

*Н.В. Дюжева*

## **НЕТАРИФНЫЕ БАРЬЕРЫ ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ СТРАН АФРИКИ**

### *Значение нетарифного регулирования для современной международной торговли*

В глобальной мировой экономике важнейшее значение внешней торговли, основанной на максимально выгодном использовании сравнительных преимуществ, наращивании экспортного потенциала, повышении эффективности участия страны в системе международного разделения труда, для обеспечения экономического роста практически всех национальных экономик мира очевидно. Либерализация международной торговли и повышение степени открытости товарных рынков стран интенсивно насаждаются Всемирной торговой организацией и другими международными экономическими, финансовыми институтами, поддерживаются лидирующими странами мира.

Несмотря на унификацию подходов к регулированию внешней торговли и масштабную либерализацию, протекционизм как внешнеторговая политика не изжил себя, а сохраняется и в ряде случаев даже усиливается. По сути, протекционизм меняется вместе с эволюцией мировой экономики и приобретает качественно новые черты, отвечая новым тенденциям развития мировой торговли. Происходит трансформация в методах и инструментах воздействия на экспортно-импортные потоки, мотивации и характере их применения, создаются протекционистские блоки в виде интеграционных образований.

При значительном сокращении уровней таможенного тарифа стран современный протекционизм реализуется преимущественно с помощью целого спектра нетарифных барьеров.

еров. Этот процесс иногда называют «законом постоянной защиты» (Я. Бхагвати). По расчетам, для каждого снижения уровня тарифной защиты на 1%, доля импорта, подверженная влиянию нетарифных барьеров, повышается примерно до 1,4%. Классификацию мер нетарифного регулирования дают МВФ, ВТО, МТП, ЮНКТАД, существуют собственные подходы к классификации в системах национальных законодательств, в теоретических разработках экономистов. Наибольшего внимания заслуживают подходы ВТО (с точки зрения ВТО, нетарифные барьеры в торговле делятся на пять групп: меры вмешательства государства во внешнюю торговлю; особенности таможенных и административных процедур; стандарты; количественные и валютные ограничения; ограничения, заложенные в механизме платежей), в рамках которой регулируются вопросы применения мер нетарифного регулирования, а также ЮНКТАД (насчитывает более 200 различных мер нетарифного регулирования), поскольку именно этой организацией поддерживается наиболее полная база о нетарифных барьерах (TRAINS).

По сущности и силе воздействия весь арсенал средств нетарифного регулирования внешней торговли делят на две крупные группы: экономические и административные. Группа барьеров экономического характера, действующая через механизм рыночного ценообразования, включает специальные защитные, антидемпинговые и компенсационные меры, отдельные формы субсидирования производства, экспорта и потребления, пограничные налоги и сборы, валютные и финансовые средства. К административным ограничениям, прямо воздействующим на объемы внешнеторговых потоков, относят эмбарго, квотирование, лицензирование, добровольные экспортные ограничения, различные виды технического регулирования, таможенные и другие пограничные формальности, ограничение числа участников ВЭД.

Проведенный нами в предыдущих научных исследованиях [1] анализ применения мер нетарифного регулирова-

ния в современной международной торговле позволяет выделить следующие важнейшие тенденции:

1) понятие и перечень нетарифных барьеров не является статичным по своему характеру, а постоянно расширяется за счет включения новых направлений внешнеторговой политики в переговорный процесс ВТО. Вопросы применения уже существующих мер регулирования дорабатываются, одновременно появляются принципиально новые виды нетарифных барьеров;

2) масштабы применения и сфера действия нетарифных барьеров существенно расширились, механизм их использования усложняется, становится более гибким и действует, фактически, не нарушая норм ВТО;

3) нетарифные барьеры либо восполняют утраченную со снижением таможенных пошлин протекционистскую защиту, либо, напротив, дополняют действие высоких тарифов в отдельных отраслях;

4) экономически крупные страны способны применять практически весь арсенал мер нетарифного регулирования без серьезных угроз введения ответных мер со стороны стран – торговых партнеров. Высокими возможностями обладают Китай, Индия, Мексика, Южная Корея и подобные им страны. Для других развивающихся стран, особенно наименее развитых стран, использование многих современных инструментов протекционизма ограничено их низкой эффективностью;

