



# Экономические интересы России в Африке на современном этапе и пути их обеспечения\*

*В.В. Лопатов*

*Доктор экономических наук (Институт Африки РАН)*

Другим важнейшим и, на наш взгляд, перспективным направлением сотрудничества с африканскими странами могло бы стать создание альтернативных источников получения минерального сырья из Африки.

Необходимость и целесообразность расширения доступа к минерально-сырьевым ресурсам Африки нельзя ставить под сомнение лишь на том основании, что Россия сама обладает мощной минерально-сырьевой базой. Действительно, у нас открыто и разведано свыше 20 тыс. месторождений полезных ископаемых, но в промышленное освоение введено только 37% этих месторождений. Минерально-сырьевой сектор занимает ведущее место в экономике России, создает более 33% ВВП. Минеральное сырье и продукты его первичной переработки дают более 65% валютных поступлений. Эти цифры красноречиво говорят о необходимом состоянии российской экономики и ее зависимым положением на мировом рынке. Если говорить о создании благоприятных перспектив развития, то, видимо, нашей стране необходимо решить следующую двудеиную задачу: во-первых, добиваться более эффективного использования преимуществ международного разделения труда на основе внедрения передовых технологий и, таким образом, решать задачу по интеграции в мировое экономическое сообщество; во-вторых, обеспечить стабильное поступление минерального сырья из альтернативных источников, если

собственных ресурсов не имеется или их разработка в ближайшей перспективе является нерентабельной.

Именно последним обстоятельством объясняется тот факт, что с 1994 по 1999 год импорт Россией минеральных продуктов возрос на 26%. Потребности России в марганце, хrome, ртути почти полностью обеспечиваются импортными поставками, в бокситах – на 60% и т.д. В то же время объемы добычи многих полезных ископаемых в стране за 90-е годы XX века преимущественно по экономическим причинам существенно сократились. В том числе газа, никеля, цинка, железных руд – на 6 – 16%, нефти, угля, платиноидов, урана, калийных солей – на 25 – 30, хромовых руд, свинца, олова, молибдена, сурьмы, ниобия, серебра, апатитов – на 40 – 60%, вольфрама, титана, фосфоритов, плавикового шпата – в 4 и более раз.

Особенно тревожным является вывод Комитета по природным ресурсам о том, что размер вновь разведанных запасов практически по всем видам полезных ископаемых начиная с 1994 г. не восполняет даже существенно уменьшившиеся объемы их добычи. К тому же низкая конкурентоспособность значительного числа разведанных месторождений России при их оценке по рыночной стоимости вносит существенные коррективы в прежние представления об обеспеченности страны минерально-сырьевыми ресурсами и является серьезным основанием для поиска

\* Продолжение статьи. Начало см. в №1 за 2007 г.



альтернативных источников обеспечения сырьевыми товарами, в том числе и за счет более активного сотрудничества с африканскими странами. Среди российских компаний, которые успешно реализуют поставленную выше задачу, можно назвать «Русский алюминий» в Гвинее и алмазо-добывающую компанию «Алроса» в Анголе. В последнее время к ним присоединилась горно-металлургическая компания «Норильский никель», которая в марте 2004 г. приобрела 20% акций ведущей золотодобывающей компании ЮАР «Голд филдс». Это дает возможности «Норильскому никелю» распространить свое влияние в золотодобывающей промышленности ЮАР, Ганы и других странах африканского континента.

Альтернативные источники получения сырья широко используются горнодобывающими компаниями зарубежных стран. Они имеют в своих активах от 50 до 80% запасов полезных ископаемых, находящихся за рубежом. Масштабы и характер их деятельности в Африке может служить примером для многих наших горнодобывающих компаний.

Потенциальные возможности Африки в удовлетворении потребностей в таких видах сырья, как марганец, хром, ртуть, бокситы, фосфориты, титан и некоторых других, исключительно велики. По запасам многих видов сырья континент является богатейшей кладовой мира. Так, запасы платиноидов, пригодные для разработки, оцениваются в 89,4% общемировых, хромитов – 81,1, фосфатов – 76,1, марганца – 60,9, кобальта – 60,1, алмазов – 39,0, золота – 37,3, бокситов – около 30,0, титана – 20,0, меди – 10,0, сурьмы – 7,1%<sup>2\*</sup>.

