{\text{ВТО}}, \quad (1.5)$$

где

$K_{\text{МК}}$  - коэффициент международной конкурентоспособности,

Э - экспорт,

И - импорт,

ВТО - внешнеторговый оборот.

• коэффициент эластичности внешнеторгового оборота(1.6):

$$K_{\text{ЭВТО}} = \frac{\text{ИВТО}}{\text{ИВВП}}, \quad (1.6)$$

где

$K_{\text{ЭВТО}}$  - коэффициент эластичности внешнеторгового оборота,

ИВТО - индекс роста внешнеторгового оборота,

ИВВП - индекс роста валового внутреннего продукта.

• коэффициент опережения темпов роста экспорта в определенный международный регион по сравнению с ростом его поставок на мировой рынок(1.7):

$$K_{\text{ОТРЭ}} = \frac{\text{IЭн}}{\text{IЭ}}, \quad (1.7)$$

где

IЭн - индекс роста экспорта в международный регион n,

IЭ - индекс роста экспорта предприятий региона,

$K_{OTPE}$  - коэффициент опережения темпов роста экспорта в определенный международный регион по сравнению с ростом его поставок на мировой рынок.

- коэффициент отраслевой специализации экспорта(1.8):

$$K_{OCЭ} = \frac{\sum_j \text{Э}_j * \text{ВРП}}{\sum_j \text{Э} * \text{ВРП}_j}, \quad (1.8)$$

где

$K_{OCЭ}$  - коэффициент отраслевой специализации экспорта,

$\sum_j \text{Э}_j$  - экспорт предприятий отрасли региона,

ВРП - валовой региональный продукт,

$\sum \text{Э}$  - экспорт,

$\sum \text{ВРП}_j$  -валовой региональный продукт отрасли.

- коэффициент территориальной специализации экспорта(1.9):

$$K_{TCЭ} = \frac{\sum_n \text{Э}_n}{\sum \text{Э}}, \quad (1.9)$$

где

$K_{TCЭ}$  - коэффициент территориальной специализации экспорта,

$\sum_n \text{Э}_n$  - экспорт региона в международный регион n,

$\sum \text{Э}$  - экспорт.

Для того, чтобы провести сравнительный анализ товарной структуры экспорта и импорта страны за какой-либо период, сначала необходимо рассчитать удельный вес каждой группы товаров в общем объеме экспорта и импорта. Затем, нужно рассчитать обобщающие показатели состояния и изменения структур экспорта и импорта за анализируемый год, сумму абсолютных изменений удельных весов, индекс различий, интегральный коэффициент Гатева, среднее линейное и квадратическое изменение долей.

Сумма абсолютных изменений удельных весов рассчитывается по формуле:

$$A = \sum_{i=1}^k (d_{\text{эк}} - d_{\text{им}}) \quad (1.10)$$

Где



$d_{\text{эк}}$  – удельный вес (доля) каждой группы в общем объеме экспорта  
 $d_{\text{им}}$  – удельный вес (доля) каждой группы в общем объеме экспорта и импорта

Индекс различий может быть рассчитан следующим образом:

$$I_p = \frac{1}{2} \sum (d_{\text{эк}} - d_{\text{им}}) \quad (1.11)$$

Где

$I_p$  – Индекс различий

$d_{\text{эк}}$  – удельный вес (доля) каждой группы в общем объеме экспорта

$d_{\text{им}}$  – удельный вес (доля) каждой группы в общем объеме экспорта и импорта

Интегральный коэффициент Гатева имеет следующий вид:

$$I_g = \sqrt{\frac{\sum (d_{\text{эк}} - d_{\text{им}})^2}{\sum d_{\text{эк}}^2 + d_{\text{им}}^2}} \quad (1.12)$$

Где:

$I_g$  – Индекс Гатева

$d_{\text{эк}}$  – удельный вес (доля) каждой группы в общем объеме экспорта

$d_{\text{им}}$  – удельный вес (доля) каждой группы в общем объеме экспорта и импорта

Средняя оценка меры изменений (на одну группу, единицу совокупности) представлена средним линейным изменением долей или средним квадратическим этих изменений. Полученные значения показывают, на сколько процентных пунктов в среднем отклоняются друг от друга удельные веса сравниваемых структур. Среднее линейное изменение долей двух структур дает представления о величине структурных изменений. Показатель имеет следующий вид:

$$\bar{I} = \frac{\sum |d_{\text{эк}} - d_{\text{им}}|}{n}$$

где

(1.13)

$\bar{I}$  – среднее линейное изменение долей двух структур

$n$  – количество групп товаров

$d_{\text{эк}}$  – удельный вес (доля) каждой группы в общем объеме экспорта

$d_{\text{им}}$  – удельный вес (доля) каждой группы в общем объеме экспорта и

Среднее квадратическое изменение удельных весов рассчитывается по формуле:

$$S_{\sigma} = \sqrt{\frac{\sum (d_{\text{эк}} - d_{\text{им}})^2}{n}} \quad (1.14)$$

где

$I_p$  – среднее линейное изменение долей двух структур

$n$  – количество групп товаров

$d_{\text{эк}}$  – удельный вес (доля) каждой группы в общем объеме экспорта

$d_{\text{им}}$  – удельный вес (доля) каждой группы в общем объеме экспорта и

Таким образом, внешняя торговля играет важную роль в развитии экономики страны и используются такие показатели как экспортная квота, импортная квота, структура экспорта, структура импорта и др. для ее измерения. На внешнеторговую деятельность оказывает влияние экономические, политические, технические и другие факторы.[15, С. 23 – 29.]

Исследовав теоретические основы внешнеторговой деятельности, мы можем сделать некоторые выводы о деятельности по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью. Внешняя торговля включает в себя экспорт, импорт, бартерные сделки, реэкспорт, реимпорт и компенсационные сделки. К основным факторам развития внешнеэкономической деятельности относятся: Неравномерность экономического развития различных стран мира, различие в людских, сырьевых, финансовых ресурсах, Характер политических отношений, различный уровень научно-технического развития и особенности географического положения, природных и климатических условий. На внешнеторговую деятельность оказывает влияние экономические, политические, технические и другие факторы. Для анализа роль внешнеторговой деятельности в развитие экономики

страныиспользуются следующие показатели: экспортная квота, импортная квота, структура экспорта, структура импорта, коэффициент покрытия импорта экспортом, коэффициент международной конкурентоспособности, коэффициент опережения темпов роста экспорта в определенный международный регион по сравнению с ростом его поставок на мировой рынок и др. Для ведения эффективной внешнеторговой деятельности следует учитывать следующие факторы: национальный доход, инфляцию, ввозные пошлины, государственную политику, валютный курс и др.

## Глава 2. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И ПЕРСПЕКТИВ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В ЗАМБИИ

### 2.1. Социально-экономическое развитие Замбии

Для того чтобы в полной мере рассмотреть состояния внешней торговли Республики Замбия, необходимо сначала описать географическое положение страны, а также основные вехи ее истории и экономики. Без исследования этих важнейших элементов анализ современного состояния внешней торговли Замбии был бы неполным и многие компоненты остались бы непонятными.

Таким образом, в данном пункте кратко рассматривается географическое положение страны, приведен исторический экскурс для представления о становлении республики, анализируются политическая ситуация. Наиболее важный эпизод пункта - детализированное исследование состояния национальной экономики, выявление ее слабых и сильных сторон с точки зрения ведущих экономистов и экспертов.

На рисунке 2.1 представлено географическое положение Замбии



Рис. 2.1. Географическое положение Замбии

Источник: [32]

Географическое положение Замбии в Африке играет важную роль для повышения эффективности внешнеторговой деятельности в стране. Площадь страны составляет около 752 641 тыс. км<sup>2</sup>, что приблизительно равно

Франции, Нидерландам, Бельгии и Швейцарии вместе взятым. По данной характеристике страна занимает 38 место в мире. Большая часть территории равнинная со средней высотой 1060-1363 метра над уровнем моря. Население Республики составляет 16,7 миллионов человек (2017). Столицей называется Лусака. Официальный язык Республики - английский. Денежная единица - квача. Административно-территориальное деление: 10 провинций.

Страна получила свое название от реки Замбези, протекающей вдоль западной и южной границ страны. Основными формами рельефа здесь являются впадины и долины рек. Озеро Танганьика на северо-востоке Замбии находится примерно на 600 м ниже уровня плато. Самый крупный рифт проходит по реке Луангва. Наиболее высокой является восточная часть страны, где плато Ниика, расположенное на границе с Малави на высоте более 1800 м, повышается, образуя холмы Мафинга, которые достигают 2100 м над уровнем моря. Общий уклон плато направлен к юго-западу. Страна граничит с 8 странами (Намибия, Ангола, Ботсвана, Демократическая Республика Конго, Малави, Мозамбик, Танзания и Зимбабве) и ближе к самой большой экономике в Африке, Южно-Африканская Республика.

Независимость от Великобритании Замбия получила 24 октября 1964 г. Форма правления была выбрана республиканская. Через 3 года президент страны провозгласил национализацию и «построение замбийского гуманизма». В 1968 г. распущен парламент и в декабре 1972 г. введена однопартийная система правления. Данная система просуществовала до 2 ноября 1991 г. и ее итогом стало усиление трудностей в жизни страны - рост потребительских цен и увеличение безработицы.

В конце 1991 года, Замбия испытала политический сдвиг от однопартийной социалистической демократии к многопартийной, что привело к фундаментальным изменениям в переориентации экономики. Новое правительство приступило к осуществлению радикальных экономических реформ, первоочередной задачей которых является стабилизация основных макроэкономических показателей. Стимулирование

экспорта являлось одним из элементов экономических реформ, которые были осуществлены новым правительством. Политическая ситуация на сегодняшний день стабилизирована. Новая Конституция была принята 13.01.2016 президентом Республики Эдга Чагва Лунгу.

Основной валютой Замбии является Замбийская квача, состоящая из 100 нгве. Квача означает «рассвет» на одном из местных диалектов, а нгве означает «яркий». Из-за инфляции монеты достоинством 25 и 50 нгве, а также 1,5 и 10 квача в обращении лишь номинально. Ввоз и вывоз иностранной валюты осуществляется без ограничений, а вывоз и ввоз национальной валюты ограничен. В стране помимо государственных денег свободно можно использовать доллар США и фунт стерлингов. Неограниченность валютных сделок предотвратила появление черного рынка валюты.

Регламентирует международные расчеты страны Министерство финансов Замбии и Центральный банк Замбии. С 1996 г. валютный курс стал плавающим. При этом МВФ подчеркивает, что для недопущения дестабилизации экономической ситуации в стране при резкой смене валютного курса, возможно вмешательство Центрального банка Замбии.

В настоящее время Центральный банк Замбии реализует политику исламского банкинга, суть которого в предоставлении более дешевого финансирования заемщиков в силу отказа от процентов по займам и фьючерсных сделок.

В таблице 2.1. представлены Валовой внутренний продукт и другие макроэкономические показатели Замбии за последние 3 года представлены в таблице 2.1

Таблица 2.1

Основные макроэкономические показатели Замбии за период 2014 - 2016 гг.

