

Харитонов Е. В.

Российский бизнес в Африке: факты, проблемы, перспективы.

Как я уже писала в предыдущей статье из серии «Российский бизнес в Африке», в прошлом году состоялся визит делегации российских деловых кругов в две страны Восточной Африки - Республику Южный Судан (г. Джуба)¹ и Республику Уганда (г. Кампала). В составе делегации находился и автор этой статьи. Характерной чертой данной делегации был ее состав: это была, фактически, первая делегация промышленников, занятых в сфере реального производства. До этого, имеется в виду «новейшая история» постперестроечной России, интерес к Африке проявляли преимущественно крупные добывающие компании: Лукойл, Газпром, Норникель, Русал, Алроса, Ренова и др.

Таким образом, наметилась возможность расширения спектра экономического взаимодействия между Россией и двумя странами Восточной Африки, в которых были проведены презентации технологий и продукции российских компаний. Были намечены сферы, представляющие интерес как для африканской стороны, так и для российских производственных компаний, выявлены проблемные зоны потенциального сотрудничества, определены взаимные ожидания, намечены конкретные шаги, необходимые для начала делового сотрудничества и старта конкретных бизнес-проектов.

В ходе работы делегации состоялись презентации российских компаний в столице Республики Ю.Судан г. Джуба и столице Республики Уганда г. Кампала, а также встречи с представителями деловых и правительственных кругов Республики Южный Судан и Республики Уганда.

¹ Это был первый визит российской делегации в Республику Южный Судан. Страна представляет собой самое молодое в мире, только что созданное государство, образованное в 2011 году. **Харитонов Е.В.** О визите делегации РФ в Республику Южный Судан и Республику Уганда. <http://www.inafran.ru/node/541>.

По итогам визита российской делегации были подписаны Итоговые протоколы–Меморандумы о сотрудничестве между Торгово-промышленной палатой Российской Федерации и Торгово-промышленной палатой Республики Южный Судан, Меморандумы о сотрудничестве между Торгово-промышленной палатой Российской Федерации и Торгово-промышленной палатой Республики Уганда.

В ходе работы делегации были сделаны выводы о необходимости взаимовыгодного сотрудничества между Россией и Республиками Южный Судан и Уганда; обозначены основные сферы и условия взаимодействия; выявлены возможные проблемные зоны, намечены конкретные шаги, необходимые для начала реальных деловых отношений и старта конкретных бизнес-проектов.

Но дальше подписания договоров о намерениях и меморандумов дело не пошло.

Геополитический контекст.

В настоящее время за африканский континент, который играет все возрастающую роль во внешней политике развитых стран, ведут борьбу крупнейшие державы мира. Такие державы, как США, Англия, Франция, Китай, а также Индия наращивают свое экономическое и политическое влияние в Африке. Интерес развитых стран мира к Африке вызван, прежде всего, возросшей потребностью их промышленности в сырьевых ресурсах, которыми так богата Африка. Плюс к этому, Африка – огромный неосвоенный рынок сбыта технологической продукции и товаров народного потребления.

Российский бизнес также имеет свои экономические интересы и свое присутствие в Африке: РусАл, Лукойл, Газпром, Ренова, Норникель, Алроса, Росатом, Ростехнологии, телекоммуникационные и финансовые структуры — далеко не полный перечень компаний, работающих в Африке.

До недавнего времени российские компании инвестировали, главным образом, в добывающую промышленность. Сейчас спектр экономического взаимодействия начал расширяться. Вместе с тем, на долю Африки приходится 1,5 процента всех российских инвестиций за рубежом - это капля в море. Следует признать, что экономическая политика России в отношении Африки развивается недостаточно динамично. Можно сказать, что нас слишком долго ждут в Африке, мы во многом упустили ситуацию и частично потеряли свои позиции на континенте, занятые в эпоху СССР. Усугубляет ситуацию и естественный ход времени - политическая и бизнес-элита, получившая образование в ВУЗах Советского Союза, начинает заменяться молодым поколением управленцев и политиков, закончивших западные ВУЗы и ориентированных на Запад.

