

О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ УГАНДЫ И ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ВОЗМОЖНОСТЯХ РАЗВИТИЯ СОТРУДНИЧЕСТВА С РОССИЕЙ

В соответствии с оценками зарубежных аналитиков, инвестиционная привлекательность Африканского Континента уже сейчас превосходит Китай и Индию. По данным Международного валютного фонда, экономический рост стран Африки в ближайшие годы может составить 5-6% в год, а среди 20 наиболее быстро развивающихся экономик мира две будут находиться в Северной Африке, 10 – в Африке южнее Сахары.

Если определять инвестиционную привлекательность африканских стран по принципу «меньше риска, больше прибыли», то, по мнению экспертов из международной консалтинговой компании Ernst & Young («Эрнст энд Янг»), именно страны Южной и Восточной Африки входят в группу лидеров для иностранных инвесторов. При этом в своих аналитических оценках в 2017 г. «Эрнст энд Янг» отмечает, что четыре ключевые восточноафриканские государства (Кения, Эфиопия, Танзания и Уганда) «готовы в ближайшее десятилетие показывать рост национальных экономик от 6% и выше». Инвестиционный потенциал названных стран имеет устойчивую положительную тенденцию развития.

Уганда внесена авторитетным западным консультантом в зону стран с благоприятным инвестиционным потенциалом не случайно. Данный вывод обосновывается следующими факторами:

- относительная стабильность правящего режима и предсказуемость политического развития;
- выгодное географическое положение, определяющее благоприятные климатические условия, особенно для развития сельскохозяйственного производства¹ и туризма;
- наличие сбалансированного инвестиционного законодательства, защищающего права иностранного инвестора, простая и удобная схема регистрации в стране иностранного предприятия, развитый сервис национального инвестиционного агентства, работающего в режиме «одного окна»;
- минимально ограниченное вмешательство в бизнес процессы со стороны угандийского государства;
- наличие молодой и легко обучаемой рабочей силы при ее низкой, даже в сравнении с Азией, стоимости².

¹ В настоящее время в странах Восточной Африки в целом и в Уганде в частности отмечается заметный рост притока иностранных инвестиций в развитие крупных агрохолдингов. Иностранные государства и частные инвесторы (Израиль, Германия, Саудовская Аравия, Индия, Турция) активно инвестируют в эти области в целях обеспечения своих программ национальной продовольственной безопасности.

² Так, например, уровень заработной платы в госучреждениях колеблется от 50 до 200 долл. США в месяц. В частном секторе зарплаты варьируются и в целом составляют от 2 долл. США в день.

Для российских государственных и частных коммерческих структур привлекательными и перспективными областями развития бизнеса в Уганде могли бы стать:

- сельское хозяйство;
- геологоразведка и добыча полезных ископаемых³;
- туризм;
- энергетика⁴;
- инфраструктура⁵;
- банковская деятельность⁶.

Опыт многих ранее проведенных встреч с представителями Уганды, в том числе в ходе различных угандийско-российских бизнес-форумов, встреч в рамках работы Межправительственной Российско-Угандийской комиссии по экономическому и научно-техническому сотрудничеству⁷, свидетельствует о том, что руководство Уганды демонстрирует высокую заинтересованность в развитии экономического взаимодействия с Россией. Актуальность этого вопроса для угандийского руководства возрастает на фоне усиления их односторонней зависимости от Китая и в последнее время от Индии. Уганда стремится к диверсификации внешнеэкономических связей, рассматривая Россию (как правопреемника СССР) как политически дружественную страну, с которой можно и нужно выстраивать равноправные, взаимовыгодные экономические отношения.

Сегодня можно отметить, что в Уганде российскими частными компаниями уже предпринимаются успешные попытки реализации проектов в сельском хозяйстве (выращивание и первичная обработка хлопка), в геологоразведке (некоторые российские компании получили лицензии на разведку полезных ископаемых), в инфраструктурных проектах (три российские компании участвуют в международных тендерах на бурение, поставку труб для нефтепровода, обеспечение управления трубопроводом) и туризме (одна компания выступает в качестве оператора, другая развивает отельный бизнес). Однако эти примеры, к сожалению, пока носят единичный характер, находятся на самых ранних стадиях и не дают возможности сделать вывод, что российско-угандийские экономические отношения носят устойчивую тенденцию к развитию.

³ Помимо нефти и газа, Уганда располагает потенциальными месторождениями золота, платины, меди, урана, олова и других полезных ископаемых. В настоящее время в стране начата реализация ряда крупных международных проектов, инвестиционный потенциал которых на ближайшее десятилетие оценивается в 25-30 млрд долл. США.