Название показатели	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2016 к 2015, %	2017 к 2016, %
<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>

Население (млн. чел.)	15,7	16,2	16,7	1,03	1,3
ВВП (млрд. долл. США)	26,1	17,1	21,7	0,7	1,27
ВВП на душу населения (долл. США)	1,681	1,046	1,299	0,62	1,25

Продолжение таблицы 2.1

1	2	3	4	5	6
Экономический рост (ВВП, годовое изменение в%)	5,0	2,9	3,6	0,6	1,24
Промышленное производство (годовое изменение в %)	25,0	29,5	31,2	1,18	1,06
Фискальный баланс(% от ВВП)	-5,8	-9,5	-9,8	1,64	1,03
Госудаоственный долг (% от ВВП)	33,3	57,5	58,0	1,73	10,1
Инфляция (ИПЦ годовое изменение в %)	7,8	10,1	17,9	1,24	1,77
Торговый баланс (млрд. долл. США)	0,2	-0,1	-1,0	-0,5	10
Экспорт (млрд. долл. США)	7,4	6,5	8,2	0,89	1,26
Импорт (млрд. долл. США)	7,4	6,5	7,9	0,89	0,82

Источник: [58]

Таким образом, на основе данных таблицы 2.1. можно сделать вывод о том, что в 2017 году по сравнению с 2015 г., объем ВВП (самый главный показатель эффективности экономики страны) сократился на 4,4 млрд. долл. США или в 0,831 раз. При чем, сокращение составило 16,9%. Относительные отклонения ВВП в 2016 к 2015 г. и в 2017 к 2016 составили 0,7 и 1,27 соответственно. Относительные отклонения ВВП на душу населения в 2016 к 2015 г. и в 2017 к 2016 составили 0,6 и 1,25 соответственно. в 2017 году по сравнению с 2015 г., объем ВВП на душу населения сократился на 0,4 млрд. долл. США или в 0,76 раз. Таким образом соерашение составило 23,5%. В 2017 г. по сравнению с 2016 г., объем ВВП на душу населения увеличился на 0,26 млрд. долл. США или в 0,13 раз. При чем, увеличение составило 25%. В 2017 году по сравнению с 2015 г. объем экспорта увеличился на 0,8 млрд. долл. США или в 1,11 раз. Таким образом, увеличение составило 10,8%. В 2017 году по сравнению с предыдущим годом. Объем экспорта увеличилось на 1,7 млн. долл. США или в 1,26 раз. Таким образом, увеличение составило 26,2%. Относительные отклонения объем экспорта в 2016 к 2015 г. и в 2017 к 2016 составили 0,89 и 1,26 соответственно. Относительные отклонения объем импорта в 2016 к 2015 г. и в 2017 к 2016 составили 0,89 и 0,82 соответственно.

Итак, основные показатели свидетельствуют о слабости экономики Замбии и ее неспособности к развитию и внедрению на правах полноценного участника в структуру мировых финансовых отношений. ВВП страны нестабилен за весь анализируемый период. Можно согласиться с включением Замбии конференцией ООН по торговле и развитию в список наименее развитых стран, наряду с соседними Анголой, Конго, Танзанией, Малави и Мозамбиком. Для начала удобно рассмотреть факторные условия страны как один из первых основных параметров, определяющих конкурентоспособность страны по теории М.Ю. Портера.

Занимая 38-е место в мире по площади территории, Замбия демонстрирует обеспеченность землей. Это утверждение подтверждается экспортированием сельскохозяйственной продукции. Но поскольку в его структуре доминирует добытое сырье, то следует говорить о неполном и неэффективном использовании земельных угодий и климатических условий. Страна занимает в мировой торговле роль поставщика сырья.

Слабость экономики Замбии также включается в том, что страна не имеет неадекватного состояния инфраструктурных отраслей, в особенности энергетики и транспорта. Транспортный сектор достаточно не развит в Замбии. Стоимость перевозки по-прежнему очень высока, что способствует почти 48% от стоимости отдельных видов товаров. Основная дорожная сеть вряд ли развита в относительно хорошем состоянии. Создан дорожный фонд функционирует плохо. Основная проблема заключается в систематические перегрузки грузовых автомобилей, который имеет повреждающее действие на состояние дорог и ставит безопасность дорожного движения на карту. Тем не менее, в сезон дождей, затопление дорог (в частности, гравия и грязи) и рельсов в районах может сделать их непроходимыми. Автотранспортная отрасль Замбии развивается, но сталкивается с высокой стоимостью нефизических барьеров вдоль дороги: долгое время ожидания на определенных границах; чрезмерный контроль и проверка процедур;



слаборазвитые сооружения вдоль дороги для грузовых автомобилей и водителей; и т.д.

Трудовые ресурсы низкоквалифицированы. Можно говорить об отсутствии в рабочей силе конкурентоспособного преимущества и несущественном участии в МРТ. В Замбии низкий средний возраст и продолжительность жизни. Экономически неактивное население не может играть значительной роли в международной торговле. Поэтому с таким фактором, как предпринимательская способность, в стране нет потенциала для участия во внешнеэкономической деятельности.

Таким образом, Анализ факторов показывает, что у страны некоторые из них конкурентоспособные, в частности, капитал и земля. Стабильная политическая ситуация и совершенствование демократии в стране могут благотворно повлиять на экономические показатели. Не хватает данных о других экономических показателей за рассматриваемый период. Но по имеющимся данным можно сделать вывод об устойчивой положительной динамике ВВП. Плохо, конечно, что огромную долю в общей сумме занимает, как уже было сказано, сырье. Понятно, что для устойчивости развития экономики и повышения степени вовлеченности в мировые экономические отношения нужно менять структуру экспорта, иначе, в перспективе, Замбии грозит истощение ресурсов.

## **2.2. Динамика и структура экспортно-импортной деятельности Замбии**

Участие страны в международной торговле - это сложный многогранный объект изучения и целью настоящего параграфа является исследование с разных ракурсов динамики и товарной и географической структуры экспортно-импортной деятельности Замбии. Это позволит сделать максимально аргументированные выводы. Динамика экспортно-импортной деятельности Замбии в этом параграфе проанализируется с помощью тех статистических показатели, которые классифицируются По форме

выражения: Относительные. Абсолютные и Средние показатели. Для анализа были использованы статистические данные с сайта Центрального банка Республики Замбии.

В таблице 2.2 проанализируется динамика стоимости экспорта Замбии за период 2014 – 2017 гг.

В таблице 2.2

Динамика стоимости экспорта Республики Замбии за период 2014 - 2017 гг.

Наименование статистических показателей	2014	2015	2016	2017	Сумма
1	2	3	4	5	6
Всего объема экспорта (млн долл США)	10,22	7,36	6,54	8,22	32,33
Абсолютный прирост ( $\Delta Y_{ц}$ )	-	-2,86	-0,83	1,68	-2005
Абсолютный прирост ( $\Delta Y_{б}$ )	-	-2,86	-3,69	-2,01	-
Темп роста (цепный)	-	72,03	88,8	125,7	286,5
Темп роста (базисный)	-	72,03	63,9	80,4	-
Темп прироста (цепный)	-	-27,97	-11,2	25,7	-13,45
Темп прироста (базисный)	-	-27,97	-36,1	-19,6	-
Абсолютное значение 1% прироста ( $A_i$ )	-	0.102	0.074	0.082	-
Средний уровень ряда ( $\bar{Y}$ )	8083	-	-	-	-
Средний абсолютный прирост ( $\Delta \bar{Y}_{ц}$ )	-668,2	-	-	-	-
ТРц (средний)	95,5	-	-	-	-
ТПРц (средний)	-4,5	-	-	-	-

Расчитано Автор по данным в приложения 2

Таким образом, на основе данных таблицы можно сделать вывод о том, что в 2017 году по сравнению с 2014 г. объем экспорта сократился на 2,01 млрд. долл. или в 0,804 раза. Таким образом, сокращение составило 19,6%. В 2017 году по сравнению с предыдущим годом. Объем экспорта увеличился на 1,681 млрд. долл. США или в 1,257 раз. Таким образом, увеличение составило 25,7%. При изменении объема экспорта на 1%, он изменится на 0,082 млрд. долл. США. В среднем за анализируемый период с 2014 по 2017 гг., ежегодно сокращался на 668,2 млн. долл. или в 0,955 раза. Таким образом, сокращение составило 4,5%.

При описании статистические показатели в таблице 2.2. можно отметить, что Абсолютные приросты ( $\Delta y$ ) показывают на сколько единиц изменился последующий стоимость экспорта Замбии по сравнению с предыдущим (цепные абсолютные приросты) или по сравнению с начальной стоимостью (базисные абсолютные приросты). Темпы роста показывают

сколько процентов составляет последующий стоимость экспорта по сравнению с предыдущим (цепные темпы роста) или по сравнению с начальной стоимостью (базисные темпы роста). Темпы прироста показывают на сколько процентов увеличился стоимость экспорта отчетного периода по сравнению с предыдущей (цепные темпы прироста) или по сравнению с начальной стоимостью (базисные темпы прироста). Абсолютное значение 1% прироста показывает сколько единиц надо произвести в данном периоде, чтобы стоимость предыдущего периода возрос на 1 %.

Более полная характеристика товарной структуры экспорта Замбии по Стандартной международной торговой классификации ООН 2014-2017г. представлена в таблице 2.3.

Таблица 2.3

## Товарная структура экспорта Замбии за период 2014-2017 гг.

1	2014		2015		2016		2017	
	2	3	4	5	6	7	8	9
6	Ст-ть млрд. долл. США	% к итогу	Ст-ть млрд. долл. США	% к итогу	Ст-ть млрд.д олл. США	% к итогу	Ст-ть млрд. долл. США	% к итогу
	10,22	100	7,362	100	6,535	100	8,216	100
0+1) Продовольственные товары и живые животные + Напитки и табак	0,81	7,92	0,53	7,2	0,99	15,14	0,67	8,1
2+4) Сырье непродовольственное (кроме топливо)	7,94	77,7	5,84	79,3	4,3	65,8	0,3	3,7
5) Минеральное топливо, смазки и подобные им материалы	0,11	1,07	0,12	1,6	0,14	2,14	0,16	1,9
5) Химические продукты	0,31	3,03	0,221	3,0	0,21	3,22	0,2	2,7
6) Обработанные изделия, классифицированные по материалам	0,2	1,95	0,2	2,7	0,2	3,06	6,4	78,4
7) Машины, оборудование и транспортные средства	0,4	3,9	0,201	2,7	0,107	1,64	0,21	2,5
8) Разные обработанные (готовые) изделия	0,24	2,3	0,13	1,8	0,12	1,8	0,11	1,34
9) Товары и сделки, не заключенные в соответствующие разделы СМТК	0,21	2,1	0,12	1,6	0,47	7,14	0,11	1,33

Источник: [63]

Таким образом, на основе данных таблицы можно сделать вывод о том, что с 2014 по 2016 г., ведущее место по товарной структуре экспорта Замбии занимало «Сырье непродовольственное (кроме топливо)», удельный вес в стоимостном выражении которого составила 77,74% (7,49 млрд. долл. США) в 2014 г, 79,3% (5,84 млрд. долл. США) в 2015 г. и 65,8%(4,3 млрд. долл. США) в 2016 г. и 44,1% в 2017 г. Следует отметить, что 2017 году, ведущее место по товарной структуре экспорта Замбии занимал раздел «Обработанные изделия, классифицированные по материалам», удельный вес в стоимостном выражении которых составила 78,4% (6,4 млрд. долл. США) в 2017 г. Раздел «Продовольственные товары и живые животные + Напитки и табак», занял второе место и составил 8,1%(0,67 млрд. долл. США). Раздел «Сырье непродовольственное (кроме топливо)» занял третье место составил 3,7% (0,3 млрд. долл. США).

В таблице 2.4 представлена географическая структура экспорта Замбии 2014-2017гг.

Таблица 2.4

## Географическая структура экспорта Замбии 2014-2017гг.

Страна	Экспорт млрд. долларов США	Доля, %	Темп роста 2017г. к 2014г., %	Темп прироста 2017г. к 2014г., %
Швейцария	23,33	53,31	149,33	49,33
Китай	6,69	15,29	108,41	8,41
ДР Конго	3,16	7,21	127,84	27,84
Сингапур	2,13	4,87	107,94	7,94
ЮАР	1,87	4,28	112,27	12,27
Другие	6,58	15,04	120,12	20,12

Источник: [63]

Таким образом, на основе данных таблицы можно сделать вывод о том, что Швейцария занимает лидирующую позицию, как основной экспортный рынок Замбии. Удельный вес в стоимостном выражении экспорта Замбии в Швейцарию в период 2014-2017гг. составил 53,31%(23,33 млрд. долларов США). Экспорт в Швейцарию вырос на 49,33%, что в основном обусловлено увеличением объемов металлов из горнодобывающих компаний. Товарная структура экспорт Замбии в Швейцарию в этот период составила: катоды и

секции катодов из рафинированной меди (52,49%), черновая медь (46,08%), лом драгоценных металлов (0,81%), пластины из рафинированной меди (0,24%), ферро кремний марганец (0,13%) и другие товары (0,38%). Китай занимает второе место по объему экспорта Замбии. Удельный вес в стоимостном выражении экспорта Замбии в Китай в период 2014-2017гг. составил 17,87%(6,93 млрд. долларов США). Экспорт в Китай вырос на 16,58%. Товарная структура экспорт Замбии в Китай в этот период составила: черновая медь (68,69%), катоды и секции катодов из рафинированной меди (19,28%), медные сплавы (7,76%), изделия из кобальта (2,80%) и другие товары (1,47%). Демократическая Республика Конго занимает третье место по объему экспорта Замбии в анализируемый период. Удельный вес в стоимостном выражении экспорта Замбии в Демократическую Республику Конго в период 2014-2017гг. составил 7,21%(3,16 млрд. долларов США). Экспорт в Демократическую Республику Конго вырос на 27,84% в связи с ростом экспорта серной кислоты и сахара-сырца тростникового. Товарная структура экспорта Замбии в Демократическую Республику Конго в этот период составила: серная кислота (23,18%), сахар-сырец тростниковый (12,24%), электроэнергия (7,69%), портландцемент (6.38%), пшеница (3.12%), и другие товары (47.39%).