5) в секторах экономики, где преобладает межотраслевой обмен, масштабы использования нетарифных ограничений значительно шире. При внутриотраслевой торговле высокие объемы импорта не приводят к высокому уровню нетарифной защиты. Это, в том числе, объясняет, почему в одних экономических интеграциях нетарифные барьеры исчезают вслед за таможенными пошлинами, а в других, особенно интеграциях африканских стран, – нет;

6) круг наиболее защищенных отраслей включает олигополистические отрасли (автомобилестроение, авиационная промышленность), традиционные «зрелые» отрасли (текстильная и химическая промышленность, черная металлургия, сельскохозяйственный сектор), и динамично развивающиеся новые высокотехнологичные отрасли;

7) нетарифные барьеры все чаще носят «неоспоримый» характер, их применение обусловлено причинами неэкономического характера, связанными с решением проблем национальной безопасности, охраной жизни и здоровья людей, защитой растительного и животного мира, поддержанием экологической среды, вопросами этики, религии. Существенно увеличились масштабы использования нетарифных барьеров, применение которых сложнее контролировать и оспаривать на международном уровне;

8) запрещенные в соглашениях ВТО количественные ограничения приобрели легитимный характер и стали напрямую увязываться с реализацией технических, экологических требований, санитарных и фитосанитарных норм и правил. Многообразные технические барьеры становятся главным инструментом протекционизма в современной международной торговле развитых стран;

9) Дохинский раунд многосторонних торговых переговоров отражает серьезные разногласия и расхождение интересов развитых и развивающихся стран, что связано с неоднозначным воздействием либерализации на экономическое положение стран – членов ВТО и усилением диспропорций в уровне развития развивающихся стран.

Проанализируем и дадим оценку применению нетарифных барьеров по отношению к развивающимся странам в целом и более детально остановимся на странах Африки.

### ***Нетарифные барьеры в торговле развивающихся стран***

Применение нетарифных барьеров развитыми странами возрастает по мере развития промышленного производст-

ва в ряде развивающихся стран. Наиболее интенсивно нетарифные барьеры используются по отношению к трикотажным и текстильным товарам, обуви, древесине и целлюлозно-бумажным изделиям, синтетическим нитям и тканям, нефтепродуктам, различным видам стали, приемным аппаратам, автоматическим электронно-вычислительным машинам, офисному и электротехническому оборудованию, автомобилям, плавательным средствам и ряду других промышленных товаров.

В развитых странах сохраняется высокий уровень нетарифных ограничений для экспорта сельскохозяйственной продукции развивающихся стран (охватывают 42,8% экспорта), а по отдельным товарам частота использования нетарифных барьеров еще выше: рыба, ракообразные (от 50 до 63,8%), зерновые (от 65,5 до 82,3%).

В свою очередь, экспорт развитых стран сталкивается с нетарифными барьерами на рынках развивающихся стран в значительно меньшей степени, прежде всего, по товарам сельского хозяйства и рыбной промышленности, лекарственным препаратам, средствам транспорта, таким как легковые автомобили и автобусы, нефти и нефтепродуктам.

Количество используемых против отдельных товарных групп экспорта развитых стран мер нетарифного регулирования различается по регионам. Ближневосточные и североафриканские страны по сравнению с остальными развивающимися странами наиболее часто применяют нетарифные меры по поставкам из развитых стран лекарственных средств и препаратов (нетарифные барьеры используются в 81,2% случаев), самолетов (31,6%), продукции электромашиностроения (20%). Экспорт легковых автомобилей и других транспортных средств из развитых государств сталкивается с нетарифными барьерами в максимальной степени на рынках стран Южной Азии (51,9% экспорта), восточноазиатских и тихоокеанских стран (46%), транзитивных стран Европы и Центральной Азии (39,8%).

Во взаимной торговле развивающихся стран применение мер нетарифного регулирования зависит от уровня их социально-экономического развития и степени интеграции в международное разделение труда по производству отдельных видов продукции.

Так, экспорт развивающихся стран, являющихся поставщиками промышленной продукции, в наибольшей степени ограничивается по сельскохозяйственной и рыбной продукции в странах Ближнего Востока и Северной Африки (57,7%), Латинской Америки (34,2%), по промышленной продукции в тех же регионах – 11 и 11,7% соответственно, по отдельным видам товаров различия между регионами еще выше.

