

РОССИЯ-АФРИКА

РОСКОНГРЕСС
Пространство доверия

×

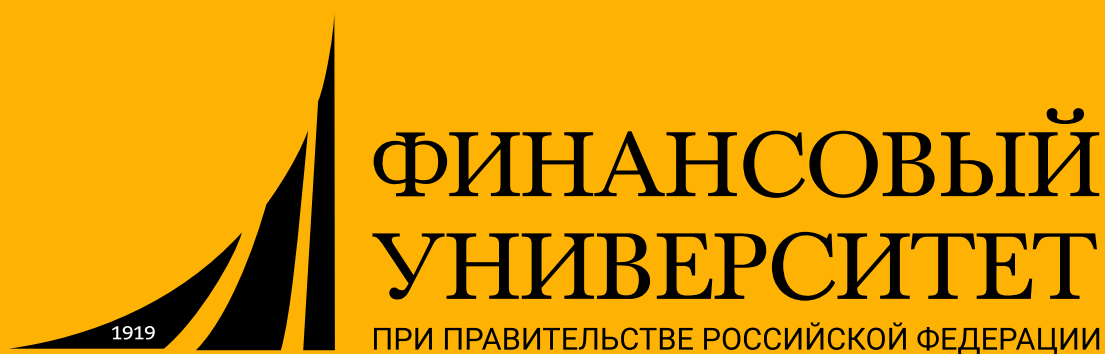
ВЕДОМОСТИ

×

ФИНАНСОВЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ
ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

РОССИЯ ← АФРИКА МАРШРУТ КАПИТАЛОВ, ТОВАРОВ, ИНФОРМАЦИИ И СПЕЦИАЛИСТОВ»

АНАЛИТИЧЕСКИЙ ДОКЛАД
МЕЖДУНАРОДНОГО КЛУБА
МОЛОДЫХ ЭКОНОМИСТОВ
«НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ»



ВСТУПЛЕНИЕ	3
EXECUTIVE SUMMARY	5
Россия и Африка: от роста торговли к устойчивому партнерству	
Международный клуб молодых экономистов «Новое поколение»	6

РАЗДЕЛ 1. КАРТА ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ СО СТРАНАМИ АФРИКИ: РОЛЬ ТОРГОВЫХ И ВАЛЮТНЫХ СОЮЗОВ И МЕХАНИЗМЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЕМОВ	8
1. Текущее состояние торговли между Россией и Африкой	9
1.1. Фактические параметры товарооборота	9
1.2. Географическая концентрация	9
1.3. Структура и дисбаланс	10
1.4. Валюты расчетов и платежная инфраструктура	11
1.5. Нигерия в качестве иллюстративного примера	13
2. Роль торговых и валютных союзов	14
2.1. Евразийский экономический союз	14
2.2. Африканская континентальная зона свободной торговли и региональные экономические сообщества	15
2.3. Валютные союзы	15
2.4. Выводы	12
3. Рекомендации по увеличению объемов торговли	17
3.1. Среднесрочные сценарии	18
3.2. Инструменты торговой политики	18
3.3. Механизмы трансграничных платежей	19
4. Заключение	21

РАЗДЕЛ 2. РОССИЯ И АФРИКА: ОТ ТОЧЕЧНОЙ ТОРГОВЛИ К СИСТЕМНОМУ УЧАСТИЮ В ЦЕПОЧКАХ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ	22
1. Африка как сырьевой макрорегион	23
2. Текущее участие России: сильные торговые позиции	25
3. Российские модели: устойчиво то, что нужно для собственной промышленности	26
4. Мировые модели: устойчивость создает инфраструктура вокруг актива	27
4.1. Китайская модель: спрос, капитал и инфраструктура	29
4.2. Третий путь: технологии и услуги вместо контроля над недрами	29
5. Заключение: два маршрута развития и инструменты для России	30

РАЗДЕЛ 3. ЦИФРОВОЙ КОНТУР. АНАЛИЗ ЦИФРОВОЙ СРЕДЫ СТРАН АФРИКИ И ПОИСК ИНСТРУМЕНТОВ КИБЕРЗАЩИТЫ	31
1. Анализ цифровой зрелости стран Африки	32
2. Точка входа: Россия – цифровой партнер Африки	36
Анализ цифровых проектов в странах Африки	37
Цифровые языковые модели африканских стран	38
Вопросы регулирования хранения и передачи данных	39
Киберзащита – не дополнение к цифровому экспорту, а условие его устойчивости	40
Кадры и просвещение как элемент цифровой экономики	42
3. Три сценария цифрового присутствия	42
Сценарий 1. Ограниченное присутствие: одна-две страны для проверки экономики проекта	42
Сценарий 2. Масштабируемое партнерство: главный риск – недоинвестировать в среду эксплуатации	43
Сценарий 3. Системная интеграция: собственные инвестиции требуют длинного горизонта спроса	44

РАЗДЕЛ 4. ДЕЛОВАЯ КОММУНИКАЦИЯ И КАДРОВЫЙ ОБМЕН: АНАЛИЗ ОГРАНИЧЕНИЙ И ПОИСК ТОЧЕК РОСТА	47
Экспорт российского образования в страны Африки: задачи, вызовы, пути решения	48
1.1. Параметры образовательной системы, анализ трендов	49
1.2. Нерешенные задачи в области образования для иностранцев	49
1.3. Выводы	50
Коммуникационные возможности Россия – Африка	51
Проблема дискommunikации выпускника и работодателя	51
Страновые различия: коммуникационный аспект	54
Задачи для платформы кадрового и делового сотрудничества	54
Заключение. Варианты коммуникации и профессионального поиска	55

Российско-африканское экономическое сотрудничество подошло к этапу, когда вопрос о масштабах взаимодействия неотделим от вопроса о его качестве. За ростом торговли должны следовать устойчивые производственные связи, совместные технологические решения и профессиональные сообщества, способные обеспечить долгосрочную работу на рынках друг друга.

Настоящий доклад Международного клуба молодых экономистов «Новое поколение», созданного деловым изданием «Ведомости» и фондом «Росконгресс», посвящен условиям такого перехода. Его авторы рассматривают четыре взаимосвязанных направления: торговлю и расчеты, участие в цепочках добавленной стоимости, цифровые технологии и кибербезопасность, деловую коммуникацию и кадровый обмен.

Общий вывод исследования заключается в том, что отдельный инструмент не заменяет целостной модели сотрудничества. Расчеты в национальных валютах нуждаются во встречных товарных потоках и доступной ликвидности. Инвестиции – в инфраструктуре, защите капитала и надежных местных партнерах. Цифровые продукты – в адаптации к языкам, требованиям к данным и возможностям пользователей. Образовательные связи – в понятных профессиональных перспективах.

При этом Африку нельзя рассматривать как однородный рынок. Страны континента различаются по структуре экономики, качеству инфраструктуры, регулированию и деловым практикам. Поэтому задача состоит не в поиске универсального рецепта, а в выборе подходящих партнерств: где целесообразно участие в производстве и переработке, где востребованы технологии и сервисы, а где первым шагом должны стать подготовка специалистов и проверка спроса.

Не менее важно учитывать приоритеты самих африканских стран: развитие местного производства, создание рабочих мест, повышение квалификации и увеличение добавленной стоимости. Долгосрочное партнерство возникает там, где эти задачи сочетаются с экономическими интересами российских компаний.

Ценность доклада – в стремлении молодых исследователей соединить анализ ограничений с практическими предложениями. Это не готовая дорожная карта для всех стран и отраслей, а основа для предметного разговора бизнеса, университетов, финансовых институтов и органов власти. Его центральный вопрос – как превратить накопленные связи и взаимный интерес в проекты, способные приносить устойчивый результат обеим сторонам.

РОССИЯ И АФРИКА: ОТ РОСТА ТОРГОВЛИ К УСТОЙЧИВОМУ ПАРТНЕРСТВУ

Главный вывод доклада – российско-африканскому сотрудничеству необходим переход от отдельных поставок к системному партнерству, объединяющему торговлю, инвестиции, инфраструктуру, технологии и подготовку кадров. Рост товарооборота создает основу, но не заменяет долгосрочных экономических связей.

Рост торговли требует изменения ее структуры. Товарооборот превысил \$27 млрд в 2025 г. против примерно \$17,5 млрд в 2021 г., однако остается географически концентрированным и несбалансированным. Приоритет – расширять встречные поставки африканской продукции и дополнять российский экспорт инвестициями и локальной переработкой.

Расчеты в рублях нуждаются в доступной платежной инфраструктуре. Смена валюты не устраняет многоступенчатую конвертацию, задержки и дефицит ликвидности. Необходимы прямые банковские связи, расчетные линии и совместимые платежные инструменты. Увеличение африканского экспорта в Россию должно создавать встречный денежный поток.

Региональная интеграция открывает возможности масштабирования. Взаимодействие ЕАЭС с африканскими объединениями, согласование стандартов и использование тарифных преференций способны расширить доступ к рынкам. При этом выбор страны и модели присутствия должен учитывать различия торговых, валютных и регуляторных режимов.

Промышленное партнерство предполагает два маршрута. Там, где сырье востребовано российской переработкой, перспективны инвестиции и долгосрочные закупочные контракты. В остальных секторах – поставки технологий, оборудования, инжиниринг и сервис. Устойчивость проектов обеспечивают финансирование, инфраструктура и заинтересованность местных партнеров.

Цифровой экспорт должен включать условия безопасной эксплуатации. Перспективное предложение – прикладной продукт с локализацией, соблюдением требований к данным, киберзащитой и сопровождением. Масштабирование оправданно, когда повторное использование технологий и компетенций снижает стоимость последующих внедрений.

Образовательные связи необходимо превращать в профессиональные. Число африканских студентов в российских вузах превысило 37 000 в 2026 г. Предлагаемая межвузовская платформа должна связать специалистов с работодателями через вакансии, оплачиваемые проектные задачи и деловые запросы, сохраняя контакты выпускников после возвращения на родину.

Авторы торгового раздела оценивают возможный товарооборот к 2030 г. в \$35–38 млрд по базовому сценарию и \$45–50 млрд – по оптимистичному. Это ориентировочные оценки: результат зависит от развития расчетов, встречного экспорта и расширения географии сотрудничества.

С дополнительными материалами и комментариями экспертов вы можете ознакомиться, перейдя по QR-коду.



МЕЖДУНАРОДНЫЙ КЛУБ МОЛОДЫХ ЭКОНОМИСТОВ «НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ»

Международный клуб молодых экономистов «Новое поколение» был создан как пространство профессионального доверия, интеллектуального поиска и совместной работы для тех, кому предстоит определять контуры экономической мысли будущего. В основе проекта лежит простая, но принципиально важная идея: объединить молодых исследователей, аналитиков, представителей финансового сектора, бизнеса и государственных институтов, способных смотреть на экономические процессы шире привычных моделей и предлагать решения, отвечающие новой реальности.

Проект задуман и реализуется деловым изданием «Ведомости» и фондом «Росконгресс». Такое партнерство обеспечивает многогранное развитие проекта как в части медиа и международной инфраструктуры, так и в разрезе взаимодействия между молодыми экономистами, экспертным сообществом, бизнесом и органами власти. Вокруг проекта также формируется экспертный контур при участии признанных экономистов, представителей вузов, ведомств, институтов развития и корпораций.

Участники сообщества представляют разные профессиональные среды: академическую, корпоративную, финансовую и международную. Их роли различны: одни отвечают за исследовательскую и академическую часть, другие привносят опыт финансовых регуляторов, бизнеса, международных институтов и прикладной экономической аналитики. Научными консультантами клуба выступают декан факультета международных экономических отношений Финансового университета при правительстве РФ Павел Селезнев и директор Института народнохозяйственного прогнозирования Российской академии наук Александр Широв.

Первым результатом работы клуба стал совместный аналитический доклад «Экономический рост глазами молодых экономистов. Встреча с реальностью». Он открыл серию исследований международного клуба «Новое поколение» и зафиксировал не столько набор готовых ответов, сколько саму исследовательскую рамку проекта: молодые авторы пробуют соединить теорию, практику, международный опыт и междисциплинарный взгляд.

КАРТА ТОРГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ РОССИИ СО СТРАНАМИ АФРИКИ: РОЛЬ ТОРГОВЫХ И ВАЛЮТНЫХ СОЮЗОВ И МЕХАНИЗМЫ УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЕМОВ

ЭКСПЕРТЫ РАЗДЕЛА



ДАВИД МОНАСТЫРСКИЙ*

основатель
Международного сообщества
молодых центробанкиров

член Международного клуба
молодых экономистов
«Новое поколение»



КЕЛЕЧУКВУ ГОДФРИ

бывший сотрудник
центрального банка Нигерии

финансовый консультант
и аналитик MTWI Financial
Services

член Международного клуба
молодых экономистов
«Новое поколение»

* Мнения,
выраженные автором
в докладе, отражают
позицию автора без
привязки к его
должностному
статусу

1. ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ ТОРГОВЛИ МЕЖДУ РОССИЕЙ И АФРИКОЙ

В середине 2026 г. министр иностранных дел России Сергей Лавров сообщил, что товарооборот с африканскими странами в 2025 г. превысил \$27 млрд и «растет быстрыми темпами»¹. По данным за 2021 г., соответствующая цифра составила около \$17,5 млрд², что означает рост более чем на 50% за четыре года, несмотря на санкционную обстановку. Главным двигателем является сельское хозяйство: российский сельскохозяйственный экспорт в Африку вырос на 19% в 2024 г., превысив \$7 млрд, в первую очередь за счет пшеницы³.

