



Российский бизнес в Африке: новые тенденции и перспективы

В.В. Лопатов

Доктор экономических наук (Институт Африки РАН)

Отмена государственной монополии на внешнеэкономическую деятельность, уход государства от активного участия во внешней торговле и экономическом сотрудничестве с зарубежными странами, передача этой сферы деятельности частному капиталу крайне негативно отразилась на состоянии внешнеэкономических отношений России со странами Африки.

Становление новых форм взаимоотношений нарождающегося российского бизнеса с африканскими партнерами на протяжении почти полутора десятков лет постсоветского периода было обусловлено, с одной стороны, недостаточным пониманием африканскими партнерами смысла и значения перехода российской стороны к принципам рыночной экономики, а с другой – слабым восприятием и пониманием российскими компаниями специфики африканского рынка, а также их крайне недостаточной экономической вооруженностью для масштабного выхода на этот рынок.

В результате указанных и многих других причин (отсутствие новых институтов и механизмов, способных отстаивать национальные интересы в условиях глобализации, надежных форм содействия и поддержки экспорта и инвестиций, четко сформулированной внешнеэкономической политики и т.д.) казалось, что объемы торгового оборота с африканскими странами, достигнутые в последние годы, советского периода, недостижимы для современной России, тем более, что государство практически не предпринимает целенаправленных действий по конкретной поддержке российского бизнеса, проявляющего заинтересованность в освоении африканского рынка на новой финансово-экономической основе.

Однако несмотря на наличие комплекса негативных факторов анализ динамики российско-африканского внешнеторгового оборота за прошедший период позволил выявить весьма обнадеживающие тенденции, которые позволяют опровергнуть пессимистические прогнозы относительно будущего экономических связей России с Африкой.

Опираясь на данные российской таможенной статистики за 1995 – 2005 гг., нетрудно обнаружить, что среднегодовые темпы прироста российского экспорта в Африку за эти годы составили примерно 13,6%, при общих показателях прироста экспорта за тот же период – 11,3%. Эти показатели являются красноречивым доказательством того, что в Африке российский бизнес открыл для себя рынок сбыта, который может оказаться более перспективным, чем в других регионах. При анализе динамики российского импорта проявилась следующая тенденция: среднегодовые темпы прироста закупок в Африке за исследуемый период равнялись – 13,9%, а всего импорта России – 7,1%. И здесь преимущество Африки – налицо.

Выявленные тенденции свидетельствуют о более динамичном развитии российско-африканских экономических отношений по сравнению с внешнеторговой динамикой в целом, в значительной степени обусловленной беспрецедентным ростом цен на энергоносители, которые занимают львиную долю в российском экспорте.

Итоговые показатели внешнеторгового оборота России со странами Африки за 2004 и 2005 гг. дают основание сделать еще один важный вывод: объем нынешнего товарооборота с Африкой (3,5 млрд долл. в 2005 г.) намного превышает доперестроечный уровень



(в текущих ценах). Особая значимость данного вывода состоит в том, что, если в доперестроечный период размеры экспорта в значительной степени определялись поставками товаров африканским потребителям для объектов сотрудничества и в кредит, то ныне – на общепринятых в международной торговле условиях и при небольших объемах экономического сотрудничества.

Другой не менее важной тенденцией, проявившейся в постсоветский период, явилась географическая переориентация внешнеэкономических связей России с Африкой, выразившаяся в практическом сведении на нет отношений со странами так называемой «социалистической ориентации». В свое время эти страны были основными получателями советских кредитов, определявших размеры нашего экспорта. Однако, возникшие на этой основе государственные долги африканских стран в силу самоустраненности российского руководства от управления внешнеэкономической политикой в постсоветский период не были превращены в действенный инструмент влияния и средство содействия экономической экспансии российского бизнеса на континенте. В результате географическое распределение внешней торговли с Африкой происходило в основном под воздействием стихийных рыночных сил, исходя из экспортных возможностей российского бизнеса и потребностей внутреннего рынка страны.