Экспорт стран – основных нефтяных экспортеров – сталкивается с нетарифными ограничениями по сельскохозяйственной и рыбной продукции (от 31 до 75%), нефтепродуктам (31,2–45,5%) в ближневосточных и североафриканских странах, государствах Латинской Америки, Европы и Центральной Азии, по продуктам органической химии (17,4–25,1%) – в азиатских и латиноамериканских странах, по древесине и изделиям из нее (20%) – в Латинской Америке, по текстильной продукции – на рынках всех развивающихся стран, но в гораздо меньшей степени, чем на рынках развитых стран.

Другие развивающиеся страны при экспорте товаров во взаимных поставках сталкиваются с максимальной степенью нетарифной защиты в отношении различных видов сельскохозяйственных товаров на рынках ближневосточных и североафриканских стран (44,6–75,1%), нефти и нефтепродуктов – Европы и Центральной Азии (30,6 и 45,5%), Южной Азии (37,1%), древесины и изделий из нее – на рынках латиноамериканских стран (19%), алмазов и других драгоценных камней – Европы и Центральной Азии (21–31,1%), электронного и машинного оборудования – ближневосточных и североафриканских стран (20%). Сильно защищены рынки

Таблица 1

**Частота применения нетарифных мер  
по отношению к экспорту наименее развитых стран, % [2, р. 43]**

Описание	Разви- тые страны	Южная Азия	Ближний Восток и Северная Африка	Латинская Америка и страны Карибского бассейна	Европа и Цен- тральная Азия	Восточная Азия и тихо- океанские страны	Страны Централь- ной и Южной Африки	Четверка (ЕС, США, Япония, Канада)
<b>Сельскохозяйственная и рыбная продукция</b>	<b>48,24</b>	<b>14,87</b>	<b>57,69</b>	<b>34,24</b>	<b>32,93</b>	<b>24,42</b>	<b>18,58</b>	<b>41,98</b>
Ракообразные (живые)	58,64	8,33	75,00	30,98	43,56	22,22	20,00	50,00
Рыба	64,49	14,07	75,16	30,96	43,85	22,87	20,28	55,43
Фрукты и орехи	53,95	19,21	54,61	37,09	32,36	24,21	28,20	54,67
Кофе и заменители кофе	32,25	17,86	44,64	28,10	20,63	26,19	18,18	21,43
Семена масличных, хлебные злаки, семена и фрукты	53,93	14,20	68,55	40,75	38,49	28,71	25,12	37,41
Другие сельскохозяйственные и рыбные продукты	43,50	11,11	52,08	35,28	28,59	32,87	17,80	27,50
<b>Минеральные и топливно- энергетические товары</b>	<b>6,72</b>	<b>3,29</b>	<b>5,73</b>	<b>6,64</b>	<b>6,72</b>	<b>4,52</b>	<b>0,16</b>	<b>6,53</b>
Руды, металлы, шлак	1,74	0,98	3,31	9,93	10,03	6,05	0,00	1,47
Нефть сырая и нефтепродукты	26,88	22,73	28,13	14,53	38,01	17,75	4,55	12,19
Другие минеральные и топливно-энергетические товары	4,55	0,00	0,00	18,33	0,00	11,11	0,00	0,00

Окончание табл. 1

Описание	Разви- тые страны	Южная Азия	Ближний Восток и Северная Африка	Латинская Америка и страны Карибского бассейна	Европа и Цен- тральная Азия	Восточная Азия и тихо- океанские страны	Страны Централь- ной и Южной Африки	Четверка (ЕС, США, Япония, Канада)
<b>Промышленная продукция</b>	<b>10,67</b>	<b>7,20</b>	<b>10,96</b>	<b>11,68</b>	<b>7,15</b>	<b>5,57</b>	<b>1,74</b>	<b>16,78</b>
Резиновые изделия, кожа и кожсырьё, обувь	12,71	4,44	13,70	11,30	7,26	1,82	2,36	15,80
Древесина и целлюлозно- бумажные изделия	17,33	13,82	8,73	18,94	3,23	8,74	2,69	28,76
Изделия из хлопка	9,09	16,67	6,25	36,67	0,00	11,11	4,55	25,00
Трикотажные изделия	30,46	16,59	17,43	17,82	18,27	4,78	7,02	68,64
Другие текстильные изделия	30,89	16,53	17,96	18,35	19,02	8,26	2,27	66,15
Алмазы	9,09	11,67	12,50	0,67	31,11	11,11	9,09	12,50
Другая промышленная продукция	14,78	9,48	19,04	11,88	14,50	8,68	4,39	13,83
Прочие товары	13,27	7,42	15,30	13,70	9,12	7,65	3,19	16,52



автомобилей, деталей и запасных частей к ним практически во всех регионах, но более всего в странах Южной Азии (51,9%), Восточной Азии и Тихого океана (46%), Европы и Центральной Азии (39,8%).