1.1 Фактические параметры товарооборота

Основные страны – партнеры РФ на континенте сосредоточены в Северной Африке. По российским данным за 2021 г., на Египет и Алжир приходилось около 44% российско-африканской торговли, а на пять крупнейших партнеров – около двух третей⁴. **На страны Африки к югу от Сахары, где проживает большая часть населения континента и где находятся самые быстрорастущие потребительские рынки, приходилась сравнительно небольшая доля.**

1.2 Географиче- ская концентрация

Россия с 2022 г. ограничила публикацию подробной таможенной статистики. Однако динамику можно оценить на основе данных со стороны африканских партнеров в UN Comtrade (это крупнейшая в мире база данных международной торговли товарами, которую ведет статистический отдел ООН (UNSD)). В таблице сравниваются 12 крупнейших партнеров, предоставляющих отчетность, в 2021–2024 гг. Их совокупный оборот с Россией за пять лет вырос примерно на 16%, с \$12,2 млрд до \$14,1 млрд, но рост был неравномерным. Торговля с Египтом выросла вдвое, до \$6,6 млрд, и теперь составляет почти половину от заявленного общего объема. Торговля с Тунисом почти утроилась, с Буркина-Фасо выросла более чем в 10 раз с очень низкого уровня, а торговля с Кенией, Танзанией, Угандой и Мозамбиком увеличилась более чем на 50% каждая. Торговля с Марокко, Сенегалом, Южной Африкой и Нигерией, напротив, в 2024 г. была ниже, чем в 2021 г. (в случае Нигерии объем резко упал после пика в 2023 г.).

1. <https://tass.ru/ekonomika/27871019>

2. <https://tass.ru/info/18376297>

3. <https://поле.пф/journal/publication/rossiya-uvelichila-eksport-agroprodukcii-v-afriku-na-19-v-2024-godu>

4. <https://tass.ru/info/18376297>

ОСНОВНЫЕ АФРИКАНСКИЕ ТОРГОВЫЕ ПАРТНЕРЫ РОССИИ, 2021–2024 ГГ.: ЗЕРКАЛЬНЫЕ ДАННЫЕ
(ОБОРОТ*, \$ МЛРД)

Страна	2021	2023	2024	Изменения 2021–2024, %
Египет	4,42	5,51	6,61	+50
Тунис	0,62	2,13	1,77	+188
Сенегал	1,34	0,83	0,95	-29
ЮАР	1,26	0,81	0,86	-32
Буркина-Фасо	0,07	0,52	0,75	+947
Марокко	2,40	0,99	0,72	-70
Нигерия	0,92	1,52	0,67	-27
Кения	0,39	0,62	0,64	+65
Берег Слоновой Кости	0,38	0,56	0,47	+21
Танзания	0,20	0,39	0,30	+54
Уганда	0,15	0,22	0,23	+57
Мозамбик	0,11	0,14	0,16	+54
Всего 12 основных партнеров	12,24	14,25	14,14	+16

* Оборот – это импорт партнера из России плюс его экспорт в Россию.
Источник: база данных СЕРИИ ВАСИ через Обсерваторию экономической сложности на основе UN Comtrade⁵; расчеты авторов. Алжир, Ливия и Судан не предоставили данные за 2024 г. и исключены из таблицы (справочно: Алжир – \$1,5 млрд в 2021 г.).

Структура торговли объясняет ее дисбаланс. Россия поставляет товары, которых не хватает многим африканским экономикам: зерно (прежде всего пшеницу), удобрения, топливо (и продукты нефтепереработки) и машины. Африканский экспорт в Россию более ограничен и состоит в основном из цитрусовых, какао, кофе, табака и других сельскохозяйственных продуктов, а также некоторых минералов. В 2020 г. Россия экспортировала в Африку товаров примерно на \$7,75 на каждый доллар импорта⁶.

1.3

Структура
и дисбаланс

5. <https://oec.world/en/profile/country/rus>

6. <https://www.ecofinagency.com/public-management/0903-43450-africa-imports-seven-times-more-russian-products-than-it-exports-to-moscow>

Этот дисбаланс имеет значение как для валютной, так и для торговой политики. Когда товары в основном движутся в одном направлении, африканские импортеры вынуждены постоянно приобретать иностранную валюту для оплаты российским поставщикам, в то время как естественный приток рубля на африканскую сторону невелик. Расчеты в национальных валютах не могут стать самодостаточными, если не увеличится экспорт Африки в Россию.

Валютная структура российско-африканских расчетов за последние годы радикально изменилась. Еще в 2021 г. 83,1% российского экспорта и 95,7% импорта осуществлялось в валютах дружественных стран, а уже по итогам 2025 г. рубль занимал в таких расчетах 88,4 и 76,4% соответственно. При этом в 2026 г. (в настоящее время доступна статистика за семь месяцев) доля в 90% была преодолена в четырех случаях для экспорта и в двух – для импорта.

1.4 Валюты расчетов и платежная инфраструктура

ВАЛЮТНАЯ СТРУКТУРА ПЕРЕЧИСЛЕНИЙ ЗА ЭКСПОРТ И ИМПОРТ ТОВАРОВ И УСЛУГ МЕЖДУ РОССИЕЙ И АФРИКОЙ, %

	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Экспорт							
Валюты недружественных стран	75,0	85,4	83,1	71,9	13,9	23,0	6,4
Рубль	2,7	1,9	1,7	14,5	37,8	53,6	88,4
Прочие валюты	22,3	12,7	15,2	13,6	48,3	23,4	5,2
Импорт							
Валюты недружественных стран	96,1	95,6	95,7	73,7	48,0	33,2	11,0
Рубль	3,6	3,9	3,5	21,8	32,3	53,7	76,4
Прочие валюты	0,3	0,5	0,8	4,5	19,7	13,1	12,6

Источник: Банк России⁷

За этими изменениями скрывается асимметрия: для российского экспортера получение рублей снимает санкционные и конвертационные риски. Для африканского импортера рубли сначала необходимо получить – обычно путем конвертации местной валюты в доллары, евро или юани, а затем в рубли, часто через банки в третьих странах, таких как Объединенные Арабские Эмираты, Турция или Китай. Каждый этап добавляет затраты, задержки и риски,

7. https://cbr.ru/vfs/statistics/credit_statistics/cur_str_new.xlsx

связанные с соблюдением требований, и пока еще нет устойчивых каналов связи между рублем и африканскими валютами.

Тем не менее обе стороны создали значительную инфраструктуру. С африканской стороны Панафриканская платежно-расчетная система (PAPSS), запущенная Афрэксимбанком и Секретариатом Африканской континентальной зоны свободной торговли, позволяет компаниям оплачивать друг другу счета в местных валютах с окончательным расчетом через центральные банки. В настоящее время она работает более чем в 30 странах и объединяет 24 центральных банка, более 200 коммерческих банков и платежных систем, а также 16 национальных операторов платежных систем. В период с 2025 по 2026 г. объем транзакций вырос примерно на 1000%⁸, а стоимость – примерно на 120%, при этом сообщается о снижении на 92–95% затрат на транзакцию⁹. В большинстве крупных африканских экономик также используются системы мгновенных платежей, мобильные банки являются основным финансовым инструментом для десятков миллионов людей, а использование стейблкоинов для сбережений и денежных переводов широко распространено в Нигерии, Кении, Южной Африке и Гане. С российской стороны официальные лица неоднократно заявляли, что дальнейший рост потребует подключения африканских банков к системе передачи финансовых сообщений Банка России и перевода расчетов в национальные валюты¹⁰; общедоступная информация о количестве подключенных к системе африканских учреждений пока остается ограниченной.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАСЧЕТОВ РОССИИ СО СТРАНАМИ АФРИКИ МОЖНО ОБЪЕДИНИТЬ СЛЕДУЮЩИМ ОБРАЗОМ:

- подверженность вторичным санкциям, из-за чего африканские банки, имеющие корреспондентские отношения с западными банками, проявляют осторожность;
- отсутствие прямых корреспондентских связей и счетов в рублях;
- стоимость и задержки при конвертации нескольких валют;
- отсутствие инструментов хеджирования для валютных пар рубль – африканская валюта;
- сам торговый дисбаланс, который лишает африканскую сторону естественного источника рублей;
- почти полное отсутствие доступных прямых каналов конвертации для малых предприятий, торговцев, студентов и специалистов, перемещающихся между двумя регионами.

8. <https://techtrendske.co.ke/2026/09/17/papss-targets-faster-adoption-as-transaction-volumes-jump-1000pc/>

9. <https://papss.com/>

10. <https://tass.ru/ekonomika/18384553>

Нигерия в 2025 г. импортировала из России товаров на сумму \$458,2 млн, из которых на зерновые (в основном пшеницу) приходилось 62%, а на удобрения – еще 9%. Экспорт в обратном направлении невелик, несмотря на конкурентоспособность нигерийской продукции, такой как какао, кунжут, кешью, масло ши и гибискус, которые уже поступают на европейские и азиатские рынки.

1.5
Нигерия
в качестве иллюстративного примера

ИМПОРТ НИГЕРИИ ИЗ РОССИИ ПО ГРУППАМ ТОВАРОВ, 2025 Г.

Группа товаров	Стоимость, \$	Доля, %
Зерновые (в основном пшеница)	285,0 млн	62
Ископаемое топливо и нефтепродукты	99,4 млн	22
Удобрения	42,3 млн	9
Рыба и морепродукты	24,1 млн	5
Корабли и лодки	5,1 млн	1
Итого (включая прочие товары)	458,2 млн	100

Источник: UN Comtrade через Trading Economics¹¹

С момента объединения валютных рынков в 2023–2024 гг. национальная валюта Нигерии – найра – торгуется по рыночному курсу, что повышает прозрачность, но делает импортеров уязвимыми к волатильности обменного курса и стоимости долларовой ликвидности. В то же время Нигерия обладает одной из самых передовых внутренних платежных систем в Африке, запустила одну из первых в мире розничных цифровых валют центрального банка, входит в число самых быстрорастущих рынков PAPSS и имеет одну из крупнейших в мире баз пользователей розничных криптоактивов. Такое сочетание реальной потребности в импорте, недостаточно используемой экспортной базы и развитой цифровой инфраструктуры делает Нигерию естественным пилотным рынком для новых инструментов расчетов в странах Африки к югу от Сахары.

11. <https://tradingeconomics.com/nigeria/imports/russia>

2. РОЛЬ ТОРГОВЫХ И ВАЛЮТНЫХ СОЮЗОВ

Международная торговля для Российской Федерации ограничена таможенными пошлинами и торговыми соглашениями, установленными на уровне Евразийского экономического союза (ЕАЭС). С африканской стороны торговля все больше организуется через Африканскую континентальную зону свободной торговли (AfCFTA) и восемь региональных экономических сообществ, в то время как 14 стран континента входят в два валютных союза.

ЕАЭС, в состав которого входят Россия, Белоруссия, Казахстан, Армения и Киргизия, применяет единый внешний тариф, а торговые соглашения с третьими странами заключаются Евразийской экономической комиссией (ЕЭК) от имени всех членов. Таким образом, преференциальное торговое соглашение с африканской страной является соглашением ЕАЭС, которое также открывает доступ к рынку с населением более 180 млн человек. В рамках союза около 93% взаимных расчетов в настоящее время осуществляется в национальных валютах¹², что представляет собой работающую модель расчетов, которую можно предложить африканским партнерам.

2.1 ЕАЭС

ЕАЭС имеет действующие соглашения о свободной торговле с Вьетнамом, Сербией и, с мая 2025 г., с Ираном; временное соглашение с Монголией вступило в силу в июле 2026 г.; также были подписаны соглашения с Объединенными Арабскими Эмиратами, Индонезией и Сингапуром. Однако со странами Африки действующих соглашений нет.

Переговоры с Египтом, крупнейшим торговым партнером России на континенте, начались в 2019 г. и к концу 2024 г. были приостановлены после шести раундов; в сентябре 2025 г. Россия предложила возобновить их.

Отдельно следует отметить единую систему тарифных преференций ЕАЭС, предоставляющую развивающимся странам сниженные импортные пошлины и беспошлинный режим для многих товаров из наименее развитых стран, большинство из которых находятся в Африке, хотя эти преференции, по-видимому, мало используются африканскими экспортерами.

12. Данные Министерства экономического развития России

Соглашение о создании Африканской континентальной зоны свободной торговли объединяет почти все африканские страны в единый рынок товаров и услуг, постепенно отменяя тарифы на большинство товаров в соответствии с общими правилами происхождения, так что товары, произведенные или переработанные в одном государстве-члене, могут циркулировать по континенту на преференциальных условиях. Региональные экономические сообщества (ECOWAS в Западной Африке, КОМЕСА в Восточной и Южной Африке, САДК в Южной Африке, ВАС в Восточной Африке и ЭККАС в Центральной Африке) продолжают управлять собственными таможенными системами, а некоторые из них используют региональные платежные системы, которые в настоящее время интегрируются в систему PAPSS.

2.2 Африканская континенталь- ная зона свободной торговли и региональные экономические сообщества

При этом состав этих объединений может меняться. Мали, Буркина-Фасо и Нигер вышли из ECOWAS в январе 2025 г., чтобы сформировать Альянс государств Сахеля, но они остаются членами Западноафриканского экономического и валютного союза и продолжают использовать франк КФА, поэтому торговые и валютные границы в Западной Африке больше не совпадают. Для России AfCFTA меняет логику выхода на рынок: компания, которая перерабатывает или собирает товары в одной африканской стране, например, путем смешивания удобрений, помола зерна или сборки машин, может обслуживать континентальный рынок в соответствии с правилами происхождения AfCFTA, вместо того чтобы экспортировать товары отдельно в каждую страну.