В таблице 2.5 проанализируется динамика объема импорта Замбии за период 2014 – 2017 гг.

Таблица 2.5

## Динамика стоимости импорта Замбии за период 2014 – 2017 гг.

Наименование статистических показателей	2014	2015	2016	2017	Сумма
1	2	3	4	5	6
Всего объема экспорта (млн долл США)	8,60	7,44	6,54	7,85	30, 43
Абсолютный прирост ( $\Delta Y_{ц}$ )	-	-1159	-0,9	1,313	-743
Абсолютный прирост ( $\Delta Y_{б}$ )	-	-1159	-2056	-743	-
Темп роста (цепный)	-	86,5	87,9	120,1	294,5
Темп роста (базисный)	-	86,5	76,1	91,4	-
Темп прироста (цепный)	-	-13,5	-12,1	20,1	-5,5
Темп прироста (базисный)	-	-13,5	-23,9	-8,6	-
Абсолютное значение 1% прироста ( $A_i$ )	-	0.086	0.074	0.065	-
Средний уровень ряда ( $\bar{Y}$ )	7606	-	-	-	-

Средний абсолютный прирост ( $\Delta\bar{Y}_ц$ )	-247,7	-	-	-	-
ТРц (средний)	98,2	-	-	-	-
ТПРц (средний)	-1,8	-	-	-	-

Расчитано Автор по данным в приложения 3

Таким образом, на основе данных таблицы можно сделать вывод о том, что в 2017 году по сравнению с 2014 г. объем импорта сократился на 743 млн. долл. или в 0,914 раза. Таким образом, сокращение составило 8,6%. В 2017 году по сравнению с предыдущим годом. Объем экспорта увеличился на 1313 млн. долл. или в 1,201 раз. Таким образом, увеличение составило 20,1%. При изменении объема экспорта на 1%, он изменится на 0,065 млрд. долл. США. В среднем за анализируемый период с 2014 по 2017 гг. ежегодно сокращался на 247,7 млн. долл. или в 0,982 раза. Таким образом, сокращение составило 1,8%.

Товарная структура импорта Замбии на много не отличается от товарной структуры импорта других развивающихся и наименее развитых стран мира. На рисунке 2.2 предоставлена динамика импорта в разрезе основных товарных позиций Замбии за 2014-2017гг.

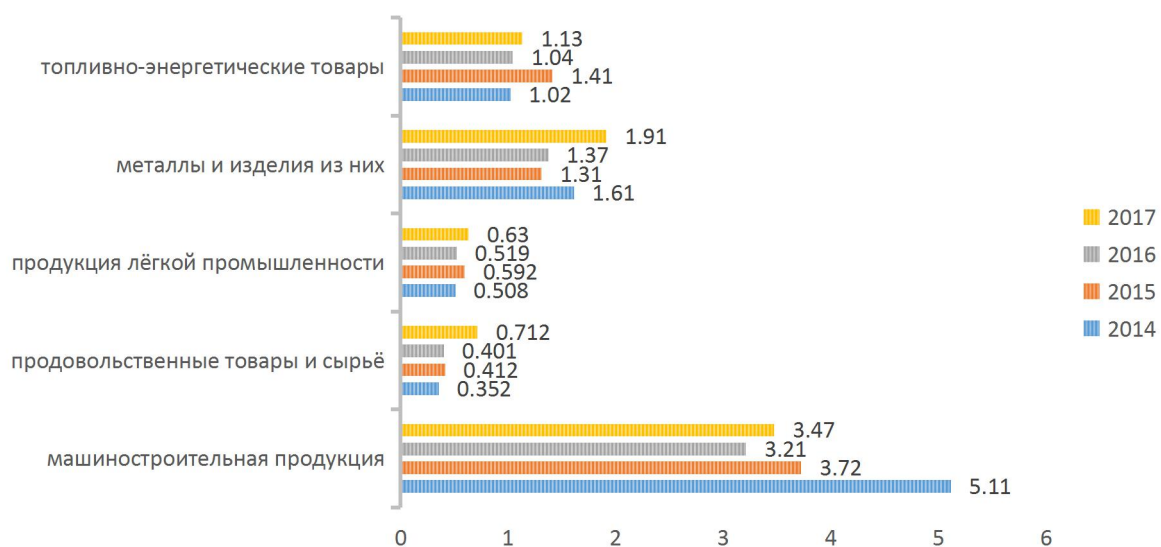


Рис 2.1. Динамика импорта в разрезе основных товарных позиций Замбии за 2014-2017гг.

Составлено по материалам: [58]

Таким образом, в период 2014-2017 гг. локомотивом роста импорта Замбии стала машиностроительная продукция. Необходимо отметить, что в 2017 году по сравнению с 2014 г., объем импорта данной группы товаров сократился на 1,64 млрд. Долл. США или в 0,7 раза. При этом, сокращение составило 32,1%. В том же году по сравнению с 2016 г., объем импорта этой же группы увеличился на 0,26 млрд. Долл. США или в 1,1 раза. Таким образом, увеличение составило 8,1%.

В 2017 году, Удельный вес машиностроительной продукции составил 44,2% от общего объема импорта. Удельный вес «продовольственных товаров и сырья», «продукции лёгкой промышленности», «металлы и изделий из них и топливно-энергетических товаров» составили 9,1%, 8,02%, 24,3% и 13,3 соответственно.

Кроме того, в таблице 2.6. представлена более полная характеристика товарной структуры импорта Республики Замбии 2014-2017 гг.

Таблица 2.6

## Товарная структура импорта Замбии за период 2014-2017 гг.

Наименование товарной группы	2014		2015		2016		2017	
	Ст-ть млрд. долл. США	% к итогу	Ст-ть млрд. долл. США	% к итогу	Ст-ть млрд. долл. США	% к итогу	Ст-ть млрд. долл. США	% к итогу
	8,6	100	7,4	100	6,5	100	7,9	100
машиностроительная продукция	5,11	59,4	3,72	49,9	3,21	49,1	3,47	44,1
продовольственные товары и сырьё	0,352	4,1	0,412	5,5	0,401	6,1	0,712	9,1
продукция лёгкой промышленности	0,508	5,91	0,592	7,9	0,519	7,9	0,63	8,02
металлы и изделия из них	1,61	18,7	1,31	17,6	1,37	20,9	1,91	24,3
топливно-энергетические товары	1,02	11,9	1,41	18,94	1,04	15,9	1,13	14,4

Составлено по материалам: [63]

Таким образом, по данным таблицы можно сделать вывод о том, что ведущее место по товарной структуре импорта Замбии за анализируемый период с 2014 по 2017 гг. занимала машиностроительная продукция, доля

которой составила 59,4% в 2014 г, 49,9% в 2015 г, 49,1 в 2016 г. и 44,1% в 2017 г. В 2017 году по сравнению с 2014 г., процентная доля машиностроительной продукции сократилась на 15,3%. в 2016 по сравнению с 2015 также сократилось на 5%. Товарная группа «металлы и изделия из них» занимает второе место по товарной структуры импорта Замбии, удельный вес которой в стоимостном выражении составил 18,7%(1,61 млрд. долл. США в 2014 г.), 17,6%(1,31 млрд. долл. США в 2015 г.), 20,9% (137 млрд. долл. США в 2016 г.) и 24,3% (1,91 млрд. долл. США в 2017 г.).

На рисунке 2.2 предоставлена географическая структура импорта Республики Замбии за период 2014 - 2017 гг.

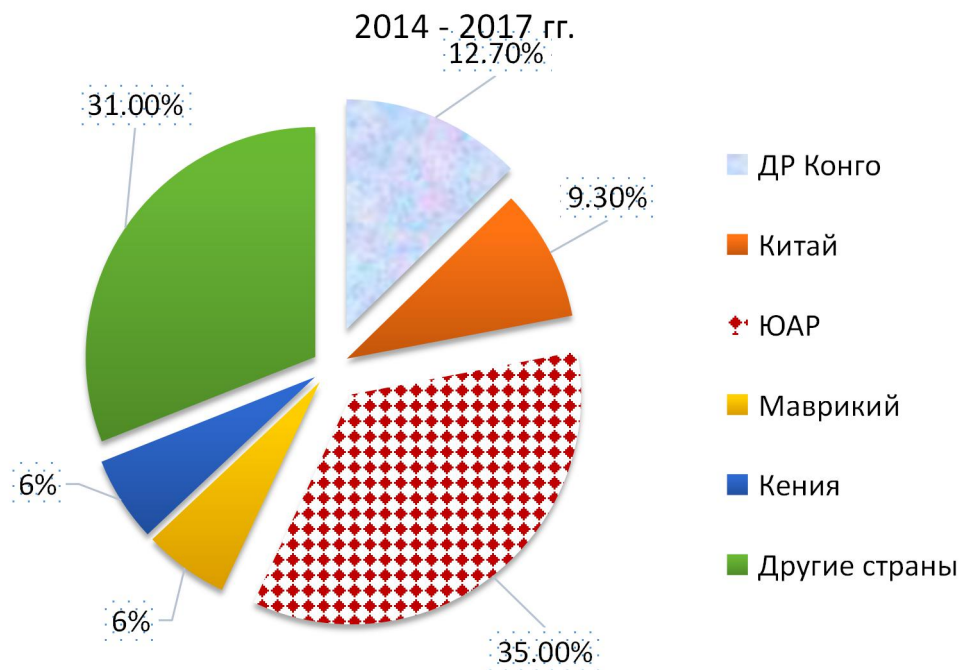


Рис. 2.2. Географическая структура импорта Республики Замбии за 2014- 2017 гг.

Составлено по материалам: [63]

Исходя из данных рисунка, 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 2014-2017гг. составил 31% (9,4 млрд. долларов США). Удельный вес в стоимостном выражении импорта Замбии из Демократической Республики Конго в период 2014-2017гг.



составил 12,70% (3,81 млрд. долларов США). Китай занимает третье место по объему импорта Замбии в анализируемый период. Удельный вес в стоимостном выражении импорта Замбии из Китая в период 2014-2017гг. составил 9,3% (2,8 млрд. долларов США). Кения и Маврикий занимают четвертое и пятое место соответственно. Удельный вес в стоимостном выражении импорта Замбии из Кении и Маврикия в период 2014-2017гг. составил 6%(1,8 млрд. долларов США).

С целью того, чтобы провести сравнительный анализ товарной структуры экспорта и импорта замбии за 2017 г. в таблице 2.7. рассчитаны удельный вес каждой группы в общем объеме экспорта и, обобщающие показатели состояния и изменения структур экспорта и импорта за анализируемый год, сумма абсолютных изменений удельных весов, индекс различий, интегральный коэффициент Гатвега, а также среднее линейное и квадратическое изменение долей.

Таблица 2.7

Сравнительный анализ товарной структуры экспорта и импорта  
замбии за 2017 г.