В силу этих причин за странами Северной Африки прочно закрепилось место основных потребителей российской продукции. В 2005 г. на них приходилось почти 80% российского экспорта в Африку. С другой стороны, страны Тропической Африки стали доминировать среди африканских поставщиков своих товаров на российский рынок. В 2005 г. в совокупном российском импорте из Африки на них приходилось 75%; главными африканскими экспортерами в Россию являлись страны субсахарской Африки – Гвинея, Кот-д'Ивуар и ЮАР, доля которых в общем объеме российских закупок на континенте составила 51,5%.

На протяжении всего постсоветского периода имело место постоянное превышение экспорта в Африку над импортом из нее примерно в 2,7 раза.

На рубеже XX и XXI веков все явственнее стала прослеживаться тенденция перехода от разрозненных выступлений на африканском рынке к более организованным формам освоения этого нового для российского бизнеса рынка. Наиболее характерной чертой этой тенденции явилось растущее понимание необходимости всестороннего изучения специфики африканского рынка и объединение средств и усилий для достижения поставленных задач.

Примером тому может служить создание в Сенегале торгового представительства, отражающего интересы российских экономических регионов в Западной Африке. Это торгпредство, созданное частным бизнесом вопреки государственному курсу на сокращение или упразднение зарубежного коммерческого аппарата¹ обеспечивает оптимальные условия российским производителям для прямого выхода на потенциальных клиентов в данном регионе.

Учитывая, что мелкий и средний бизнес нуждается в разносторонней поддержке, в октябре 2002 г. создана неправительственная организация – Российско-Африканский деловой совет, главной целью которого является оказание содействия предпринимателям, заинтересованным в освоении африканского рынка в новых условиях. В августе 2003 г. ТПП РФ учредила Российско-арабский деловой совет для реализации задач, вытекающих из договоров и соглашений между Россией и арабскими государствами. В последние годы при поддержке государства стали создаваться деловые советы на межстрановом уровне, что способствует более конкретному решению задач торгово-экономического взаимодействия.

На фоне активизации деятельности растущего числа компаний, представляющих интересы промышленного комплекса, в начале текущего столетия в глаза бросается резкое повышение заинтересованности в расширении своего бизнеса в Африке со стороны российских горнодобывающих компаний. Первоначально их деятельность была сконцентрирована преимущественно на двух странах – Анголе и Гвинее, где, соответственно, ими добываются алмазы и бокситы.



Ангола привлекает внимание российских предпринимателей своими алмазонасыщенными месторождениями, хотя по общему объему добычи алмазов Россия занимает первое место в мире. В Анголе в разработке крупнейшего месторождения алмазов Катокас 1992 г. принимает участие российская компания «Алроса», где ей в совместной компании принадлежит 32,8% акций. В 2005 г. «Алроса» получила право самостоятельно реализовывать алмазы с ангольского месторождения Катокас, что придало новый импульс для углубления сотрудничества и проведения геологоразведочных работ в Анголе на достаточной большой территории.

Помимо Анголы, «Алроса» начала поиски алмазов в Гвинее и планирует начать в Конго². Руководством компании заявлено о диверсификации своей деятельности в Африке и намерении купить активы в золотодобывающей, нефтяной и газовой промышленности.

Значение экспансии «Алросы» в Африке становится особенно понятным, если учесть разницу цен на мировом рынке российских и африканских алмазов. Например, в 2004 г. средняя цена алмазов, добываемых в нашей стране, составляла 53 долл./карат, поставляемых на экспорт – 23 – 35 долл. В то же время среднемировая цена находилась на уровне 58 долл./карат³, а африканских – 60 долл. Основная часть российских алмазов реализуется в Бельгии, Великобритании и Израиле. Чтобы удовлетворить постоянно растущий спрос мирового рынка на высококачественные алмазы компания «Алроса» предпринимает меры по расширению минерально-сырьевой базы за счет развития сотрудничества с африканскими странами, располагающими более ценными минералами.

2006 год ознаменовался невиданной до сих пор экспансией российских горнодобывающих компаний на Африканском континенте. Так, прочно обосновавшийся в Гвинее российский концерн «Русал» весной 2006 г. за 19 млн долл. купил у правительства Гвинеи боксито-глиноземный комплекс «Фригиа», которым российская компания управляла с 2004 г.⁴

Комплекс «Фригиа» был пущен в эксплуатацию французской компанией «Пеши-

не» в 1960 г. Он включает рудник по добыче бокситов мощностью 2,2 млн т руды в год, глиноземный завод, железную дорогу и морской порт. По взаимной договоренности «Русал» обязался погасить прежние долги «Фригиа», которые составляют 105 млн долл., а также дополнительно инвестировать 65 млн долл. в расширение производства⁵.

