

РОССИЯ–АФРИКА: БЕЗОПАСНОСТЬ, ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ СУВЕРЕНИТЕТ И ГУМАНИТАРНЫЕ ЦЕННОСТИ

АФРИКАНСКИЙ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЙ БИЗНЕС

© 2024 г. А.В. Кузнецов^{а,*}

^аИнститут научной информации по общественным наукам РАН,
Москва, Россия

*E-mail: Kuznetsov@inion.ru

Поступила в редакцию 20.05.2024 г.

После доработки 24.05.2024 г.

Принята к публикации 06.06.2024 г.

Статья посвящена результатам анализа сравнительно нового феномена — африканских транснациональных корпораций (ТНК). На основе противоречивых статистических сведений представлены данные о ведущих источниках легального экспорта капитала в форме прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Африке. Показана специфика экспорта ПИИ из ЮАР, стран Северной Африки, Нигерии и других значимых государств Тропической Африки. Подчеркивается важность сотрудничества российского бизнеса с африканскими ТНК при инвестиционном освоении Африки. Утверждается, что без укрепления российских прямых инвесторов на этом континенте нельзя ожидать дальнейшего существенного роста внешнеторгового оборота России с государствами Африки, на которые в 2023 г. пришлось лишь 3.5% его объёма.

По мнению автора, если разворот России в сторону глобального Юга ограничится укреплением связей с двумя-тремя десятками азиатских стран, вряд ли стоит ожидать, что ей удастся занять ведущие позиции в формирующемся полицентрическом мироустройстве. Поддержка освободившихся от европейского колониального гнёта государств Африки необходима в противостоянии с коллективным Западом, но отношение к политике Российской Федерации в значительной мере сопряжено с интенсивностью экономических контактов.

Ключевые слова: полицентрическое мироустройство, прямые иностранные инвестиции, африканские ТНК, разворот России на глобальный Юг, конкуренция на мировых рынках.

DOI: 10.31857/S0869587324060029, EDN: FODYVP

В настоящее время стремительно развиваются процессы перехода к полицентрическому мироустройству, важные признаки которого наблюдались уже в начале 2000-х годов [1]. Лишь некоторые эксперты продолжают рассуждать о новой биполярности (например, [2, 3]), которая позволила бы США и их союзникам продолжать диктовать свои усло-

вия остальному миру, обеспечила бы несправедливое перераспределение доходов в пользу “золотого миллиарда” и возможность насаждать свои правила игры в мировом хозяйстве, пусть и в условиях нарастающей конкуренции с Китаем. Однако объективные долгосрочные процессы экономического подъёма стран глобального Юга, подкреплённые геополитическими сдвигами, которые вызваны активным противостоянием России и коллективного Запада вследствие кризиса на Украине, а также усилением международных позиций расширенного БРИКС-10, не оставляют сомнений в будущем характере мироустройства. Вместе с тем пока вполне вероятно движение к разным форматам полицентризма, с разным набором ведущих глобальных и региональных держав. Однако очевидно, что ни однополярный мир, ни какая-либо форма биполярности уже не устраивают мировое большинство, способное отстаивать свои интересы в системе международных отношений.



КУЗНЕЦОВ Алексей Владимирович — член-корреспондент РАН, директор и главный научный сотрудник ИНИОН РАН.

Учитывая внешнеполитический вес России, интеллектуальный потенциал её экспертного сообщества, наша страна имеет возможность влиять на конфигурацию формирующегося полицентрического мироустройства. Вместе с тем без надёжной экономической базы долговременных отношений со странами глобального Юга Российской Федерации трудно рассчитывать на ведущие позиции в мире. За 2022–2023 гг. Россия сумела не допустить своей изоляции в области внешней торговли, быстро изменив географию товаропотоков в сторону Азии. На азиатские страны по итогам 2023 г. пришлось 69.6% внешнего товарооборота России, в том числе на Китай – 33.8%, Индию – 9.1%, Турцию – 8.0%. Однако доля Африки составила лишь 3.5%, причём даже Египет, лидировавший в развитии внешнеэкономических связей с Россией, хотя и сравнялся по этому показателю с США (0.8% оборота внешней торговли России), не вошёл даже в топ-20 внешнеторговых партнёров России. Более того, с большинством государств Африки российская торговля несбалансированная: экспорт из нашей страны более чем в 6 раз превосходит импорт (для сравнения, по Азии разрыв составлял 1.6 раза)¹. Это не только ограничивает дальнейший рост торговых связей африканских стран с Россией, но делает уязвимым даже достигнутый результат. При таком дисбалансе почти нереально перейти на расчёты в национальных валютах, минуя доллар США.

Одним из способов долгосрочного закрепления России на африканских рынках может быть ставка на углубление инвестиционного сотрудничества. Вместе с тем российские прямые иностранные инвестиции (ПИИ) приходят не в чистое поле – в Африке в последние десятилетия активно конкурируют друг с другом западные транснациональные корпорации (ТНК), наращивают вес китайские, индийские, бразильские и некоторые другие компании-инвесторы. Наконец, нельзя игнорировать феномен собственно африканских ТНК, который в российской научной литературе почти не рассматривается.

МАСШТАБЫ АФРИКАНСКИХ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ЗА РУБЕЖОМ

Традиционно анализ ПИИ в Африке концентрируется на импорте капитала. Возросший с 1980–1990-х годов интерес к транснациональным

корпорациям, возникшим на растущих рынках, ограничивался преимущественно азиатскими и латиноамериканскими ТНК, а чуть позже стали изучаться ТНК из России и других постсоциалистических стран [4]. Лишь в середине первого десятилетия XXI в. сначала в ЮАР [5], а потом и в России [6] появляются пионерные работы, посвящённые южноафриканским ТНК. На фоне углубления анализа компаний-инвесторов из ЮАР [7–9] серьёзные исследования экспорта ПИИ из других африканских стран не появлялись до середины 2010-х годов (за исключением подготовленного европейскими учёными сборника материалов к конференции в Аддис-Абебе [10] и одной научной статьи про египетские капиталовложения [11]). Однако в последние десять лет такие публикации стали выходить довольно регулярно [12–16]. Вначале основное внимание уделялось объяснению самого феномена возникновения ТНК в не слишком развитых в экономическом плане странах, рассматривались конкретные примеры компаний-инвесторов. В последние годы африканские учёные предпринимают попытки комплексного анализа феномена африканских ТНК, включая их конкуренцию с иностранными инвесторами (хотя в отличие от американских, европейских или азиатских ТНК российский бизнес ими пока не анализируется) [17]. В целом тема африканских ТНК остаётся малоизученной, особенно в том, что касается видения полной картины, включая выработку адекватных методов работы с весьма противоречивой статистикой.