Вместе с тем, ситуация не так проста и одномерна. Как показывают проведенные нами в ходе поездки опросы и экспертные интервью, несмотря на выраженный прагматизм и доминирующую в настоящее время в экономике Республики Уганда и Республики Южный Судан ориентацию на привлечение иностранных инвестиций в экономику, очевидно осознание необходимости стратегического партнерства с Россией для поддержания определенного баланса сил влияния и сдерживания нового – экономического – витка неокOLONиализма.

На сегодняшний день, к сожалению, по большинству экономических показателей Россия отстает от ведущих мировых держав.

Россия в последнее время предпринимает действия, чтобы восстановить в Африке былое влияние и найти новые зоны инвестирования капитала. Но делает это медленно. Похоже, африканский континент все еще находится на периферии геополитических и экономических интересов современной России.

Социально-экономический контекст.

В Африке в настоящее время возникли благоприятные условия для экономических преобразований, которые ведут к росту ряда

экономических показателей: росту ВВП, снижению инфляции и бюджетного дефицита. По данным, приведенным в отчете компании Эрнст энд Янг за 2012 год² по 15 странам, в числе которых названа и Республика Уганда, показатель, рассчитываемый как соотношение объема внешнего долга к валовому национальному доходу (ВНД) - сократился в среднем со 120% в 1994 году до 21% в 2011 году. Исследование демонстрирует колоссальный и активный интерес ведущих экономик мира к странам африканского континента. В зоне их интереса находятся также Республика Южный Судан и Республика Уганда.

По данным Всемирного банка, в 2013 среди 50 экономик, которые улучшили свои экономические показатели с 2005 года, крупнейшая доля - треть – принадлежит странам Африки южнее Сахары. Исследование инвестиционной привлекательности стран мира в течение последних трех лет показало изменение в восприятии Африки как места, привлекательного для ведения бизнеса, и эти изменения к лучшему.

Отмечаются демографические тенденции – рост среднего класса, урбанизация (самые высокие темпы роста городов в развивающихся странах), некоторое увеличение платежеспособности населения. По прогнозам, тенденции урбанизации африканского населения таковы: население Африки, живущее в условиях городов, увеличится с 36% в 2012 году до 50% в 2030 году и 60% к 2050. Подсчитано, что население Африки удвоится в следующие 40 лет и достигнет двух миллиардов, что составит 20% населения планеты в 2050 году. Уровень потребления, как ожидается, увеличится с \$ 680 млрд в 2008 году до 2,2 триллиона долларов США в 2030 году.

Таким образом, платежеспособное растущее население африканских городов, относящееся по ряду критериев к среднему классу, представляет собой огромный потенциальный рынок с большими возможностями.

² отчет компании Эрнст энд Янг за 2012 год.

Эти тенденции детерминируют инвестиционные запросы наших потенциальных африканских партнеров.

Именно эти тенденции делают в настоящее время неактуальными традиционные торговые отношения по принципу «товар-деньги», проще говоря, «купи-продай», которые являются наиболее привлекательными для коммерсантов из России, а требуют совершенно иных, гораздо более сложных схем взаимодействия. По экспертному мнению представителей российского посольства, высказанному в ходе визита нашей делегации, «о простых торговых операциях надо просто забыть, а сама возможность участия в тендере на получение серьезного заказа требует первоначального участия в конкретном инфраструктурном проекте». Иными словами, «сначала надо построить 40-60 км дороги, а уже потом вы будете допущены к участию в тендере»».

В данных условиях наиболее востребованными в Африке являются инфраструктурные проекты - дороги, мосты, трубопроводы, электроэнергетика и поиск альтернативных источников энергии, связь, которые позволят динамично и системно развиваться экономикам африканских республик.

Экономическое присутствие иностранного бизнеса в африканских странах также в обязательном порядке должно быть сопряжено с включением российских компаний в решение социальных проблем.

Для этого необходимо четко представлять наиболее острые социальные проблемы, которые стоят перед этими странами. Это, прежде всего:

- проблемы безработицы, что делает необходимым сопровождение торгово-экономических отношений созданием рабочих мест для местного населения,
- вопросы медицинского обслуживания (СПИД, гепатит, малярия и пр.),
- жилищное строительство,
- образование (прежде всего, речь идет о конкретных специальностях, о подготовке технических и инженерных кадров),

- обеспечение питьевой водой.

Культурно-цивилизационный контекст.