В феврале 2006 г. «Русал» заключил еще одну сделку в Африке, купив 77,6 % акций нигерийской компании «Алюминий смелтер компани оф Найджириа» (АЛСКОН) за 250 млн долл. В состав АЛСКОН входит завод мощностью 193 тыс. т алюминия в год, порт на реке Имо и теплоэлектростанция. Совладельцами завода останутся германская «Ферроштааль АГ» – 15% и правительство Нигерии – 7,5%, которые вместе с «Русалом» намереваются в ближайшие три года дополнительно инвестировать в модернизацию АЛСКОН 150 млн долл.⁶

Приобретенный «Русалом» завод в Нигерии будет поставлять продукцию существующим и потенциальным клиентам российской компании по всему миру. Сырье для завода – глинозем будет поступать с концессии «Русала» в Гвинее. Реализация инвестиционных планов «Русала» на 2006 – 2011 гг. позволит обеспечить выплавку 195 тыс. т алюминия на нигерийском предприятии АЛСКОН и производство 1,4 млн т глинозема на предприятии Диан-Диан и 0,25 млн т – на боксито-глиноземном комплексе «Фригиа»⁷.

Российский бизнес сделал заявку на приобретение контрольного пакета акций ведущего производителя ванадия в мире – южноафриканской компании «Хайфелд стил энд вэнэдиэм», принадлежащей конгломерату «Англо-Америкэн». Стоимость акций – более 1 млрд долл.⁸

В начале 2005 г. создан российско-южноафриканский консорциум «Юнайтед Мэнгэниз оф Калахари» для разведки добычи и переработки марганцевых руд на территории ЮАР, где сосредоточено 80% разведанных мировых запасов марганца. С российской стороны в консорциум в качестве стратегического финансового и технического партнера вошла группа компаний «Ренова», которой принадлежит 49% совместного предприятия. Общий объем планируемых инвестиций «Реновы» в добычу, переработку



руды и сооружение завода по производству ферросплавов мощностью 250 тыс. т в год превысит 1 млрд долл.⁹

В отличие от горнодобывающих гигантов российские нефтегазовые компании вплоть до 2006 г. не делали серьезных заявок на роль крупных инвесторов в Африке. Однако есть основание полагать, что в ближайшие годы они станут действовать на континенте более масштабно и решительно. Так, компания «ЛУКОЙЛ», которая ныне ведет на Африканском континенте добычу нефти только в Египте, в объявленной в октябре 2006 г. стратегии развития до 2016 г., среди возможных регионов своей экспансии включает и Африку¹⁰. Практическим подтверждением этого явилось достижение в конце октября 2006 г. договоренности «ЛУКОЙЛ» с ангольской «Сонангол» о разработке углеводородов на территории Анголы, в бассейнах Южное Конго, Северная Кванда, Касанье и Этоша. С российской стороны меморандум о взаимопонимании подписали «ЛУКОЙЛ оверсиз холдинг» и «Дарк Ойл Компани», а о взаимодействии в области геологоразведки и добычи углеводородного сырья – «Зарубежнефть» и «Дарк Ойл Компани»¹¹.

Ангола входит в число двадцати крупнейших стран мира по добыче и запасам нефти (около 7 млрд баррелей). Поэтому сотрудничество в разработке месторождений углеводородного топлива рассматривается как одно из перспективных направлений деятельности «Газпрома», который вместе с ангольской компанией «Сонангол» в ноябре 2006 г. объявил о планах сотрудничества в сфере разведки и добычи углеводородов в Анголе. Инвестиции на первом этапе могут составить 100 млн долл.¹² Вопросами дальнейшего развития сотрудничества будет руководить координационный комитет, который должен подготовить план геологоразведки, уточняющий территории и объемы финансирования на принципах паритетности и соблюдения равных интересов.