По данным ЮНКТАД, самой авторитетной международной организации по изучению ПИИ, накопленные за рубежом прямые капиталовложения африканских инвесторов достигли к концу 2022 г. лишь 283.3 млрд. долл. Это 0.7% объёма экспортированных ПИИ в мире и меньше показателя России даже после первых потерь в результате войны санкций с коллективным Западом. Более того, по сравнению с концом 2017 г. объём африканских ПИИ якобы сократился почти на 17%, тогда как в целом по миру накопленные ПИИ увеличились более чем на 21%. Объём импортированных африканскими странами ПИИ превышал к концу 2022 г. 1 трлн долл., будучи в 3.7 раза больше показателя экспортированных ПИИ [18, с. 200]. Вместе с тем надо учитывать, что надёжность данных по инвестициям в Африке невысока: например, ЮНКТАД на фоне сокращения накопленного объёма африканских ПИИ в то же время все последние годы фиксирует только положительные нетто-потоки экспортированных ПИИ из африканских государств. Так, за 2022 г. африканские инвесторы легально вывезли за рубеж 5.8 млрд долл. (это составило лишь 0.4% экспорта ПИИ в мире) [18, с. 196]. Более того, если ЮНКТАД приводит данные об экспорте ПИИ из 41 страны Африки, то Международный валютный фонд (МВФ), который предоставляет наиболее детальные данные именно о географии ПИИ, обнародует сведения по

¹ Хотя ФТС России после обострения войны санкций с коллективным Западом прекратил публиковать детальную статистику о географии российской внешней торговли, обрывочные сведения всё-таки доступны. См.: Экспорт и импорт товаров Российской Федерации по группам стран // ФТС России. https://customs.gov.ru/storage/document/document_statistics_file/2024-02/13/Tcnc/%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BD%D1%8B122023.xlsx (дата обращения 14.02.2024); Среди главных торговых партнёров России не осталось западных стран // РИА Новости. 07.04.2024.

Таблица 1. Африканские страны – ведущие экспортёры ПИИ (данные на конец года, млрд долл. США)

Страна	ЮНКТАД, накопленные экспортированные ПИИ		ЮНКТАД, нетто-экспорт ПИИ с 1990 г.		МВФ, накопленные экспортированные ПИИ по национальным данным		МВФ, накопленные экспортированные ПИИ по “зеркальным” данным	
	2009	2022	2009	2022	2009	2022	2009	2022
Маврикий	0.85	0.73	0.37	1.64	166.97	312.47	37.58	176.66
ЮАР	70.30	199.98	19.55	61.98	70.30	207.95	19.76	39.58
Ливия	13.89	20.45	12.68	19.23	3.02	5.15
Нигерия	4.19	13.63	7.32	19.62	...	16.55	2.89	5.06
Марокко	1.86	7.31	2.52	10.11	...	6.46	0.57	2.74
Либерия	4.34	5.01	3.88	7.56	6.46	10.02
Сейшельские Острова	0.29	–1.17	0.19	–0.09	4.12	9.71
Египет	4.27	9.19	4.12	9.04	2.74	3.93
Ангола	4.87	5.26	4.87	8.57	0.48	3.27
Кения	0.06	0.63	0.11	0.83	0.70	3.83
Кот-д’Ивуар	0.07	1.68	0.02	1.79	0.44	3.74
ДРК	0.22	3.68	0.22	3.69	0.13	0.16
Того	0.10	1.96	–0.02	2.29	...	3.28	0.50	1.48
Алжир	1.28	2.77	1.11	2.58	...	2.57	1.49	1.61
Африка в целом	112.36	283.31	60.42	160.52	238.20	554.47	85.89	283.96
Доля Африки в мире, %	0.6	0.7	0.4	0.5	1.1	1.5	0.4	0.8

Примечание: жирным шрифтом выделены максимальные оценки, по которым и ранжированы страны.

Источник: составлено автором на основе данных ЮНКТАД и МВФ.

53 странам Африки, фиксируя уже около 0.6 трлн долл. накопленных африканских ПИИ. Таким образом, доля африканских стран в мировом объёме таких капиталовложений превышает 1.5% (разумеется, с учётом взаимных ПИИ между африканскими странами). Кроме того, даже по данным ЮНКТАД, за последние 20 лет накопленные африканские ПИИ выросли примерно в 10 раз, то есть увеличивались вдвое быстрее, чем общий объём экспортированных прямых капиталовложений.

В соответствии с данными ЮНКТАД, крупнейшим экспортёром капитала в Африке выступает ЮАР. Правда, необходимо заметить, что ряд африканских стран используется в качестве перевалочных баз для ПИИ (не столь популярных, как Гонконг или Кипр). При учёте такого рода псевдоиностранных ПИИ Маврикий значительно обгоняет ЮАР. Так, по итогам 2022 г. ЮНКТАД фиксировал только 0.7 млрд долл. маврикийских накопленных ПИИ против почти 200 млрд долл. южноафриканских ПИИ, в то время как МВФ сообщил о 312.5 млрд долл. маврикийских ПИИ против 208 млрд долл. южноафриканских².

² Table 6-o: Outward Direct Investment Positions by All Reporting Economies Cross-classified by Counterpart Economies, as of end-2022 // IMF. Coordinated Direct Investment Survey. <https://data.imf.org/regular.aspx?key=61227426> (дата обращения 20.04.2024).

Сопоставление сведений ЮНКТАД и МВФ (в том числе с использованием “зеркальной” статистики реципиентов африканских ПИИ) позволяет выделить ещё несколько значимых источников экспорта капитала в современной Африке: Египет, Ливию и Марокко в Северной Африке, а также Нигерию в Тропической Африке. За счёт функции перевалочных баз капитала выделяются Либерия и Сейшельские Острова (неслучайно, по некоторым данным, на Сейшелах в отдельные годы может фиксироваться даже отрицательная сумма накопленных ПИИ).