14 африканских стран используют один из двух франков КФА, каждый из которых выпускается региональным центральным банком и привязан к евро: западноафриканский франк КФА (XOF), выпускаемый центральным банком государств Западной Африки (BCEAO) для восьми членов Западноафриканского экономического и валютного союза (WAEMU), и центральноафриканский франк КФА (XAF), выпускаемый банком государств Центральной Африки (BEAC) для шести членов Экономического и валютного сообщества Центральной Африки (CEMAC). В Южной Африке южноафриканский ранд является якорной валютой общей валютной зоны. ECOWAS подтвердил свое намерение запустить единую валюту, ECO, в 2027 г.¹³

2.3 Валютные союзы

13. <https://www.financialafrik.com/en/2026/07/21/ecowas-confirms-the-launch-of-its-single-currency-eco-for-2027/>

ВАЛЮТНЫЕ СОЮЗЫ В АФРИКЕ

Организация	Страны-члены	Валюта	Особенности торговли с Россией
Западноафриканский экономический и валютный союз (WAE-MU)	Бенин, Буркина-Фасо, Гвинея-Бисау, Кот-д'Ивуар, Мали, Нигер, Сенегал, Того	Западноафриканский франк КФА (XOF); фиксированная ставка – 655,957 за евро	Рублевые платежи проходят через евро; одно соглашение охватывает восемь стран
Экономическое и валютное сообщество Центральной Африки (CEMAC)	Габон, Камерун, Демократическая Республика Конго, ЦАР, Чад, Экваториальная Гвинея	Центральноафриканский франк КФА (XAF); привязан к евро	Рублевые платежи проходят через евро; одно соглашение охватывает шесть стран
Общая валютная зона	ЮАР, Лесото, Эсватини, Намибия	Ранд имеет хождение во всех странах союза	Развитый валютный рынок ранда позволяет устанавливать цены между рандом и рублем
Экономическое сообщество стран Западной Африки (ECOWAS)	Бенин, Гамбия, Гана, Гвинея-Бисау, Кот-д'Ивуар, Кабо-Верде, Либерия, Нигерия, Сенегал, Сьерра-Леоне, Того	ЕКО; запуск подтвержден на 2027 г.	Единый партнер для Западной Африки без привязки к валюте недружественных стран

Соглашение о франке КФА имеет два последствия для торговли с Россией. Во-первых, поскольку оба франка привязаны к евро, не существует независимого рынка КФА – рубль: каждый платеж фактически является конвертацией евро, что вводит в действие европейские банковские и санкционные правила. Во-вторых, поскольку денежно-кредитная политика устанавливается на региональном уровне, любые расчеты или соглашения о валютных свопах должны согласовываться с BCEAO или BEAC, а не с отдельными правительствами. Это сложнее в плане переговоров, но в этом случае единое соглашение охватывает сразу 6–8 стран. Реформа франка КФА в Западной Африке 2019 г. отменила требование депонировать половину резервов во французском казначействе, и страны Сахеля обсуждали возможность полного отказа от франка КФА; любое такое изменение напрямую повлияет на валюту, в которой осуществляется торговля с Россией.

ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С ОТДЕЛЬНЫМИ СТРАНАМИ АФРИКИ

Страна	Валюта и особенности валютного режима	Участие в международных объединениях	Основной фактор, препятствующий увеличению торговли с Россией
Египет	Египетский фунт; плавающий курс с марта 2024 г.	БРИКС; КОМЕСА (Общий рынок Восточной и Южной Африки)	Дефицит валютной ликвидности; большие расходы на импорт пшеницы
Алжир	Алжирский динар; управляемый курс, контроль за движением капитала	Союз арабских государств Магриба	Ограниченная конвертируемость; банковская система, контролируемая государством
Марокко	Марокканский дирхам; привязка к корзине евро/доллар США	Африканская континентальная зона свободной торговли	Тесные финансовые связи с ЕС; осторожность в отношении вторичных санкций
Сенегал, Кот-д’Ивуар	Западноафриканский франк КФА; привязка к евро	WAEMU; ECOWAS	Рублевые платежи проходят через конвертацию в евро
Нигерия	Нигерийская найра; плавающий курс с 2023–2024 гг.	ECOWAS; PAPSS	Волатильность валютного курса; прямой валютной пары найра – рубль не существует
ЮАР	Южноафриканский ранд; свободно плавающий	БРИКС; САДК	Банки, интегрированные с западной финансовой системой
Эфиопия	Эфиопский быр; плавающий курс с июля 2024 г.	БРИКС; КОМЕСА	Валютный рынок на ранней стадии развития; ограниченные банковские возможности
Кения	Кенийский шиллинг; плавающий курс	ВАС; PAPSS	Ограниченный спрос на рубль

Источник: открытые данные и выводы авторов

Из этого можно сделать следующие выводы. Во-первых, экономические и валютные союзы обеспечивают масштаб: одно соглашение ЕАЭС охватывает пять рынков, одна инвестиция, соответствующая требованиям AfCFTA, может обслуживать более 50 стран, а одно соглашение с BCEAO или BEAC охватывает от шести до восьми стран. Во-вторых, зоны КФА обеспечивают стабильность, но их привязка к евро затрудняет прямые расчеты в рублях, в то время как зоны ранда и экономик с плавающим курсом национальной валюты, таких как Нигерия, Египет, Эфиопия и Кения, предоставляют больше возможностей для прямых двусторонних отношений. В-третьих, в качестве приоритетных можно выделить следующие шаги: **Египет является первым кандидатом для соглашения о свободной торговле между ЕАЭС и Африкой, Нигерия и ECOWAS являются ключом к Западной Африке, а BCEAO и BEAC – воротами в зоны франка КФА.**

2.4
Выводы

3. РЕКОМЕНДАЦИИ ПО УВЕЛИЧЕНИЮ
ОБЪЕМОВ ТОРГОВЛИ

Исходя из оборота в 2025 г. в размере около \$27 млрд в таблице представ-
лены три ориентировочных сценария до 2030 г. Диапазоны являются лич-
ными оценками авторов. Разница между базовым и оптимистичным сце-
нариями зависит не столько от внешних условий, сколько от того, будут
ли реализованы предложенные ниже инструменты, прежде всего прямая
валютная ликвидность, межбанковская платежная сеть и экспортное фи-
нансирование для африканских производителей.

3.1
Среднесрочные
сценарии

ОРИЕНТИРОВОЧНЫЕ СЦЕНАРИИ РАЗВИТИЯ РОССИЙСКО-АФРИКАНСКОЙ ТОРГОВЛИ ДО 2030 Г.

	Пессимистичный	Базовый	Оптимистичный
Торговля к 2030 г.	\$27–30 млрд (0–2% годовых)	\$35–38 млрд (5–7% в год)	\$45–50 млрд (11–13% в год)
Санкционный режим	Ужесточение вторичных санкций; последующий уход от принятия рисков со стороны африканских банков	Санкции сохраняются, но ситуация стабилизируется	Появление более четких многосторонних механизмов урегулирования споров
Расчетная инфраструктура	Платежи осуществляются через третьи страны; высокая стоимость	Увеличение числа двусторонних валютных сделок; сохраняется не прямой доступ	Прямые линии обмена рубля на африканскую валюту; использование новых механизмов трансграничных расчетов
Структура торговли	Дисбаланс расширяется	Умеренный рост экспорта из Африки	Быстрый рост африканского экспорта
Охват Африки южнее Сахары	Партнеры сосредоточены в Северной Африке	Постепенное расширение в Нигерию, Эфиопию и Кению	Широкое вовлечение стран Африки к югу от Сахары посредством PAPSS

Первый: заключение соглашения о свободной торговле между ЕАЭС и Египтом, которое предоставит ЕАЭС первое соглашение в Африке, а Египту – преференциальный доступ к пяти рынкам, а также использо-
вание его в качестве образца для других партнеров.

3.2
Инструменты
торговой
политики

Второй: открытие структурированного диалога между ЕЭК и Секретариатом Африканской континентальной зоны свободной торговли по правилам происхождения, таможенным процедурам и стандартам, чтобы российские инвестиции в африканскую переработку получили право на доступ к континентальным рынкам.

Третий: продвижение существующих тарифных преференций ЕАЭС среди африканских экспортеров посредством информационных кампаний, поддержки сертификатов происхождения и сопоставления покупателей, чтобы преференции, уже существующие на бумаге, действительно использовались.

Наибольшие практические преимущества заключаются в развитии платежной инфраструктуры. Возможные механизмы приведены в таблице. Валютные свопы и расчетные линии между Банком России и центральными банками африканских стран (с приоритетами для Египта, Нигерии, Эфиопии и Южной Африки), а также с ВСЕАО и ВЕАС для зоны КФА обеспечат импортерам прямой доступ к рублевой ликвидности без конвертации в третью валюту. Новыми инструментами для обеспечения трансграничных расчетов могут стать цифровые валюты центральных банков в формате двустороннего и многостороннего сотрудничества, а также использование цифровых валют (в 2027 г. будет действовать экспериментальный правовой режим).

3.3 Механизмы трансграничных платежей

Поскольку расчеты в национальной валюте невозможны без двусторонней торговли, экспортное финансирование африканских производителей (кредитные линии и страхование для расширения экспорта какао, кофе, фруктов, кунжута, текстиля и переработанных продуктов питания) само по себе является мерой, создающей естественный приток рублей в сторону стран Африки. Взаимно признанные стандарты противодействия отмыванию доходов и финансированию терроризма и платформы «Знай своего клиента» (ПОД/ФТ (AML/CFT) и ЗСК), общие инструменты проверки на соответствие санкциям снизили бы риски для африканских банков, а совместимость карт, QR-кодов и мобильных платежей открывала бы недорогие каналы для путешественников, студентов и предпринимателей. Здесь может пригодиться опыт нигерийского финтеха, например BitSave¹⁴, обеспечивающего трансграничные платежи для населения

14. BitSave – это децентрализованный финансовый протокол, основанный нигерийской предпринимательницей Карлой Обаколор.

с помощью блокчейн-платформ. Его актуальность заключается в следующем. Во-первых, африканские пользователи и разработчики уже знакомы с финансовыми системами на основе блокчейна, поэтому барьер для внедрения регулируемых цифровых инструментов расчетов в Африке ниже, чем часто предполагается. Во-вторых, архитектура является переносимой: та же самая некастодиальная, программируемая, многослойная архитектура может быть применена к регулируемым инструментам, таким как токенизированные банковские депозиты, токенизированные расчетные токены в местной валюте или рубле или будущие цифровые валюты центральных банков, для поддержки торговли малых и средних предприятий, денежных переводов от диаспоры и студентов, а также небольших трансграничных инвестиций.

ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ МЕХАНИЗМЫ ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ ТОРГОВЛИ МЕЖДУ РОССИЕЙ И АФРИКОЙ

Рекомендация	Механизм	Ключевые факторы
Заключение соглашения о свободной торговле между ЕАЭС и Египтом	Завершить переговоры, начатые в 2019 г.; использовать в качестве шаблона для новых партнеров в Африке	ЕЭК; министерство торговли Египта
Диалог ЕАЭС – AfCFTA	Сотрудничество в области правил происхождения таможенных процедур и стандартов	ЕЭК; Секретариат Африканской континентальной зоны свободной торговли
Использование тарифных преференций ЕАЭС	Информирование, сертификация происхождения, подбор покупателя	ЕЭК; Российский экспортный центр
Развитие сети корреспондентских отношений и альтернативных каналов обмена финансовой информацией	Двусторонние каналы связи	Центральные банки
Новые механизмы для трансграничных расчетов	Использование ЦВЦБ и прочих цифровых валют	Центральные банки
Экспортное финансирование для африканских производителей	Кредитование и страхование для восстановления баланса торговли	Российский экспортный центр; Афрэксимбанк
Общие стандарты соответствия	Взаимное признание ПОД/ФТ и ЗСК; инструменты проверки	Органы финансового мониторинга
Платежные инструменты для бизнеса, в том числе МСП	Совместимость карт, QR-кодов и мобильных платежей	Платежные операторы; финтех-компании

4. ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Торговля между Россией и Африкой быстро растет, но остается узконаправленной, несбалансированной и зависит от не прямых платежных каналов. Переход к расчетам в национальной валюте изменил валюту торговли, но пока не изменил ее структуру. Союзы с обеих сторон – ЕАЭС, Африканская континентальная зона свободной торговли, зоны франка КФА и планируемая ЕСО – являются рычагами, с помощью которых можно добиться масштабных изменений, поскольку соглашения, заключенные между союзами, и договоренности с региональными центральными банками охватывают сразу множество рынков. В сочетании с межбанковской платежной системой, экспортным финансированием, которое изменит баланс торговли, и тщательно контролируемым использованием инфраструктуры цифровых активов, которую уже создают африканские новаторы, эти меры могут приблизить отношения к оптимистичному сценарию – объему торговли в \$45–50 млрд к 2030 г.

РОССИЯ И АФРИКА: ОТ ТОЧЕЧНОЙ ТОРГОВЛИ К СИСТЕМНОМУ УЧАСТИЮ В ЦЕПОЧКАХ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

ЭКСПЕРТЫ РАЗДЕЛА



АНТОН ЮРКИН

вице-президент
по международным связям
Ассоциации предприятий
угольной отрасли

аспирант Института Африки
РАН

член Международного клуба
молодых экономистов
«Новое поколение»



ДМИТРИЙ ИТИН

аналитик Института изучения
мировых рынков

член Международного клуба
молодых экономистов
«Новое поколение»

1. АФРИКА КАК СЫРЬЕВОЙ МАКРОРЕГИОН

Африка становится одним из немногих крупных рынков, где структура будущей экономики еще не определена до конца, а эффект низкой базы поддерживает высокие темпы роста. По оценке МВФ, в 2025 г. экономика стран Африки к югу от Сахары выросла на 4,5% – это максимальный темп за десятилетие; в 2026 г. рост ожидается около 4,3%. В 10 экономиках региона рост превысил 6%, а Бенин, Кот-д’Ивуар, Эфиопия, Руанда и Уганда вошли в число самых быстрорастущих экономик мира.