В марте 2006 г. ЗАО «Синтезнефтегаз» подписало соглашение с правительством Намибии о ведении разведки на нефть и газ на намибийском шельфе близ границы с Анголой. В этих целях создано СП, где «Синтезнефтегазу» принадлежит 70% акций, еще по

10% – южноафриканской «Петро Эс Эй» и канадской «Энергалф рисосиз», 7% – Национальной нефтяной компании Намибии (НАМКОР), остальные 3% – намибийской компании, занимающейся наделением черных кожных экономической властью.

Имеются примеры плодотворного сотрудничества российских газовых компаний в Алжире и Ливии. В частности, компания «Стройтрансгаз» построила в Алжире в 2003 г. участок нефтепровода Хауд – эль – Хамра – Арзев длиной 403 км, стоимостью 80 млн долл., а в августе 2005 г. заключила новый контракт стоимостью около 200 млн долл. на строительство газопровода Сугер – Хаджрет – Эн – Нус протяженностью 273 км.

Компания «Роснефть» инвестировала 150 млн долл. в разведку нефтегазовых месторождений и ведет разведку на блоке 245 на юге Алжира. Ныне «Роснефть» и «Стройтрансгаз» планируют инвестировать в разработку нефтяных месторождений «245 – Юг» в 1,3 млрд долл. В проекте, осуществляемом на условиях соглашения о разделе продукции, этим компаниям на паритетных началах принадлежит 60%, алжирской компании «Сонатрак» – 40%. Подтвержденные запасы нефти на участках, где проведена разведка, составляют 36,5 млн т. Инвестиции в проект при благоприятных условиях могут возрасти до 4 – 5 млрд долл.

Следует отметить, что сотрудничество с Алжиром может еще больше расшириться после того, когда произойдет обмен между «Газпромом» и компанией «Сонатрак» своими активами. «Газпром» заинтересован в получении доли в компании по производству СПГ в обмен на право разработки газовых месторождений в России (из предложенных восьми участков Алжир избрал четыре)¹³. «ЛУКОЙЛ» также подтверждает намерение сотрудничества с Алжиром в реализации совместных проектов в этой стране.

Заинтересованность компании «ЛУКОЙЛ» в сотрудничестве с Ливией проявилась в учреждении в этой стране своего представительства и участия в нескольких тендерах. В 2005 г. российская «Татнефть» первой из отечественных компаний выиграла тендер на разработку перспективного блока в центральной части Ливии.



Активизация деятельности российских нефтегазовых компаний в последние годы на Африканском континенте обусловлена, по-видимому, ухудшением состояния сырьевой базы нефтедобычи в стране. В течение последних десяти лет XX столетия объем разведочного бурения сократился более чем в 4 раза, прирост запасов нефти – в 6,5 раза. В 1971 – 2000 гг. доля трудноизвлекаемых запасов нефти в России увеличилась в 3 раза и превысила 54%¹⁴. По имеющимся прогнозам, к 2020 г. удельный вес трудноизвлекаемых запасов увеличится почти на 80%, а активных снизится до 20%. Вероятные запасы и ресурсы недр в основных районах добычи нефти и газа, по оценкам специалистов, могут обеспечить воспроизводство минерально-сырьевой базы в ближайшие 10 – 15 лет не более чем на 30 – 40%, а остальные запасы должны быть приращены за счет разведки и освоения новых территорий и акваторий России¹⁵. Интерес к разведке и освоению месторождений углеводородов в Африке является закономерным и, по всей видимости, он будет постоянно возрастать.

Крупные инвестиции российского капитала, сделанные в последние годы, вселяют уверенность в возможность долгосрочного присутствия «русских» в странах, получивших эти вложения. Именно с перспективностью этих инвестиций следует рассматривать появление в Африке первых российских банковских компаний и институтов. С их учреждением фактически открывается новая страница российско-африканских экономических связей, страница реальной финансовой поддержки российского предпринимательского бизнеса в Африке.

Так, в июле 2006 г. «Внешторгбанк» создал в Намибии совместную финансовую компанию «ВТБ кэпитэл (Намибия)» для привлечения на рынок Африки российского бизнеса и инвестиций. Доля «Внешторгбанка» в этой компании 50% плюс 2 акции, остальная часть у крупной намибийской фирмы «Каприкон инвестмент холдинг». Планируется, что клиентами «ВТБ кэпитэл (Намибия)» станут российские компании, заинтересованные в развитии бизнеса на юге Африканского континента в таких областях, как добыча и переработка минерально-сырьевых и других

природных ресурсов, энергетика, телекоммуникации, рыболовство, строительство и торговля¹⁶.