Упоминания заслуживают также страны, экспортировавшие 2.5–4 млрд долл. ПИИ, – Ангола, Кения, Кот-д’Ивуар, Демократическая Республика Конго (ДРК), Того, Алжир. Динамика накопленных ПИИ всех названных африканских стран приведена в таблице 1. Заметим, что ещё в десятке стран континента местный бизнес вывез за рубеж в форме ПИИ уже по 1–2 млрд долл. Для сравнения изменений в объёмах ПИИ нами выбран конец 2009 г., когда по миру в целом были восстановлены накопленные объёмы ПИИ, сократившиеся в результате глобального финансово-экономического кризиса 2007–2009 гг. При этом государства ранжированы по максимальному показателю из рассматриваемых источников статистики на конец 2022 г., что, на наш взгляд, вполне оправдано – скорее всего занижение показателя

объясняется отсутствием данных по ряду стран, получающих ПИИ. Например, у ЮАР наибольший разрыв в статистике МВФ выявлен по данным “зеркальной статистики”, которая нередко представлена как раз информацией государств-соседей: согласно этим сведениям, накопленные южноафриканские ПИИ якобы составляли менее 40 млрд долл.

Как показывает сравнение динамики африканских ПИИ с конца 2009 г. по конец 2022 г. при любом методе расчёта почти все рассматриваемые нами значимые страны — источники экспорта капитала — демонстрировали впечатляющую динамику. Тем не менее до сих пор ни одна африканская ТНК не входит в число 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира [18, web table 19].

ОСОБЫЙ ФЕНОМЕН ЮЖНОАФРИКАНСКИХ ТНК

Южноафриканские ТНК — бесспорно самые изученные прямые инвесторы в Африке. Однако в отраслевом плане они в наибольшей степени похожи на ТНК глобального Севера, то есть нетипичны для Африки [19]. Неслучайно южноафриканские ТНК чаще сравнивают с компаниями-инвесторами из других стран БРИКС [20, 21].

Крупнейшая ТНК в ЮАР — медиа-группа и интернет-компания *Naspers*, которая по итогам 2021 г. заняла 28-е место среди нефинансовых ТНК развивающегося мира по величине зарубежных активов (27.5 млрд долл., что превосходит, например, показатель крупнейшей российской ТНК “Лукойл”). Кроме этой компании в топ-100 ТНК развивающихся стран входят ещё три южноафриканских инвестора: химическая компания *Sasol*, телекоммуникационная корпорация *MTN Group* (по 16.9 млрд долл. зарубежных активов), а также управляющая сетью клиник частная фирма *Mediclinic International* (9.3 млрд долл.) [18, web table 20]. Подобного масштаба национальных ТНК нет больше ни в одной африканской стране. Соответственно южноафриканские ТНК определяют почти всю географию африканских ПИИ на континенте (табл. 2). Например, в 10 странах накоплено более чем по 1 млрд долл. южноафриканских ПИИ.

Есть лишь несколько стран, где среди африканских инвесторов впереди южноафриканских компаний оказываются ТНК других стран, обычно в силу эффекта соседства (например, в Нигерии это тоголезские инвесторы, в Уганде и Руанде — кенийские, в Ливии, как и в не включённом в таблицу Тунисе — алжирские), реже из-за отраслевой специфики. В то же время у многих государств, расположенных поблизости от ЮАР, инвесторы из этой страны выделяются даже на фоне западных или азиатских партнёров. Так, в конце 2022 г. в Намибии на ЮАР приходилось почти 21% накопленных ПИИ, в Ботсване — 29%, в Зимбабве — свыше 35%, а в Лесото — почти 38% (расчёт на основе [18, с. 201]). Однако эффект соседства далеко не всегда играет ключевую роль. Например, входящая в пятёрку важнейших реципиентов южноафриканских ПИИ в Африке Гана выделяется благодаря активности южноафриканских золотопромышленников (*Anglo Gold Ashanti* и *Gold Fields*).

Вместе с тем основная часть южноафриканских капиталов размещена в Нидерландах (отчасти в силу того, что с начала 1990-х годов многие буры переезжают в Европу, сохраняя связи с ЮАР), Великобританией, других европейских странах, а также в США, Австралии и иных англоязычных странах бывшей Британской империи. Тем не менее в случае отдельных компаний-инвесторов ситуация может быть совсем иной. Например, *Mediclinic International* была создана в 1983 г. вблизи знаменитого Стелленбошского университета. Её первые зарубежные приобретения — в ОАЭ (2006; сейчас в разных эмиратах работают семь больниц и 24 клиники) и Швейцарии (2007), хотя есть также клиники в Намибии и пакет акций (29.9%) в британской сети из 39 больниц *Spire Healthcare* [22, с. 57].

Главная особенность ТНК из ЮАР — поздняя интернационализация, которая определяется не уровнем экономического развития страны, а исчезновением политических барьеров, связанных с апартеидом (более известным в России как апартеид) и намеренно постепенной либерализацией трансграничной инвестиционной деятельности с целью противодействия бегству капитала в Европу. До середины 1990-х годов южноафриканские

Таблица 2. Сравнение географии накопленных ПИИ ряда африканских стран (на конец 2022 г., по данным МВФ)

Страна-реципиент	ЮАР		Нигерия		Марокко		Кения		Того		Алжир	
	млн долл.	%	млн долл.	%	млн долл.	%	млн долл.	%	млн долл.	%	млн долл.	%
Всего	207954	100	16550	100	6460	100	3832	100	3283	100	2574	100
Маврикий	7751	3.7	327	2.0	336	5.2	1347	35.2	0	0	0	0
Кения	3995	1.9	114	0.7	10	0.2	—	—	171	5.2	0	0

Окончание таблицы 2 на с. 520.