	Экспорт	Импорт	Уд. вес. ЭК	Уд.вес ИМ.	$ d_{ЭК} - d_{ИМ} $	$(d_{ЭК} - d_{ИМ})^2$	$d_{ЭК}^2$	$d_{ИМ}^2$
1	2	3	4	5	6	7	8	9
0+1) Продовольственные товары и живые животные + Напитки и табак	0,667	0,39	8,12	4,97	3,15	9,93	65,91	24,67
2+4) Сырье непродовольственное (кроме топливо)	0,3	0,84	3,65	10,70	7,04	49,65	13,33	114,44
5) Минеральное топливо, смазки и подобные им материалы	0,16	1,25	1,95	15,91	13,97	195,22	3,79	253,43
5) Химические продукты	0,221	1,27	2,69	16,17	13,4	181,8	7,24	261,61
6) Обработанные изделия, классифицированные по материалам	6,444	1,2	78,43	15,28	63,15	3987,8	6151,6	233,6
7) Машины, оборудование и транспортные средства	0,205	2,12	2,50	26,99	24,50	600,47	6,23	729
8) Разные обработанные	0,11	0,282	1,34	3,59	2,25	5,07	1,79	12,9

(готовые) изделия								
9) Товары и сделки, не заключенные в соответствующие разделы СМТК	0,109	0,5	1,33	6,37	5,04	25,41	1,76	40,5
Итого	8,22	7,85	100	100	132,5	5055,35	6251,7	1670,1

Составлено по материалам: [57]

Таким образом, на основе данных из таблицы можно сделать вывод о том, что абсолютное изменение двух структур составило 132,5 процентных пункта. Индекс различий в размере 66,25 процентов говорит о значительных различиях двух сравниваемых структур. Интегральный коэффициент Гатева, значение которое составил 0,80 близок к предельному значению (единица), это означает, что товарные структуры экспорта и импорта Замбии в 2017 году существенно (принципиально) отличались друг от друга. Среднее линейное различие долей структур экспорта и импорта составило 16,56 процентных пункта, а квадратическое составило 25,13 процентных пункта.

Наглядно различия товарных структур экспорта и импорта Замбии можно представить графически на рисунке 2.3.

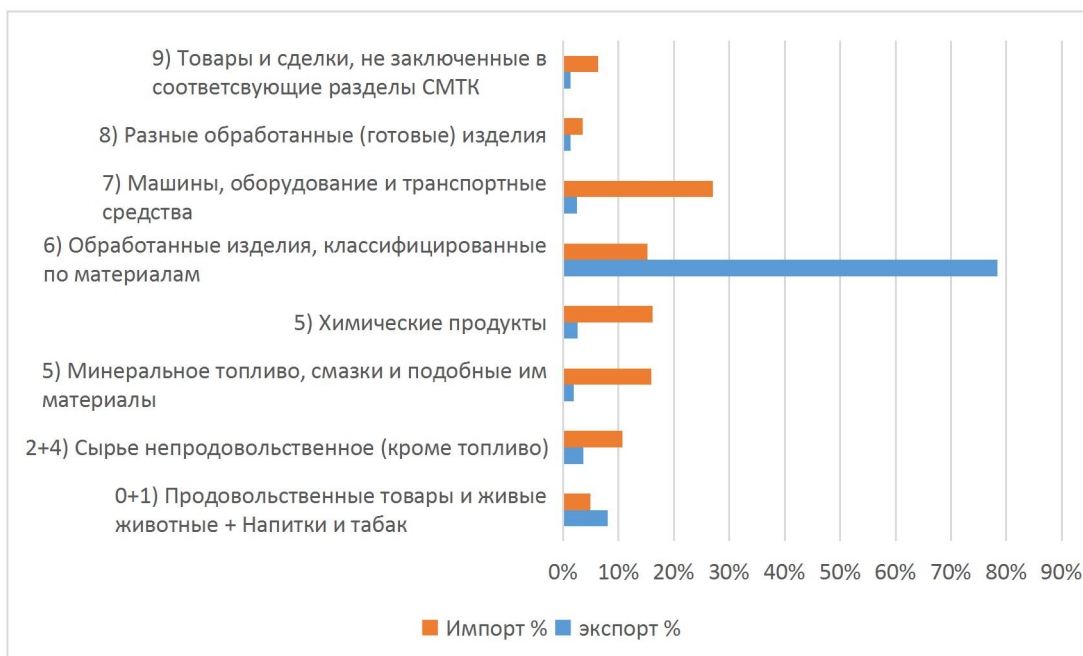


Рис. 2.3. Различия товарных структур экспорта и импорта 2017 г.

Составлено по материалам: [57]

Исходя из данных рисунка, можно сделать выводы о том, что наибольшее абсолютное изменение удельного веса составило (удельный вес - 63,14%) шестой группы товаров «Обработанные изделия, классифицированные по материалам», это означает, что товарные структуры экспорта и импорта этой группы сильно отличались друг от друга. Имеется в виду, что страна экспортирует обработанные изделия, классифицированные по материалам больше, чем она импортирует. абсолютное изменение удельного веса группы «машины, оборудование и транспортные средства» составило 24,50 процентных пункта, абсолютное изменение удельного веса группы «продовольственные товары и живые животные: Напитки и табак» составило 3,15 процентных пункта. Абсолютное изменение удельного веса группы «сырье непродовольственное (кроме топлива)» составило 7,04 процентных пункта. Абсолютные изменения удельных весов групп «Минеральное топливо, смазки и подобные им материалы», «Химические продукты», «Разные обработанные (готовые) изделия» и «Товары и сделки, не заключенные в соответствующие разделы СМТК» составили 13,97, 13,4, 2,25 и 5,04 соответственно.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что экспорт Замбии развивается слабыми темпами. Основными товарами в товарной структуре экспорта Замбии являются Медь и изделия из нее, (составляет 70 процентов Африканского производства), Неорганические химические вещества, Соль; сера; земли и камень; штукатурные материалы, известь и цемент, драгоценные камни, драгоценные металлы, Сахар и кондитерские изделия из сахара. В период 2014-2017 гг., удельный вес меди составил 75,7% от общего объема экспорта Замбии. Основными экспортными партнерами Замбии является Швейцария (53,31% от общего объема экспорта). Демократическая Республика Конго (7,21% от общего объема экспорта). Другие включают Китай (17,87% от общего объема экспорта), Южная Африка, и Зимбабве. Что касается динамика и структура импорта Замбии, необходимо отметить, что стоимость импорт Замбии в последнее время значительно увеличивается.

Основными товарами в товарной структуре импорта Замбии являются машиностроительной продукции, топливо-энергетические продукты, продукты питания, продукция лёгкой промышленности и металлы и изделия из них. Локомотивом роста импорта Замбии стала машиностроительная продукция в период 2014-2017 гг. стоимость которой составила 15,51 млрд. долл. США ( 60% от общего объема импорта). Основными партнерами Замбии по импорту являются Южно-Африканская Республика, Демократическая Республика Конго, Китай, Кения и Маврикий. Локомотивом роста импорта Замбии стала машиностроительная продукция в период 2014-2017 гг. стоимость которой составила 15,51 млрд. долл. США ( 60% от общего объема импорта). Изменение товарных структур экспорта и импорта Замбии в прошлом году существенно (принципиально) отличались друг от друга.

### **2.3. Оценка эффективности внешнеторговой деятельности и особенности внешнеторговой политики Замбии.**

Исторически первой формой международных экономических отношений являлась торговля товарами и позднее к ним добавились услуги. Международный обмен товарами и услугами приносит выгоду всем его участникам на мировом рынке. Вместе с тем международная торговля представляет собой сферу мировой экономики, где очень часто возникают разного рода конфликты. В этой связи встает проблема их предотвращения, что предполагает наличие некоторого комплекса мер регулирования внешнеэкономической деятельности. Государство здесь могут придерживаться некоторые подходы:

Целью этого параграфа является рассмотрение эффективности внешнеторговой деятельности в экономике Замбии и особенности внешнеторговой политики страны. Для анализа были использованы статистические данные с сайта Центрального банка и Министерство торговли

и промышленности (Ministry of Commerce Trade and industry) Республики Замбии.

С целью того, чтобы оценить эффективности внешнеторговой деятельности в развитии экономики Республики Замбии, в таблице 2.8. проанализированы основные показатели международной торговли

Таблица 2.8

оценки значения внешнеторговой деятельности для экономики Замбии  
в период с 2014 по 2017 гг.

Показатели (млрд. долл. США)	2014	2015	2016	2017	Отклонение (-,+)					
					Абс. 2015	Отн. 2015	Абс. 2016	Отн. 2016	Абс. 2017	Отн. 2017
					- 2014	- 2014	- 2015	- 2015	- 2016	- 2016
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
ВВП	27,2	26,1	17,1	21,7	-1,1	0,96	-9	0,66	4,6	1,27
Экспорт	10,22	7,36	6,53	8,2	-2,86	0,72	-0,83	0,89	1,69	1,26
Импорта	8,58	7,44	6,53	7,9	-1,14	0,87	-0,91	0,88	1,36	1,21
Внешнеторговый оборот	18,8	14,8	13,06	16,1	-4	0,79	-1,74	0,88	3,05	1,23
Внешнеторговое сальдо	1,64	-0,08	0	0,3	-1,7	-0,04	0,08	0	0,33	0
Экспортная квота	37,6	28,2	38,2	37,9	-9,4	0,75	9,99	1,35	-0,31	0,99
импортная квота	31,5	28,5	38,2	36,4	-3,04	0,90	9,68	1,34	-1,83	0,95
Внешнеторговая квота	34,6	28,4	38,2	37,1	-6,20	0,82	9,83	1,35	-1,07	0,97

Составлено по материалам: [51]

Таким образом, на основе данных из таблицы можно сделать вывод о том, что в течение 2014 - 2017 гг. Показатели для оценки значения международной торговли для национальной экономики имеют тенденцию к сокращению. ВВП Замбии сократился на (1,1 млрд. долл. США или в 0,96 раз в 2015 году и 9 млрд. долл. США или в 0,66 раза в 2016 году). Этот показатели увеличился на 4,6 млрд. долл. США или в 1,27 раза в 2017 году. Внешнеторговый оборот сократился на (4 млрд. долл. США или в 0,79 раза в 2015 году и 1,74 млрд. долл. США или в 0,88 раза в 2016 году). В 2017 этот показатель повысился на 3,05 млрд. долл. США или в 1,23 раза. Внешнеторговое сальдо Республики Замбии в 2017 году сложилось положительное в размере 0,3 млрд. долл. США. В 2014 году, тсальдо

внешней торговли составило 1,64 млрд. долл. США, что на 1,34 млрд. долл. США больше, чем 2017 году. Сальдо внешней торговли в 2015 г. сложилось отрицательное в размерах -0,08 млрд. долл. США. Надо отметить, что отрицательное сальдо сложилось по причине увеличения объема импорта машиностроительной продукции и топливно-энергетические товары и падения цены на мировом рынке меди. В 2016 г. данный показатель составил нетто-баланс внешней торговли. Экспортная квота составила (37,6% в 2014 г., 28,2% в 2015 г., 38,2% в 2016 г. и 37,9% в 2017 г.). Импорт страны (внутренний рынок) также существенен (31,5% в 2014 г., 28,5% в 2015 г., 38,2% в 2016г. и 36,4% в 2017г.).

Однако, экспорт составляет достаточно большую долю ВВП, т.е. страна активно участвует в международном обмене. Показатели импортной квоты и экспортной квоты дают возможность сделать вывод о том, что экономика страны открыта, а также показатель внешнеторговой квоты говорить о том, что Замбия входит состав группы, так называемой середньозалежні ( $14\% < дЕг < 44\%$ ), к которым относятся крупные развитые страны (Германия, Великобритания, Франция).

В таблице 2.9. проанализируется динамика внешнеторгового оборота Замбии за период 2014-2017 гг.

Таблица 2.9

Динамика внешнеторгового оборота Замбии в период 2014-2017 гг.