Содействие в реализации стратегического партнерства России и ЮАР призваны оказывать соглашения «Внешэкономбанка» с южноафриканскими «Индастриэл дивелопмент корпорейшн» и «Недбанк лимитед». Соглашение с «Индастриэл дивелопмент корпорейшн» в частности, направлено на развитие сотрудничества в области поддержки экспорта, а также реализацию инвестиционных проектов, стимулирующих развитие отраслей промышленности, которые ориентированы на экспорт. Стороны обязались рассматривать друг друга как приоритетных партнеров при обслуживании контрактов, заключенных в области энергетики и инфраструктуры, а также в горнодобывающей отрасли.

Соглашением с «Недбанком» предусматривается совместное финансирование и осуществление банковского сопровождения инвестиционных проектов в различных отраслях промышленности, в частности, горнодобывающей.

«Внешэкономбанк» – единственный российский банк, который пока присутствует в ЮАР. Поэтому подписанные им соглашения с банковскими учреждениями ЮАР открывают перед российскими деловыми кругами реальную возможность опереться на ресурсы крупных финансовых институтов при реализации проектов как в ЮАР, так и сопредельных государствах – Анголе, Намибии и других, а с другой стороны – перед южноафриканскими компаниями развивать бизнес в России.

К этому следует добавить, что по инициативе «Внешторгбанка» (современное название ВТБ) с участием ангольского капитала создан еще один финансово-банковский институт – «ВТБ – Африка», который призван способствовать решению вопросов кредитования российских предпринимательских структур, заинтересованных в работе на ангольском и смежных африканских рынках – в планы банка входит также работа в Экваториальной Гвинее, Мали и Нигерии. Банк будет выступать, в основном, как инвестиционное учреждение, но в то же время и как консультационное, связанное с инвестиционным.



Таким образом, и увеличивающиеся объемы российско-африканского товарооборота, и инвестиционная экспансия российского капитала в Африке являются ярким подтверждением растущей заинтересованности российских предпринимательских структур в расширении своего бизнеса на континенте.

Если же говорить об отношении африканских государств к экономическому взаимодействию с Россией, то также нельзя не отметить растущую заинтересованность в налаживании партнерских отношений с нашей страной. И, что особенно важно, в последние годы с их стороны стало прослеживаться и все более явственно проявляться стремление перевести товарообменный характер связей в русло подлинного экономического партнерства на принципах равноправия и взаимной выгоды. В частности, во время официального визита в Россию осенью 2006 г. президент Анголы Жозе Эдуарду душ Сантуш подчеркнул: «Мы приехали не только для того, чтобы просить о помощи – Ангола может предложить много в плане сотрудничества, и мы готовы взаимодействовать на взаимовыгодной основе для благополучия обеих сторон»¹⁷.

Не менее определенно по поводу сотрудничества с нашей страной высказался посол ЮАР д-р Беки Ланга: «...Мы уверены, что сотрудничество с Африкой для России будет всесторонне выгодным и очень перспективным. Африканцы ждут от России не милостыни, а взаимовыгодного партнерства»¹⁸.

Как следует из заявления официальных представителей ливийского правительства, Ливия также заинтересована в развитии торгово-экономических и инвестиционных связей с Россией. Более того, Ливия предложила, чтобы одна из создающихся в этой стране свободных экономических зон (СЭЗ) находилась под совместным ливийско-российским управлением. При этом имеется в виду, что «СЭЗ с участием бизнеса из Российской Федерации могла бы стать плацдармом для распространения в Ливии надежных и конкурентоспособных российских товаров и продвижения их на огромный африканский рынок»¹⁹.

