ВНЕШНЯЯ ПОЛИТИКА И БЕЗОПАСНОСТЬ 28.07.2021 | Андрей Веселовский

Надежен ли фундамент?

Как Украина может сохранить и расширить свое представительство в Африке

В отличие от европейского или североамериканского векторов украинских внешних связей, которые были выстроены Киевом с нуля после обретения независимости, африканское направление сотрудничества во многом зиждется на фундаменте еще советских времен. С начала 1960-х Москва, соревнуясь с Соединенными Штатами, стремилась сколотить всемирную антиамериканскую сеть, и Африке в ней уделялось особое внимание. Тут благосклонно выслушивали мантру о решающей роли СССР в деколонизации континента и с удовольствием брали в кредит танки, тракторы и продукты питания. Был учтен и человеческий фактор: в Советском Союзе учились десятки тысяч граждан молодых африканских держав.

Украина по разнарядке московского центра везла на континент зерно, сахар, растительное масло, металл, продукцию тяжелой промышленности, а также обучала медицине, инженерии и военному делу молодежь из Марокко и Нигерии, Гвинеи и Мали, Уганды и Анголы. В «просоветских» африканских странах-клиентах трудились тысячи украинских ирригаторов, металлургов, военных советников.

В настоящее время картина изменилась несущественно. Студенты упомянутых и многих других стран Африки охотно учатся в Харькове, Одессе, Львове, Виннице и Киеве на технологических и медицинских факультетах – пусть и не бесплатно, но в разы дешевле, чем в Европе, Америке и даже Азии. Значительную часть импортной пшеницы, сахара, металлопроката и химических удобрений их правительства покупают в Украине. На встречах украинцев, работавших по контрактам в той или иной африканской стране, воспоминаниями делятся в основном 70-летние и постарше. Они стараются поддерживать контакты с соответствующими объединениями африканцев – выпускников украинских вузов, среди которых встречаются и крупные бизнесмены, и генералы, и министры.

На первый взгляд, картина радужная. Украинский экспорт в Африку стабильно растет – с $210 млн в 1996 году до $1,75 млрд в 2005 и до более $4 млрд в 2020-м. Импорт, к удовольствию национальной казны, за ним не поспевает: $141 млн в 1996 году, $426 млн в 2005 и $810 млн в 2020-м. В 2011 году в Украине учились 56 тыс. иностранных студентов, 10 лет спустя их уже 76 тыс., при этом число граждан Марокко (8800), Нигерии и Египта входит в первую десятку.

Визуально «растущая» украинская торговля с Африкой фактически уменьшается на фоне более быстрого продвижения многочисленных конкурентов

Впрочем, как раз в этой стабильности проблема, а по сути – стагнации в украинско-африканских связях. В экспорте уменьшается доля машиностроения, приборов и механизмов, а когда-то безальтернативные металлопродукты теснят экспортеры из Индии и КНР. Тысячи построенных в Украине самолетов «Антонов» расходуют последний летный ресурс, их заменяют канадские, бразильские и шведские машины. Все труднее идут дела в военно-техническом сотрудничестве. А там, глядишь, и студенты переведутся: к чему учиться в стране, которая сама завозит новейшую технику из-за рубежа?

Визуально «растущая» украинская торговля с Африкой фактически уменьшается на фоне более быстрого продвижения многочисленных конкурентов. Рубеж в $4 млрд экспорта второй крупнейший на континенте игрок – Китай – преодолел в далеком 2002 году (тогда Украина подбиралась к миллиарду). Сейчас Пекин поставляет на континент товаров на $120 млрд, преимущественно электронику, домашнюю технику, одежду, обувь, стройматериалы. Вывозит в основном минеральное сырье для производства высокотехнологичной продукции.

Схожие результаты и у Европейского союза: в Африку идут в основном высокотехнологичные товары на $150 млрд, навстречу им – сырьевые, овощи, фрукты, цветы.

По силам ли соперничать с ними небогатой и непередовой Украине? По силам, если с умом.