Таблица 2 (окончание)

Страна-реципиент	ЮАР		Нигерия		Марокко		Кения		Того		Алжир	
	млн долл.	%	млн долл.	%	млн долл.	%	млн долл.	%	млн долл.	%	млн долл.	%
Гана	2756	1.3	776	4.7	24	0.4	15	0.4	221	6.7	0	0
Мозамбик	3195	1.5	79	0.5	0	0	436	11.4	43	1.3	0	0
Нигерия	1534	0.7	—	—	32	0.5	51	1.3	1658	50.5	0	0
Мавритания	2378	1.1	0	0	68	1.1	0	0	34	1.0	101	3.9
Уганда	860	0.4	20	0.1	21	0.3	1503	39.2	57	1.7	0	0
Зимбабве	2301	1.1	0	0	0	0	0	0	48	1.5	0	0
Намибия	1635	0.8	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ботсвана	1516	0.7	0	0	87	1.3	0	0	0	0	0	0
ДРК	1427	0.7	121	0.7	0	0	31	0.9	0	0
Кот-д'Ивуар	180	0.1	141	0.9	988	15.3	0	0	136	4.1	0	0
Замбия	864	0.4	53	0.3	1	0,0	112	2.9	91	2.8	0	0
Танзания	711	0.3	19	0.1	9	0.1	89	2.7	0	0
Египет	445	0.2	0	0	159	2.5	0	0	0	0	64	2.5
Руанда	114	0.1	9	0.1	25	0.4	333	8.7	57	1.7	0	0
Марокко	529	0.3	0	0	—	—	0	0	0	0	0	0
Камерун	75	0.0	166	1.0	256	4.0	25	0.8	0	0
Эсватини	426	0.2	0	0	0	0	0	0	0	0
Респ. Конго	0	0	174	1.1	115	1.8	26	0.8	0	0
Лесото	361	0.2	0	0	0	0	0	0	0	0
Сенегал	6	0.0	99	0.6	152	2.4	31	0.9	30	1.2
Габон	0	0	49	0.3	192	3.0	49	1.5	0	0
Мали	1	0.0	16	0.1	140	2.2	0	0	19	0.6	83	3.2
Буркина-Фасо	22	0.0	70	0.4	113	1.7	0	0	52	1.6	0	0
Бенин	43	0.0	53	0.3	53	0.8	0	0	85	2.6	0	0
Чад	0	0	80	0.5	47	0.7	88	2.7	0	0
ЮАР	—	—	141	0.9	0	0	55	1.4	0	0	0	0
Сейшельские Острова	194	0.1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ангола	148	0.1	2	0.0	0	0	0	0	0	0
Ливия	6	0.0	9	0.1	0	0	0	0	2	0.1	126	4.9
Топ-5 в Африке	20075	9.7	1584	9.6	1931	30.0	3731	97.4	2277	69.4	430	16.7
Топ-10 в Африке	28488	13.7	2151	13.0	2538	39.3	2653	80.8	509	19.8
Нидерланды	93467	44.9	3239	19.6	167	2.6	—190	...	0	0	0	0
Великобритания	18135	8.7	1962	11.9	206	3.2	0	0	0	0
США	12028	5.8	466	2.8	74	1.1	—17	...	0	0	0	0
Швейцария	8426	4.1	9	0.1	234	3.6	0	0	278	10.8
Австралия	5840	2.8	0	0	0	0	0	0	0	0
Виргинские (Брит.) о-ва	313	0.2	3329	20.1	20	0.3	0	0	0	0
Франция	1272	0.6	77	0.5	1325	20.5	14	0.4	44	1.7
Италия	877	0	7	0.0	72	1.1	28	0.7	0	0	999	38.8
Бермудские острова	142	0.1	1232	7.4	0	0	0	0	0	0
Багамские острова	118	0.1	763	4.6	0	0	0	0	126	4.9
Испания	99	0.0	0	0	151	2.3	15	0.4	0	0	317	12.3

компании не могли вывозить капитал в большинство стран мира (это их отчасти роднит с предприятиями Советского Союза и Индии, где долгое время сохранялись собственные внутренние барьеры для масштабного экспорта ПИИ, что привело к стремительному росту их накопленных сумм лишь с конца 1990-х годов). Навёрстывание времени южноафриканскими ТНК привело к доминированию слияний и поглощений, а не инвестиций с нуля [9, с. 89], которые типичны для ТНК стран, которые только осваивают зарубежную экспансию, причём на рынках с низкой конкуренцией, в том числе в силу отсутствия производственных мощностей.

СПЕЦИФИКА КОМПАНИЙ-ИНВЕСТОРОВ ИЗ СТРАН СЕВЕРНОЙ АФРИКИ

Крупнейшим источником экспорта ПИИ в арабских странах Африки долгое время оставалась Ливия. Однако военная агрессия НАТО против страны и развязанная гражданская война подорвали бывшее экономическое благополучие государства, а после убийства лидера страны М. Каддафи часть зарубежных активов была просто украдена европейцами. В основном пострадали портфельные инвестиции, однако и прямые капиталовложения Ливии к концу 2022 г. по сравнению с концом 2009 г. сократились, если ориентироваться на сведения МВФ, в Испании на 123 млн долл., а во Франции, по-видимому, на ещё большую сумму. Фактически именно в 2010-е годы страны ЕС начали отработывать методы незаконной конфискации активов под политическими предлогами без создания для себя угрозы международного преследования. Уже потом был введён политически мотивированный скрининг преимущественно китайских ПИИ, фактическая конфискация активов «Газпрома» под предлогом повышения конкуренции в энергетическом секторе и, наконец, санкции в отношении большинства крупнейших компаний России после начала СВО на Украине. Тем не менее до сих пор под ливийским контролем находятся активы почти в двух десятках африканских стран, преимущественно связанные с нефтяным бизнесом (включая НПЗ и сети АЗС). Ливийские ПИИ есть также в Бахрейне (сейчас свыше 3 млрд долл.), некоторых других арабских государствах Машрика, а в ЕС теперь лидирует Мальта.