Показатели	2014	2015	2016	2017	Сумма
1	2	3	4	5	6
Всего объема экспорта (млн долл США)	18,82	14,8	13,07	16,07	62,76
Абсолютный прирост ( $\Delta Y_{ц}$ )	-	-4,02	-1,73	3,00	-2,75
Абсолютный прирост ( $\Delta Y_{б}$ )	-	-4,02	-5,75	-2,75	-
Темп роста (цепный)	-	78,64	88,31	122,95	289,9
Темп роста (базисный)	-	78,64	69,45	85,39	-
Темп прироста (цепный)	-	-21,36	-11,69	22,95	-10,1
Темп прироста (базисный)	-	-21,36	-30,55	-14,61	-
Абсолютное значение 1% прироста ( $A_i$ )	-	0,188	0,148	0,134	-
Средний уровень ряда ( $\bar{Y}$ )	15,69	-	-	-	-
Средний абсолютный прирост ( $\Delta \bar{Y}_{ц}$ )	-0,917	-	-	-	-

ТРц (средний)	96,63	-	-	-	-
ТПРц (средний)	-3,365	-	-	-	-

Составлено по материалам: [16]

Таким образом, на основе данных из таблицы можно сделать вывод о том, что в 2017 году по сравнению с 2016 г. внешнеторговой оборот Замбии сократился на 2,75 млрд. долл. США или в 0,85 раза. Таким образом сокращение составило 14,61%. В 2017 году по сравнению с 2016 г., внешнеторговой оборот Замбии увеличился на 3 млрд. долл. США или в 1,23 раза. Таким образом, увеличение составило 22,95%. При изменении объема внешнеторгового оборота на 1%, объем изменится на 0,13 млрд. долл. США. В среднем за анализируемый период с 2014 по 2017 гг. ежегодно сокращался на 0,92 млн. долл. или в 0,97 раза. Таким образом, сокращение составило 3,37%.

Политика страны в области внешней торговли может служить важным инструментом, оказывающим влияние на все компоненты устойчивого развития – экономический рост и его качество, уровень благосостояния людей, состояние окружающей среды (как в самой стране, так и в государствах– партнерах).

В Замбии, как и в других странах мира используют как тарифные методы, так и нетарифные методы государственного регулирования внешней торговли. Внешнеторговая политика Замбии, по сути остается неизменной (направление политики и структура тарифов) с момента обзора торговой политики в 1996 году. Структура тарифов по-прежнему имеет четыре полосы (ноль, 5%, 15% и 25%), а средняя (невзвешенная) пошлина остается на уровне около 13%. Максимальный тариф группа 25% применяется в первую очередь для потребительских и других "несущественных" товаров. Там нет налогов на экспорт, сборов или взносов, ни дискриминационные внутренние налоги на импорт. Наряду с либерализацией внешней торговли, программа децентрализации и дерегулирования продолжает и в других сферах внутренней экономической деятельности.

Тарифы продолжают быть Замбии основными мерами внешнеторговой политики Замбии, и практически все являются адвалорные (98,6% общего числа тарифных линий).

Таможенная оценка — это в принципе на основе стоимости сделки. Ранее система обязательной предотгрузочной инспекции была прекращена. Были устранены количественные ограничения и контроля ввоза поддерживаются только для экологического, санитарного, фитосанитарного, нравственного, здоровья, и из соображений безопасности. Разрешение на ввоз, хотя, является обязательным для большинства видов сельскохозяйственной продукции. Экспортный контроль и правила также являются минимальными. Экспорт помогает разнообразные стимулы, начиная от налоговых льгот и уступок долг недостаток.

В Замбии режим государственных закупок предусматривает ценовые предпочтения, с учетом товаров при условии местного содержания по крайней мере 40%. Замбия не имеет никаких чрезвычайных мер торговой защиты действий в силу, правительство Замбии готовит свое законодательство о гарантиях и планирует, и в дальнейшем изменить его антидемпинговые и компенсационные законодательства. В Замбии существуют Законодательства в сфере интеллектуальной собственности существует на патенты, авторские права, торговые марки, товарного знаки и промышленные образцы, а не на знаки обслуживания.

Все предприятия, занимающиеся внутренней или международной торговли должны быть зарегистрированы департаментом патентов компаний, исполнительным учреждением Министерства Коммерции, Торговли и Промышленности. Внешнеторговые деятельности открыты для Замбийских так и для иностранных компаний. Регистрационный взнос устанавливается в минимум 139 квач (25-30 долларов США) для Замбийских компаний (в зависимости от того, уставный капитал, взнос увеличивается на 5 квач за каждый дополнительный 200 квач уставного капитала); минимальный



регистрационный взнос для иностранных компаний составляет 294 квач (58-63 долларов США).

Сертификация должна быть получена для импорта животноводства (Департамент животноводства и ветеринарии); живых растений (карантина растений и фитосанитарная служба); продуктов питания и лекарственных средств (Министерство здравоохранения); огнестрельного оружия и боеприпасы (отдел полиции). Для фармацевтической лицензии импортер должен иметь подходящее помещение для операций и хранения, и работают квалифицированные специалисты, аттестованные Советом по аптеке, лекарствам и ядам.

Все импортные товары должны быть полностью объявлены в пункт въезда; ответственность за уплату таможенных пошлин и НДС возникает в момент ввоза. Коммерческие импортные грузы объявлены на форму таможенной декларации, в основном используется с целью сбора данных. Импортная декларация Плата (IDF) прекратила с 1 июля 1998 года. Импорт может быть обработан агентами таможенной службы, которые должны быть зарегистрированы с органом доходов Замбии. Услуги агентов таможенной службы должны быть использованы, если товар будет очищен во внутри стране.

В Замбии устранены требования предотгрузочной инспекции на импорт в 1998 году. Замбия использует автоматизированную систему ЮНКТАД по таможенной обработке и систему управления данными (автоматизированная система обработки таможенных данных) для обработки деклараций. Чтобы очистить товар через таможенный пункт, импортер должен предоставить форму таможенной декларации, наряду с обычными коммерческими документами, такими как коносамент, грузовой накладной, и счета-фактуры. Для товаров, которые будут очищены на границе, импортер должен использовать форму Орган доходов Замбии (CE20 ZRA) стандартную форму для входа и выхода. Форма CE20 ZRA представлена в приложении 1. Таможенное оформление, как правило осуществляется в течение нескольких

часов, при условии, что все документы в порядке. В случае неполной формы и другие трудности, задержки могут привести.

Импортёры недовольны или обижены на таможенное определение могут обжаловать решение в доход апелляционный трибунал, учрежденный в соответствии с доход апелляционный суд акт 1998 года. До 2001 года, обращения были приняты только по вопросам определения таможенной стоимости либо таможенные классификации. В настоящее время отказ в выдаче лицензии также возможно обжаловать. Апелляции на решение третейского суда может быть подано в высший суд; заключительная апелляция в Верховный Суд. Товары, ввозимые в Замбию, как правило, подлежат: таможенный тариф, акциз, налог на добавленную стоимость. Последние два в равной степени относятся к импортируемым и отечественным товарам.

Замбия активно выступает за сокращение торговых ограничений. Так, с 1995 года она является ВТО, с 1981 года – Общий Рынок Восточной и Южной Африки(КОМЕСА). Помимо соглашения о свободной торговле со странами Общего Рынка Восточной и Южной Африки, Замбия подписала соглашений о свободной торговле с 19 странами Южной и Восточной Африки в том числе Египет. Следующие страны входят 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 [28, с. 9-38].

Таким образом, Внешнеторговый оборот (сумма экспорта и импорта) составляет достаточно большую долю ВВП, т.е. страна активно участвует в международном обмене. Показатели открытости дают возможность сделать вывод о том, что экономика страны в высшей степени открыта. В течение 2014 – 2017 гг. показатель внешнеторговой квоты колеблется от 28% до 38%. Это говорит о том, что Замбия входит состав группы, так называемой середньозалежні ( $14\% < \text{Внешнеторговая квота} < 44\%$ ), к которым относятся

крупные развитые страны (Германия, Великобритания, Франция). Замбия стремится на сокращение внешнеторговых барьеров путем тарифные и нетарифные методы государственного регулирования, а также подписание торговых соглашений с другими странами мира и участие в международных организации.

Исследовав анализа современного состояния и перспектив внешней торговли в замбии можно сделать некоторые выводы о социально-экономическом развитии, динамике и структуре экспортно-импортной деятельности, а также об эффективности внешнеторговой деятельности и особенности внешнеторговой политики Замбии. Анализ факторов показывает, что у страны некоторые из них конкурентоспособные, в частности, капитал и земля. Стабильная политическая ситуация и совершенствование демократии в стране могут благотворно повлиять на экономические показатели. В течение 2014 – 2017 гг. основные социально-экономические показатели имеют неустойчивую отрицательную динамику. Похожая тенденция наблюдается с показателями внешнеторговой деятельности. Объем экспорта сократилось на 2,01 млрд. долл. или в 0,804 раза. Таким образом, сокращение составило 19,6%. Объем импорта страны сократилось на 743 млн. долл. США или в 0,91 раза. Таким образом, сокращение составило 8,6%. По странам-партнерам в мировой торговле по объему экспорта лидируют Швейцария затем Китай, Демократическая республика Конго, Сингапур и ЮАР. А по импорту соответственно ЮАР, Демократическая республика Конго, Китай, Маврикий и Кения. Ведущее место по товарной структуре экспорта занимало «Сырье непродовольственное (кроме топлива)», удельный вес в стоимостном выражении которого составила 77,74% (7,49 млрд. долл. США) в 2014 г, 79,3% (5,84 млрд. долл. США) в 2015 г. и 65,8%(4,3 млрд. долл. США) в 2016 г. и 44,1% в 2017 г. а по товарной структуре импорта занимала машиностроительная продукция, доля которой составила 59,4% в 2014 г, 49,9% в 2015 г, 49,1 в 2016 г. и 44,1% в 2017 г. Изменение товарных структур

экспорта и импорта страны в 2017 году существенно (принципиально) отличались друг от друга. Внешнеторговую оборот сократился на 2,75 млрд. долл. США или в 0,85 раза. Таким образом сокращение составило 14,61%. Показатели открытости дают возможность сделать вывод о том, что экономика страны в высшей степени открыта. Но надо отметить, что открытость отражается только для одной из форм международных экономических отношений (международной торговли) и не учитывают других форм. В Замбии, как и в других странах мира используют как тарифные методы, так и нетарифные методы государственного регулирования внешней торговли. Структура тарифов по-прежнему имеет четыре полосы (ноль, 5%, 15% и 25%), а средняя (невзвешенная) пошлина остается на уровне около 13%. Замбия стремится на сокращение внешнеторговых барьеров путем тарифные и нетарифные методы государственного регулирования, а также подписание торговых соглашений с другими странами мира и участие в международных организации.

## **Глава 3. НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ ЗАМБИИ**

### **3.1 Проблемы развития внешней торговли Замбии**

Участие страны в международной торговле - это сложный многогранный объект изучения и целью настоящей главы является исследование с разных ракурсов проблемы развития внешней торговли Республики Замбии и пути повышения ее эффективности.

Развитие внешней торговли Республики Замбии характеризуется следующими особыми проблемами или трудностями.

В мире, вероятно того, что очень мало стран, которые были чрезмерно зависимы от производства и экспорта одного товара, как Замбия по меди. Еще в 1964 году когда провозглашена независимость Замбии, доля экспорта меди составила около 94%. Другие экспортируемые товары были сельскохозяйственные продукты, такие как табак, кукуруза и древесина. Похожая тенденция наблюдается в настоящее время. В течение 2014 – 2017 гг. большую долю в экспорте Республики Замбии продолжает иметь вывоз металлов, особенно меди. Удельный вес металлов составил 75% от общего объема экспорта Республики 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.

Республика Замбии занимает в мировой торговле роль поставщика даже не материалоемкой продукции, а просто сырья. Занимая 39-е место в мире по площади территории, Замбия демонстрирует обеспеченность землей. Это утверждение подтверждается экспортированием сельскохозяйственной продукции. Но поскольку в его структуре доминирует добытое сырье, то

следует говорить о неполном и неэффективном использовании земельных угодий и климатических условий.

Модификации продуктов. При экспорте, компаниям, возможно, придется модифицировать свои продукты для удовлетворения требований импортируемой и другие ограничения на импорт. Как минимум, модификация в виде маркировки или упаковки является часто необходимым для большинства импортируемых стран. В связи с этим, необходимо дополнительные средства для этого процесса и многие предприятия (компании или фирмы) не имеют эти средства и негативно влияет на развитие внешнеторговой деятельности Замбии.

Острейшая проблема в развитии внешней торговли Республики Замбии связана с географическим положением страны. На рисунке 3.1 представлена карта основных портов, использующихся при осуществлении внешнеторговой деятельности Замбии.