Египетское руководство также приняло решение предоставить российским предпринимателям свободную экономическую зону с различными видами льгот. По существующим правилам, иностранные предприниматели могут взять территорию в аренду на 50 лет или выкупить ее и самим решать, что производить в зоне. Резиденты получают льготы: стоимость земли ниже рыночной, более дешевые энергоносители и сниженные импортные пошлины (в свободных зонах пошлин вообще нет) и налоги на прибыль²⁰. В ходе состоявшихся в Москве в октябре 2006 г. переговоров министра внешней торговли и промышленности Египта М. Рашида с премьер-министром России М. Фрадковым и представителями крупнейших российских компаний с египетской стороны было заявлено, что она рассчитывает на рост российских инвестиций в электроэнергетику, машиностроение, легкую промышленность и сельское хозяйство²¹.

Думается, что приведенные выше и им подобные многочисленные заявления африканских государственных и общественных деятелей могут быть расценены не иначе, как своего рода сигналы российскому руководству и бизнес-сообществу для формирования новых подходов и оценок значимости и перспектив экономических отношений со странами Африки.

Если же говорить о возможностях для российского бизнеса, то при соответствующей проработке вопросов взаимодействия, в африканских странах они более благоприятны, чем в других регионах. Так, по расчетам Экономическом Комиссии ООН для Африки, отдача прямых иностранных инвестиций в этой части мира, в 4 раза выше, чем в странах «большой восьмерки», и в 2 раза выше, чем в Азии²².

Характер динамики российско-африканского товарооборота также подтверждает, что в Африке можно работать с прибылью. Правда, следует сразу же оговориться, что возможность выгодных инвестиций, как и налаживание торговых связей с африканскими партнерами напрямую зависит от знания и использования специфики африканского рынка, от наличия и последовательного осуществления африканской политики и го-



сударственной политической и финансовой поддержки.

В этой сфере существует множество нерешенных проблем, среди которых следует особое внимание обратить на нашу интеллектуальную неподготовленность вести бизнес в Африке. Приведу в связи с этим высказывание генерального управляющего банка «ВТБ – Африка» С. Шилова, подчеркивающего необходимость глубокой и всесторонней подготовки прежде, чем выйти на африканский рынок. «Зачастую этого не делается. Нередко в сознании некоторых руководителей и советов директоров корпораций бытует заблуждение – опасное, как правило, – что вот там какая-то страна Папуасия, в которую можно прийти и с помощью бус и бутылки водки решить вопросы, связанные с добычей урана или внедрением высокотехнологичных систем в области телекоммуникаций, безопасности ... Это не так... Нужна конкретная, позитивная работа с соответствующим оснащением – технологическим, юридическим и финансовым»²³.

Аналогичную точку зрения высказывает генеральный директор ОАО «Технопроэкспорт», имеющий богатый опыт сотрудничества с африканскими партнерами С. Моложавый. По его словам, «прости прийти и продать что-то в Африку практически невозможно. Здесь нужно долго работать со страной, с правительством, с министерством финансов, – чтобы получить деньги»²⁴.

Иными словами, кроме самостоятельной инициативы нужна еще поддержка сверху, а для этого необходимо иметь африканскую политику, которой, по нашему мнению, у России пока нет. Необходимость выработки нового концептуального подхода к экономическому взаимодействию с африканскими странами и усиления государственной поддержки российских компаний и фирм, заинтересованных в масштабном освоении африканского рынка нами неоднократно затрагивалась в ряде последних публикаций²⁵.

Точка зрения о том, что «государство до сих пор не имеет единого концептуального документа в области внешнеэкономической политики, определяющего задачи и приоритеты страны в сфере ВЭД», нашла подтверждение в исследованиях и других авторов²⁶.

Отсюда мы видим, что «в условиях, требующих активных действий государства по защите национальных экономических интересов на международной арене, – поддерживает А.Е. Лихачев, – Россия ведет себя как пассивный участник процессов глобализации, принимающий правила игры и реагирующих на инициативы других стран, но не пытающийся предлагать собственные решения и проводить наступательную политику»²⁷.

Думается, что при наличии четко сформулированных задач и приоритетов внешнеэкономической политики, подкрепленных эффективными механизмами взаимодействия и партнерства государства с частным бизнесом, особенно средним, освоение африканского рынка могло бы быть более успешным.