При этом доходы на душу населения, по прогнозу МВФ, будут расти в странах Африки лишь на 2,3% в год против 3,6% в других развивающихся странах, а в сырьевых экономиках – на 1,8%. Лучшая динамика требует масштабных вложений в инфраструктуру, энергетику, логистику, технологии и кадры¹⁵.

В сырьевых отраслях позиции внешних игроков уже во многом закреплены. Компании из западных стран и Китая управляют большей частью золотодобывающих проектов, проектов по добыче шельфовой нефти и СПГ, меди, кобальта, лития, бокситов, урана и железной руды. Сами африканские страны пока продают миру в основном сырье: по оценке UNCTAD, готовые изделия в 2015–2017 гг. составляли лишь около 20% экспорта Африки за пределы континента¹⁶.

Конкуренция за Африку смещается с вопроса по доступу к отдельным ресурсам к вопросу о том, кто будет встроен в цепочки создания стоимости следующего этапа роста: кто финансирует проекты, строит инфраструктуру, предоставляет технологии и закрепляется в новых секторах, пока рынок не стал зрелым. С этой точки зрения стоит посмотреть и на российское присутствие.

15. IMF, Regional Economic Outlook: Sub-Saharan Africa, April 2026

16. UNCTAD, Economic Development in Africa Report, 2019

КТО КОНТРОЛИРУЕТ ДОБЫЧУ КЛЮЧЕВЫХ РЕСУРСОВ В КРУПНЕЙШИХ ЭКОНОМИКАХ АФРИКИ, 2025 Г.

Страна	Ресурс	Запад, %	Китай, %	Россия, %	Ключевые операторы
Мали	золото	~70	<5	0	B2Gold, Allied Gold, Barrick, Resolute
Буркина-Фасо	золото	~60	~0	~10	IAMGold, Endeavour, West African Resources, Nordgold
Гана	золото (промышленное)	~50	~5	0	Newmont, AngloGold, Galiano
Танзания	золото	~45–50	н/д	0	AngloGold (Geita), Barrick
Ангола	нефть	~75	~5	0	BP, Eni, TotalEnergies, Chevron, ExxonMobil
Нигерия	СПГ (NLNG)	~51	0	0	Shell, TotalEnergies, Eni
Замбия	медь	~50	~15–20	0	First Quantum, Barrick, IRH (ОАЭ)
Демократическая Республика Конго	медь	~10–15	~65–75	0	CMOC, Zijin, Glencore
Демократическая Республика Конго	кобальт	~15	~70–80	0	CMOC, Glencore
Гвинея	бокситы	~5	~65	~5	Chalco, SMB, CBG (Halco), «Русал»
Гвинея	железная руда (Simandou)	~20–25	~60–65	0	WCS, Rio Tinto
Намибия	уран	~10–15	~70–75	0	CGN (Husab), CNNC (Rössing), Paladin
Зимбабве	литий	<5	~90	0	Huayou, Sinomine, Yahua
ЮАР	марганец	~15–25	н/д	~2–4 косвенно	South32, Jupiter; UMK («Ренова»)

Источник: оценка авторов по данным компаний-операторов и национальной статистики, 2025

Структура покупателей повторяет структуру добычи: из \$328 млрд экспорта пяти главных сырьевых товаров 20 крупнейших экономик Африки около 48% покупают западные страны и около 16% Китай.

Источник: расчеты авторов по данным UN Comtrade, 2024

2. ТЕКУЩЕЕ УЧАСТИЕ РОССИИ: СИЛЬНЫЕ ТОРГОВЫЕ ПОЗИЦИИ

Россия уже занимает заметное место в африканской торговле. На нее приходится около 40% импорта пшеницы 20 крупнейших экономик Африки (вчетверо больше, чем у следующей за ней Франции) и около 17% импорта минеральных удобрений (здесь Россия вторая после Марокко и первая по азотным удобрениям). Всего в 2024 г. Россия поставила в эти страны товаров на \$15 млрд – это 2,6% всего импорта. Основу поставок составили зерно (\$5,9 млрд), нефтепродукты (\$3,2 млрд), а также продовольствие и удобрения (\$1,8 млрд).

Источник: расчеты авторов по данным UN Comtrade (зеркальная статистика импорта стран-партнеров), 2024 г. или последний доступный год; обратный поток по данным экспорта этих же стран и ITC Trade Map. По Ливии и Судану данных нет.

РОССИЙСКИЙ ЭКСПОРТ В КРУПНЕЙШИЕ ЭКОНОМИКИ АФРИКИ, 2024 Г.

Страна	Экспорт РФ, \$ млн	Доля РФ в импорте страны, %	Доля РФ в импорте пшеницы, %	Другая ключевая позиция (доля РФ в импорте страны), %
Египет	6007	6,3	69	подсолнечное масло – 64, стальная заготовка – 60
Алжир	2025	4,3	23	соевое масло – 31
Тунис	1753	6,7	43	дизель и нефтепродукты – 56
Сенегал	952	8,4	29	нефтепродукты – 34
Нигерия	676	1,7	15	калийные удобрения – 94
Марокко	632	0,6	17	азотные удобрения – 48, жом и отходы крахмального производства – 46
Кения	590	2,9	79	комплексные удобрения – 32
ЮАР	559	0,6	32	комплексные удобрения – 69
Кот-д’Ивуар	442	2,6	0 (4 в 2023 г.)	азотные удобрения – 54, калийные удобрения – 20
Гана	436	2,5	0 (23 в 2021 г.)	азотные удобрения – 36, комплексные удобрения – 29
Танзания	295	1,9	64	азотные удобрения – 19
Уганда	191	1,4	83	комплексные удобрения – 7
Демократическая Республика Конго	122	0,9	13	азотные удобрения – 61
Камерун (2023)	56	0,7	11	комплексные удобрения – 25
Зимбабве	40	0,4	7	калийные удобрения – 23

В сырьевом экспорте этих стран доля России 0,14%. Причина структурная: золото, нефть, газ, алмазы, медь и никель Россия добывает сама и в этих товарах выступает не покупателем, а конкурентом на мировом рынке. Собственный спрос у нее есть на другое сырье, которого внутри страны нет или не хватает: бокситы для алюминиевой отрасли, марганцевая и хромовая руда для металлургии, уран для атомной энергетики.

Торговля делает Россию важным партнером африканских правительств в продовольственной безопасности, но это партнерство не превращается в капитальное присутствие: по оценке Delphi (2026), на Россию приходится менее 1% накопленных прямых иностранных инвестиций в Африке. Где российский капитал все же закрепился – видно по конкретным проектам¹⁷.

3. РОССИЙСКИЕ МОДЕЛИ: УСТОЙЧИВО ТО, ЧТО НУЖНО ДЛЯ СОБСТВЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Устойчивыми оказались два проекта, и в обоих африканское сырье нужно собственной переработке.

«Русал» в Гвинее. Компания работает на трех активах: СВК (2,9 млн т бокситов), Диан-Диан (3,1 млн т) и Фригия (1,4 млн т), всего около 7,4 млн т в 2024 г. Бокситы поставляются на глиноземные заводы самой группы.

«Ренова» в ЮАР. Группа участвует в United Manganese of Kalahari (UMK; Nami владеет 49%, 51% у южноафриканского консорциума по правилам BEE). UMK создана в 2005 г., в 2011 г. запустила новый рудник за \$200 млн и стала четвертым экспортером марганца ЮАР. Россия зависит от импорта марганцевой руды (1,39 млн т в 2021 г.): российские запасы есть, но промышленно разрабатывается лишь одно месторождение в Башкирии, а опытная добыча на Усинском месторождении в Кузбассе началась только в 2025 г. ЮАР обеспечивала около 20% прямых поставок, а главный потребитель, ЧЭМК, выпускает около 80% российских ферросплавов. Прямой поток руды UMK в Россию публично не раскрывается, но актив дает российскому капиталу позицию в сырье, которого стране не хватает^{18–19}.

17. Delphi Global Research Center, Geo-Economics of Russia and China in Africa, 2026

18. SteelOrbis, Russia's Renova launches new manganese mine in South Africa, 2011

19. Daily Maverick, ANC's manganese «gold» mine joint venture with sanctioned Russian oligarch, 2022

4. МИРОВЫЕ МОДЕЛИ: УСТОЙЧИВОСТЬ СОЗДАЕТ ИНФРАСТРУКТУРА
ВОКРУГ АКТИВА

Опыт международных инвесторов показывает, что устойчивое присутствие создается не самим фактом владения активом, а всей инфраструктурой вокруг него. Шесть ее условных элементов можно использовать как критерий для оценки эффективности любого проекта в Африке.

ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ			
Элемент	Западные компании	Китай	Россия: существующие практики и вариант их совершенствования
Финансирование	Проектное финансирование под денежный поток будущего проекта	Госбанки Exim Bank of China и CDB; кредиты с погашением нефтью и металлами (Ангола, Демократическая Республика Конго); \$180,9 млрд за 2000–2024 гг.	Есть: госкредит \$25 млрд на АЭС «Эль-Дабаа», экспортные кредиты Росэксимбанка и страхование ЭКСАР под отдельные поставки Нужно: проектное финансирование под денежный поток проекта с синдикацией, кредиты с погашением сырьем там, где у России есть собственный офтейк (бокситы, марганец, хром)
Правовая защита	Стабилизационные оговорки, двусторонние инвестиционные соглашения BIT, арбитраж в Лондоне, Париже, Международный центр по урегулированию инвестиционных споров при Всемирном банке	Межправсоглашения, периодический пересмотр условий (Sicomines, 2024)	Есть: соглашения о защите капиталовложений с частью стран (Египет, ЮАР и др.) Нужно: соглашения о защите инвестиций со странами добычи (Гвинея, Мали, Буркина-Фасо, Нигерия и др.), стабилизационные оговорки в проектных соглашениях, арбитраж в российских или нейтральных центрах (HKIAC, SIAC, DIAC)
Рынок сбыта	LBMA, LME, собственные НПЗ; покупают около 48% экспорта главных сырьевых товаров 20 крупнейших экономик Африки	Собственная металлургия и производство аккумуляторов; около 16% всего сырьевого экспорта, но более 60% меди и кобальта Демократической Республики Конго и около половины нефти Анголы и железной руды ЮАР	Есть: закупки в основном продовольствия (цитрусовые, чай, кофе); минеральное сырье ввозится точно для собственных заводов, например бокситы Гвинеи для «Русала» Нужно: масштабировать модель «Русала» на марганец, хром и уран под российскую переработку; долгосрочные контракты на закупку сырья и агропродукции, которые служат обеспечением для финансирования проектов

Продолжение таблицы на следующей странице

Местное партнерство	СП с госкомпаниями (NLNG, Namdeb), согласие на рост госдоли	СП с госкомпаниями (Sicomines 68/32), переработка в стране добычи (кобальт в Демократической Республике Конго, литий в Зимбабве, медь и кобальт в Замбии)	Есть: УМК в ЮАР (49% у российской стороны, 51% у местного консорциума), аффинажный завод в Мали (государство – 62%, Yadrin – 38%) Нужно: сделать формат миноритария 30–49% рядом с госкомпанией типовым; перенести переработку в страну добычи (глинозем, ферросплавы, аффинаж), чтобы страховать от запретов на вывоз сырья; программы подготовки местных кадров при проектах
Инфраструктура и логистика	12 стратегических коридоров Global Gateway, в том числе Лобито (DFC – \$553 млн) и Логонский мост (ЕС – 40 млн евро); зеленый водород в Намибии (ЕС – 1,3 млрд евро)	Simandou (650 км ж/д и порт), TAZARA; по данным КНР, с 2000 г. построено и модернизировано почти 100 000 км дорог, более 10 000 км железных дорог и почти 100 портов; за 10 лет выполнено подрядных работ более чем на \$400 млрд	Есть: отдельные проекты: АЭС «Эль-Дабаа» в Египте, соглашения по АЭС с Нигерией и Угандой, строящаяся СЭС «Росатома» в Мали (200 МВт), поставка ТМХ более 1000 пассажирских вагонов в Египет Нужно: связать инфраструктуру с сырьевыми проектами: генерация под переработку, железные дороги и порты под вывоз сырья; предлагать стройку, финансирование и офтейк одним пакетом, как в китайской модели
Горизонт капитала	Длинный, частный и институциональный	Длинный, государственный	Есть: короткий горизонт; портфельные доли в товарах, которые Россия сама экспортирует, уязвимы к санкциям и судебным рискам Нужно: длинный капитал госинститутов (ВЭБ.РФ, РФПИ) в связке с частными операторами; совместные фонды с суверенными фондами стран Залива и Африки, снижающие санкционный и страновой риск

Источник: анализ авторов на основе открытых источников; Green Building Africa, EU mobilises N\$25bn for Namibia's green hydrogen drive, 2025; Financial Afrik, DFC commits \$553 million to Lobito Corridor, 2025; ICSID, Database of Member States; МИД КНР, пресс-конференция Ван И по итогам саммита FOCAC, 2024; министерство коммерции КНР, данные о подрядных работах в Африке, 2024; Ecofin Agency, Mali to hold 62% stake in first national gold refinery, 2025; Ecofin Agency, Mali begins construction of West Africa's largest solar plant, 2024

Китайские компании пришли в Африку позже западных, но за 20 лет заняли ведущие позиции в меди и кобальте Демократической Республики Конго, бокситах и руде Гвинеи, уране Намибии, литии Зимбабве. В основе модели логика та же, что и у успешных российских проектов, но в масштабе всей экономики: Китай покупает то, что добывает, для последующей переработки, предоставляя инвестиции не только в добычу, но также и в инфраструктуру²⁰.