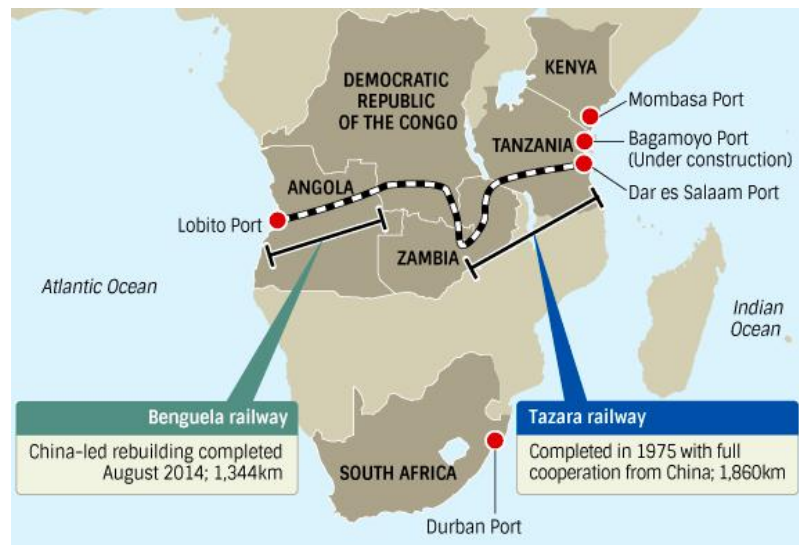


Рис.3.1. Основные порты, использующиеся при осуществлении внешнеторговой деятельности Замбии.

Источник: [56]

Таким образом, можно сделать вывод о том, что имеются большие расстояния до морских портов и стране столь же трудно экспортировать свои товары. В результате, объем торговли меньше, а темпы экономического роста ниже, чем в соседних странах, имеющих выход к морю. Отсутствие

выхода к морю является одной из основных причин, по которым 16 из 31 стран, со всех сторон окруженных сушей, относятся к числу беднейших стран мира, отмечают три экономиста Всемирного банка, занимающиеся вопросами организации и материально-технического обеспечения торговых операций. Следует отметить задержки грузов на границе, засилье картелей в сфере автомобильных перевозок, множество различных процедур таможенного контроля и взяточничество. Все эти проблемы поддерживают транспортные расходы на искусственно завышенном уровне.

Что касается таможенных операций, Замбия считается одной из наименее эффективных в мире стран в соответствии со схемой классификации Всемирного банка. Она занимает 153-е место из 181 страны, из-за большего количества требуемых документов, и значительно более длительных сроков оформления документов для экспорта и относительно высокие затраты на экспорт и импорт контейнеров по сравнению с показателями страны Африки к югу от Сахары или страны с низким доходом.

Риски при транспортировке товаров через другую страну. При транспортировке грузов с одного континента на другой, или даже в пределах одного континента, товаров, сталкиваются с множеством опасностей. Существует риск кражи, порчи. Эти проблемы очень известны для многих экспортеров 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 должна 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 детали их товаров на другие языки кроме английского языка не активно участвуют во внешнеторговой деятельности.

Отсутствие информации о зарубежном рынке. В связи с отсутствием прямой и тесной взаимосвязи между покупателями и продавцами в разных странах, необходимо 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 продукции, которые пользуются большим спросом в разных странах мира, но они не имеют информацию о таких рынках. Например, Замбия имеет потенциал в развитии экспорта арахисовой пасты 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 методы 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 предприятия в Замбии проблема, а разницах валютных курсов и стоимость хеджирования отрицательно 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 из разных стран. Значительные маркетинговые исследования, необходимые для обеспечения пригодности продукта на зарубежных рынках. Тяжелые 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. Коррупции во многом обусловлена долгий процесс оформления документов для товаров, импортируемых в страну или экспортируемых из страны. Иногда требуются дни на оформление документов для некоторых грузовиков на таможенных пунктах границы.

Проблема, касающаяся финансирования экспорта в Замбии, является одной из самых острых. В стране отсутствуют государственные программы поддержки экспорта. Государство Замбии 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. Пред экспортное 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 операций в некоторых регионах мира, так как стандарты на продукцию, в этих странах отличается от стандартов продукции в Замбии. Основными продуктами, которые обычно требуют соблюдения такие стандарты продукты питания. Европейский Союз является одним из регионов мира, который строго обращает внимание на соблюдение стандарты пищевой продукции из развивающихся стран, как Замбия.

В последние годы число технических регламентов странами значительно вырос. Технические барьеры в виде лицензий 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 производителям от попыток продать за рубеж.

Сегодня на замбийском рынке экспорта вопрос контрафактной продукции стоит очень остро и составляет реальную угрозу, как для отдельно взятых компаний, так и непосредственно для экономики страны в целом. 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, проблемы развития внешней торговли Республики Замбии связано в основном с особенностями экономики страны (например, основа экспорта – меди), законодательства, социальной политики страны. Необходим широчайший комплекс действий для того, чтобы вывести страну на более высокий этап развития, не только сырьевой. С учетом конкурентных преимуществ и слабых сторон Республики Замбии можно попытаться определить среднесрочные перспективы развития ее внешней торговли. Их рассмотрению и посвящены следующий параграф.

### **3. 2. Пути повышения эффективности внешнеторговой деятельности**

С целью того, чтобы развивать внешнюю торговлю, правительство Замбии предполагает конкретные мероприятия по повышению торговой эффективности. Однако эти меры не снижают импортной зависимости республики. Решение данной проблемы может быть найдено в

переориентации отечественной экономики на внутренние ресурсы, наукоемкую продукцию и расширение сферы услуг.

Уменьшению импортной зависимости должна способствовать и государственная программа импортозамещения Республики Замбии. В то же время следует отметить, что показатели программы импортозамещения, такие, как количество завершенных проектов, величина направляемых из госбюджета средств на их осуществление, объемы произведенной и экспортированной продукции, количество созданных рабочих мест, не в полной мере отражают эффективность проводимой импортозамещающей политики.

Указанные меры не должны устранить полностью конкурентную среду на внутреннем рынке, стимулирующую совершенствование и развитие производства. Для сокращения импорта необходимо также определить приоритетные направления развития потребительских товаров и повышения их конкурентоспособности на отечественном рынке.

Одним из основных путей повышения эффективности внешней торговли нашей страны является создание системы государственной поддержки экспорта. Основными ее формами могут стать страхование экспортных кредитов и целевое кредитование экспорта. Конъюнктура мировых рынков отличается нестабильностью и непредсказуемостью. В периоды спадов важно удерживать позиции на определенных рынках, особенно если их завоевание было связано с осуществлением инвестиционных и организационных мероприятий. Помощь государства в этих случаях должна быть существенной и своевременной.

Финансовая, политическая и организационная помощь требуется и при проведении активной экспортной экспансии. Достаточно вспомнить опыт японских корпораций: при продвижении ряда новых товаров на мировые рынки они широко использовали инструменты государственной поддержки, идя на заведомое снижение рентабельности экспорта и занижая в допустимых пределах цены по сравнению с реальными издержками, с тем,

чтобы впоследствии укрепиться на новых рынках сбыта. Применительно к замбийским условиям, речь идет, прежде всего, о целевом кредитовании и страховании экспортных кредитов. Предполагается следующая градация правительственных гарантий: 40% от стоимости - при производстве продукции, не имеющей аналогов; 30% - при производстве и экспорте продукции обрабатывающей промышленности; 30% – при производстве импортозамещающей продукции.

Необходима также помощь в организации коммерческого присутствия отечественных предприятий на зарубежных рынках. В экономически развитых странах именно государство берет на себя значительную часть финансового бремени в этой области.

Важное значение в стимулировании экспорта имеет информационное, консультационное, маркетинговое и техническое содействие экспортерам. Экспортер нуждается, прежде всего, в современной системе внешнеторговой информации, которая включает в себя сведения о законодательных актах Замбии и зарубежных стран в сфере внешнеторговой деятельности; информацию о деятельности торговых представительств Замбии за рубежом, функционировании в стране специализированных банков и других организаций, предоставляющих услуги по кредитованию и страхованию экспорта; данные таможенной статистики Замбии; конъюнктуру на зарубежных рынках по основным товарным группам; правовые акты Замбии о стандартизации и сертификации; перечень товаров, запрещенных для вывоза с территории Замбии; также другие сведения, полезные для экспортеров.

По опросам замбийских предприятий-экспортеров, среди основных факторов, тормозящих развитие экспорта, по-прежнему называются недостаток информации о рынке (80%), отсутствие полной информации о конкурентах (39,2%), незнание механизма функционирования международных рынков (52,8%), несовершенство законодательства в области налогообложения, лицензирования, таможенного и авторского права (61,2%).

Поэтому с целью более широкого информационного обеспечения и координации действий экспортеров Замбии на внешних рынках целесообразно создание в стране Научно-исследовательского института развития экспорта, отраслевых объединений производителей и экспортеров, широкой сети торговых представительств Замбии за рубежом. Они призваны: оказывать содействие в организации деловых визитов, обеспечивать дипломатическую поддержку наиболее значимых экспортных проектов, осуществлять проведение предварительных маркетинговых исследований, предоставлять необходимую торгово-политическую и конъюнктурную информацию; консультировать экспортеров по вопросам действующего зарубежного законодательства, норм и правил поведения на рынке, существующих стандартов и иных требований к товарам; выдавать заключения о фирмах страны пребывания с учетом практики торгово-экономических отношений с Замбией, защищать интересы экспортеров Замбии в случае их явной или скрытой дискриминации на внешних рынках, содействовать урегулированию торговых споров; проводить торговые выставки и ярмарки, специализированные симпозиумы и конференции, кампании по развитию экспорта товаров и услуг, осуществлять рекламную деятельность.

Одним из сдерживающих факторов развития экспорта белорусских товаров и услуг является относительно высокая доля транспортных издержек в стоимости экспортной продукции. Необходимо снизить уровень тарифов на перевозки сырья, используемого в экспортоориентированной продукции, что приведет к сокращению затрат на производство готовой продукции, к повышению ее конкурентоспособности на мировом рынке. Финансирование соответствующего комплекса мероприятий может осуществляться из фонда поддержки экспорта. С помощью его средств возможно оказание технической помощи экспортерам, в том числе в предконтрактной проработке экспортных операций.

Приоритетным направлением экспортной политики должно стать развитие таких форм международного сотрудничества, от которых зависит технико-экономический и технологический уровень производства. Это производственная кооперация, создание совместных предприятий, обмен технологиями и «ноу-хау», экспорт услуг, проведение совместных ПИОКР, лизинг техники и оборудования, организация финансово-промышленных групп, свободных экономических зон.

Еще одним резервом с помощью, которого Замбия может повысить эффективность свою внешнюю торговлю является активизация процесса формирования специализированных внешнеторговых структур, в том числе - торговых домов, призванных обеспечивать продвижение замбийских товаров на внешних рынках.

Первоочередной задачей увеличения экспорта является повышение конкурентоспособности производимой продукции за счет улучшения ее качества. Продажа продукции по заниженным ценам не может привести к положительному результату в перспективе, да и в настоящее время этот фактор уже себя исчерпал.

Повышение конкурентоспособности напрямую связано с модернизацией производства и внедрением новых высокоэффективных технологий, так как более половины предприятий работают на устаревшем и на 70—80 % изношенном оборудовании. В сложившихся условиях в экономике эта проблема должна решаться прежде всего за счет привлечения прямых инвестиций, которые не ложатся на внешний долг страны, а способствуют получению средств для его погашения, позволяют обновлять предприятия, производящие продукцию на экспорт, а также иностранных займов. В этих целях применяются меры по формированию соответствующей нормативно-правовой базы, защите иностранного капитала, а также либерализации налогового и таможенного регулирования, предоставлению инвесторам различного рода льгот и информационных услуг.

В условиях отсутствия притока внешних инвестиций необходимо создать предпосылки для внутреннего инвестирования экспортно-ориентированных отраслей. Это может быть льготное налогообложение средств, инвестируемых в развитие и обновление производства продукции на экспорт.