Примечательно, что *самый высокий уровень нетарифных ограничений приходится преодолевать экспортерам наименее развитых стран* по экспорту товаров, представляющих для них наибольший интерес (рыба, ракообразные, фрукты, орехи, кофе, масличные и зерновые, другие сельскохозяйственные товары, текстильная продукция, древесина), практически во всех регионах, прежде всего, на рынках развитых стран, особенно ЕС, США, Японии, Канады, стран Северной Африки и Центральной Азии. При этом наименее развитые страны задействуют меры нетарифного регулирования очень незначительно. Активно защищаются рынки наименее развитых стран только по товарам сельского хозяйства и рыбной отрасли, поставляемым из других развивающихся стран, прежде всего тем, которые наименее развитые страны экспортируют сами. По промышленным товарам, за исключением лекарственных средств и препаратов (47,7%), частота применения мер нетарифного регулирования во многих случаях не превышает 1%, иногда колеблется от 2 до 5–7%. Такое положение напрямую касается африканских стран, большинство из которых относятся к странам наименее развитым (табл. 1).

#### ***Нетарифные барьеры в торговле развивающихся стран Африки***

Анализ современного состояния внешней торговли африканских стран показывает, что большинство из них имеет очень ограниченное количество товарных позиций, составляющих более 75% совокупного странового экспорта (табл. 2). Относительно диверсифицированной структурой экспорта обладают только Египет (68 товаров), Кения (51), Марокко (72), Южная Африка (102), Тунис (159). У таких

стран, как Мадагаскар, Маврикий, Сенегал, Свазиленд и Танзания, – количество товарных позиций колеблется от 24 до 36. У остальных стран Африки – от 1 до 13 товаров основного экспорта, причем у многих – одна, две или три товарных позиции, преимущественно из разряда сельскохозяйственной (тропической) или сырьевой продукции (COMTRADE Database).

*Таблица 2*

**Экспорт тропических продуктов отдельных африканских стран с высоким уровнем зависимости от рынка тропических продуктов, в процентах от валового экспорта товаров**

Страна	Состав экспорта тропических продуктов	Страна	Состав экспорта тропических продуктов
Белиз	сахар – 30%, бананы – 32%	Гана	какао – 80%
Бенин	хлопок – 80%	Кения	чай – 56%
Буркина-Фасо	хлопок – 90%	Малави	табак – 67%
Бурунди	кофе – 80%	Руанда	кофе – 93%
Чад	хлопок – 90%	Судан	кунжут – 51%, хлопок – 27%
Кот-д'Ивуар	какао – 72%	Танзания	табак – 25%, хлопок – 20%, кофе – 20%
Эфиопия	кофе – 65%	Уганда	кофе – 51%
Гамбия	сахар – 54%, арахис – 30%		

*Источник:* составлено по данным ФАОСТАТ.

Цены на эти товары нестабильны, значительны конъюнктурные колебания, и несмотря на рост цен на сельхозпродукцию, нефть, металлы и другое сырье в последние несколько лет, позиции африканских стран в мировой торговле не меняются. Происходит дальнейшая маргинализация наименее развитых стран. Наблюдается снижение и без того незначительных долей стран Африки в мировом ВВП, мировом экспорте и импорте. Зависимость от экспорта, состояния

внешних рынков и получения экспортной выручки в африканских странах одна из самых высоких в мире.

Безусловно, для экономического развития стран и улучшения их позиций в системе международного разделения труда необходимо наличие благоприятных внутренних и внешних факторов развития. В странах Африки отсутствие прогресса в объемах внешней торговли и диверсификации ее структуры объясняется, прежде всего, слабостью экономической системы (и почти всех макроэкономических показателей), политической нестабильностью, отсутствием развитой транспортной инфраструктуры, политикой протекционизма и рядом других специфических условий. К внешним факторам, тормозящим развитие стран Африки, можно отнести торговые барьеры на рынках сельскохозяйственной продукции, в частности нетарифные барьеры развитых стран (ЕС, США и др.).