4.1 Китайская модель: спрос, капитал и ин- фраструктура

Китай также первым приспособился к требованиям по локализации переработки в стране добычи сырья. Когда Зимбабве ограничила вывоз сырого лития, китайские компании построили там сульфатные заводы. Когда Демократическая Республика Конго ввела квоту на экспорт кобальта, СМОС получила в ней крупнейшую долю. А введенный в июне 2026 г. запрет на вывоз медных и кобальтовых концентратов основных китайских операторов почти не задел: СМОС и Sicominex уже выпускают катоды на месте. При этом модель опирается на собственных подрядчиков и оборудование, что ограничивает локализацию, а объем новых кредитов сократился: по данным Boston University, более чем с \$10 млрд ежегодно в 2012–2018 гг. до \$2,1 млрд в 2024 г.

В Африке растет спрос на модели сотрудничества, отличающиеся от двух устоявшихся моделей: правительства диверсифицируют круг партнеров, чтобы самостоятельнее устанавливать правила и повышать маржинальность своего экспорта. Индия и Турция не финансируют мегапроекты, как Китай, и не повторяют западную модель. Они реализуют небольшие и средние проекты: передачу технологий, подряды, поставку оборудования, подготовку кадров, инжиниринг. Такой подход не дает контроля над недрами, но закрепляет технологические стандарты и приносит доход от лицензий и услуг.

4.2 Третий путь: технологии и услуги вместо контроля над недрами

Exim Bank of India кредитует правительства и банки под закупку индийских товаров, оборудования и услуг: на 31 марта 2025 г. Индия открыла 192 кредитные линии в 41 стране Африки на \$10,7 млрд, среди проектов железные дороги в Гане, электрификация сельских районов в Буркина-Фасо, IT-парки в Мозамбике. Турецкое агентство TİKA* только в 2017–2022 гг. реализовало в Африке 1884 проекта, а турецкие подрядчики, по словам министра торговли Омера Болата (октябрь 2025 г.), построили на континенте 2043 объекта примерно на \$100 млрд: аэропорты, дороги, больницы, энергетику, водную инфраструктуру^{21, 22, 23}.

* Агентство
Türk İşbirliği
ve Koordinasyon Ajansı

20. Mining Weekly, Congo's \$7bn infrastructure deal with China will depend on copper prices, 2024

21. India Exim Bank, India Exim Bank in Africa, 2025, с. 65

22. TİKA, TİKA Carried Out 1884 Projects in the Last 5 Years in Africa, 2022

23. Yeni Şafak, Türkiye-Africa trade hits \$37b with \$100b in construction projects, 2025

Российский пример такого подхода дает «Норникель». Его центр палладиевых технологий в 2025 и 2026 гг. представлял в ЮАР стратегию совместной разработки продуктов из палладия. Импортировать платиноиды России не нужно, поэтому основой сотрудничества становится совместная разработка более высокомаржинальных продуктов²⁴.

5. ЗАКЛЮЧЕНИЕ: ДВА МАРШРУТА РАЗВИТИЯ И ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ РОССИИ

Российский опыт, мировые модели и сценарии подсказывают два маршрута, и выбор между ними определяется одним критерием: нужен ли России сам ресурс. Там, где сырье нужно собственной переработке, работает модель «Русала» и «Реновы»: доля в добыче или переработке и долгосрочный офтейк. Там, где своего спроса нет, вероятно, перспективно технологическое и сервисное партнерство.

- **Сырье под свою переработку.** Наибольший потенциал у ресурсов, которых в России недостаточно: бокситы, марганец, хром, уран. Здесь у российской стороны есть собственный офтейк, как у Китая, и санкции не исключают из цепочки покупателя.
- **Миноритарные позиции в государственных проектах.** Доля 30–49% в переработке рядом с госкомпанией хозяина устойчивее концессии: так работает «Ренова» в УМК, так строится аффинажный завод в Мали, где у государства 62%, у российской Yadran 38%.
- **Технологическое сырьевое партнерство.** Передача технологий, обучение персонала, сервис и инжиниринг в сырьевых секторах там, где собственного спроса на сырье нет.
- **Продовольственное партнерство как точка входа.** Долгосрочные поставки пшеницы и удобрений можно включать в один пакет с сырьевым офтейком, конвертируя репутацию в участие в сырьевых проектах.

Опыт сырьевых отраслей показывает, что устойчивое присутствие формируется там, где экспорт дополняется капиталом, инфраструктурой, локальным партнерством и встраиванием в цепочки создания стоимости. В традиционных отраслях Африки позиции крупнейших внешних игроков уже во многом закреплены, а в новых технологических сегментах, искусственном интеллекте (ИИ), цифровых сервисах, данных и кибербезопасности архитектура рынка еще формируется. Для России это окно, в котором конкуренция идет не только за существующий спрос, но и за участие в создании новых цифровых цепочек.

24. «Ведомости», «Норникель» представил в ЮАР стратегию палладиевых инноваций, 2025

ЦИФРОВОЙ КОНТУР

АНАЛИЗ ЦИФРОВОЙ СРЕДЫ СТРАН АФРИКИ И ПОИСК ИНСТРУМЕНТОВ КИБЕРЗАЩИТЫ

ЭКСПЕРТЫ РАЗДЕЛА



ЕКАТЕРИНА КРУЧИНСКАЯ

к. полит. н.

доцент департамента политики
и управления факультета
социальных наук НИУ ВШЭ

директор по обеспечению
деятельности научного
руководителя НИУ ВШЭ

старший преподаватель
кафедры высшей математики
НИУ ВШЭ

член Международного клуба
молодых экономистов
«Новое поколение»



НГЕТОБАЙ МАССЕНГАР РОНГАР

старший преподаватель
кафедры межгосударственного
бизнеса

Финансового университета при
правительстве РФ

посол международного
движения по финансовой
безопасности при
Росфинмониторинге

член Международного клуба
молодых экономистов
«Новое поколение»

1. АНАЛИЗ ЦИФРОВОЙ ЗРЕЛОСТИ СТРАН АФРИКИ

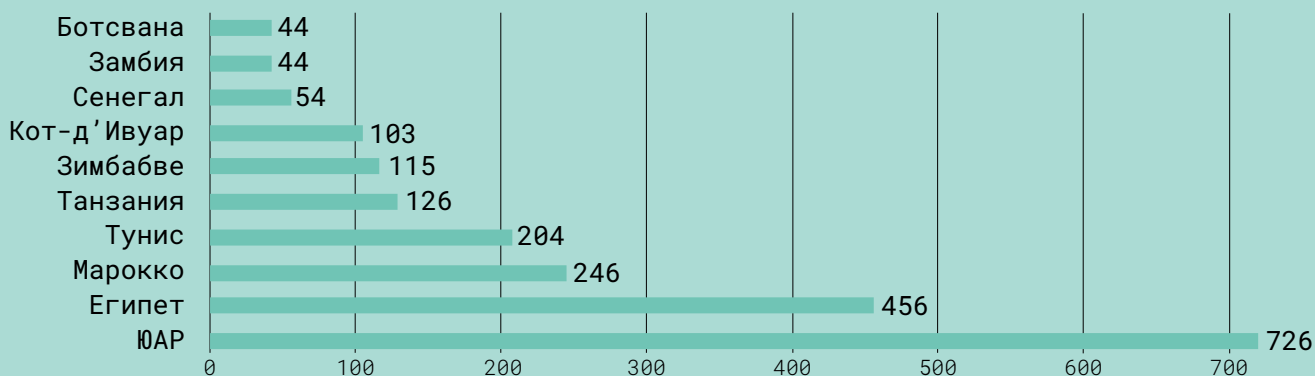
Большинство стран Африки входят в новый цикл цифрового развития. В этом контексте потенциал российского технологического присутствия на этом рынке целесообразно оценивать сразу в трех измерениях: емкости и структуры спроса, технологической реализуемости проекта и безопасности его эксплуатации. Последний фактор особенно важен для цифровых решений: после интеграции продукт становится частью инфраструктуры, данных и бизнес-процессов заказчика и вместе с ними принимает на себя локальные киберриски, ограничения регулирования данных, а также риски, связанные с подготовкой пользователей и партнеров.

С одной стороны, на континенте уже сформировалась заметная экосистема ИИ: более 2400 организаций работают с ИИ-инновациями, 41% из них стартапы. С другой стороны, вычислительная инфраструктура остается дефицитной: на Африку, где проживает около 15% населения мира, в 2023 г. приходилось лишь 1,8% крупных центров обработки данных, а существующие мощности, по оценке Африканского союза, удовлетворяли около 10% спроса на такую инфраструктуру.

Это соотношение хорошо характеризует нынешнюю стадию рынка: **предпринимательская активность и спрос на прикладные решения возникают быстрее, чем инфраструктура, необходимая для их массового внедрения.**

При этом развитие концентрируется в ограниченном числе стран. В ЮАР насчитывается 726 организаций, работающих с ИИ-инновациями, в Египте – 456, Марокко – 246, Тунисе – 204, Танзании – 126, Зимбабве – 115, Кот-д’Ивуаре – 103. Уже после первой четверки масштаб существенно сокращается.

КОЛИЧЕСТВО ОРГАНИЗАЦИЙ, РАБОТАЮЩИХ С ИИ-ИННОВАЦИЯМИ В СТРАНАХ АФРИКИ



Источник: African Union, Continental Artificial Intelligence Strategy, 2024

При этом цифровая пользовательская база значительно больше существующей ИИ-экосистемы. В 2024 г. мобильными технологиями и сервисами было создано около \$220 млрд добавленной стоимости – 7,7% ВВП Африки. Мобильным интернетом пользовалось 416 млн человек, однако еще 960 млн жителей, или 64% населения, находились в зоне покрытия мобильных сетей, но интернетом не пользовались²⁵. Это означает, что значительная часть потенциальной аудитории уже технически достижима, но пока не включена в цифровое потребление из-за стоимости устройств и услуг, недостатка навыков и других барьеров.

Разрыв особенно заметен между городом и сельскими территориями. В 2024 г. интернетом пользовалось 57% городского и только 23% сельского населения Африки; средний показатель по региону составлял около 38%²⁶. Для бизнеса эта разница имеет прямое значение: одно и то же решение может иметь различную стоимость внедрения, требования к архитектуре и режиму технической поддержки в столичной агломерации и за ее пределами. Поэтому страновой анализ должен учитывать не только средний уровень цифровизации, но и территориальную неоднородность доступа.

Институциональная среда при этом развивается быстрее физической инфраструктуры. К апрелю 2026 г. отдельные национальные стратегии в области ИИ были приняты Маврикием, Египтом, Руандой, Тунисом, Ганой, Бенином, Сенегалом, Алжиром, Эфиопией, Мавританией, Замбией, Кот-д’Ивуаром, Кенией,

НАЦИОНАЛЬНЫЕ СТРАТЕГИИ В ОБЛАСТИ ИИ В СТРАНАХ АФРИКИ И ГОД ИХ ПРИНЯТИЯ

Группа	Страна и год принятия
Первые участники	Маврикий (2018; обновление запланировано на 2026 г.), Египет (2020; обновлено в 2025 г.), Руанда (2022), Тунис (2022)
Недавние участники	Гана (2023), Бенин (2023), Сенегал (2023), Зимбабве (2023), Алжир (2024), Эфиопия (2024), Мавритания (2024), Замбия (2024), Кот-д’Ивуар (2025), Кения (2025), Лесото (2025), Ливия (2025), Нигерия (2025), Зимбабве (2026)
Политическая рамка, стратегия в разработке	ЮАР (2024), Лесото (2025), Того, Уганда

Источник: OECD, AI Governance in Africa: Insights from a Policy Dialogue with 12 Countries, 2026

25. GSMA, The Mobile Economy Africa 2025

26. ITU, State of Digital Development and Trends in the Africa Region, 2025

Ливией и Нигерией. OECD отмечает, что основная проблема постепенно смещается от принятия стратегии к ее реализации: сохраняются ограничения в вычислительных мощностях, связи, качестве данных, долгосрочном финансировании, кадровом обеспечении и способности регуляторов оценивать специфические риски ИИ.

Показатели готовности отдельных стран подтверждают ту же неоднородность. По Government AI Readiness Index 2023, первую десятку Африки составляли Маврикий, Египет, ЮАР, Тунис, Руанда, Марокко, Сенегал, Бенин, Кения

СТРАНЫ АФРИКИ, НАИБОЛЕЕ ПОДГОТОВЛЕННЫЕ К ВНЕДРЕНИЮ ИИ, 2023 Г.

Место в Африке	Страна	Место в мире
1	Маврикий	61
2	Египет	62
3	ЮАР	77
4	Тунис	81
5	Руанда	84
6	Марокко	88
7	Сенегал	91
8	Бенин	97
9	Кения	101
10	Нигерия	103
11	Ботсвана	110
12	Сейшелы	112
13	Кабо-Верде	119
14	Алжир	120
15	Намибия	125
16	Уганда	132
17	Габон	135
18	Танзания	137
19	Кот-д'Ивуар	138
20	Эфиопия	140

Источник: Policy Center for the New South,
Artificial Intelligence in Africa: Challenges and Opportunities, 2024

и Нигерия. При этом глобальные позиции различались существенно: Маврикий занимал 61-е место, Египет – 62-е, ЮАР – 77-е, Кения – 101-е, Нигерия – 103-е. Эту оценку следует рассматривать как исходную точку, а не как текущий рейтинг: после 2023 г. ряд стран приняли новые стратегии и запустили новые инфраструктурные проекты.

Концентрация заметна и по инвестициям: в I квартале 2025 г. более 83% финансирования ИИ-стартапов Африки пришлось только на четыре страны – Кению, Нигерию, ЮАР и Египет. Одновременно на весь континент приходится около 3% мирового пула специалистов в области ИИ. Эти данные показывают, что Африка уже формирует собственные центры технологического притяжения, но распространение капитала и компетенций остается крайне неравномерным.