В области налогового законодательства, которое оказывает негативное воздействие на экономику Замбии в целом, необходимо провести следующие мероприятия: отмена налогов, включаемых в издержки производства и цену продукции; переход на выплату налогов после факта реализации продукции и в основном из прибыли.

Для стимулирования участников внешнеэкономической деятельности целесообразен возврат отечественным производителям после пересечения товаром границы уплаченного налога на добавленную стоимость, удостоверенную таможенными органами, и снижение на 25% налога на прибыль, полученную от реализации экспортной продукции, а также полное освобождение от налогообложения прибыли, полученной от экспорта машин и оборудования.

Благоприятно скажется на развитии Замбийского экспорта активное участие нашей республики в мировых торгово-экономических организациях. Важно, что страна является членом Всемирной торговой организации. Это не только позволяет расширить объемы экспорта отечественной продукции на зарубежные рынки (во избежание дискриминации и применения антидемпинговых мер по отношению к замбийским экспортерам), но и дает силу стране создать благоприятные условия для привлечения зарубежного капитала.

Что касается импорта, то здесь наиболее рациональной представляется это инвестиционная направленность при дальнейшей реализации программы импортозамещения тех видов продукции, производство которых может быть налажено на предприятиях страны. Нарастивание достаточно высоких темпов развития производства экспорта требует и более высоких темпов импортных



закупок. Необходимость в импорте топливно-энергетических ресурсов и социально значимых товаров при ограниченных в настоящее время возможностях экспорта выдвигает на первый план проблему национального использования импортных ресурсов, от ввоза которых Замбии не может отказаться, что предполагает сохранение централизованно-о импорта медикаментов, энергоносителей, сырья, комплектующих, продовольствия на ближайшее время.

Кроме того, с защитой отечественного производителя связаны ограничения в системе ценообразования для отечественных производителей (фиксированные цены, ограничения торговой надбавки). В то время, как уровень рентабельности замбийской продукции ограничен законодательством, импортная продукция может продаваться хоть с 200-процентной надбавкой, что зачастую стимулирует торговые предприятия работать именно с зарубежными производителями. Таким образом, большинство стоящих перед замбийскими участниками международной торговли и прежде всего перед экспортерами проблем не могут быть решены на микроуровне, а требуют реализации комплекса мер государственного масштаба.

Таким образом, основные повышения эффективности внешней торговли Республики Замбии выступают государственные программы по уменьшению импортной зависимости, создание системы государственной поддержки экспорта, основными которой формами могут стать страхование экспортных кредитов и целевое кредитование экспорта, снижение налогов с экспортеров, кредитование экспортеров, страхование экспортера. Кроме того, 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 направления развития внешней торговли Республики Замбии, можно констатировать, что развитие внешней торговли Республики Замбии сталкиваются с рядом проблем. К ним относятся: Зависимость от производства и экспорта одного товара (медь, в сырьевом виде), проблема модификации продуктов, отсутствие в стране выхода к морю, большое количество требуемых документов и более длительный срок при осуществлении таможенных операций и процедур, коррупция на таможенных пунктах, риски при транспортировке товаров через другую страну; проблема, касающаяся финансирования экспорта. Кроме этих проблем, развитие внешнеторговой деятельности Замбии также сталкивается с проблемами отсутствия информации о зарубежном рынке, финансирования экспорта, технических барьеров(стандарты) и др. С целью того, чтобы решить эти проблемы и найти пути повышения эффективности внешнеторговой деятельности, предполагаются конкретные стратегические направления. К ним относятся: Прежде всего, для Замбии вполне реально углубление степени переработки добытого сырья (медь) и на этой основе увеличение в экспорте доли таких товаров, как кабели, проволоки, и др. Уменьшению импортной зависимости должна способствовать и государственная программа импортозамещения Республики Замбии. Создание системы государственной поддержки экспорта, основными формами которой могут стать страхование экспортных кредитов и целевое кредитование экспорта. Для стимулирования участников внешнеэкономической деятельности целесообразен возврат отечественным производителям после пересечения товаром границы уплаченного налога на добавленную стоимость, удостоверенную таможенными органами, и снижение налога на прибыль, полученную от реализации экспортной продукции, а также полное освобождение от налогообложения прибыли, полученной от экспорта машин и оборудования. Кроме того, целью каждой страны, принимающей участие во внешней торговле является стабильная позиция. Замбия вряд ли достигнет этой цели, если она продолжит

осуществлять свою внешнеторговую деятельность с африканскими странами более, чем с остальными странами мира. Необходимы либерализация деятельности экспортеров и импортеров, снижение оказываемого на них административного давления.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Целью данной выпускной квалификационной работы являлось исследование теоретических основ внешнеторговой деятельности, современного состояния внешнеторговой деятельности Замбии, а также выявление основных проблем и направлений развития внешней торговли Замбии

В результате исследования были решены следующие задачи: Изучены теоретические основы внешнеторговой деятельности, выявлены показатели оценки внешнеторговой деятельности эффективности, проанализировано современное состояние внешнеторговой деятельности Республики Замбии, рассмотрены особенности внешнеторговая политика Замбии, а также сделаны выводы о перспективных направлениях развития внешнеторговой деятельности и предложить рекомендации по ее совершенствованию.

Изучение теоретических основ внешнеторговой деятельности и показателей ее эффективности позволило сделать следующие выводы.

Внешнеторговая деятельность представляет собой деятельность по осуществлению сделок в области внешней торговли товарами, услугами, информацией и интеллектуальной собственностью. Она включает в себя экспорт, импорт, бартерные сделки, реэкспорт, реимпорт и компенсационные сделки. Экспорт - это вывоз товаров с таможенной территории страны за границу без обязательства по обратному их ввозу и возможное предоставление иностранными лицами услуг и прав на результаты интеллектуальной собственности. Импорт - покупка товара у иностранного продавца, ввоз его на таможенную территорию страны. Реэкспорт - покупка товара у иностранного продавца, ввоз его на территорию страны, перепродажа данного товара в его изначальном виде за рубеж иностранному покупателю. К основным факторам развития внешнеэкономической деятельности относятся: Неравномерность экономического развития различных стран мира, различие в людских, сырьевых, финансовых ресурсах,

Характер политических отношений, различный уровень научно-технического развития и особенности географического положения, природных и климатических условий. На внешнеторговую деятельность оказывает влияние экономические, политические, технические и другие факторы. Для анализа роль внешнеторговой деятельности в развитии экономики страны используются следующие показатели: экспортная квота, импортная квота, структура экспорта, структура импорта, коэффициент покрытия импорта экспортом, коэффициент международной конкурентоспособности, коэффициент опережения темпов роста экспорта в определенный международный регион по сравнению с ростом его поставок на мировой рынок и др. Для ведения эффективной внешнеторговой деятельности следует учитывать следующие факторы: национальный доход, инфляцию, ввозные пошлины, государственную политику, валютный курс и др.

Анализ факторов показывает, что у Республики Замбии некоторые из них конкурентоспособные, в частности, капитал и земля. Стабильная политическая ситуация и совершенствование демократии в стране могут благотворно повлиять на экономические показатели. В течение 2014 – 2017 гг. основные социально-экономические показатели имеют неустойчивую отрицательную динамику. Похожая тенденция наблюдается с показателями внешнеторговой деятельности. Объем экспорта сократился на 2,01 млрд. долл. или в 0,804 раза. Таким образом, сокращение составило 19,6%. Объем импорта страны сократился на 743 млн. долл. США или в 0,91 раза. Таким образом, сокращение составило 8,6%. По странам-партнерам в мировой торговле по объему экспорта лидируют Швейцария затем Китай, Демократическая республика Конго, Сингапур и ЮАР. А по импорту соответственно ЮАР, Демократическая республика Конго, Китай, Маврикий и Кения. Ведущее место по товарной структуре экспорта занимало «Сырье непродовольственное (кроме топлива)», удельный вес в стоимостном выражении которого составила 77,74% (7,49 млрд. долл. США) в 2014 г, 79,3% (5,84 млрд. долл. США) в 2015 г. и 65,8%(4,3 млрд. долл. США) в

2016г. и 44,1% в 2017г. а по товарной структуре импорта занимала машиностроительная продукция, доля которой составила 59,4% в 2014 г, 49,9% в 2015 г, 49,1 в 2016 г. и 44,1% в 2017 г. Изменение товарных структур экспорта и импорта страны в 2017 году существенно (принципиально) отличались друг от друга. Внешнеторговой оборот сократился на 2,75 млрд. долл. США или в 0,85 раза. Таким образом сокращение составило 14,61%. Показатели открытости дают возможность сделать вывод о том, что экономика страны в высшей степени открыта. Но надо отметить, что открытость отражается только для одной из форм международных экономических отношений (международной торговли) и не учитывают других форм. В Замбии, как и в других странах мира используют как тарифные методы, так и нетарифные методы государственного регулирования внешней торговли. Структура тарифов по-прежнему имеет четыре полосы (0%, 5%, 15% и 25%), а средняя (невзвешенная) пошлина остается на уровне около 13%. Замбия стремится на сокращение внешнеторговых барьеров путем тарифные и нетарифные методы государственного регулирования, а также подписание торговых соглашений с другими странами мира и участие в международных организации.

Развитие внешней торговли Республики Замбии сталкиваются с рядом проблем. К ним относятся: Зависимость от производства и экспорта одного товара (медь, в сырьевом виде), проблема модификации продуктов, отсутствие в стране выхода к морю, большое количество требуемых документов и более длительный срок при осуществлении таможенных операций и процедур, коррупция на таможенных пунктах, риски при транспортировке товаров через другую страну; проблема, касающаяся финансирования экспорта. Кроме этих проблем, развитие внешнеторговой деятельности Замбии также сталкивается с проблемами отсутствия информации о зарубежном рынке, финансирования экспорта, технических барьеров(стандарты) и др. С целью того, чтобы решить эти проблемы и найти пути повышения эффективности внешнеторговой деятельности,

предполагаются конкретные стратегические направления. К ним относятся: Прежде всего, для Замбии вполне реально углубление степени переработки добытого сырья (медь) и на этой основе увеличение в экспорте доли таких товаров, как кабели, проволоки, и др. Уменьшению импортной зависимости должна способствовать и государственная программа импортозамещения Республики Замбии. Создание системы государственной поддержки экспорта, основными формами которой могут стать страхование экспортных кредитов и целевое кредитование экспорта. Для стимулирования участников внешнеэкономической деятельности целесообразен возврат отечественным производителям после пересечения товаром границы уплаченного налога на добавленную стоимость, удостоверенную таможенными органами, и снижение налога на прибыль, полученную от реализации экспортной продукции, а также полное освобождение от налогообложения прибыли, полученной от экспорта машин и оборудования. Кроме того, целью каждой страны, принимающей участие во внешней торговле является стабильная позиция. Замбия вряд ли достигнет этой цели, если она продолжит осуществлять свою внешнеторговую деятельность с африканскими странами более, чем с остальными странами мира. Необходимы либерализация деятельности экспортеров и импортеров, снижение оказываемого на них административного давления.

Можно утверждать, что реализация мероприятий по совершенствованию внешнеторговой деятельности улучшит положение Республики Замбии во внешнеэкономической деятельности до уровня Южно-африканской Республики.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. О валютном регулировании от 2012 года. [Текст]: Законодательный акт № 33, Правительство Замбии. -2012.
2. О государственно-частном партнерстве от 2009 года[Текст]: Законодательный акт № 14, Правительство Замбии. -2009.
3. О занятости от 2013 года[Текст]: Законодательный акт № 268, Правительство Замбии. -2013.
4. О компаниях от 1994 года [Текст]: Законодательный акт № 26, Правительство Замбии.
5. О предприятиях в Замбии [Электронный ресурс] : закон зам : от 08 сентября. 2004 г. № 886 : в ред. от 11 фев. 2011 № 884 - Закон. Зам. // Справочная правовая система «Национальный ассемблея Замбии» Режим доступа : <http://www.parliament.gov.z>.
6. О проведении мониторинга состояния платежного баланса от 2013 года[Текст]: Законодательный акт № 55, Правительство Замбии. -2012.
7. О финансовых услугах в Замбии [Электронный ресурс] : закон зам : от 22 мая. 2010 г. № 357 : в ред. от 15 апр. 2013 № 354-Закон. Зам. // Справочная правовая система «Национальный ассемблея Замбии» Режим доступа : <http://www.parliament.gov.z>
8. Об агентстве развития Замбии от 2006 года[Текст]: Законодательный акт № 11, Правительство Замбии. -2006.
9. Об внешнеторговой политике [Электронный ресурс] : закон зам : от 01 дек. 2012 г. № 577 : в ред. от 05 апр. 2016 № 100-Закон. Зам. // Справочная правовая система «Национальный ассемблея Замбии» Режим доступа : <http://www.parliament.gov.zm>.
10. Об иммиграции и депортации от 2010 года[Текст]: Законодательный акт № 123, Правительство Замбии. -2010.