Алжирские ПИИ также обусловлены экспортом капитала, заработанного на добыче углеводородов. Основная ТНК страны — *Sonatrach*. Ключевые реципиенты алжирских ПИИ — Италия (прежде всего благодаря владению НПЗ *Augusta Sicile*), Испания (миноритарные пакеты акций в нескольких фирмах по регазификации сжиженного природного газа, сбыту газа, газохимии и производству электроэнергии) и Швейцария (см. табл. 2). При этом подчеркнём, что добыча и разведка сырья ведётся прежде всего в Перу (на эту южноамериканскую

страну приходится 9% всех алжирских ПИИ), Ливии, Мавритании, Мали, Тунисе, Нигере — по накопленным капиталовложениям они все обгоняют бывшую метрополию, поскольку Франция располагает только алжирскими мощностями по регазификации³. В Алжире есть и частные прямые инвесторы за рубежом, прежде всего принадлежащий одному из богатейших бизнесменов Африки миллиардеру И. Ребрабу конгломерат *Cevital* с заводами по производству стройматериалов во Франции и Испании (куплены в 2013 г.), а с 2014 г. также часть сталелитейного бизнеса *Lucchini* в Италии, которую из-за войны санкций России с коллективным Западом был вынужден продать А.А. Мордашов.

Ведущий инвестор Египта — многоотраслевой частный конгломерат *Orascom*, занятый в секторе производства стройматериалов, гостиничном бизнесе, телекоммуникациях и других сферах. Это одна из старейших ТНК страны, действующая уже более чем в 25 странах. Отчасти импульсом для зарубежной экспансии египетского бизнеса стала национализация, проводившаяся во времена Г.А. Насера. Так, владельцы основанной в 1952 г. хлопковой компании *Mansour Group*, лишившись активов на родине, переместили бизнес в Судан и Швейцарию, постепенно сменив профиль и сконцентрировавшись на торговле автомобилями и других отраслях сферы услуг.

Египет выделяется в Северной Африке доминированием именно частных крупных ТНК, что, по-видимому, обусловлено отраслевой спецификой. Например, значимый инвестор за рубежом — мощная строительная фирма *Hassan Allam*, основанная в 1930-х годах. Как и во многих других странах Африки, в Египте есть ТНК, причём иногда весьма крупные, занявшие узкие ниши на мировых рынках благодаря какой-либо национальной особенности. Например, одним из значимых инвесторов за рубежом является ковроткаческая компания *Oriental Weavers*, основанная в 1979 г. Она быстро захватила почти весь местный рынок, а в 1994 г. открыла производство в США, поставляя в настоящее время продукцию более чем в 130 стран мира.

Ещё один значимый источник ПИИ в Северной Африке — Марокко. На Африку приходится почти половина марокканских капиталовложений, причём среди лидеров в основном страны, где распространён французский язык — Кот-д'Ивуар, Камерун, Габон, Сенегал, Мали и др. (см. табл. 2). В Европе основная часть ПИИ из Марокко приходится на Францию, выделяются также Люксембург, Бельгия и Испания. Среди арабских стран значимые марокканские активы есть только в Египте и ОАЭ; по

³ Les opérations internationales de SONATRACH // Sonatrach. https://sonatrach.com/wp-content/uploads/2019/10/CARTE_INTERNATIONALE_SONATRACH_FR.pdf (дата обращения 20.04.2024). Если не указаны конкретные материалы по компаниям, то факты приводятся с текущих версий сайтов.

объёму накопленных на конец 2022 г. марокканских ПИИ они сопоставимы с Маврикием и Индией.

Одна из старейших марокканских ТНК — основанная в 1948 г. частная компания *Ynna Holding*, которая в настоящее время владеет дочерними структурами в пяти зарубежных странах. В Тунисе группа занимается производством трубопроводов для питьевой воды, санитарии, ирригации и газа, а также резиновых деталей для промышленности. В Египте, ОАЭ и Экваториальной Гвинее *Ynna Holding* работает в секторе недвижимости, производя также в Египте аккумуляторы, а в Иордании цемент. Крупнейший банк Марокко — *Attijariwafa Bank*, имеющий среди акционеров-миноритариев знаменитый испанский *Santander Bank*, организовал дочерние банки во Франции, Бельгии, Испании, Италии и Германии, а также более чем в десятке стран Северной и Западной Африки. Есть в Марокко и крупная ТНК, подконтрольная государству — фосфатный гигант *OCF Group*. Её дочерние структуры представлены в 16 африканских странах, Бразилии, США, Индии, Китае и Сингапуре, но в основном это сбытовые компании, хотя в последние годы *OCF Group* начала осуществлять ПИИ и в производственные предприятия.

ОСОБЕННОСТИ ТНК ИЗ НИГЕРИИ И ДРУГИХ СТРАН ТРОПИЧЕСКОЙ АФРИКИ

Возникновение ТНК в Нигерии в основном связано с деятельностью местных олигархов, вкладывающих финансовые средства в обрабатывающую промышленность или сферу услуг. Этим модель экспорта ПИИ из крупнейшей страны Африки с довольно ёмким рынком сбыта отличается от многих других государств Тропической Африки, где экспорт капитала ведёт главным образом крупнейшие сырьевые компании, подконтрольные государству, и сравнительно небольшие фирмы, созданные предпринимателями для использования конкурентных преимуществ в узких нишах (обычно это сфера услуг). Ведущая нефинансовая ТНК Нигерии — многоотраслевой конгломерат *Dangote*, который экспортирует капитал главным образом в цементной промышленности. По данным с сайта компании, у этого инвестора зарубежные заводы расположены в Гане, Замбии, Камеруне, Республике Конго, Сенегале, Сьерра-Леоне, Танзании, Эфиопии, ЮАР. По сообщениям СМИ, *Dangote* объявил об инвестициях в Того — в строительство цементного завода и фабрики по выпуску удобрений. В соседнем Бенине с приходом к власти в 2016 г. президента П. Талона (крупного бизнесмена) нигерийскому миллиардеру А. Данготе пришлось свернуть свой бизнес. Ушла из Бенина и другая крупная частная нигерийская ТНК — телекоммуникационная компания *Glo* (*Globacom*), принадлежащая миллиардеру М. Аде-

нуге. Однако *Glo* по-прежнему работает за рубежом, например, в Гане [22, с. 57].