Разве не купят в африканских странах украинскую молочную продукцию, птицу, муку, консервированные или мороженые мясопродукты, если их приобретают в странах Евросоюза, Залива

или в Индии? Почему техническое обслуживание, а главное, модернизация украинской авиационной техники в значительной мере находится в руках кипрских или эмиратских фирм? Если ценящим украинское медицинское образование суданцам или египтянам не по карману приехать в Харьков и Львов, то не проще ли открыть филиалы этих украинских вузов по месту жительства студентов, как поступают многие британские и американские университеты?

Вопрос, как часто случается в Украине, пока остается без ответа. Для ремонта старого фундамента связей с континентом, а лучше – для его глубокого обновления, нужны финансы, стратегия и исполнители комплексного проекта.

Многочисленные энтузиасты украинско-африканского сотрудничества уверяют, что сложности на пути к успеху преувеличены.

В Украине формально создано, но все еще «оперяется» Экспортно-импортное агентство и соответствующий страховой орган, с помощью которых наши конкуренты успешно проникают на африканские рынки. Обслуживанием отечественной техники, а кроме летающей, есть тяжелые автомобили и вооружение, могли бы заниматься производители, а не посредники. Украинский государственный центр международного образования из регистратора обязан переучиться в промоутера и полномочного представителя отечественной высшей школы. И чтобы не получилась история с лебедем, раком и щукой, роль доброжелательного ментора должно взять на себя государство.

Только при условии создания национальной Team Africa Украина имеет шансы и сохранить, и расширить свое представительство в Африке. Десятки ее небольших и средних бизнесов с трудом пробиваются на местные рынки – в Танзании, Кот Д'Ивуаре, Кении, Нигерии, Камеруне, Тунисе. Кто с йогуртом, кто з курятиной, кто со строительными смесями. Они готовы сотрудничать с государством, но им нужна поддержка.

Большего ждут украинские бизнесы и от отечественной дипломатии. В Субсахарной Африке работают только шесть украинских посольств – вдвое меньше чем, к примеру, у Польши или Румынии. Расширение дипломатического присутствия к югу от Сахары поможет исправить дисбаланс в торговле, когда три четверти экспорта идет в Северную (арабоязычную) Африку, хотя 85 процентов населения континента проживают южнее.

Важным, если не решающим аргументом для правительства и бизнеса должны послужить и последние экономические исследования африканских рынков. Они, как оказалось, вторые в мире по динамике роста, до 3,8 процента ежегодно. Стремительно растет население, перевалившее за 1,2 млрд человек. Быстро множится средний класс. Тот экспортер, который сегодня нашел своего потребителя, может быть уверен, что завтра спрос на его товар увеличится.

Начать нужно с официоза. За 30 лет независимости не состоялось ни одного визита президента Украины в Субсахарную Африку.

И если Киев решится собрать такую Team Africa, вооруженную толковой стратегией развития, то начать ему стоило бы с официоза. Все 54 независимых африканских государства, а особенно 49 субсахарных, любят принимать лидеров из Европы, Америки, Азии. Те охотно приезжают, так как знают цену персональных контактов на высшем уровне для продвижения интересов своего государства. За 30 лет независимости не состоялось ни одного визита президента Украины в Субсахарную Африку, и лишь один из их президентов посетил Украину. Для сравнения: президент Турции вояжировал туда более 20 раз, десятки визитов за спиной глав Франции, ФРГ, Швеции, Нидерландов, Румынии, Италии.

Конечно, каждый визит украинского президента долго готовится и дорого стоит. Но если Team Africa сформируется и хорошо поработает, то поездки окупятся с лихвой. Фундамент, созданный украинцами и их продукцией десятилетия назад, африканцы ценят. Самое время его капитально модернизировать.



Андрей Веселовский
Киев

Д-р Андрей Веселовский (Andri Veselovsky) – карьерный украинский дипломат и журналист. Сотрудник Национального института стратегических исследований (Киев).