11. Об инвестиции в Замбии [Электронный ресурс] : закон зам : от 10 окт. 2016 г. Справочная правовая система «Национальный ассемблея Замбии»– Режим доступа : <http://www.parliament.gov.zm>.
12. А. П. Казаков и Н. В. Минаева Экономика [Электронный ресурс]: Учебник. Моск, Издательство ЦИПККАП , 1996. – стр. 152  
Режим достипа: <https://books.google.ru/books>
13. Агапова Т.А. , Серегина С.Ф. Микроэкономика [Электронный ресурс]: Учебник, 2-е изд., под общей редакцией профессора, д.э.н. А.В. Сидоровича. - М.: МГУ им. М.В. Ломоносова, Издательство " Дело и Сервис", 2001. - 416 с. Режим доступа: <https://books.google.ru/books>.
14. Андрианов В.Д. Россия в мировой экономике: [Текст] : учеб. пособие / В.Д.Андрианов – М.: Гуманит. изд. центр ВЛАДОС, 2000. - 296 с.
15. Аралбаева Г.Г., Афанасьев В.Н. Прогнозирование структурных сдвигов в отраслевой структуре экономики Оренбургской области на основе системы эконометрических уравнений [Текст] :// Вестник ОГУ. 2011. № 13 (132). С. 23 – 29.
16. Банк Замбии [Электронный ресурс] [офиц. сайт]. - Режим доступа: - <http://www.boz.zm/> (21.04.2018).
17. Белокрылова О.С.: Теория переходной экономики: [Текст] : учеб. пособие / О.С.Белокрылова – стр. 256.
18. Белых Л.П., Федотова М.Л. Реструктуризация предприятия: [Текст] : учеб. пособие / Л.П.Белых - М.:ИНИТИ-ДАНА, 2001.стр.399
19. Бункина М.К., Семенов В.А. Макроэкономика (Основы экономической политики) : [Текст] : учеб. пособие / М.К.Бункина - М.: Издательство "ДИС",2000. - 320 с.
20. В. Авеков - Управление государственным имуществом [Электронный ресурс]: // Экономист. 2006. № 10. стр.38 Режим доступа: <https://www.rosim.ru>

21. Госкомстат РФ [Электронный ресурс]: // Социально-экономическое положение России. Январь-март 1994 г. [стр.41] Режим доступа: <https://www.rosim.ru>
22. Гукасян Г. М. Экономическая теория: [Текст] : учеб. пособие / Г.М.Гукасян - СПб.; Питер, 2006. 480 с.: ил. - (Серия «Учебное пособие»).
23. Замбийские власти и оценки персонала МВФ и прогноз [Электронный ресурс]: закон зам : от 09 мая. 2002 г. № 665 : в ред. от 16 апр. 2007 № 324-Закон. Зам. // Справочная правовая система Режим доступб [http://www.zanaco.co.zm/institution\\_bank.htm](http://www.zanaco.co.zm/institution_bank.htm)
24. Инвестиционная привлекательность России– расширение возможностей [Электронный ресурс]: // Электрон. текстовые данные – Режим доступа:[http://www.de.eu.com/Publication/vwLUAssets/TBF-126-Russiaattractiveness-survey-2011-RU/\\$FILE/TBF-126-Russiaattractiveness-survey-2011-RU.pdf](http://www.de.eu.com/Publication/vwLUAssets/TBF-126-Russiaattractiveness-survey-2011-RU/$FILE/TBF-126-Russiaattractiveness-survey-2011-RU.pdf). – Загл. с экрана.
25. Иохин В. Я. Экономическая теория: введение в рынок и микроэкономический анализ [Электронный ресурс]: / В. Я. Иохин. – М.: Финансы, 1997. – стр.326 Режим доступа: <http://www.alleng.ru/d/econ/econ387.htm>
26. Исследовано в России [Электронный ресурс] : многопредмет. науч. электрон. журн. / Моск. физ.-техн. ин-т. – Долгопрудный : МФТИ, 2012. – Режим доступа к журн. : <http://zhurnal.mipt.rssi.ru>.
27. Корпоративный менеджмент [Электронный ресурс] : теория и практика фин. анализа, инвестиции, менеджмент, финансы : [сайт] / авт. и рук. проекта Д. Рябых. – М., 1990-2012. – Режим доступа: <http://www.cfin.ru>
28. Кудряшова, И. В. Современное состояние и тенденции инвестиционного сотрудничества России и Европейского Союза: [Текст] : учеб. пособие / И. В. Кудряшова, М. В.Плешакова // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3, Экономика. Экология. – 2013. – № 1 (22). – С.129–235.

29. Международный валютный фонд [Электронный ресурс]: / Отчет выбранных стран; - Электрон. дан. - Л., Зам. гос. 2016-2017. – Режим доступа: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/w>
30. Миклашевская Н.А., Холпов А.В. Международная экономика : [Текст] : учеб. пособие / Н.А.Миклашевская – 2006. – 452 с.
31. Министерство торговли, коммерции и промышленности Замбии [Электронный ресурс] [официальный сайт]. - Режим доступа: - <http://www.mcti.gov.zm/>(дата обращения 19.05.2015).
32. Министерство финансов Замбии [Электронный ресурс] [официальный сайт]. - Режим доступа: - <http://www.mofnp.gov.zm/>(дата обращения 12.03.2018).
33. Общий Рынок Восточной и Южной Африки. Международные торговые статистики [Текст]: № 12, 2013. –С. 9-38.
34. 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).
35. Общий Рынок Восточной и Южной Африки. Международные торговые статистики [Текст]: № 11, 2012. –С. 18-21.
36. Орлова, Г. А. Проблемы роста иностранных инвестиций в экономику РФ [Электронный ресурс]: / Г. А. Орлова // Российский внешнеэкономический вестник. – 2009. – № 4. – С.49. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-rosta-inostrannyh-investitsiy-v-ekonomiku-rf>.
37. Покровская В.В. Организация и регулирование внешнеэкономической деятельности: [Текст] : учеб. пособие / В.В.Покровская. – М.: Юристъ, 2005. – 456 с. – (НОМО FABER).
38. Приватизация в России [Электронный ресурс]: итоги первого этапа и перспективы дальнейшего развития. М.: Междунар. фонд Реформа, 1994. Режим доступ: [http://www.zanaco.co.zm/institution\\_bank.htm](http://www.zanaco.co.zm/institution_bank.htm).

39. Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность [текст]: Учебник. –М.: Издательско-торговая корпорация Дашков и К,2005. – С. 5-11.
40. Рыбалкин В. Е. Международные экономические отношения [Электронный ресурс] : учеб. пособие / В.Е.Рыбалкин – М.: ЮНИТИ, 2006. – 493 с. Режим доступа: <https://www.twirpx.com/file/1500756/>
41. Рязанцева, М. В. Стимулирование прямых региональных инвестиций [Электронный ресурс]: / М. В. Рязанцева // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – Янв., 2013. – 128 с. Режим доступ: [http://www.zanaco.co.zm/institution\\_bank.htm](http://www.zanaco.co.zm/institution_bank.htm)
42. Савинов Ю.А., Экспортный потенциал отрасли по разработке и сбыту информационно-коммуникационных технологий [Электронный ресурс]: /В.А. Орешкин А. А. Лебедев// Внешнеторговая деятельность . –6. 2013.– . – .428 С-130. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/>
43. Симкина Л.Г. Экономическая теория [Электронный ресурс]: 2-е изд. - СПб.; Питер, 2006. ил. - (Серия «Учебник для вузов»). [стр.381] Режим доступа: [http://www.zanaco.co.zm/institution\\_bank.htm](http://www.zanaco.co.zm/institution_bank.htm)
44. Теория переходной экономики [Электронный ресурс]: Т. 2. Учебное пособие / Под ред. канд. экон. наук Е.В. Красниковой. - М.: ТЕИС, 1998. [стр.363] Режим доступа: [http://www.zanaco.co.zm/institution\\_bank.htm](http://www.zanaco.co.zm/institution_bank.htm)
45. Фомичев В.И Международная торговля: [Текст] : учеб. пособие / В.И.Фомичев – М.: Инфра-М, 2005.
46. Шумилов В.М Основы государственного регулирования внешнеторговой деятельности в России. // Внешнеэкономический бюллетень. 2008. - 6. с.63-72; 7 с.48-51.
47. Экономическая теория (Политическая экономия) [Электронный ресурс]: Учебник. Часть I/ под ред. И.К. Ларионова, Н.Н. Пилипенко, В.Н. Щербакова. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2006. стр.640 Режим доступб [http://www.zanaco.co.zm/institution\\_bank.htm](http://www.zanaco.co.zm/institution_bank.htm)

48. Экономическая теория (политэкономия) [Электронный ресурс]: Учебник/Под общ. ред. акад. В.И. Вадяпина акад. Г.П. Журавлевой. - 4-е изд. - М.: ИНФРА-М, 2005.. - (Высшее образование). [стр. 640] Режим досткпа: <http://portal.tpu.ru>
49. Юнусов, Л. А. Прямые иностранные инвестиции в условиях глобализации мировой экономики [Электронный ресурс] / Л. А. Юнусов // Финансовый бизнес. – 2009.– №5. – С.76. Режим доступа: <http://portal.tpu.ru>
50. Bernard, A.B., Eaton, J., Jensen, J.B., Kortum, S.S. (2003). Plants and productivity in international trade. *American Economic Review* 93 (4), 1268–1290; Режим доступа: <https://web.stanford.edu/~klenow/BEJK.pdf>
51. Central Statistical Office [Электронный ресурс] [офиц. сайт]. - Режим доступа: - <http://ww.zamstats.go.zm/media.php?id=7> (дата обращения 13.04.2018).
52. Central Statistical Office. The Monthly [Текст]: Volume 144, Zambia, 2018.-P.11-22.
53. Chou, T. Ch., Concentration, profitability and trade in simultaneous equation analyses: the case of Taiwan, *The Journal of Industrial Economics*, v.34, 1986. Режим доступа: <https://hermes-ir.lib.hit-u.ac.jp/rs/bitstream/10086/7842/1/HJeco0290201650.pdf>
54. Economic development in Africa. Intra-African trade: Unlocking private sector dynamism [Текст]: United Nations Publication, report 2013. -P. 7-63.
55. Emerging markets and their influence on Zambia, 20 March 2012 by Trevor Simumba [Текст]: Zambia. - 4 p.
56. Highlights of the Policy Framework for Investment in Zambia. [Текст]: Investment. - 10 p.
57. 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 10.03.2018).

58. 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).

59. 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.

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

61. Statement by Hon. Minister of Commerce, Trade & Industry on Zambia's exports for 2017[Текст]: March 2018. - 3 p.

62. The Lusaka Stock *Exchange* [Электронный ресурс]: закон зам: от 09 мая. 2006 г. № 692: в ред. от 16 авг. 2010 № 324-Закон. Зам. // Справочная правовая система Режим доступа: <http://www.luse.co.zm/>

63. United Nations. New York. International Trade Statistics Yearbook [Электронный ресурс]: - Department of Economic and Social Affairs Statistics Division: 2016 – volume 1 – С. 394. Режим доступ: Internet: <http://unp.un.org>

64. Zambia National Commercial Bank [Электронный ресурс]: закон зам: от 09 мая. 2002 г. № 665 : в ред. от 16 апр. 2007 № 324-Закон. Зам. // Справочная правовая система Режим доступб [http://www.zanaco.co.zm/institution\\_bank.htm](http://www.zanaco.co.zm/institution_bank.htm)