От Дохинского раунда МТП ВТО страны Африки ожидали, в том числе, и решения проблем, негативно влияющих на их внешнюю торговлю, которые должны нивелироваться за счет:

- усиления региональной и внутрирегиональной интеграции;
- уверенности в получении необходимой продовольственной помощи с одновременной защитой беднейших фермеров от нечестной конкуренции субсидированных экспортных продуктов;
- стабильных, больших по охвату и уровню использования преференций в их пользу;
- значительного снижения чрезмерных тарифов и других торговых барьеров, затрудняющих доступ африканских товаров на рынки стран-импортеров;
- уверенности в развитии сектора услуг и дальнейшей либерализации «трудовых услуг»;

- получения доступа к дешевым медикаментам, особенно для борьбы со СПИДом;
- уверенности в эффективном трансферте технологий и повышении технологической составляющей в товарах и услугах;
- обеспечения эффективного участия африканских стран в процессе принятия решений в ВТО;
- предоставления большего объема технической и другой помощи.

По результатам раунда практически по всем направлениям предприняты попытки изменения положения африканских стран в международной торговле как со стороны стран развитых, особенно ЕС и США, так и со стороны самих стран континента.

Так, Европейский Союз уже давно является крупнейшим спонсором (участником) инициатив «Помощь для торговли» (Aid for Trade initiatives), с объемами финансирования более 7 млн евро ежегодно. Наибольшая доля из этого – 2,7 млн евро – достается Африке.

В рамках 10-го Европейского фонда развития (EDF) Еврокомиссия практически удвоила объемы финансовой помощи для региональных интеграций стран Африки, Карибского и Тихоокеанского бассейна по сравнению с периодом 2000–2007 гг. ЕС выделил 645 млн евро на поддержку региональной интеграции в Восточной и Южной Африке и регионе Индийского океана и 116 млн евро для Сообщества развития Южной Африки (SADC). На Северо-Южный транспортный коридор Еврокомиссия обещала предоставить 115 млн евро для улучшения торговых связей в регионе Южной и Восточной Африки. Совместно со странами Африки и Карибского и Тихоокеанского бассейнов (АСР) ЕС разрабатывает Соглашения об экономическом сотрудничестве (EPAs), целью которых являются содействие гармонизации таможенных законодательств и процедур для упрощения торговли между ЕС и Африкой, облегчение региональной

торговли и транзита внутри и между африканскими торговыми группами.

ЕС предоставляет информационную помощь африканским компаниям – по европейским импортным процедурам, правилам и стандартам через Экспортную компьютерную службу помощи (Export Helpdesk) – о преференциальном импортном тарифе, таможенных документах, правилах определения страны происхождения товаров и торговой статистике.

Условия доступа на рынки крупнейших импортеров – ЕС и США для стран Африки, Карибского и Тихоокеанского бассейнов (АСР) носят беспрецедентно либеральный характер – они выигрывают от некоторых преференциальных схем в ЕС, США Канаде. Комбинация GSP+ ЕС (General System of Preferences +) Евросоюза является расширенной системой преференций для стран АСР и устанавливает более льготный торговый режим, чем обычная Общая система преференций для развивающихся стран), Акт содействия андской торговле и контролю над наркотиками (ATPDEA) и центрально-американское соглашение о свободной торговле (CAFTA) в результате дают устранение тарифов, с которыми сталкивается большинство экспортеров из других развивающихся стран на рынках ЕС и США. Комбинация Соглашения Котону, инициативы «Все кроме оружия» и Акта экономического восстановления стран Карибского бассейна (СВЕРА) также предоставляет беспопыльный доступ на большинство экспортных товаров из стран АСР. Однако даже в расширенных преференциальных режимах сохраняется эскалация таможенного тарифа, не устраняются барьеры в торговле хлопком, сахаром и сахаросодержащей продукцией.

Доступ на рынки развитых стран в результате Дохинского раунда подвергается дальнейшей либерализации для всех развивающихся стран. Это вызывает опасные для стран Африки тенденции – они столкнутся с большей конкуренцией со стороны развивающихся стран с низкими издержками

производства, в настоящее время экспортирующих товары в рамках обычной GSP в ЕС, США и Канаду. И открытие доступа на рынки Японии и Австралии вряд ли компенсирует им потери и обеспечит сохранение позиций на мировых товарных рынках.