Перспективность отдельных направлений определяется не только технологической зрелостью, но и структурой экономики. Сельское хозяйство обеспечивает 45–60% занятости и 15–20% ВВП континента, поэтому решения для прогнозирования урожайности, диагностики заболеваний растений, управления поливом, погодной аналитики и кредитного скоринга потенциально затрагивают значительную часть экономической активности. При этом успешное внедрение зависит не столько от использования наиболее сложной модели, сколько от качества локальных данных, стоимости услуги, доверия пользователей и способности доставить рекомендации через понятные каналы.

Спрос постепенно подтверждается инвестициями и реальными проектами. Частные вложения в агропродовольственные технологии в странах Африки к югу от Сахары увеличились менее чем с \$10 млн в 2014 г. примерно до \$600 млн в 2022 г. В Кении Apollo Agriculture использует характеристики хозяйства, спутниковые изображения и данные полевых специалистов для оценки кредитоспособности фермеров без традиционного залога; по данным GSMA, клиенты платформы демонстрировали урожайность примерно в 2,5 раза выше среднего показателя по стране²⁷.

В здравоохранении технологический спрос формируется на фоне кадрового дефицита. Нехватка врачей и медицинских сестер в странах Африки к югу от Сахары оценивается примерно в 2,4 млн специалистов; на регион приходится около 1,3% мирового медицинского персонала при 25% глобального бремени заболеваний. В этих условиях дистанционная диагностика, анализ

27. GSMA, AI-driven smallholder farmer lending in Africa: Insights from Apollo Agriculture, 2025

изображений, автоматизация медицинской документации и системы поддержки решений способны не только снижать операционные издержки, но и расширять доступность самой медицинской услуги.

Расширение цифрового рынка одновременно повышает требования к безопасности: рост цифровых платежей, облачных сервисов и ИИ увеличивает стоимость уязвимостей и делает профиль кибер- и регуляторных рисков одним из параметров странового отбора. Масштаб этих рисков и требования к защитному контуру рассматриваются в разделе 2.

2. ТОЧКА ВХОДА: РОССИЯ – ЦИФРОВОЙ ПАРТНЕР АФРИКИ

Энергетика, строительство и добывающие отрасли по-прежнему доминируют в новых инвестиционных проектах Африки, тогда как цифровая экономика находится на более ранней стадии масштабирования, а цифровая инфраструктура остается заметно недоинвестированной. За последние пять лет стоимость новых инвестиционных проектов в цифровой экономике Африки выросла примерно на три четверти, а их количество – почти на треть, однако UNCTAD по-прежнему характеризует роль континента в международных инвестициях в цифровой сектор как ограниченную²⁸. Иными словами, сектор уже демонстрирует быстрый рост, но еще не достиг стадии, на которой основные инфраструктурные и технологические позиции окончательно распределены между крупнейшими игроками.

Для сравнения: общий приток прямых иностранных инвестиций в Африку в 2024 г. достиг \$97 млрд, или 6% мирового объема. Однако на Африку пришлось лишь около 3% мировых инвестиций в дата-центры, несмотря на быстро растущий спрос на вычислительную инфраструктуру.

Для России именно эта лакуна создает окно возможностей: традиционных сырьевых, энергетических и крупных инфраструктурных сегментах позиции международных игроков во многом сформированы, тогда как в цифровой инфраструктуре, ИИ, локальных данных и киберзащите распределение ролей еще продолжается. Поэтому здесь сохраняется возможность войти не только в передел существующего спроса, но и в создание новых технологических цепочек.

28. UNCTAD, World Investment Report 2025

При этом первый пул стран-партнеров следует формировать не по одному рейтингу цифрового потенциала, а на пересечении четырех факторов: цифровой зрелости, прикладного спроса, профиля кибер- и регуляторных рисков и явного российского институционального или делового присутствия. Египет, ЮАР и Нигерия при такой логике требуют углубленного рассмотрения; Кения и Руанда важны как технологические центры; Эфиопия и Тунис – как рынки, где цифровая политика развивается одновременно с укреплением институциональных каналов взаимодействия.

При этом технологическая привлекательность не всегда совпадает с низкой стоимостью входа. Например, Кения остается одним из ключевых цифровых центров региона, однако по состоянию на 19 июня 2026 г. находилась под усиленным мониторингом FATF (Financial Action Task Force, группа разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег). Для проектов в сфере платежей, идентификации, скоринга и трансграничных финансовых операций это означает необходимость учитывать дополнительные комплаенс- и транзакционные издержки. В тот же момент под усиленным мониторингом FATF находилось еще пять африканских юрисдикций: Ангола, Камерун, Кот-д'Ивуар, Демократическая Республика Конго и Южный Судан. Сам статус усиленного мониторинга не означает автоматического требования применять усиленную проверку ко всем операциям: FATF рекомендует учитывать его в рамках риск-ориентированного подхода²⁹.

Экономический интерес России к африканскому цифровому рынку шире непосредственной выручки от программного обеспечения. После интеграции цифровой продукт становится частью текущего процесса заказчика: через него проходят данные, взаимодействие с клиентами, финансовые операции, производственные решения или государственные услуги. В отличие от разовой поставки товара такая интеграция способна создавать длительный спрос на сопровождение, обновления и дополнительные модули. На рынках, где цифровая архитектура еще формируется, этот эффект усиливается. В зрелой цифровой среде поставщик обычно встраивается в уже закрепленный набор платформ, стандартов и партнеров. В значительной части Африки одновременно создаются сами платформы, центры обработки данных, системы обмена информацией, национальные наборы данных и регуляторные механизмы. Следовательно, внешняя компания может участвовать не только в продаже продукта, но и в формировании среды его дальнейшего применения.

Анализ
цифровых
проектов
в странах
Африки

29. FATF, Jurisdictions under Increased Monitoring, 19 June 2026

Для российских компаний это совпадает с задачей расширения несырьевого экспорта. Государственная программа продвижения российской продукции за рубежом до 2030 г. предусматривает рост несырьевого неэнергетического экспорта не менее чем на две трети к уровню 2023 г. и формирование устойчивых партнерских связей на внешних рынках³⁰ (правительство РФ, 2025).

Однако наиболее реалистичной экспортной единицей для Африки представляется не универсальная большая языковая модель, а законченный прикладной продукт. OECD отмечает, что для большинства стран континента дилемма «создавать собственную модель или полностью покупать зарубежную» является чрезмерным упрощением. Более рациональный путь лежит между этими вариантами: использование локально релевантных данных, развитие специализированных моделей и прикладного слоя, где ИИ превращается в конкретную экономическую услугу³¹ (OECD, 2026).

Для российского предложения это означает возможность собирать в одном продукте программное обеспечение, отраслевой ИИ, работу с данными, интеграцию, защищенную среду и последующее сопровождение. В аграрном секторе речь может идти о прогнозировании и диагностике; в финансах – о скоринге и противодействии мошенничеству; в государственном секторе – об обработке документов и обслуживании граждан; в промышленности – о предиктивной аналитике и контроле оборудования.

При масштабировании по Африке локализация довольно быстро перестает быть вопросом перевода интерфейса. Многие африканские языки слабо представлены в массивах данных, на которых обучались коммерческие модели. Африканский союз прямо относит нехватку данных к препятствиям для систем понимания языка и распознавания речи; недостаток локально релевантных данных также снижает качество решений, разработанных вне континента³².

Цифровые
языковые
модели
африканских
стран

Масштаб работы иллюстрирует Kencorpus – специализированный корпус для суахили, дхолуо и лухья, включающий 4442 текстовых документа, более 5,6 млн слов и 1152 речевых файла общей продолжительностью около 177 часов³³; по данным CIPIT, 2025). Это небольшой массив по меркам глобальных языковых моделей, однако даже его создание требует отдельной работы с текстом, речью и разметкой.

30. Распоряжение правительства РФ от 26 февраля 2025 г. № 450-р

31. OECD, AI Governance in Africa: Insights from a Policy Dialogue with 12 Countries, 2026

32. African Union, Continental Artificial Intelligence Strategy, 2024

33. Wanjawa et al., Kencorpus: A Kenyan Language Corpus of Swahili, Dholuo and Luhya, 2023

Поэтому на пилотной стадии можно использовать перевод, локальные базы знаний и дополнительную настройку существующих моделей. По мере перехода к нескольким рынкам возникают постоянные затраты на сбор и очистку языковых данных, распознавание местной речи и диалектов, отраслевую терминологию и контроль качества. Языковой контур становится частью себестоимости масштабирования.

Это повышает ценность малых языковых и специализированных отраслевых моделей, которые предъявляют меньшие требования к вычислительным мощностям и легче адаптируются к локальным данным. Создание собственной большой языковой модели имеет экономический смысл только там, где количество пользователей и повторно используемых задач оправдывает более высокую стоимость разработки и эксплуатации.

Локализация касается не только языка: чем глубже цифровое решение встраивается в деятельность заказчика, тем большее значение приобретают место хранения данных, порядок трансграничной передачи и требования национального регулятора. Регулирование персональных данных в Африке уже нельзя считать зачаточным: к началу 2026 г. законодательство о защите персональных данных действовало как минимум в 44 странах, или примерно в 80% государств – членов Африканского союза; полностью функционирующие органы по защите данных были созданы не менее чем в 38 странах.

Вопросы
регулирования
хранения
и передачи
данных

Континентальная нормативная база также становится плотнее. Африканская конвенция о кибербезопасности и защите персональных данных (Малабская конвенция) действует как общий ориентир для национальных режимов, а сами требования все сильнее различаются по юрисдикциям. Например, Кения закрепила отдельную облачную политику, в которой вопросы резидентности и суверенитета данных включены в архитектуру государственных облачных решений; в Египте трансграничная обработка и передача персональных данных регулируются законом и исполнительными правилами, а соответствующие процедуры контролирует национальный центр защиты персональных данных.

Для экспортера практический вывод состоит в том, что архитектура решения должна по возможности допускать размещение данных и мощностей в юрисдикции заказчика и изменение режима хранения или передачи без переработки технологического ядра. Иначе регуляторная локализация превращается в такую же постоянную статью затрат, как языковая.

Масштаб цифровизации одновременно увеличивает цену недостаточной защиты. В 2025 г. две трети опрошенных Interpol африканских государств сообщили, что связанные с цифровой средой преступления уже составляют среднюю или высокую долю общего числа преступлений; в Западной и Восточной Африке на них приходится более 30% зарегистрированных преступлений. При этом 90% стран указали на необходимость существенного усиления возможностей правоохранительных органов и прокуратуры, а 95% респондентов отметили нехватку подготовки, ресурсов и специализированных инструментов.

Киберзащита –
не дополнение
к цифровому
экспорту,
а условие его
устойчивости

ИИ дополнительно меняет характер угрозы. В оценке Interpol за 2026 г., основанной на опросе 36 африканских государств, ИИ был связан с 55% зарегистрированных киберпреступлений. Автоматизация затрагивает уже весь цикл атаки – от сбора информации и фишинга до вымогательства и обхода защитных механизмов.

Одна из особенностей африканского цифрового рынка – широкое использование мобильных денег как повседневного платежного инструмента. В 2025 г. через системы мобильных денег в странах Африки к югу от Сахары прошло около \$1,4 трлн, а во всем мире насчитывалось 2,3 млрд зарегистрированных счетов mobile money. Это делает конечного пользователя важной частью защитного контура: значительная часть мошеннических сценариев опирается на социальную инженерию, когда человека убеждают самостоятельно подтвердить платеж, передать данные доступа или выполнить действие в интересах злоумышленника. С развитием генеративного ИИ масштабируются персонализированные сообщения, синтез голоса и поддельные изображения.

Отсюда следует практический вывод: **обучение конечного пользователя следует рассматривать не как маркетинговое сопровождение, а как часть стоимости безопасной эксплуатации цифрового решения.** Технически корректная система не защищает клиента и поставщика, если пользователь не умеет распознавать давление, проверять обращение по независимому каналу и понимать последствия передачи доступа.

Для продуктов, связанных с платежами, идентификацией, скорингом или обработкой транзакционных данных, к техническому контуру добавляются требования противодействия отмыванию денег и финансированию терроризма (ПОД/ФТ). Требования к идентификации клиента, мониторингу операций и взаимодействию с национальными подразделениями финансовой разведки необходимо учитывать на стадии проектирования: их добавление к уже готовому продукту способно существенно увеличить стоимость

и сроки локализации. Статус государства в процедурах FATF при этом должен использоваться не как автоматический запрет на работу, а как один из факторов оценки комплаенс- и транзакционной нагрузки.

Углубление технологической интеграции одновременно увеличивает зависимость поставщика от защищенности и клиента, и локального партнера. Российская система может быть построена корректно, но компрометация подрядчика, административной учетной записи, программного интерфейса или инфраструктуры хранения способна привести к остановке сервиса, потере данных и ущербу самому поставщику. Поэтому периметр защиты целесообразно определять не только по границе продукта, но и по границе доступа к нему.

При тиражировании решения базовый набор мер должен включать разграничение прав локального партнера по принципу минимально необходимых привилегий, разделение сред разработки, тестирования и эксплуатации, заранее установленный порядок реагирования на инциденты и проверку безопасности партнерской инфраструктуры. В чувствительных сценариях критические компоненты модели или разработки могут оставаться на стороне поставщика, если это совместимо с требованиями локального регулирования.

С учетом структуры угроз киберзащиту следует проектировать одновременно с самим продуктом. До интеграции проводится оценка цифровой зрелости клиента, определяются минимальные требования к управлению доступом и резервированию, после чего подключаются мониторинг аномалий и заранее согласованный порядок реагирования на инциденты.

Страховой инструмент в этой конструкции располагается поверх превентивной защиты, а не вместо нее. Страхуется остаточный риск после выполнения базовых требований безопасности; условия покрытия могут быть связаны с результатами аудита, наличием резервных копий, контролем доступа и готовностью к реагированию. В результате страхование создает экономический стимул поддерживать заданный уровень защиты, а не только компенсировать последствия атаки.