Подытоживая анализ, отметим, что наблюдающиеся позитивные перемены в российско-африканских отношениях происходят благодаря: оживлению личных контактов государственных деятелей, принятию мер по созданию межгосударственной договорно-правовой базы, взаимному поиску со стороны предпринимательских кругов России и Африки дополнительных рынков сбыта и капиталов, подписанию документов с рядом стран о стратегическом партнерстве, активизации деятельности торгово-промышленных палат, созданию российскими и африканскими бизнес-сообществами деловых советов и т.п.

Опираясь на анализ совокупности отмеченных выше тенденций и благоприятствующих факторов, а также наличие объективных трудностей, попытаемся определить ближайшие перспективы развития российско-африканских отношений. Прежде всего, хотелось бы обратить внимание на наличие серьезных предпосылок для экспансии российских горнодобывающих и нефтегазовых компаний в Африке. Это обусловлено, по крайней мере, следующими двумя факторами. Прежде всего, серьезной озабоченностью современным состоянием и перспективами развития минерально-сырьевой базы самой России и ее минерально-сырьевого комплекса в целом, а также пониманием несостоятельности еще бытующих утверждений о неисчерпаемости природных богатств страны.



Второй фактор – глобализация экономики, которая все в большей степени затрагивает сырьевые товарные рынки, что выражается в появлении повышательной тенденции цен для большинства видов сырья и металлов на мировых рынках (железная руда, черные и цветные металлы, ферросплавы, глинозем, нефть и др.).

Именно в этом ключе следует рассматривать перспективы деятельности «Руссала» в Африке, который почти 48% потребностей в глиноземе удовлетворяет за счет производства в Гвинее²⁸. Руководство компании исходит из того, что в нынешних условиях защищаться от конъюнктурных колебаний цен на сырье, когда крупнейший в мире производитель алюминия Китай дополнительно вводит в строй несколько алюминиевых производств, и перебоев в поставках сырья для отечественной промышленности можно только скупая за границей месторождения бокситов и глиноземные заводы.

Обеспеченность России запасами марганцевых руд крайне недостаточна. Поэтому перспективы в добыче и переработке марганцевых руд, а также их поставок в Россию, думается, во многом будут зависеть от деятельности российско-африканского консорциума «Юнайтед Мэнгэниз оф Калахари» в ЮАР где сосредоточено 80% разведанных мировых запасов марганца. Кроме того, компания «Ренова» будет строить в ЮАР, завод ферросплавов мощностью 300 тыс. т в год²⁹.

В последнее время обозначились новые страны, сотрудничество с которыми в разработке полезных ископаемых, может принять в ближайшем будущем большие масштабы. В частности, инвестиционно-финансовая компания «Метрополь» намерена добывать полиметаллы, золото и алмазы в Конго. «Возможно, будут покупаться концессии, будем заниматься кредитованием под залог концессии, привлекать людей и компании. Вероятно, нужно будет также вести разведку» – заявил представитель «Метрополя». По словам гендиректора ИФК «Метрополь» М. Слипенчука, компания планирует в этом году открыть банк в Конго³⁰.

Особого внимания заслуживает намечающееся сотрудничество в добыче урана и атомной энергетике. Россия одно из немно-

гих государств в мире, владеющее полным ядерным циклом – от добычи урана до утилизации отработанного топлива. С рядом африканских стран заключены соглашения об исследовательских работах по мирному использованию ядерной энергии. Заявки некоторых из них на развитие атомной энергетики открывают новые возможности для масштабного сотрудничества Росатома в этой перспективной области.

В связи с тем, что пока единственная в Африке АЭС «Куберг» в ЮАР неоднократно закрывалась из-за технических проблем, что приводило к энергетическому кризису в этой стране, Россия предложила ЮАР построить атомную станцию, базирующуюся на российской технологии. По мнению В. Путина, «здесь российским компаниям есть, что предложить от уникальных инженерно-конструкторских решений до высокопрофессиональных кадров и их подготовки»³¹.

Одновременно Россия выразила готовность сотрудничать с ЮАР в области добычи урана, что в феврале 2007 г. было оформлено соответствующим соглашением. Значимость сотрудничества в добыче урана за пределами России объясняются тем, что в настоящее время российские АЭС работают на сырье из складских запасов, накопленных со времен холодной войны³². Кроме внутреннего потребления Россия обеспечивает ядерным топливом еще три десятка стран. И чтобы сохранить за собой место крупного и надежного поставщика ядерного топлива на мировой рынок (в том числе для АЭС «Куберг» в ЮАР) Россия будет стремиться осваивать урановые месторождения за пределами страны, т.к. разработка собственных низкоккачественных месторождений обходится слишком дорого.