Если учесть, что основными торговыми ограничениями на рынках сельхозпродукции, представляющих особый интерес для стран Африки, являются жесткие правила определения страны происхождения товара, если импортер претендует на преференциальные льготы, а также обязательные технические регламенты и частные необязательные стандарты [3], нормы и правила, негласно соблюдаемые всеми компаниями-потребителями экспортной продукции африканских стран, то очевидно, что преодоление такого рода ограничений для наименее развитых стран будет иметь существенно большую стоимостную нагрузку на экспорт, чем для стран с низкими издержками производства и более высоким уровнем технологического развития.

Несмотря на постоянную критику в адрес развитых стран и их торговых барьеров со стороны африканских лидеров, мы можем констатировать тот факт, что тарифные условия доступа на рынки крупнейших экспортеров практически абсолютно либеральны. А также предположить, что высокие стандарты качества к продукции экспортного интереса стран Африки, помимо прочего, могут стимулировать в них самих некоторый технологический рост и повышение производственных стандартов, обусловленное стремлением сохранить за собой товарные рыночные ниши.

Основные причины стагнации экономического развития, количественного и качественного роста внешней торговли, заложены во внутренних проблемах африканских стран. Помимо облегчения доступа на рынки развитых стран (инициатив в рамках ВТО, инициатив США и ЕС) и получения зарубежной донорской помощи и финансирования, африканским странам необходимо достичь четырех ключевых задач:

- диверсификации товарной структуры экспорта;
- интенсификации интеграционных процессов на африканском континенте;
- обеспечения либеральной торговли по направлению Юг–Юг;
- решения инфраструктурных проблем.

В странах Африки сохраняется высокий уровень внешнеторгового протекционизма. В среднем страны к югу от Сахары устанавливают 34%-й тариф на сельскохозяйственную продукцию из других африканских стран и 21% на товары обрабатывающей промышленности – это наиболее протекционистский регион на Земле. Международные организации дают оценки, что устранение таких тарифов даст немедленные выгоды странам к югу от Сахары в размере 1,2 млн долл. США. Действительно, 70% всех торговых барьеров устанавливаются правительствами бедных стран против населения других бедных стран, намеренно создавая преграды, подрывающие инициативность населения и обмен товарами.

Учитывая превалирующую межотраслевую форму торговли, мотивация для либерализации внутрирегиональной торговли стран Африки ослаблена. Отсутствие активных действий связано с рядом причин.

Во-первых, существует традиционное, начиная с первых лет независимости, наследие по сильному государственному экономическому контролю, от которого, по политическим и идеологическим причинам, правительства в целом очень неохотно отказываются.

Во-вторых, излюбленный аргумент в пользу тарифов – что они являются основным источником правительственных доходов наиболее бедных стран. Инициативы же стран-доноров по компенсации потерь за счет улучшения эффективности сбора доходов и борьбы с коррупцией в системе, встречают внутреннее сопротивление. Так, британские

представители вынуждены были оставить свою работу в Мозамбике из-за угрозы своей жизни со стороны коррумпированных чиновников органов по сбору доходов, пытающихся защитить свои нелегальные доходы. Например, наименее развитые страны к югу от Сахары от 25 до 30% валовых внутренних доходов страны получают за счет таможенных пошлин. Для сравнения, в богатых развивающихся странах такой показатель составляет в среднем менее 2%.

В-третьих, многие правительства применяют импортные ограничения и специальные налоговые послабления как инструмент вознаграждения бизнесменов, поддерживающих их, или наказания своих оппонентов. Вплоть до предоставления наличных денег вне официальных счетов. Бизнес готов платить за гарантированную монополию в продаже своих товаров на внутреннем рынке с одновременной защитой от импорта.

В Африке многочисленные и повторяющиеся региональные экономические инициативы и торговые блоки приводят к приумножению правил и созданию крупных препятствий как во внутрирегиональной торговле, так и в международной торговле. Устранить протекционизм и безоговорочно открыть свои рынки хотя бы внутри существующих региональных интеграций – такой призыв является лейтмотивом всех последних встреч и конференций. (Встреча пяти региональных африканских интеграций в Найроби (Кения), речь Х. Клинтон в Кении, встреча ЕС и интеграций стран Восточной и Южной Африки в Лусаке (Замбия), Римская конференция по таможенным процедурам в Африканских странах и другие события 2009 г.)