Таким образом, потенциальное российское предложение может объединять прикладное цифровое решение, локализацию, работу с режимом данных, превентивную киберзащиту, мониторинг, подготовку пользователей и страховой механизм. Его преимущество состоит не в продаже максимального количества отдельных технологий, а в снижении для заказчика полной стоимости и совокупного риска цифровой трансформации.

Человеческий фактор возникает не только на стороне пользователя. Дефицит специалистов по информационной и финансовой безопасности способен ограничивать саму возможность эксплуатации импортируемого решения. Поэтому подготовку локальных кадров целесообразно рассматривать не как социальное дополнение к технологическому экспорту, а как инструмент снижения стоимости и риска последующего присутствия.

**Кадры
и просвещение
как элемент
цифровой
экономики**

У российской стороны уже существуют институциональные форматы такой работы. Международная олимпиада по финансовой безопасности проводится с 2021 г. и объединяет участников из десятков государств; африканское направление может использовать такие образовательные каналы для подготовки пользователей, специалистов по комплаенсу и информационной безопасности еще до появления постоянного коммерческого присутствия. Это одновременно снижает эксплуатационные риски, формирует локальный кадровый резерв и создает профессиональные контакты с профильными организациями.

3. ТРИ СЦЕНАРИЯ ЦИФРОВОГО ПРИСУТСТВИЯ

Три возможных сценария не следует воспринимать как последовательные ступени, по которым компания обязательно должна двигаться от первого к третьему. Каждый из них соответствует разному уровню неопределенности рынка, собственных инвестиций и принимаемого риска. Более глубокое присутствие потенциально увеличивает долгосрочную отдачу, но одновременно повышает стоимость ошибки.

Первый сценарий предполагает выход на один или два рынка, где уже присутствуют относительно развитая цифровая среда, понятный отраслевой спрос и надежный локальный партнер. Используется преимущественно готовый продукт с минимально необходимой адаптацией, а собственные инфраструктурные вложения ограничиваются.

Сценарий 1.

**Ограниченное
присутствие:
одна-две
страны для
проверки
экономики
проекта**

Основной результат такого пилота – не столько первоначальная экспортная выручка, сколько возможность получить данные о фактической стоимости работы на рынке: состоянии информационных систем клиента, продолжительности интеграции, цене языковой и регуляторной адаптации, потребности в техническом сопровождении, реальной зрелости партнера в сфере кибербезопасности и готовности пользователей.

Разделение технического и экономического результата критично. Исследование MIT NANDA 2025, использованное в референсном докладе «Росконгресса» и «Ведомостей», показало, что до 95% организаций не получают требуемой финансовой отдачи от пилотов генеративного ИИ; одной из причин является неспособность встроить технологию в сложившиеся процессы³⁴.

Для африканского рынка к обычным интеграционным издержкам могут добавляться нестабильная инфраструктура, дополнительная работа с данными, языковая и регуляторная адаптация, необходимость обучения пользователей и выстраивания минимального защитного контура. Поэтому ограниченное присутствие оправданно там, где компания пока не способна надежно оценить эти параметры и где цена крупной инвестиционной ошибки выше выгоды от быстрого масштабирования.

Слабая сторона сценария заключается в ограниченной отдаче: один или два пилота способны подтвердить гипотезу и сформировать партнерский опыт, но сами по себе редко создают объем, достаточный для значительного экспортного эффекта.

Сценарий 2.

После подтверждения спроса основной вопрос меняется: можно ли повторить успешный проект в нескольких странах или у нескольких заказчиков без пропорционального увеличения затрат.

Именно на этом этапе наиболее заметным становится дефицит инфраструктуры, данных и кадров. Даже при наличии готового продукта необходимо обеспечить вычислительные ресурсы, стабильную связь, подготовку данных, локализацию, обучение пользователей, информационную безопасность и техническое сопровождение. Если эти элементы приходится создавать заново для каждого клиента, коммерческий эффект масштаба не возникает.

К языковым и техническим различиям добавляется регуляторная архитектура данных. Если выход в каждую новую юрисдикцию требует отдельной переработки механизмов хранения, трансграничной передачи, идентификации пользователей или взаимодействия с локальным регулятором, последний запуск технологически перестает быть продолжением первого.

Масштабируемое партнерство: главный риск – недоинвестировать в среду эксплуатации

34. «Ведомости», доклад Международного клуба молодых экономистов «Новое поколение»: Экономический рост глазами молодых экономистов. Встреча с реальностью, 2026

В терминах предельных издержек стоимость последующего проекта не снижается, и модель теряет основной источник экономии от масштаба.

В этой связи ключевой риск второго сценария – недоинвестировать не в модель, а в повторно используемую среду, необходимую для ее устойчивой эксплуатации. Она должна включать не только вычислительные мощности и интеграционные модули, но и типовые механизмы локализации, киберзащиты, управления доступом, размещения данных, обучения и поддержки – т. е. инфраструктуру экономии на масштабе.

Критерием успешности поэтому должен становиться не только рост числа контрактов, но и снижение стоимости каждого последующего запуска. Последний проект должен использовать больше уже созданных компонентов, чем первый: единые средства киберзащиты, повторно используемые интеграционные модули, языковые компоненты, регуляторные шаблоны, подготовленных специалистов и стандартизированные процедуры сопровождения.

Второй сценарий становится экономически оправданным тогда, когда спрос подтвержден в нескольких точках и постоянные затраты начинают распределяться между возрастающим числом проектов. Здесь особенно важны локальные партнерства и совместное финансирование инфраструктуры: российская компания не должна автоматически принимать на себя всю стоимость существующего цифрового дефицита.

Третий сценарий предполагает переход от поставки готовой технологии к участию в локальной цифровой экосистеме. В него могут входить совместные вычислительные мощности, отраслевые платформы, центры компетенций, инфраструктура хранения и защиты данных, обучение специалистов и постоянная техническая поддержка.

Международные проекты показывают, насколько быстро меняется порядок вложений при переходе к такой модели. В 2024 г. Microsoft и G42 объявили об инвестиционной инициативе объемом \$1 млрд в Кении, включая развитие цифровой инфраструктуры и центра обработки данных. Этот проект не является ориентиром требуемого российского бюджета: модель российских компаний может быть более модульной и партнерской. Однако кейс показывает, что при глубокой интеграции вычислительная и энергетическая инфраструктура сама становится объектом инвестиций, а не бесплатным внешним условием проекта.

Сценарий 3.

Системная интеграция: собственные инвестиции требуют длинного горизонта спроса

Для российских технологических компаний такая инфраструктура может выполнять не только экспортную, но и резервную функцию. Речь может идти о размещении в отдельных африканских юрисдикциях части вычислительных мощностей, резервных сред и копий критических сервисов российских компаний. В этом случае африканская площадка становится не только местом обслуживания локального рынка, но и элементом географически распределенной инфраструктуры бизнеса: при повреждении или недоступности основной площадки часть нагрузки может быть переключена на внешний резервный контур.

Отдельный потенциал представляет размещение таких мощностей на защищенных подземных площадках, в том числе в переоборудованных промышленных объектах и бывших горных выработках. Международные примеры показывают, что подобные площадки могут сочетать повышенную физическую защищенность со снижением затрат на охлаждение. Так, дата-центр Iron Mountain в Пенсильвании размещен примерно в 60 м под землей в бывшей известняковой шахте и использует подземный водный резервуар для геотермального охлаждения; по данным программы Better Buildings министерства энергетики США, внедрение системы позволило улучшить показатель PUE примерно на 34%.

Стоит учитывать, что географическое резервирование требует заранее разработанного **протокола переноса и переключения цифровых нагрузок**. Он должен определять, какие данные и сервисы могут размещаться за пределами России, какие системы допускают постоянную репликацию, порядок шифрования и управления ключами, допустимое время восстановления, частоту синхронизации данных, условия аварийного переключения на резервную площадку и последующего возврата нагрузки. Отдельно должны учитываться требования принимающей страны к локализации данных и трансграничной передаче. Иными словами, речь идет не о физическом «переносе российского центра обработки данных», а о создании заранее совместимого резервного вычислительного контура, на который критические сервисы могут быть переведены без перестройки всей архитектуры.

Такая модель имеет экономический смысл только при возможности многократно использовать созданные активы. Локальная команда, вычислительная площадка или центр компетенций не должны зависеть от одного контракта: необходим либо достаточно крупный внутренний рынок, либо возможность использовать выбранную страну как региональный узел.

По мере роста невозвратных вложений повышается значение качества партнера, регулирования данных, защиты интеллектуальной собственности и предсказуемости условий работы. Риски второго сценария при этом не исчезают – они становятся дороже.

На этой стадии наиболее жестким ограничением может стать кадровый контур. Пилотный проект еще возможно в значительной степени поддерживать из России; постоянная работа сразу в нескольких юрисдикциях требует специалистов, которые понимают одновременно внешнеэкономическую деятельность, местную деловую среду, договорные и регуляторные требования, цифровой продукт, финансирование и киберриски, а для финансовых решений – также требования **ПОД/ФТ**.

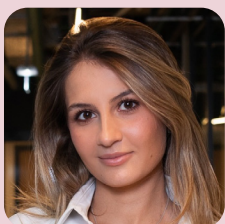
Подготовка кадров поэтому должна начинаться раньше, чем компания достигает третьего сценария. Образовательные и просветительские форматы позволяют создавать локальный резерв пользователей, технических специалистов и специалистов по безопасности еще до появления постоянного коммерческого присутствия. В этом смысле человеческий капитал становится не следствием масштабирования, а одной из его предпосылок.

В результате логика трех сценариев принципиально различается. Первый сценарий оправдан, когда компания покупает информацию о рынке с ограниченной ценой ошибки. Второй – когда подтвержденный спрос позволяет распределять постоянные затраты между несколькими проектами. Третий – когда длительность и объем спроса способны окупить собственную инфраструктуру и постоянное локальное присутствие.

Следовательно, задачей российского бизнеса является не выбор наиболее амбициозной модели входа, а определение максимальной экономически оправданной глубины присутствия, которую способны выдержать конкретный рынок и конкретный проект. При этом безопасность, регулирование данных и подготовка людей являются не дополнительными условиями после принятия инвестиционного решения, а параметрами, которые непосредственно определяют его экономику. Именно на этом уровне технологический вопрос переходит в проблему человеческого капитала: чем глубже присутствие, тем меньше результат зависит исключительно от качества технологии и тем больше – от наличия специалистов, способных превратить ее в устойчивый внешнеэкономический проект.

ДЕЛОВАЯ КОММУНИКАЦИЯ И КАДРОВЫЙ ОБМЕН: АНАЛИЗ ОГРАНИЧЕНИЙ И ПОИСК ТОЧЕК РОСТА

ЭКСПЕРТЫ РАЗДЕЛА



АЛЕКСАНДРА ФИЛИНА

К. Э. Н.

преподаватель кафедры мировой экономики и мировых финансов факультета международных экономических отношений Финансового университета при правительстве РФ

руководитель проекта отдела информационного сопровождения мероприятий НИИ «МосТрансПроект»

член Международного клуба молодых экономистов «Новое поколение»



ХОЛИК АБДУЖАЛИЛОВ

К. Э. Н.

генеральный директор ООО «Интеллект групп»

президент АНО «Центр международной дипломатии»

член Международного клуба молодых экономистов «Новое поколение»

Развитие экономического сотрудничества России со странами Африки повышает значение специалистов, способных работать на пересечении разных рынков, языков и деловых практик. Для реализации совместных проектов компаниям необходимы сотрудники, которые сочетают профессиональные компетенции со знанием местных условий и могут сопровождать взаимодействие с зарубежными партнерами.

Особый потенциал имеют африканские студенты и выпускники российских вузов. Полученное образование, владение русским языком и знакомство с российской средой могут стать основой их участия в торговых, инвестиционных и технологических проектах. При этом реализация такого потенциала зависит от доступности карьерных возможностей и прямого взаимодействия с работодателями как в России, так и в странах Африки.

Практическая задача состоит в том, чтобы связать кадровые потребности компаний с компетенциями специалистов, а заинтересованных предпринимателей – с подходящими деловыми партнерами. Для этого необходимы понятные механизмы поиска, отбора и сопровождения сотрудничества. Их развитие позволит расширить профессиональные возможности выпускников, снизить затраты бизнеса на установление контактов и создать условия для запуска совместных проектов.

ЭКСПОРТ РОССИЙСКОГО ОБРАЗОВАНИЯ В СТРАНЫ АФРИКИ: ЗАДАЧИ, ВЫЗОВЫ, ПУТИ РЕШЕНИЯ

Российско-африканский образовательный трек за последние шесть лет стал одним из наиболее динамичных направлений экспорта российского высшего образования: число студентов из стран Африки в российских вузах выросло с 17 500 в 2020 г. более чем до 37 000 в 2026 г. – более чем вдвое.

Важно понимать: рост числа студентов – основной, но не единственный индикатор экспорта образования. Экспорт включает также подготовительные факультеты, программы русского языка, совместные образовательные программы, дополнительное профессиональное образование, академическую мобильность, научные проекты, повышение квалификации и формирование устойчивого сообщества выпускников.

Расширение государственной поддержки

Рост квот стал наиболее заметным инструментом. В 2026 г. на квоты для иностранных студентов в федеральном бюджете предусмотрено более 10 млрд руб., при этом африканское направление названо одним из приоритетных.

Спрос на практикоориентированные компетенции

Наиболее востребованы специальности, непосредственно связанные с задачами социально-экономического развития африканских стран:

- медицина и общественное здравоохранение;
- инженерия и энергетика;
- нефтегазовое дело и геологоразведка;
- информационные технологии;
- сельское хозяйство, продовольственная безопасность и биотехнологии;
- педагогика и подготовка преподавателей русского языка;
- управление, экономика и государственное администрирование.