Опросы африканских специалистов, работающих в министерствах и ведомствах и специализирующихся на содействии иностранным инвестициям, показывают, что наилучшие, по их мнению, перспективы для развития сотрудничества в горнодобывающей промышленности имеются в Алжире, Ботсване, Буркина-Фасо, Гамбии, Гане, Демократической Республике Конго, Египте, Зимбабве, Кот-д'Ивуаре, Мадагаскаре, Мали, Намибии, Нигере, Судане, Танзании, Того, Эфиопии<sup>3</sup>. В некоторых из них, в том числе Гвинее, Намибии, Судане, Эфиопии, нашими специалистами уже ведутся работы с целью опре-

деления перспектив сотрудничества в области добычи полезных ископаемых. Однако, видимо, целесообразно в число потенциальных партнеров включить и другие страны, имеющие крупные месторождения марганца, хрома, фосфатов, редких металлов, импорт которых представляет интерес для России.

В нынешних условиях жизнеспособность военно-промышленного комплекса России в значительной степени зависит от экспорта спецтехники. Например, в конце 90-х годов только по линии компании «Росвооружение» российский военно-промышленный комплекс был загружен экспортными заказами на производство истребителей СУ-27 – на 67%, танков Т-80 – на 77%, боевых машин пехоты БМП-3 – на 80%, РСО «Смерч», ЗПК «Тунгуска», ЗРСС – 300 ПМУ, НАПЛ проекта 636 – на 100%<sup>4</sup>.

В прошлом масштабность военно-технического сотрудничества с африканскими странами обеспечивалась предоставлением крупных льготных государственных кредитов. В соответствии с Указом Президента СССР М.С. Горбачева с 1 января 1991 г. начался процесс перехода военного сотрудничества с зарубежными странами на коммерческие условия. В результате некоторые страны отказались принять эти условия, став на путь удаления от России. Свертывание военно-технического сотрудничества с африканскими странами в начальный период перестройки и переход на коммерческие условия поставок военной техники и вооружений сильно ослабили позиции России на этом сегменте внешнего рынка. Поскольку по своим технико-экономическим характеристикам российская военная техника и вооружения не уступают, а в ряде случаев превосходят мировой уровень, перспективы сотрудничества с африканскими партнерами в военной области будут в значительной степени определяться их платежеспособностью, а также оперативностью зарубежных военных представительств, их умением воспользоваться огромным опытом взаимодействия с африканскими странами в военной области в прошлом. Возможность этого аспекта сотрудничества заключается, в частности, в том, что вооружение и военная техника остаются одним из немногочисленных конкурентоспособных на мировом рынке видов оте-

\* Нумерация сносок продолжающаяся.



чественной машиннотехнической продукции, а с другой стороны – реализация перспективных программ и контрактов по линии военно-технического сотрудничества позволяет в настоящее время обеспечить работой 1,2 – 1,4 млн российских специалистов<sup>5</sup>.

Таким образом, завершая рассмотрение мер, необходимых для удержания позиций России на африканском рынке, хотелось бы подчеркнуть, что автор в основном исходил из наличия уже имеющихся в стране, но не используемых в должной мере финансовых и экономических возможностей. Их реализация, думается, послужила бы закреплению наметившихся в конце XX и начале XXI века позитивных сдвигов в российско-африканских экономических отношениях.

Однако, если говорить о полномасштабном возвращении России на континент в качестве серьезного торгового партнера, предложенные выше меры должны быть дополнены усилиями по созданию соответствующей транспортной, банковской и информационной инфраструктуры, принятием законов, стимулирующих расширение торговых связей российских предпринимателей с африканскими партнерами, дополнены конкретными шагами по дальнейшему развитию и совершенствованию договорно-правовой базы, а также проявлением реальной заинтересованности в развитии отношений с Африкой на высшем уровне.

Учитывая, что даже при результативном восприятии высказанных выше соображений на существование институциональных преобразований, направленных на совершенствование торгово-экономического взаимодействия России со странами Африки, потребуется существенный отрезок времени, было бы целесообразным рассмотреть некоторые особенности африканского рынка и специфику выступлений на этом пока еще недостаточно изученном и освоенном российскими бизнесменами экономическом пространстве.

