Взаимодействие государств Африканского континента с ТНК: традиционные и инновационные формы партнерства

В работе рассматриваются формы партнерства международного бизнеса и национального хозяйства на африканском континенте; автор исследует традиционные и новые партнерства континента, а также планируемые и реализуемые стратегические инфраструктурные проекты в рамках взаимодействия ТНК и стран Африки к югу от Сахары. В конце автор оценивает барьерную форму партнерства и рассматривает возможность ее апробации на экономике Республики Конго.

Ключевые слова: международный бизнес; государства; Африка к югу от Сахары; ТНК; контракт; соглашение; концессии; добывающая промышленность; контракт века

Tonine Maverick A. Massamba

INTERACTION OF THE AFRICAN COUNTRIES WITH THE TRANSNATIONAL CORPORATIONS: TRADITIONAL AND INNOVATIVE FORMS OF PARTNERSHIP

This paper describes forms of partnerships between international businesses and the national economies on the African continent; the author examines the traditional and new partners of the continent, as well as planned and implemented strategic infrastructural projects in the framework of the interactions of TNC’s and African countries in south of the Sahara. At the end, the author evaluates the barrier form of partnership and considers the possibility of its implementation in the economy of the Congo Republic.

С момента приобретения их независимости до настоящего времени одной из комплексных задач в реализации эффективной инвестиционной политики и в институционализации отношений с зарубежными инвесторами стран африканского континента остается создание взаимовыгодного механизма взаимодействия государства и трансграничного бизнеса. Традиционные формы партнерства государства и международного бизнеса не всегда отвечают ожиданиям стран континента; многие страны Африки обязаны импrowизировать, надеясь оптимизировать результаты своих международных экономических отношений.

В данном исследовании автор анализирует специфику заключаемых договоров и выявляет новые формы взаимодействия государства с транснациональными корпорациями на африканском континенте, а также рассматривает возможность ее апробации в экономике Республики Конго. Для реализации поставленной цели необходимо:

1. Раскрыть понятие хозяйственного партнерства государства и международного бизнеса.
2. Исследовать традиционные формы партнерства государства и ТНК.
3. Оценить «контракт века» между Демократической Республикой Конго и Китайской Народной Республикой.

В современном мире, в котором развиваются процессы глобализации, стимулирование процесса привлечения зарубежных инвесторов в экономику любого государства остается приоритетной задачей. Достижение оптимального результата этой миссии обусловлено созданием необходимых условий и норм, способствующих консолидации партнерства между государством и международным бизнесом.

В современной научно-экономической литературе понятие экономического партнерства государства и международного бизнеса представляет собой «институциональный» альянс между правительством и частными зарубежными компаниями, банками, международными финансовыми организациями и другими
институтами в целях реализации общественно значимых проектов» [1].

Сотрудничество между правительством и частными инвесторами поможет расширению более диверсифицированной финансовой среды, которая затем сможет стимулировать приток капитала в дефицитные секторы экономики. В этой же перспективе как результат данного партнерства наблюдается возможность привлечения комплементарных инвестиций в правительственные проекты. В большинстве стран полученные средства в основном содействуют реализации крупных инфраструктурных проектов и созданию реальной экономики через развитие отрасли производственной инфраструктуры, которая составляет механизм жизнеобеспечения экономики и общества.

В рамках феномена взаимодействия правительств и международного бизнеса наблюдается возрастание коррупции не только на уровне стран, но также на международном уровне, о чем свидетельствуют ряд конвенций по борьбе с коррупцией, принимаемых Европейским союзом (EC), Организацией Объединённых Наций (ООН), Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Советом Европы, Организацией по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ), другими международными организациями [2].

Современное партнерство государства и международного бизнеса отличается расширением географических границ. Перед этим они использовались только в рыночно-развитых государствах и в незначительных размерах. Из-за проведенных экономических реформ и либерализации мировой экономики партнерство государства и международного бизнеса сегодня необходимым элемент хозяйствования в разных странах мира.

Рисунок 1 - Уровни партнерства государства и международного бизнеса[3]

По мнению В.В. Поляковой и Р.К. Щениной, сложились в международной практике две институциональные схемы формирования партнерства:

1. Установление партнерства с нуля встречается более в странах Восточной Европы, в развивающихся государствах и в постсоветских странах.

2. Эволюционное углубление современных видов делового партнерства в сложившуюся конъюнктуру рыночной экономики. Такая схема часто встречается в развитых странах, где исторических сформировалась рыночная система хозяйствования [4].