В современной геополитической ситуации одним из решающих факторов в борьбе за влияние в Африке становится, помимо финансовых возможностей, способность выстраивать эффективный диалог с африканскими партнерами. Правильное выстраивание диалога на основе реального взаимопонимания и партнерства, в свою очередь, невозможно без понимания сути процессов, которые происходят в африканских странах, без знания наиболее острых проблем, которые стоят перед Африкой, а также без понимания культурных традиций, ментальных особенностей, настроений, «вызовов» и ожиданий стран африканского континента.

Сможет ли Россия удержать и усилить свое влияние на африканском континенте, во многом зависит от двух важнейших факторов. С одной стороны, это продуманная государственная стратегия. С другой стороны – это конкретные способы ведения бизнеса и выстраивания диалога с африканскими партнерами.

На африканском континенте существует более 50 независимых государств, каждое из которых включает несколько этнических групп. Африка – это самобытный мир со своими уникальными культурами, традициями, обычаями, нормами поведения, ценностями, социальными представлениями и установками, деловыми культурами и способами социальных и культурных коммуникаций. По разнообразию культурных традиций Африка, наряду с Евразией, может считаться одним из главных мультикультурных регионов мира.

Российский бизнес в Африке сталкивается с серьезными проблемами, поскольку ему приходится взаимодействовать не с одной «иной» культурой, а с несколькими одновременно, и работать в условиях реального мультикультурализма.

Разнообразие культур и традиций в Африке имеет различное происхождение. С одной стороны, колоссальный культурный слой связан с колониальным прошлым африканских стран, с наслоениями западной культуры и западных ценностей, причем тоже различных: британских, бельгийских, французских, португальских, а в Намибии - германских. С другой стороны, это мощный фундамент традиционной культуры.

В пост-колониальную эпоху западные культурные влияния осуществлялись через систему образования, а в дальнейшем также по каналам СМИ, в том числе через Интернет, который в последние годы получил значительное развитие в городах Африки.

Работая с африканскими партнерами, российские бизнесмены должны понимать сложные культурные напластования, с которыми им предстоит столкнуться. Так, в одном государстве могут оказаться представители разных местных (региональных) параллельно существующих культур и традиций (например, традиции народа шона и народа ндебеле в Зимбабве).

Существуют и «вертикальные» культурные напластования. Партнер может иметь «внешний» культурный пласт, полученный в условиях реальных процессов модернизации в африканских странах (особенно в странах африканского Юга), и «внутренний», базовый пласт культуры, связанный с традициями, обычаями, ценностями.

Человек, который не располагает специальной информацией и не чувствует культурно-ментальной специфики африканских партнеров, особенностей их деловой культуры, не сможет выстроить с ними эффективный диалог. Малейшая «неточность» в поведении, неучет культурного и исторического контекста может обернуться разрушением диалога.

Усилия должны быть нацелены на установление доверительных отношений, на демонстрацию уважения и понимания проблем, стоящих перед нашими африканскими партнерами.

Международные отношения требуют специального изучения особенностей деловой культуры партнера. Внимание и уважение к национальной специфике и традициям государства, с которым мы планируем вести диалог, является противовесом глобализационным унифицированным элементам «западной» деловой культуры и может дать положительный результат, не всегда объяснимый простой финансовой выгодой. Учет традиций и ментальности делового партнера создает позитивный эмоциональный фон, на котором возрастает вероятность благоприятного исхода переговоров, эффективного диалога и взаимовыгодных деловых коммуникаций.

То есть, международные отношения со странами Африки являются формой диалога в сложной мультикультурной ситуации, что делает особенно трудным и ответственным поведение российской стороны, требует специальных знаний и подготовки. В то же время, владея необходимой информацией, российский бизнес будет соответствовать логике «африканского развития» и ожиданиям африканцев, что создаст почву для эффективного диалога между Россией и странами африканского континента. Африка не прощает пренебрежительного отношения к себе. Необходимо знать и понимать культурно-исторический контекст, учитывать проблемные зоны, предпочтения, ожидания.

Вместо заключения.

Можно с уверенностью сказать: нас ждут в Африке, ждут именно как стратегического партнера. Наши отношения, несмотря на вынужденную трагическую паузу 90-х – начала двухтысячных годов, имеют колоссальный потенциал развития.