Доминирование частного бизнеса, причём олигархического типа, высокая роль офшоров и других перевалочных баз в географии ПИИ, по-видимому, выделяет Нигерию среди многих других стран Африки. Как и у ЮАР, значение африканских реципиентов ПИИ сравнительно невелико, хотя география довольно диверсифицированная (см. табл. 2). Можно говорить даже о выполнении Нигерией роли регионального инвестиционного центра. При этом на глобальном Севере нигерийские прямые инвесторы ориентированы преимущественно на Великобританию (бывшую метрополию), тогда как упомянутые выше североафриканские ТНК в силу близости к Европе — на несколько средиземноморских стран, а не только Францию, колониями или протекторатами которой были Марокко и Алжир. Как и в случае ЮАР, у крупных нигерийских инвесторов своя географическая специфика, обусловленная особенностями бизнеса. Так, *United Bank for Africa* наряду с инвестициями в международных финансовых центрах (в США, Великобритании, во Франции и в ОАЭ) за последние 15 лет обзавёлся дочерними структурами в 20 африканских странах (помимо Нигерии, в Бенине, Буркина-Фасо, Габоне, Гане, Гвинее, ДРК, Замбии, Камеруне, Кении, Республике Конго, Кот-д'Ивуаре, Либерии, Мали, Мозамбике, Сенегале, Сьерра-Леоне, Танзании, Уганде и Чаде).

Как было сказано выше, масштабами ПИИ выделяется Маврикий, поскольку его используют в качестве перевалочной базы ТНК третьих стран. Особенно заметны связи с Индией — прежде всего это офшор для инвестирования в огромной южноазиатской державе. Однако и сами индийские ТНК нередко предпочитают входить на рынки Африки через Маврикий, уже инвестировав на острове почти 39 млрд долл. — больше вложили только ТНК из США, а также неизвестные инвесторы, использовавшие сложные офшорные схемы через Каймановы острова. На конец 2022 г. из 312.5 млрд долл. ПИИ, вывезенных с Маврикия, в Индии были сконцентрированы 153.8 млрд долл. Крупными получателями ПИИ с Маврикия являются другие офшоры (прежде всего Виргинские Британские и Каймановы острова) и иные перевалочные базы — Сингапур, Гонконг, Люксембург, Нидерланды. Вместе с тем значительные маврикийские ПИИ накоплены в Великобритании, США, Китае и многих африканских странах, особенно в ЮАР, Нигерии и почти всех странах Восточной Африки⁴.

⁴ Table 6-o: Outward Direct Investment Positions by All Reporting Economies Cross-classified by Counterpart Economies, as of end-2022; Table 6-i: Inward Direct Investment Positions by All Reporting Economies Cross-classified by Counterpart Economies, as of end-2022 // IMF. Coordinated Direct Investment Survey. <https://data.imf.org/regular.aspx?key=61227426> (дата обращения 20.04.2024).

При этом Маврикий располагает и собственными ТНК, которые предпочитают снижать трудовые издержки и стимулировать промышленный экспорт за счёт капиталовложений именно в африканских государствах (впрочем, иногда и в Южной Азии) [10, р. 27, 28]. Например, существующая более полувека текстильная компания *CIEL Textile* (бывшая *Floréal*) уже в 1990-е годы осуществляла ПИИ, начав с Мадагаскара. Маврикийский конгломерат *CIEL* инвестирует за рубежом также в отели, банковский сектор и сельское хозяйство. Следует подчеркнуть, что маврикийский бизнес в принципе довольно активен в сфере ПИИ в сельскохозяйственное производство в других африканских странах — от Мозамбика до Сенегала.

Из значимых экспортёров ПИИ в Африке наиболее замкнут на собственный континент бизнес Того. Чуть больше половины тоголезских вложений приходится на Нигерию, на первую десятку государств — свыше 80% (см. табл. 2). Для стран, которые экспортируют едва более 0.5–1 млрд долл., география ПИИ может почти полностью совпадать с ареалом деятельности одного-двух ключевых инвесторов. В случае с Того это заметно, что объясняется среди прочего наличием штаб-квартиры банка, развитие которого нацелено на обслуживание клиентов в нескольких соседних западноафриканских государствах в рамках развития региональной интеграции. Речь идёт о *Groupe Banque Atlantique* (банковские структуры работают как в Того, так и в Бенине, Буркина-Фасо, Гвинее-Бисау, Кот-д’Ивуаре, Мали, Нигере, Сенегале).

Истории становления транснационального бизнеса обычно отражают экономическую историю стран. Национализация крупных месторождений часто приводит к появлению сырьевой ТНК, подконтрольной государству, как это произошло в Анголе после 1976 г. — через полтора года после провозглашения независимости страны (в Африке в нефтегазовом секторе *Sonangol* уступает теперь только алжирской *Sonatrach*). Отказ от социалистических экспериментов обычно сопряжён с формированием ТНК на базе семейных фирм, удачно участвовавших в приватизации (как это произошло, в частности, с конгломератом *Bakhresa* в Танзании). Колониальное прошлое своей родины могло быть использовано основателями компаний для получения образования и выстраивания деловых контактов в Европе с последующей экспансией в освободившихся странах той же метрополии. Хорошей иллюстрацией служит финансово-страховая компания *Sunu Group* в Кот-д’Ивуаре [23, с. 80–85]. Сохраняющиеся тесные экономические и культурные связи с метрополиями предопределяют и более частое, нежели в других регионах мира, появление так называемых ТНК-мигрантов. Обычно это означает, что в Великобританию или страны ЕС переносится головная штаб-квартира африканской ТНК, причём не только формально, но и с управленческим аппаратом.

Старейшие собственные ТНК в Тропической Африке связаны с Кенией, поскольку её бизнесмены ещё до Второй мировой войны в рамках Британской империи получили возможность инвестировать в соседние восточноафриканские страны — Танганьiku (с 1964 г. в составе Танзании), Буганду и другие королевства-протектораты на территории современной Уганды. Кенийский бизнес по-прежнему ограничивает свою заграничную экспансию в основном Восточной Африкой, однако теперь включая франкоязычные государства и даже португалоязычный Мозамбик. Например, созданный в 1922 г. производитель напитков *Kenya Breweries Limited* в 1935 г. купил пивзавод в Танганьике и через год была образована *East African Breweries Limited (EABL)*, которая теперь имеет заводы также в Уганде и Южном Судане, сбытовую сеть в Бурунди, ДРК и Руанде. Есть, разумеется, редкие примеры выхода кенийского бизнеса в другие регионы, в том числе осуществление ПИИ на постсоветском пространстве. Например, созданная в 1970 г. гостиничная компания *Serena Hotels* владеет зарубежными отелями не только в Мозамбике, Руанде, Танзании, Уганде и ДРК, но и Афганистане, Пакистане и Таджикистане. В отраслевом плане кенийские ТНК заметно отличаются от европейских. Выделяются производители строительных материалов и агропродовольственной продукции, хотя немало торговых и банковских инвесторов, а также фирм, работающих в сфере туризма и СМИ [13].