Еще одной задачей является применение прозрачных торговых процедур как ключевого компонента внешнеторговой политики. Обременительные, устаревшие бюрократические процедуры и инфраструктурные проблемы душат торговлю и предпринимательство, препятствуют инвестициям и потворствуют коррупции. В среднем по миру затраты на тор-



говые процедуры могут варьироваться от 2 до 15% стоимости торгуемых товаров.

Африканский торговый потенциал подавляется неэффективностью и бюрократизмом. Один из примеров по Восточной и Южной Африке – дороже переместить товары из Уганды к границе с соседними африканскими странами, чем поставлять товары из Уганды в Европу и США. Мелкие и средние африканские предприятия особенно уязвимы к процедурным трудностям, так как для них издержки составляют еще больший процент от товарооборота, чем у крупных фирм. Недостатка прозрачности в правилах и процедурах часто достаточно для абсолютного отказа предпринимателей от экспорта.

Для африканских стран немаловажной задачей является упрощение таможенных процедур, унификация программного обеспечения, применяемого в таможенных целях разными странами, введение практики предварительного декларирования и борьба с коррупцией в таможенных органах. Так, в наиболее значительном – для стран SADC и в Африке в целом – пункте пропуска Бейт Бридж (г. Дурбан), для тяжелого коммерческого транспорта пересечение границы и таможенное оформление на северном направлении (из ЮАР в Зимбабве) занимает от 63 до 83 часов (максимум – 125 часов), на южном направлении – от 23 до 44 часов. Очередь из грузовиков растягивается на 5 км, а каждый час задержки обходится в 49 долл. США дополнительных расходов. Не лучше ситуация с морскими судами – они стоят в очереди к терминалу въезда длиной 10–15 км.

Однако наиболее остро стоит первоочередной вопрос – устранение инфраструктурных ограничений, которые затрудняют расширение внутрирегиональной торговли, экономический рост и ускоренное сокращение бедности. Инициативные попытки предпринимаются африканскими правительствами масштабно и настойчиво, но, прежде всего, в виде попыток получения помощи из-за рубежа. Планируется

строительство Северо-Южного транспортного коридора (от Великих Озер до Южной Африки), финансируемого в значительной степени за счет развитых стран-доноров.

Итак, содействие гармонизации таможенных законодательств и процедур для упрощения торговли между ЕС, США, другими развитыми странами и Африки, значительное облегчение региональной торговли и транзитного движения в пределах и между африканскими сообществами – все это должно привести африканские страны к экономическому буму и процветанию. Однако реализуемость этих задач, а также достижение желаемого экономического эффекта до сих пор остаются дискуссионными и неоднозначными вопросами.

#### Примечания

1. См., например: *Дюжсева Н.В.* Характер и причины перехода от тарифа к нетарифным методам протекционизма в международной торговле // Актуальные проблемы глобальной экономики: материалы конференции молодых ученых экономического факультета. – М.: РУДН, 2003; *Дюжсева Н.В.* Нетарифные ограничения во взаимной торговле развитых и развивающихся стран // Управління розвитком. 2006. – № 5. – Спецвипуск – Збірник наукових робіт, – Харків, Вид, ХНЕУ, 2006; *Дюжсева Н.В.* Нетарифные барьеры во внешней торговле России // Интеграция России в мировую экономику. – М.: РУДН, 2007.

2. *Bacchetta M., Bora B.* Post-Uruguay market access barriers for industrial products, Policy issues in international trade and commodities, Study series No.12, UNCTAD, UN. – NY and Geneva, 2001.

3. В отношении 131 из 134 тропических и «диверсифицированных» (продукции из запрещенных наркотических культур) товаров, обсуждаемых в ходе Дохинского раунда МТП, в ЕС, Канаде, США Швейцарии, Австралии, Японии применяются санитарные и фитосанитарные меры и/или обязательные технические стандарты. Причем основания их применения – везде разные. ЕС нацелен на защиту дикой природы, Канада сконцентрирована на защите здоровья растений, США, Япония и Швейцария – на защите здоровья людей, а Австралия охраняет как своих граждан, так и растения.