Конкурентное преимущество России состоит в сочетании фундаментальной подготовки, прикладной инженерной школы, опыта подготовки кадров для развивающихся экономик и сравнительно доступной стоимости обучения по сравнению со многими западными образовательными системами.

Переход к сетевой модели

В августе 2021 г. по инициативе Минобрнауки России был создан Российско-африканский сетевой университет – РАФУ. Первоначально в него вошли 12 российских университетов и научных организаций. По текущим данным координатора проекта, сеть объединяет более 100 российских университетов, пять научных институтов, пять организаций и более 68 африканских университетов из 11 стран; ежегодно в проектах участвует свыше 150 студентов более чем из 20 стран.

Это важный качественный сдвиг: сотрудничество развивается не по модели «студент приехал – студент уехал», а через долгосрочные академические связи, совместные программы и исследования.

Достигнутый количественный рост необходимо превратить в устойчивое качество.

Главные ограничения следующие:

– недостаток программ на английском, французском и арабском языках, особенно на магистерском уровне и в сфере дополнительного профессионального образования;

1.1

Параметры образовательной системы, анализ трендов

1.2

Нерешенные задачи в области образования для иностранцев

- неравномерная информированность абитуриентов из разных стран Африки о российских университетах, процедурах поступления и карьерных возможностях;
- потребность в более сильной довузовской языковой и предметной подготовке, включая развитие русского языка непосредственно в странах-партнерах;
- визовые, транспортные, платежные и бытовые барьеры, которые влияют на реальный выбор абитуриента;
- недостаточно развитая связка «университет – работодатель – выпускник», особенно при возвращении молодых специалистов в свои страны;
- потребность в системной работе с выпускниками российских и советских вузов как с профессиональными и общественными амбассадорами сотрудничества.

Экспорт российского образования в страны Африки демонстрирует устойчивый рост и становится важным направлением российско-африканского сотрудничества. Увеличение числа африканских студентов в российских вузах с 17 500 в 2020 г. более чем до 37 000 в 2026 г. свидетельствует о расширении образовательных связей и востребованности российской системы подготовки кадров.

1.3 Выводы

Важными факторами этой динамики выступают государственная поддержка, расширение квот и развитие межуниверситетского взаимодействия. Перспективы сотрудничества связаны прежде всего с подготовкой кадров для приоритетных отраслей африканских экономик. Дальнейшее развитие экспорта образования целесообразно рассматривать не изолированно, а в связи с промышленным, технологическим и социально-экономическим сотрудничеством.

Вместе с тем прогресс в области экспорта образования требует перехода от количественного увеличения контингента к повышению качества и устойчивости партнерства. Приоритетами должны стать довузовская подготовка, языковая поддержка, совместные долгосрочные программы, исследовательские проекты и более доступные информационные сервисы для абитуриентов. Особое значение имеет постобразовательное сопровождение выпускников и сохранение их профессиональных связей с российскими университетами.

Таким образом, экспорт российского образования в Африку следует оценивать не только по числу принятых студентов, но и по результатам подготовки специалистов, их востребованности в странах происхождения и участию в совместных проектах. Стратегическая задача состоит в формировании

взаимовыгодного образовательного партнерства, в котором российские университеты способствуют развитию человеческого капитала африканских стран, а образовательные связи становятся основой долгосрочного научного и экономического взаимодействия.

КОММУНИКАЦИОННЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РОССИЯ – АФРИКА

Дополнительные возможности для привлечения специалистов в Россию может создать межвузовская платформа кадрового и делового сотрудничества. Она позволит российскому работодателю искать подходящего специалиста независимо от места его обучения, а студенту или выпускнику – видеть компании, заинтересованные в работе с конкретными африканскими рынками. Предприниматели обеих сторон смогут размещать предложения и находить потенциальных партнеров.

Ценность такой площадки состоит в объединении разрозненных профессиональных контактов вокруг конкретных задач. Университеты, объединения выпускников и деловые организации могут выступать источниками привлечения участников, тогда как для компании доступ к ним будет организован через один сервис. Это особенно существенно для малого и среднего бизнеса, у которого может не быть отдельной команды по развитию африканского направления.

Для африканского студента, заинтересованного в профессиональной работе, проблема начинается с поиска: какие российские компании работают с его страной, где публикуются вакансии и кому можно предложить свои компетенции? На обычном сайте вакансий нужная роль может называться «менеджер по экспорту», «аналитик» или «специалист по международным проектам», но при этом не содержать упоминания конкретного рынка. Студенту трудно понять, где его знания языка и деловой среды действительно востребованы.

**Проблема
дискоммуника-
ции выпускника
и работодателя**

Значение карьерных перспектив и профессиональных связей подтверждается исследованиями. В резюме диссертации Мохаммеда Яссира Али Османа на материалах опроса 2022–2023 гг. показана роль межличностных сетей в поиске работы и связь занятости с намерением остаться в России³⁵.

35. Диссертация Мохаммеда Яссира Али Османа «Миграционные намерения африканских студентов в России»
(Migration Intention of African Students in Russia), 2026

Автор также отмечает, что трудности получения работы по специальности могут влиять на решение об отъезде. Эти результаты относятся к обследованной группе и не означают одинаковых намерений всех африканских студентов.

С точки зрения работодателя возникает обратная проблема. Компаниям может требоваться специалист по рынку Нигерии или франкоязычной Западной Африки, но кадровый поиск организован по вузам и отдельным сообществам. Работодатель не должен самостоятельно устанавливать контакты с каждым университетом, выяснять состав иностранных студентов и собирать резюме через преподавателей. Для регулярного поиска такой путь слишком фрагментирован.

При этом происхождение кандидата само по себе не подтверждает владения языком, знания отрасли или наличия деловых связей. Компании необходимо видеть образование, практический опыт и профессиональные интересы человека. Африканскому выпускнику, в свою очередь, важно понимать характер работы, условия оплаты и возможности развития, а не получать предложение исключительно в роли переводчика.

Третий участник – предприниматель, который ищет поставщика, покупателя или партнера. Знакомство на конференции может дать первый контакт, но не обеспечивает дальнейшей связи. Для продолжения нужны доступное описание запроса, подходящий собеседник и возможность вернуться к обсуждению после мероприятия.

Таким образом, **предмет анализа – информационный разрыв между участниками**. Уже на уровне постановки задачи можно выделить две самостоятельные потребности: поиск квалифицированных сотрудников и установление деловых связей. Их объединяет необходимость сделать участников доступными для адресного профессионального поиска.

СТРАНОВЫЕ РАЗЛИЧИЯ: КОММУНИКАЦИОННЫЙ АСПЕКТ

Выход из России на африканский рынок означает переход к иной языковой и институциональной среде. При этом Африка не представляет единого рынка с одинаковыми деловыми обычаями. Даже внутри одной страны практика международной компании, государственного заказчика и небольшого местного предприятия может существенно различаться.

Для компании, привыкшей работать преимущественно в России, русский язык является общей основой делового взаимодействия. При выходе на рынки Африки нужно заново определять язык переговоров, способы поиска покупателей и каналы связи. Регистрационные процедуры, требования к продукции и расчетам также проверяются для каждой страны отдельно. Перенос опыта работы с одним африканским партнером на весь континент может привести к ошибкам.

СТРАНОВЫЕ ОСОБЕННОСТИ И ЗАДАЧИ СПЕЦИАЛИСТА

Рынок	Язык и деловое взаимодействие	Что это означает для компании
Россия	Русский язык; привычные для компании каналы найма, продаж и документооборота	При международном выходе требуется адаптировать материалы и способы поиска контактов
Нигерия	Английский язык; существенная роль личных встреч и последующего общения, в том числе через мессенджеры	Нужен специалист для подготовки контактов, переговоров и поддержания связи
Сенегал	Французский язык важен для делового общения; одного английского может быть недостаточно	Нужны франкоязычные материалы и специалист, понимающий контекст целевого сегмента
ЮАР	Английский широко применяется в бизнесе; используются очные и онлайн-встречи, существенны предварительное согласование и пунктуальность	Важны профессиональная презентация предложения и подготовка к назначенным встречам

Источник: данные о России – исходная аналитическая рамка для компании, работающей на внутреннем рынке. Страновые характеристики обобщены по справочникам International Trade Administration; они не описывают поведение каждого участника рынка.

Практическая ценность специалиста состоит в способности объяснить, кому адресовать предложение, как его представить и какие вопросы уточнить до переговоров. Знание страны дополняет отраслевую квалификацию. Например, экономист может исследовать покупателей и каналы продаж, инженер – участвовать в техническом обсуждении, а специалист по коммуникациям – адаптировать материалы. Юридическую и финансовую экспертизу выполняют профильные специалисты.

Предлагаемая платформа может связать рынок труда и деловое сотрудничество через несколько взаимосвязанных сервисов. Работодатель получит доступ к специалистам из разных университетов, а кандидат – к компаниям, которые обозначили интерес к определенной стране или проекту.

**Задачи
для платформы
кадрового
и делового
сотрудничества**

Первое направление – межвузовский каталог специалистов. Поиск должен работать по профессии, отрасли, языкам, знанию страны и формату занятости. В профиле важно отражать не только образование, но и выполненные проекты, практику, интерес к работе в России или на родине. Кандидат самостоятельно указывает доступность и решает, кому открыть контакты.

Второе направление – вакансии и оплачиваемые проектные задачи. Компания может искать постоянного сотрудника либо предложить ограниченную работу: изучить сегмент рынка, подготовить материалы для переговоров или оценить каналы продаж. Для студента это понятный вход в профессиональную деятельность, для работодателя – возможность познакомиться с компетенциями потенциального сотрудника на реальной задаче.

Третье направление – каталог компаний и деловых запросов. Российская организация указывает, на какой рынок выходит и кого ищет: покупателя, дистрибутора, поставщика или участника совместного проекта. Африканская компания получает возможность разместить встречный запрос. Поиск строится вокруг страны, отрасли и предмета сотрудничества, поэтому общие заявления об интересе к Африке превращаются в доступные для обсуждения предложения.

Четвертое направление – краткие страновые материалы и карьерная навигация. Участнику нужны сведения о деловом языке, отраслевых объединениях, профильных мероприятиях и вариантах профессионального участия. Общие разъяснения о трудоустройстве должны вести к актуальной информации и консультациям специалистов, поскольку условия зависят от статуса человека и места работы.

Действующие университетские карьерные сервисы и деловые мероприятия могут стать партнерскими каналами привлечения. Возможна и реализация специализированного раздела на существующей площадке. Ключевой вопрос – доступность общего поиска для работодателя и кандидата, а не создание нового сайта само по себе.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

ВАРИАНТЫ КОММУНИКАЦИИ И ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ПОИСКА

Усиленный образовательный трек с системами сохранения иностранных специалистов в контуре российской экономики позволит расширить возможности для компаний из России.

Единый поисковый сервис позволит работодателю найти нужных специалистов.

Помимо этого, необходимо дополнить сервисы инструментами для прямого общения. Они позволят участникам уточнять запросы, знакомиться с работодателями и оценивать перспективы сотрудничества до принятия обязательств.

Таковыми инструментами могут стать:

- онлайн-встречи с компаниями по конкретным рынкам и проектам. Работодатель представляет проект, необходимые компетенции и открытые позиции. Студенты разных вузов могут задать вопросы и направить резюме через общую форму;
- адресные встречи с предпринимателями;
- рассылки с подборками возможностей;
- проектные команды и наставничество;
- формирование социальной сети для выпускников. После возвращения на родину выпускник может сохранять профиль, получать предложения и участвовать в проектах российских и местных компаний. Это позволяет поддерживать сотрудничество при разных карьерных траекториях, включая работу в России, африканской стране и международной команде.



РЕЦЕНЗИЯ НА ДОКЛАД МЕЖДУНАРОДНОГО КЛУБА МОЛОДЫХ ЭКОНОМИСТОВ «НОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ»

Представленный доклад отражает стремление молодых исследователей рассмотреть российско-африканское сотрудничество как целостную систему взаимосвязанных экономических, технологических и кадровых процессов. Авторы рассматривают торговые и платёжные отношения во взаимосвязи с инвестициями, участием в цепочках создания стоимости, цифровой трансформацией, кибербезопасностью и подготовкой специалистов для совместных проектов.

Особого внимания заслуживает прикладной потенциал исследования. Авторы опираются на значительный массив статистических и аналитических данных, сопоставляют российский опыт с практиками других экономических субъектов, действующих на африканских рынках, выделяют существующие ограничения и предлагают конкретные направления дальнейшего развития взаимодействия. Важным достоинством работы является стремление перейти от общего тезиса о необходимости расширения сотрудничества со странами Африки к предложениям по практическому внедрению торговых, финансовых, инвестиционных, технологических и кадровых механизмов его развития.

Значительную ценность имеет предложение авторов связать подготовку африканских студентов в российских вузах с их последующим участием в совместных экономических проектах. Для высшей школы это означает более тесное взаимодействие с работодателями, развитие проектной работы и сопровождение выпускников после завершения обучения. Считаю такой подход важным ориентиром для международного сотрудничества в сфере подготовки кадров, результат которого должен измеряться не столько числом подготовленных специалистов, сколько их вкладом в развитие производственных, технологических и деловых связей между Россией и странами Африки.

ПАВЕЛ СЕЛЕЗНЕВ

Д. ПОЛИТ. Н., ПРОФЕССОР, ДЕКАН ФАКУЛЬТЕТА МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ
ФИНАНСОВОГО УНИВЕРСИТЕТА ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РФ, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ
ОБЩЕСТВЕННОГО СОВЕТА ПРИ ФЕДЕРАЛЬНОМ КАЗНАЧЕЙСТВЕ



ВЕДОМОСТИ