Примечательно, что некоторые восточноафриканские ТНК изначально получали импульс к развитию благодаря индийским бизнесменам, переместившимся в Африку в рамках ведения дел в пределах Британской империи. Представители метрополий, жители других частей колониальных империй или даже иностранцы создавали ТНК в колониальный период и в иных регионах британской Африки, например, грек А.Г. Левентис в Нигерии [17, с. 82]. После получения независимости некоторые первые африканские ТНК на самом деле представляли собой автономные дочерние фирмы западных компаний. Хорошей иллюстрацией служит молочная компания *Fan Milk* из Ганы, осуществлявшая ПИИ в Бенине, Того и Буркина-Фасо. Она была создана в 1960 г. на средства датского предпринимателя и привлекала капиталы как путём листинга на Ганской фондовой бирже, так и через стратегических иностранных инвесторов (полностью поглощена французской *Danone* летом 2019 г.).

ЗНАЧЕНИЕ СОТРУДНИЧЕСТВА С АФРИКАНСКИМИ ТНК ДЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА

Завершая анализ африканских ТНК, можно сделать несколько важных выводов, имеющих прикладное значение для российских компаний

и государства в целом в отношении интенсификации экономических и политических связей с государствами Африки.

Во-первых, Россия должна предлагать африканским партнёрам те товары, на которые сохраняется высокий спрос на их рынках, выходить с инвестиционными инициативами в отношении тех энергетических, транспортных и иных инфраструктурных проектов, которые будут востребованы национальными экономиками. В противном случае российские компании просто не смогут закрепиться в Африке, где сложилась конкурентная среда, в том числе за счёт соперничества крупных африканских фирм [24]. К сожалению, пока для бизнесменов нашей страны характерно шаблонное представление об Африке. Это может приводить к парадоксальным результатам, когда некоторым небольшим странам континента Россия (даже в отличие от соседней Белоруссии) не может предложить почти ничего кроме зерна и удобрений, создавая нетипичное в случае Африки отрицательное сальдо в торговле.

Во-вторых, африканские страны очень разнообразны, в том числе и с точки зрения корпоративной структуры предпринимательского сектора. Есть государства с доминированием частных компаний, причём как ТНК с ярко выраженной отраслевой специализацией, так и конгломератов, обычно подконтрольных местным олигархам. Но есть и страны с ведущими компаниями со 100-процентным участием государства или страны, в которых, как и в России, присутствуют крупные холдинги с очень разной структурой собственности. Следует учитывать, что почти в любой африканской стране связь политической жизни и экономической деятельности более тесная, нежели в ЕС, где привыкли работать российские бизнесмены. (Правда, события последних двух лет показывают, что некоторые якобы позитивные отличия европейских стран от африканских, имея в виду политические риски для иностранных партнёров, преувеличены.) Поэтому необходимо тесное взаимодействие российских компаний с отечественными государственными структурами, включая посольства и торгпредства, а также опора на информационно-консультационный потенциал российских учёных.

В-третьих, в условиях санкционного давления коллективного Запада на Россию, включая угрозу применения разнообразных вторичных санкций в отношении зарубежных партнёров российского бизнеса, необходимо применять гибкие форматы сотрудничества. При этом второстепенная роль российских ТНК может оказаться хорошим способом избежать неправомерных антиконкурентных шагов со стороны стран ЕС и США, если по политическим мотивам западный либо африканский партнёр России не может быть подвергнут дискриминации. Иллюстрацией служит развитие компанией “Лукойл” нефтегазового бизнеса в Республике Конго

в партнёрстве с итальянской *ENI*. Добывающие алмазы Ангола, Ботсвана и Намибия, вместе с ОАЭ и Индией, где расположены крупные ювелирные центры, по-видимому, оказались способны сопротивляться давлению “Группы семи”, что делает более оптимистичными перспективы российской “АЛРОСА”, которая на протяжении трёх десятилетий совместно с африканцами развивает алмазный бизнес в бывших европейских колониях.

Наконец, осознание россиянами возможности экспортировать существенные объёмы ПИИ в ряд африканских стран благодаря международным конкурентным преимуществам некоторых отечественных компаний позволит по-новому посмотреть на идею превращения таких стран, как Египет, ЮАР или Нигерия в плацдармы для инвестиционного проникновения российского бизнеса на континент. Однако нельзя пренебрегать и другими инвестиционными хабами Африки, такими как Марокко или Кения. Иначе говоря, перед Россией стоит немало задач для повторного открытия Африки в условиях движения к полицентрическому мироустройству.

ЛИТЕРАТУРА

1. Россия в полицентричном мире / Под. ред. А.А. Дынкина, Н.И. Ивановой. Москва: Весь Мир, 2011.
Russia in the Polycentric World / A.A. Dynkin and N.I. Ivanova, Eds., Moscow: Ves Mir, 2011.
2. Kupchan C. Bipolarity is Back: Why It Matters // The Washington Quarterly. 2021. V. 44. № 4. P. 123–139. DOI: 10.1080/0163660X.2021.2020457
3. Bekkevold J.I., Tunsjø. The geopolitical foundations for U.S. strategy in a new U.S.–China bipolar system // China International Strategy Review. 2022. V. 4. P. 39–54. DOI: 10.1007/s42533-022-00109-y
4. Hernández Z. Outward foreign direct investment from emerging markets: annotated bibliography // Sauvart K.P. (ed.). The Rise of Transnational Corporations from Emerging Markets: Threat or Opportunity? Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA: Edward Elgar, 2008. P. 339–373.
5. Games D. The Experience of South African Firms Doing Business in Africa: A Preliminary Survey and Analysis // SAIIA Report. 2003. № 37.
6. Санунцов А.Л. Зарубежная экспансия ТНК ЮАР // Азия и Африка сегодня. 2007. № 8. С. 36–43.
Sapuntsov A.L. Foreign expansion of TNCs from South Africa // Asia and Africa Today. 2007. № 8. P. 36–43.
7. Klein S., Wöcke A. Emerging global contenders: the South African experience // Journal of International Management. 2007. V. 13. № 3. P. 319–337.
8. Goldstein A., Prichard W. South African multinationals: building on a unique legacy // Ramaruti R., Singh J.V.