В зависимости от поставленных целей и задач реализации партнерства власти и иностранного бизнеса субъекты могут взаимодействовать в разных формах. Рисунок 2 отражает традиционные формы и виды партнерства государства и международного бизнеса.
Нообходимо подчеркнуть, что все вышеназванные формы взаимодействия частного бизнеса и государства имеют свои преимущества и несовершенства, обусловливающие области их наиболее целесообразного использования в механизме деловых отношений государства и иностранного бизнеса.

В наши дни контрактная форма взаимодействия государства и международного бизнеса очень широко распространена в мировом хозяйстве. В качестве примера: в США центральное управление на все виды товаров и услуги гражданского и военного назначения ежегодно регистрирует более 15 млн контрактов [6].

Если аренда государственного имущества выступает как передача на фиксированных условиях иностранной фирме национальной или муниципальной собственности на основе арендного соглашения во время ее использования за определенное вознаграждение, то лизинговая форма, несмотря даже на их близость, определяется как «совокупность хозяйственных и правовых соглашений, заключающихся в связи с реализацией договора лизинга, а также покупки предмета лизинга» [7].
В условиях современной глобализации достаточно накоплен серьезный опыт взаимодействия аппарата управления и частных интересов в различных сферах национальной экономики. Несмотря даже на то, что период между распадом Советского Союза и началом XXI в. характеризуется массовым заключением партнерских договоров между властями разных регионов или стран и международным бизнесом. Если в зависимости от страны или региона одни выбирают контракт как форму партнёрства, другие субъекты предпочитают концессию или другие формы для осуществления их деятельности. В таблице 1 можно познакомиться с результатами формы партнёрства государства и частного бизнеса в развивающихся странах.

| Таблица 1. Формы партнёрства государства и частного сектора в сфере производственной инфраструктуры (количество проектов, 1990–2004 гг.) | Число объектов |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Форма партнерских отношений | Электроэнергетика | Аэродоры | Морские порты | Железные дороги | Автомобильные дороги | Всего |
| Совместные предприятия | 442 | 18 | 14 | 9 | 18 | 501 |
| Контракты | 22 | 8 | 20 | 7 | 14 | 71 |
| Концессии | 747 | 65 | 189 | 69 | 339 | 1409 |
| Итого | 1211 | 91 | 223 | 85 | 371 | 1981 |

Источник: PP Project Database. World Bank [8]

Результат исследования форм партнерства государства и международного бизнеса показывает: в течение исследуемого периода в основном партнерства предпочитают взаимодействовать в рамках договоров концессии, который без условно обеспечивает более компромиссные условия для всех сторон данной формы партнерства. В развивающихся странах заключают больше сделок по развитию электроэнергетики, так как в этой группе, в частности, стран Африки и Латинской Америки есть серьезные слабости, с одной стороны, а с другой, нужны в производстве качественного электричества для гарантирования модернизации своих экономик.

По мнению В. В. Поляковой, к настоящему времени в ряде государств концессии, контракты по реализации строительных объектов и другие способы, гарантирующие менеджмент национальной или муниципальной собственности, стали полноценной заменой и альтернативой приватизации.

По объему заключенных соглашений между государством и иностранными партнерами в области реализации инфраструктурных объектов африканский контингент традиционно занимает последнее место среди других регионов. Одновременно специалисты утверждают, что африканский континент будет инициировать крупнейшие строительные проекты, чтобы удовлетворить потребности в области инфраструктуры [9].

Африка, к югу от Сахары, из-за её многочисленных инвестиционных возможностей: больше 6% ожидаемого годового роста спроса на электроэнергию; больше 12% ожидаемого годового роста морской торговли; более 4% экономии на 1 доллар потраченных на ремонт дорог; более 20% ожидаемого роста спроса на информацию и технологии по сравнению с 2010 годом, собирается привлечь инвестиционных партнеров с целью реализации перспективных проектов континента [10], среди которых:

- Недостающие звенья транссаарских шоссе и оптическое волокно (длина 200 км), соединяющих Assama Ka (Алжир) и Ариг в Нигери;
- автомобильно-железнодорожный мост Браззавиль-Киншаса, строительство по обе стороны реки Конго и соединение столицы Конго и Демократической Республики Конго;
- Транс-Сахары газопровода между Алжиром и Нигерией, путь которого уже определен;
• коридор север / юг; Саири Сайго, в том числе дорожных участков мультимодальных проектов, железодорожных линий, портов и энергии, и объединение восьми стран;
• проект речного судоходства озера Виктория в Александрию в Египте через Бурунд, Уганду, Кению, Южный Судан и Эфиопию через Ниал;
• проект мультимодальных дорог и железодорожных, соединяющих Дакар, Сенегал Джуби, через Ндами в Чаде, который позволит установить прямую связь между Западной и Восточной Африкой [11].