Вместе с тем, существует ряд препятствий, которые в настоящее время могут возникать в реализации программ установления эффективных деловых отношений между Россией и африканскими странами. Назову два. Первое препятствие – недостаточный учет произошедших в мире перемен. Второе -

недостаточно четко сформулированная государственная стратегия России по отношению к Африке.

Надо понимать очень важную вещь, которую подчеркнул в своем выступлении во время визита в Москву летом 2010 года Президент ЮАР Джейкоб Зума: «Мир изменился. Мы живем совсем в другом мире»³.

В сложившейся ситуации нам нужно искать новые, эффективные формы сотрудничества, которые имеют прочный фундамент в нашем общем прошлом, учитывают сложившуюся геополитическую ситуацию и направлены на решение целей и задач России и Африки.

Давайте посмотрим, в чем суть этой геополитической ситуации и какие стратегические задачи стоят перед нами.

Известно, что Запад рассматривает и Россию, и Африку как сырьевой придаток для своих экономик. Ресурсы Африки с давних пор были предметом вожделения для иностранных государств. Хотя время колониализма давно прошло, и африканские страны сейчас являются заметными экономиками на мировых развивающихся рынках, глобальные сверхдержавы снова устремляют свои взоры на Африку. Многие проблемы России также напрямую связаны с ее природными ресурсами. «Враг лисы – ее хвост». Таким образом, у России и Африки общие проблемы и сходные цели, к которым мы стремимся. Мы стремимся к экономическому развитию и процветанию наших стран. Мы хотим жить в стабильном и прогнозируемом мире, где главенствующим является международное право, а не конъюнктурные интересы сложившихся на сегодняшний день центров силы.

Вместе с тем, следует помнить, что тактика без стратегии – суета перед поражением. Поэтому наша главная задача сегодня – это выработка совместной стратегии, стратегии на государственном и межгосударственном уровне.

³ Харитонов Е. В., Зеленова Д.А, Тищенко С.М.

По итогам визита президента ЮАР Джейкоба Зумы в Москву: в поисках стратегического партнерства.: Азия и Африка сегодня. 2010, № 12, с 12 - 14

Сейчас Россия «сосредотачивается». И если мы в ближайшее время установим системное стратегическое взаимодействие как внутри страны, так и с африканскими странами – нас ждет успех.

Внутри страны мы должны четко соблюдать управленческие приоритеты. Каждому участнику процесса (актору) нужно четко представлять свою роль и задачи и действовать скоординировано с другими. Речь идет о следующих структурах: государство; финансовая система; бизнес; наука. Четыре опоры.

Кратко о роли каждого актора. Все очень просто.

- Государство. Ставит долгосрочные цели, обеспечивает поддержку и гарантии.
- Финансовая система. Имея государственную поддержку и гарантии, обеспечивает эффективное финансирование бизнеса.
- Бизнес. Занимается своим делом, имея государственную поддержку и гарантии и получая необходимое финансирование.
- Наука. Осуществляет экспертные функции, вырабатывает эффективные алгоритмы действий, проводит сценарный анализ, обеспечивает информационно-аналитическую поддержку на всех этапах развития проекта.

И финансовая система, и бизнес, и наука должны действовать скоординировано в рамках поставленных задач. При этом, разумеется, не исключается частное предпринимательство, но в названной схеме проекты малого и среднего бизнеса становятся реализуемыми.

Таким образом, для каждого актора снимаются пока еще существующие внутренние противоречия, если они нацелены на реализацию национальных интересов России.

В рамках этой модели управления можно применять инновационные схемы взаимодействия. Одним из примеров может быть финансирование бизнеса длинными деньгами без процентов, с возвратом кредита после успешного запуска проекта на условиях участия финансовой структуры в прибыли. Такую модель успешно применяют в Японии. Она позволяет

выстроить партнерские отношения между бизнесом и финансовыми структурами. Разумеется, данная модель может применяться только в условиях политической стабильности в регионе, где осуществляется инвестиционный проект по данной схеме.

Таким образом, российские инвестиции в экономику Африки по подобным схемам в кратчайшие сроки могут стать эффективной основой нашего партнерства и динамичного развития России и стран африканского континента. Реализация данной модели становится максимально эффективной при совпадении основных стратегических задач России и африканских государств.