Дело в том, что либерализация внешнеэкономической деятельности в России и разгосударствление ее внешней торговли привели к массовому появлению участников ВЭД, численность которых первоначально превышала 300 тыс. Многие из них расчи-

тывали на то, что в Африке они найдут необъятное поле для своей деятельности. Однако, как оказалось, не имея понятия о важности исследования экспортных рынков, стратегии маркетинга, особенности и специфики африканского рынка, требования потребителей к экспортируемым товарам и т.д., большинство из новоявленных участников ВЭД потерпело фиаско. Ускоренная либерализация внешнеэкономических связей не только не оправдала возлагавшихся на нее надежд, но и привела к резкому сокращению позиций России в Африке, утрате информационного потенциала об этом рынке.

Не лишне напомнить, что африканский рынок, как большинство других зарубежных рынков, имеет достаточно высокую степень насыщения товарами и услугами и, как правило, в новых поставщиках острой нужды не испытывает. Во второй половине прошлого века появление советских товаров на африканском рынке и знакомство с ними местных потребителей были обусловлены иным характером взаимоотношений. Объем потребительских товаров, поступавших из СССР, был небольшой, а период их пребывания на африканском рынке был слишком коротким, чтобы сформировать устойчивые потребительские запросы у местного населения. Хотя некоторые виды промышленной продукции, благодаря простоте в ее эксплуатации и низким ценам, завоевали популярность у африканцев.

После распада СССР длительное отсутствие российских товаров на этом рынке привело к быстрому заполнению образовавшегося вакуума компаниями других государств. Поэтому ныне даже при самом благожелательном отношении африканцев к продукции российского производства, их декларативных заявлениях о желательности российского экспорта, необходим всесторонний анализ целесообразности и возможности повторного освоения африканского рынка, который на самом деле особой необходимости в присутствии российских товаров не испытывает.

В конце 90-х годов разовые выходы отдельных участников ВЭД на африканский рынок оказались относительно успешными. Однако основательно утвердиться на афри-



канском рынке российским предпринимателям в силу разных причин не удалось. Прежде всего следует указать на то, что для постоянного присутствия на этом рынке, кроме желания расширить внешнеэкономическую деятельность, компании или предприятию, необходим всесторонний учет специфики рынка и возможностей продвижения своей продукции в условиях жесткой конкуренции.

В подавляющем большинстве случаев со стороны российских бизнесменов этого не делалось, поскольку в постсоветский период наиболее распространенной формой торговли с африканскими странами явилось использование посредников, будь то национальные в странах-партнерах или международные.

В условиях, когда российские производители получили право на внешнеэкономическую деятельность, использование института посредников было обусловлено не только незнанием специфики африканского рынка, но и желанием быстро получить финансовые средства за поставленный товар, уйти от дополнительных затрат и уменьшить риски. При этом на такие негативные аспекты косвенного экспорта, как оторванность производителя от рынка и его потребителей, зависимость продавца от посредника, отсутствие у посредника серьезной заинтересованности в продвижении продукции на все доступные сегменты рынка, никто внимания не обращал.

Являясь неотъемлемым элементом международного обмена, институт посредников в той или иной степени будет использоваться российскими предпринимателями

и в дальнейшем. Однако применительно к африканскому рынку целесообразно обратить внимание на предпочтительное развитие, прежде всего, прямого экспорта, когда покупателями российской продукции могут непосредственно выступать крупная местная компания, государство или его структуры. В данном случае речь может идти о продажах продукции преимущественно производственного назначения, масштабных поставках продовольствия или специальных видов техники.

С другой стороны, расширению торговых отношений с африканскими странами могло бы способствовать использование пока еще не нашедшей надлежащего применения такой формы, как правительственные закупки товаров для собственных нужд. В них могут участвовать министерства, департаменты и другие центральные правительственные учреждения, местные органы исполнительной власти. Применение этой формы дало бы возможность закупать нужные им товары напрямую без участия посредников на тендерной основе и по приемлемым ценам, отдавая предпочтение местным африканским производителям.

### **Примечания:**

<sup>2</sup> Подсчитано по: Marches Tropicaux. 2000. 31 mars.

<sup>3</sup> БИКИ. Указ. соч.

<sup>4</sup> Главное управление международного военного сотрудничества Министерства обороны Российской Федерации. 1951 – 2001. М.: МО, 2001.

<sup>5</sup> БИКИ. 01.04.00.

*Продолжение статьи см. в одном из следующих номеров журнала.*