- (eds.) *Emerging multinationals in emerging market*. Cambridge: Cambridge University Press, 2009. P. 244–279.
9. *Verhoef G.* The Globalisation of South African Conglomerates, 1990–2009 // *Economic History of Developing Regions*. 2011. V. 26. № 2. P. 83–106. DOI: 10.1080/20780389.2011.625242
 10. *Page Sh., te Velde D.W.* Foreign Direct Investment by African Countries // *Papers prepared for InWent / UNCTAD meeting on FDI in Africa*. London: Overseas Development Institute, 2004.
 11. *Bonaglia F., Goldstein A.* Egypt and the investment development path // *International Journal of Emerging Markets*. 2006. V. 1. № 2. P. 107–127. DOI: 10.1108/17468800610658299
 12. *Сапунцов А.Л.* Место и роль африканских транснациональных корпораций в мировой экономике — опыт для России // Сапунцов А.Л. Экономические приоритеты транснациональных корпораций развивающихся стран в Африке. М.: Институт Африки РАН, 2015. С. 205–259.
Sapuntsov A.L. The place and role of African multinational corporations in the global economy — an experience for Russia // *Sapuntsov A.L. Economic priorities of transnational corporations of developing countries in Africa*. Moscow: Institute for African Studies, 2015. P. 205–259.
 13. *Сапунцов А.Л.* Региональные особенности внешнеэкономической экспансии ТНК Кении // *Вестник Самарского государственного экономического университета*. 2015. № 7 (129). С. 24–32.
Sapuntsov A.L. Regional features of the foreign economic expansion of TNCs in Kenya // *Vestnik of Samara State University of Economics*. 2015. № 7 (129). P. 24–32.
 14. *Сапунцов А.Л.* Формы проникновения транснациональных корпораций Северной Африки на внешние рынки // *Вестник МГОУ. Серия: экономика*. 2015. № 4. С. 22–31. DOI: 10.18384/2310-6646-2015-4-22-31
Sapuntsov A.L. Forms of penetration of North African multinational corporations into foreign markets // *Vestnik MGOU: Economics*. 2015. № 4. P. 22–31. DOI: 10.18384/2310-6646-2015-4-22-31
 15. *Ibeh K.* Why do African multinationals invest outside their home region? Should they? // *Transnational Corporations Journal*. 2018. V. 25. № 1. P. 43–72.
 16. *Verhoef G.* Latecomer Challenge: African Multinationals from the Periphery // Wang G.Y. (ed.) *Globalization*. London: IntechOpen, 2019. P. 45–70. DOI:10.5772/intechopen.81500
 17. *Amungo E.* The Rise of the African Multinational Enterprise (AMNE): The Lions Accelerating the Development of Africa. Springer, 2020. Xxii+288 p.
 18. *World Investment Report 2023: Investing in Sustainable Energy for All*. Geneva: UNCTAD, 2023. Xix+208 p.
 19. *Bezuidenhout H., Van Rensburg J.* An original ranking of South Africa's Global Players for 2013–2015. New York: Columbia Center on Sustainable Investment, 2016.
 20. *Кузнецов А.В.* Транснациональные корпорации стран БРИКС // *Мировая экономика и международные отношения*. 2012. № 3. С. 3–11. DOI: 10.20542/0131-2227-2012-3-3-11
Kuznetsov A.V. Transnational corporations of BRICS countries // *World Economy and International Relations*. 2012. № 3. P. 3–11. DOI: 10.20542/0131-2227-2012-3-3-11
 21. *Bezuidenhout H., Mhonyera G., Van Rensburg J. et al.* Emerging Market Global Players: The Case of Brazil, China and South Africa // *Sustainability*. 2021. V. 13. Article 12234. DOI: 10.3390/su132112234
 22. *Кузнецов А.В.* Куда возвращаемся: атлас конкурентного поля // *Эксперт*. 2023. № 30. С. 54–57.
Kuznetsov A.V. Where we are going back: atlas of the competitive field // *Ekspert*. 2023. № 30. P. 54–57.
 23. *Esho E., Verhoef G.* Beyond national markets: The case of emerging African multinationals // *Economic History of Developing Regions*. 2020. V. 35. № 2. P. 71–97. DOI: 10.1080/20780389.2020.1757425
 24. *Кузнецов А.В.* Продвижение российских экономических интересов на Юге Африки // *Мировая экономика и международные отношения*. 2021. № 11. С. 79–87. DOI: 10.20542/0131-2227-2021-65-11-79-87
Kuznetsov A.V. Promoting Russian Economic Interests in Southern Africa // *World Economy and International Relations*. 2021. № 11. P. 79–87. DOI: 10.20542/0131-2227-2021-65-11-79-87

AFRICAN TRANSNATIONAL BUSINESS**A.V. Kuznetsov^{a,*}**

*^aInstitute of Scientific Information for Social Sciences of the Russian Academy of Sciences (INION),
Moscow, Russia*

**E-mail: Kuznetsov@inion.ru*

The article presents results of the analysis of African transnational corporations (TNCs) which is a relatively new phenomenon. Based on contradictory statistical data, the author presents data on the leading sources of legal capital outflows in the form of foreign direct investment (FDI) in Africa. The specifics of FDI outflows from South Africa, Arab countries of North Africa, Nigeria and other significant countries of Tropical Africa are shown. The importance of cooperation between Russian companies and African TNCs in the investment development of Africa is emphasized. It is argued that without strengthening Russian direct investors on this continent, it is impossible to expect further significant growth in Russia's foreign trade turnover with African countries, which accounted for only 3.5% of its volume in 2023.

The author notes that if Russia's turn towards the global South is limited to strengthening ties with two or three dozen Asian countries, it is unlikely that Russia will be able to take leading positions in the emerging polycentric world order. The support of African states freed from European colonial oppression is necessary in the confrontation with the collective West, but the attitude towards the policy of the Russian Federation is largely associated with the intensity of economic contacts.

Keywords: polycentric world order, foreign direct investment, African TNCs, Russia's turn to the global South, competition in world markets.