Объявление рядом североафриканских стран намерений о строительстве в ближайшие годы АЭС может существенным образом положительно повлиять не только на динамику российско-африканского сотрудничества, но и на совершенствование структуры российского экспорта. Весьма примечательно, что со стороны представителей некоторых стран Северной Африки уже выражена готовность сотрудничать в области атомной энергетики именно с Россией. Так,



министр иностранных дел Египта Ахмед Абуль Гейт, касаясь планов его страны по строительству атомных электростанций, отметил наличие серьезных перспектив сотрудничества, между нашими странами в этой сфере³³.

Как уже отмечалось выше, следует также ожидать дальнейшего наращивания экспансии нефтегазовых компаний в Африке. Также следует ожидать возобновления или расширения военно-технического сотрудничества с рядом стран. Возможно заключение новых контактов на запуск на околоземную орбиту спутников связи.

Таким образом, мы видим наличие качественных перемен в российско-африканских экономических отношениях, произошедших в последние годы и особенно в 2006 г., которые можно расценивать как российский прорыв в Африку с обнадеживающей перспективой.

Примечания:

¹ См. Постановление Правительства РФ «Об оптимизации системы торговых представительств Российской Федерации в иностранных государствах» от 27.06.2005 г. № 401.

² «Ведомости», 22 сентября 2006 г.

³ «БИКИ», № 14, 3 февраля 2005 г.

⁴ «Ведомости», 4 апреля 2006 г.

⁵ «Пульс планеты», 25 мая 2006 г.

⁶ «Пульс планеты», 6 и 9 февраля 2006 г.

⁷ «Эксперт», № 38, 16 – 22 октября 2006 г., с. 30.

⁸ «Пульс планеты», 7 февраля 2006 г.

⁹ «Пульс планеты», 7 сентября 2006 г.

¹⁰ «Ведомости», 19 октября 2006 г.

¹¹ «Пульс планеты», 1 ноября 2006 г.

¹² Там же.

¹³ «Ведомости», 29.01.07.

¹⁴ «Нефтяное хозяйство», № 9, 2005, с. 128.

¹⁵ Там же, с. 129.

¹⁶ «Пульс планеты», 28 июля 2006 г.

¹⁷ «Пульс планеты», 1 ноября 2006 г.

¹⁸ «Моя Африка», № 3, 2006, с. 12.

¹⁹ www.itar-tass.com 24 мая 2006 г.

²⁰ Там же.

²¹ «Ведомости», 13 октября 2006 г.

²² «БИКИ», № 15, 7 февраля 2004 г.

²³ «Аф – Ро», № 4, 2006, с. 22.

²⁴ Там же, с. 11.

²⁵ См. Лопатов В. Россия и Африка: кто кому более нужен? // «Мир перемен», № 2, 2006; Вопросы сотрудничества с африканскими странами. // «Экономист», № 12, 2006; Экономические интересы России в Африке на современном этапе и пути их обеспечения. // «Российский внешнеэкономический вестник», № 1 и № 2, 2007 и др.

²⁶ См. Лихачев А.Е. Условия формирования и институциональные основы современной экономической дипломатии России. // Внешнеэкономический комплекс России: современное состояние и перспективы, № 1, М.: 2006, с. 103; Зевин Л., Хейфец Б. Россия и развивающиеся страны: поиск новых путей экономического взаимодействия. // «МэиМО», № 12, 2006.

²⁷ Цит. Лихачев А.Е., с. 114.

²⁸ Подсчитано по данным: «Эксперт», № 38, 16 – 22 октября 2006, с. 30.

²⁹ «Компас», № 37, 2006, с. 10.

³⁰ «Ведомости», 29.01.07.

³¹ «Компас», № 37, 2006, с. 13.

³² «Эксперт», № 34, 23 – 24 октября 2006 г., с. 54.

³³ «Пульс планеты», 1 ноября 2006 г.