⁴ В Уганде сегодня имеются конкретные планы реконструкции нескольких имеющихся гидроэлектростанций, а также строительства электростанций на основе солнечной и даже атомной энергии.

⁵ В частности, можно отметить уже реализуемый проект по строительству нефтепровода из района нефтедобычи Хойма (Уганда) до нефтеналивного порта (Танзания) протяженностью 1455 км и общей стоимостью 3,5 млрд долл. США.

⁶ Принятие законов, облегчающих процедуру регистрации иностранных банков, благотворно сказываются на развитии банковского и финансового секторов в Уганде.

⁷ Создана в январе 2015 г. С российской стороны возглавляется заместителем Министра связи и массовых коммуникаций РФ Алексеем Волиным.

В настоящее время в Уганде, как и в большинстве других стран континента, чаще констатируются противоположные тенденции. Провалы, обманы, разорения и как итог – разочарования в африканских экономических возможностях... Проблемы становления и развития двусторонних связей определяются разными факторами, о которых будет сказано ниже. Не в последнюю очередь здесь можно отметить и дефекты «менталитета некоторых российских бизнесменов», присутствующих сегодня в Африке. Многие из них относятся к типу коммерсантов, пришедших из 90-х гг. прошлого века и продолжающих использовать практику «коррупционных связей, административных ресурсов» и других непрозрачных схем. Попадая впервые в Африку, им начинает казаться, не без помощи советчиков из числа местных дельцов, что здесь все предельно просто, что все продается и при этом за значительно более дешевые суммы, чем на Родине, что здесь можно работать «без оглядки на действующее законодательство страны». Добывать, что нельзя и где нельзя, и при том без соответствующих лицензий, ввозить и вывозить все, что угодно и в обход таможенных и прочих платежей и сборов. Однако, давно уже все в африканских странах не так. Рано или поздно такие бизнес начинания заканчиваются плачевно для наших «горе бизнесменов», что в конечном итоге приводит к ущербу имиджа России.

Кроме того, среди основных причин неудач российских бизнес-структур в Уганде, как и в большинстве других стран континента можно выделить следующие.

- Плохая информированность российских предпринимателей о политической и экономической ситуации в тех или иных африканских странах, что выражается в неправильном выборе страны или объекта для инвестирования. Недостаточное знание местных реалий. Неспособность наладить коммуникационный процесс с местными партнерами и населением.

- Неправильный метод «захода» в Уганду. Многие малые и средние российские компании, в силу излишней самоуверенности, отказываются от информационной и административной поддержки Посольств РФ, не обращаются за помощью к официальным российским консалтинговым организациям, предпочитая опираться на услуги сомнительных посредников, как российских, так и из числа местных граждан. Как правило, такие посредники преуспевают лишь в осваивании и разбазаривании средств компании, не достигая ни одной из поставленных целей.

- Отсутствие необходимых финансовых ресурсов. Средний и малый российский бизнес, как правило, не располагает самостоятельными финансовыми возможностями. Теоретически, финансирование проектов может осуществляться государством, международными инвестиционными фондами и коммерческими банками. Российским компаниям невозможно подступиться к государственным и международным источникам финансирования, так как для этого у них нет ни «ноу-хау», ни необходимых связей, ни понимания условий и ограничений такого финансирования. Что касается угандийских коммерческих банков, а здесь представлены

практически все крупные иностранные кредитные организации, то они, как правило, для зарубежных экономических субъектов предлагают высокие кредитные ставки (25-30% и выше годовых), что делает работу с ними нерентабельной.

С учетом изложенного полагаем, что для преодоления негативных моментов и активизации экономического сотрудничества с Угандой главным фактором будет являться поддержка российского бизнеса, в том числе среднего и малого, со стороны государства. Это определяющее условие. Так, например, успех китайских и американских компаний в Африке в решающей степени был определен непосредственными усилиями правительств этих стран застраховать риски национальных предпринимательских структур, инвестирующих в африканские проекты.

По нашим оценкам, до тех пор, пока в этой области не будет сформулирована внятная государственная политика и созданы практические механизмы страховой и финансовой поддержки, от российского бизнеса трудно ожидать реальных и успешных проектов в Уганде или любой другой африканской стране, особенно в условиях конкуренции бизнеса, направляемого и поддерживаемого правительствами Китая, Индии, Турции, США и стран Западной Европы.

Мезенцев С.В., к. воен. н.,
с.н.с. Центра изучения стран Северной Африки и Африканского рога
Института Африки РАН