Несмотря на значимость вышеперечисленных проектов, страны Африки к югу от Сахары сталкиваются с финансовым трудностями для финансирования крупных проектов в процессе модернизации своей экономики. Следовательно, они занимают крайне место по объему инвестиций в сектора инфраструктуры. Таблица 2 иллюстрирует глобальные и африканские расходы на инфраструктуру по секторам между 2005 и 2030 годом.

Таблица 2. Инфраструктурные расходы периода 2005 – 2030 года в миллиардах долларов

<table>
<thead>
<tr>
<th>Виды инфраструктур</th>
<th>Расходы</th>
<th>Мировые</th>
<th>Африка к югу Сахары</th>
<th>Ожидаемые расходы Африки к Ю.С.</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Водоснабжение и канализация</td>
<td>22</td>
<td>2</td>
<td>25</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Энергия</td>
<td>9</td>
<td>1,2</td>
<td>41</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Автомобильные и железные дороги</td>
<td>7,8</td>
<td>1,3</td>
<td>18</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Аэропорты и порты</td>
<td>1,6</td>
<td>0,3</td>
<td>9</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Источник: автором на базе данных отчета международного форума built Africa [12]

Согласно Международному валютному фонду (МВФ) экономический рост африканского континента составляет 5,7% и должен достигнуть 6% к 2016 году. Данный успех является, с одной стороны, результатом динамики экономик стран континента, а с другой, возрастанием количества контрактов с инвесторами других регионов (см. таблица 3).

Кроме партнеров других регионов, местные организации принимают разные инициативы с целью сокращения внешней зависимости. В этой перспективе континент переосмысливает свою модель партнерства, с 2007 года увеличивая долю панафриканских прямых инвестиций на 42% и проводит инновационную финансовую политику для поддержки региональных проектов, необходимых для развития [13].

Новое партнерство для развития Африки (NEPAD) также выявило крупные проекты субрегионального характера с целью способствовать экономической интеграции африканских стран. Дополнительно программа «Africa50» является фондом содействия Африканского банка развития (BAD), создан для поддержки континента на сумму 50 млрд долларов в процессе удовлетворения инвестиционных потребностей стран континента. Кроме того, BAD возглавляет Африканскую программу инфраструктурных развитий «PIDA», которая выделяет приоритетные инфраструктурные проекты на континенте к 2040 году [14].

На национальном уровне многие государства, такие как Ангола, Гана и Нигерия, создали суверенные фонды для финансирования крупных инвестиционных проектов. [15].

Чтобы преодолеть инфраструктурный дефицит, Африке к югу от Сахары необходимо дополнительное финансирование: каждый год 93 млрд долларов будут инвестированы, чтобы сократить к 2020 году текущий дефицит. В настоящее время на континенте успешно мобилизованы только 45 млрд долларов каждым годом. Поэтому необходимо мобилизовать 50 миллиардов долларов ежегодно, которые послужат реализации мегаинфраструктурных проектов континента. В таблице 3 представлены результаты партнерства международного бизнеса разных стран-инвесторов и африканского континента.
<table>
<thead>
<tr>
<th>Страны- партнеры</th>
<th>ПИИ в Африку (миллиарды дол.)</th>
<th>Субъекты международного бизнеса (Компании)</th>
<th>Стратегические отрасли (стратегия партнеров)</th>
<th>Страны реципиенты</th>
<th>Инвестиционные Проекты в государствах-реципиентах</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Западная Европа</td>
<td>18,6</td>
<td>O3b Networks, Bolloré Vinci-Bouygues</td>
<td>1. Сильное историческое присутствие, 2. Первые партнеры континента, особенно через Францию и Англию</td>
<td>ЮАР, Нигерия, Египет</td>
<td>Доступ к Интернету; док в порту Ломе; Шоссе в Экваториальной Гвинее</td>
</tr>
<tr>
<td>США</td>
<td>5,1</td>
<td>Parsons-Brinckerhoff, KBR infrastructures</td>
<td>Нефтедобыча. Две ключевые программы TRADE Africa и POWER Africa для инфраструктуры</td>
<td>ЮАР, Гана, Ангола, Нигерия</td>
<td>Проект национальных инфраструктур Габона, электростанции</td>
</tr>
<tr>
<td>Малайзия</td>
<td>3,8</td>
<td>Petronas, Sime Darby</td>
<td>Блокировка промышленных активов, в нефте обработку и в сельское хозяйство</td>
<td>Маврикий, Кения, ЮАР, Нигерия</td>
<td>НПЗ в Зимбабве; пальмовое масло и выращивание каучука в ЮАР</td>
</tr>
<tr>
<td>Китай</td>
<td>3,0</td>
<td>Synohydro, China Rails Construction</td>
<td>Принципиальное на телекоммуникационные отрасли, строительство, электричество и модернизацию портов</td>
<td>ЮАР, ДРК, Нигерия, Судан</td>
<td>Строительство гидроэлектростанции Pagar в Камеруне и Fétou в Мали, а также ЖД в Лагосе</td>
</tr>
<tr>
<td>Индия</td>
<td>2,7</td>
<td>Bharti Airtel</td>
<td>Расчетывание на индийскую диаспору в Восточной Африке, фиксирование минеральных секторов, связь и здравоохранение</td>
<td>Маврикий, Кот Див., Сенег., Судан</td>
<td>Покупка активов оператора Zain в 16 странах в 2010 году</td>
</tr>
<tr>
<td>Бразилия</td>
<td>1,5</td>
<td>Odebrecht</td>
<td>Инфраструктурная экспертиза; пропуск 900 миллионов долларов долгов 12 африканских стран</td>
<td>ЮАР, Ботсвана, Ангола, Киганго</td>
<td>Оборудование в телекоммуникационном секторе в Анголе; реализация инфраструктурных объектов в 7 государствах</td>
</tr>
<tr>
<td>Южная Африка</td>
<td>4,4</td>
<td>Eckson, Murray &amp; Roberts</td>
<td>Реновация ПИИ в ненефтяные секторы, крупные вложения в добывающую отрасль</td>
<td>САДЕК, Маврикий</td>
<td>Строительство гидроэлектростанции</td>
</tr>
<tr>
<td>Турция</td>
<td>5,0</td>
<td>Tefken construction, Al Jurfah Administration building complex</td>
<td>Африканский стратегический однородный, создать центр исследования и безопасности, строительство инфраструктуры</td>
<td>ЮАР, Танзания, Уганда</td>
<td>Строительство гидроэлектростанции</td>
</tr>
</tbody>
</table>

Источник: составлена автором на базе данных международного форума «build Africa» [16]
Во многих случаях из-за партнерства государств и международного бизнеса местные правительства освобождаются от своих обязанностей по реализации многих хозяйственных проектов, необходимых для выживания нации в пользу частных компаний. Часто от государства переходит в иностранную собственность национальное или муниципальное имущество.

С момента после падения Берлинской стены Европа как колониальная держава не остается единственным партнером африканского континента; в игру вошел другой партнер, возобновляя перспективы партнерских отношений для стран континента.

Народная Китайская Республика в процессе завоевания сырья необходимого для поддержки своего экономического роста, использует нетрадиционную форму партнерства, которую лидеры африканских государств рассматривают как взаимовыгодное партнерство. С начала 2000-х годов внешний торговый оборот КНР с Черной Африкой увеличился в восемь раз. За 10 лет китайские достижения являются впечатляющими: открытие кредитной линии в размере 2 млрд долларов правительству Анголы для реконструкции базовых инфраструктур; инвестиции в медной отрасли в Замбии, в угольной - в Зимбабве, нефтяной - в Судане и Габоне; покупка земельных участков в Угане, в Камеруне, в Эфиопии, на Мадагаскаре; строительство новых гидроэлектростанций, дорог, государственных зданий [17].

В 2007 году объявление «контракта века», подписанного между Демократической Республики Конго (ДРК) и Китаем, шокировало большинство традиционных кредиторов страны (МВФ, ММБР, страны ЕС). Этот контракт по объему и оригинальности отличается от европейских практик: разработанный на основе бартера, договор предусматривал создание совместной горнодобывающей компании «Gécamines», позволяющей добычу Китаю для себя в течение более 30 лет 10 млн тонн меди, 200 000 тонн кобальта и 372 тонны золота. В замен, две китайские компании, China Railways Group и Sinohydro Corporation взяли на себя ответственность развивать горнодобывающий сектор и следующие инфраструктурные объекты: 3600 км дорог, 31 больницу, 145 оздоровительных центров, которые распределены по территории страны, 4 университета, 50000 объектов социального жилья. Другими словами, КНР должна инвестировать 6 млрд долларов в инфраструктуру и 3 млрд в развитии горнодобывающей промышленности. Рисунок 1. показывает долю акций всех сторон контракта [18].

![Diagram](image.png)

**Рисунок 3. Распределение компании по их доли в контракте[19]**
Конголезцы очень много ожидает от китайско-конголезского соглашения: контракт оценивается в несколько миллиардов долларов и может значительно изменить социальную реальность страны. (Так как из 70 миллионов населения ДРК более 80% конголезцев живут менее, чем на два доллара в день, инвестиции китайских госпредприятий в развитие инфраструктуры могут резко изменить их жизнь) [20].

Чтобы минимизировать риски, связанные с коррупцией и убедиться, что ДРК получит максимальные выгоды от данного соглашения, необходимо выяснить цены на полезные исходные, стоимость инфраструктурных объектов, а также внутреннюю норму доходности.

Государство ДРК и китайские инвесторы должны уделить больше внимания вопросам безопасности, охраны окружающей среды и условиям труда. Эти проекты могут представить серьезную угрозу как для местного населения, проживающего вблизи реализуемых инфраструктурных объектов, так и для китайских и конголезских компаний, участвующих в проектах. Рекомендуется соблюдать местные, китайские и международные законодательства, чтобы избегать возможных препятствий, возникающих в развитии проектов в горнодобывающей отрасли и инфраструктуре.

Таким образом, с одной стороны, Конго продолжает быть привлекательной для транснациональных корпораций добывающей отрасли и ряд иностранных инвесторов готовы вкладывать в неразвитую инфраструктурную систему в этой богатой ресурсами стране. Кажется, что договор обмена «инфраструктуры на ресурсы», заключенный двумя государствами, предвещает будущее: так как в марте 2010 года, например, президент страны (ДРК) посетил Южную Корею с целью подписать протокол на другой контракт данного типа, стоимость которого составляет 2,7 млрд долларов [21]. Если контраты не будут соблюдать соответствующие гарантии, то этот вид контракта может предложить только часть потенциальных выгод. Однако в случае соблюдения зафиксированных обязательств такие типы соглашения действительно могут быть охарактеризованы как взаимовыгодные.

Оосновываясь на вышесказанном, можно сделать вывод: бартерная форма партнерства между государством и международными инвесторами, желающими инвестировать в первичный сектор экономику, является альтернативой традиционных форм взаимодействия бизнеса и власти. Правительству Республики Конго (которая также нуждается в развитии инфраструктуры, как и остальные страны Африки) надо обратить внимание на развитие бартерной формы взаимодействия на территории ДРК. В Республике Конго на данный момент нет средств и возможностей для самостоятельного развития инфраструктуры и месторождения, но применение бартерной формы взаимодействия в среднесрочной перспективе будет способствовать формированию базовой инфраструктуры, которая послужит толчком для самостоятельного развития. В подтверждение этих слов можно привести речь премьер-министра Великобритании Дэвида Кэмерона «Инфраструктура – это волшебный компонент в современной жизни. Это не вторичный элемент по отношению к другим компонентам экономики. Инфраструктура влияет на конкурентоспособность любого бизнеса в стране; это невидимая нить, которая связывает наше процветание вместе. И его ценность заключается в способности сделать вещи, которые ещё вчера мы не могли представить себе сегодня».

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК
3. Государство и бизнес: опыт партнерства в условиях рыночной экономики. Обзор международной практики// РЦБ Издательский Дом. URL: http://old.rcb.ru/Archive/articles.asp?id=2020

5. Partenariats publics et inter-ETAT; Economie, Innovation et Exportations. Internet resources. URL http://www.economie.gouv.qc.ca/objectifs/informer/par-pays/amerique/amerique-du-nord/etats-unis/index.php#/etudes-et-analyses-184517/tx_iigestionpages_pi1%5Bmode%5D=single&tx_iigestionpages_pi1%5BbackPid%5D=14799 &tx_iigestionpages_pi1%5BcurrentCat%5D=&cHash=1e4d82491c80d11e4c8950e695669

6. Le dictionnaire multilingue / TV5 monde. Internet resources. URL http://dictionnaire.tv5.org/dictionnaire/definition/narcissisme


15. Pekin brise le tete-a-tete entre l'Afrique et l'Europe; Chapitre 4, guerre sans fin. // L'atlas du monde diplomatique 2012. P. 168


BIBLIOGRAPHIC LIST


2. The world economy and international business: the textbook / group of authors; under the total. Ed. VY Polyakov, RK


17. Beijing breaks the head-to-head between Africa and Europe; Chapter4, endless war; // atlas from the diplomatic 2012. Page 168


19. The Congo-China September 17, 2007 contracts, unfair contracts or contract of the century // Digitalcongo.net. Internet resources. URL http://digitalcongo.net/article/78470

20. The DRC last in the Human Development Index of UNDP // Planet. Internet resources. URL http://www.lemonde.fr/planete/article/2013/03/15/la-rdc-au-dernier-rang-de-l-indice-de-developpement-humain-dupmd_1849284_3244.html