

Р.Я. Вакуленко^{1,2}, И.В. Аленкова¹,
Р.Н. Соколов², А.В. Мельников²

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РОССИЙСКО-АФРИКАНСКОЙ ТОРГОВЛИ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ

¹ Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексева
Нижний Новгород, Россия

² Нижегородский государственный лингвистический университет им. Н.А. Добролюбова
Нижний Новгород, Россия

Рассматриваются перспективы развития российской-африканской торговли в условиях экономических ограничений, наложенных на Российскую Федерацию после 24 февраля 2022 г. Исследуются актуальные вызовы и угрозы, препятствующие развитию и функционированию торговли с данным регионом в целом, предлагаются решения по обеспечению экономической безопасности. Инструментальная база работы во многом состоит из метода сравнительного анализа, применявшегося для исследования внешнеторговой динамики России и африканских государств в указанный период. Наряду с этим отметим общенаучные методы анализа и синтеза, задействованные для решения задач установления механизмов преодоления антироссийских санкций, равно как и исторический метод, позволивший определить динамику развития торговли. Авторы исходят из системного подхода, трактуя экономические санкции как целостную факторную систему; государства также являются сложными системами, действующими рационально. Выполнимость способов преодоления проблем подтверждается представленным практическим кейсом по экспорту из России подсолнечного масла в Южно-Африканскую Республику. Сделан общий вывод о целесообразности развития торговли с данным регионом в краткосрочной и долгосрочной перспективе. Дано заключение об эффективности предложенных способов демпфирования экономических ограничений и нивелирования связанных с ними рисков.

Ключевые слова: экспортно-импортная деятельность, российско-африканская торговля, экономическая безопасность, вызовы, угрозы, санкции, риски, преодоление санкций.

Введение. Взаимоотношения России и стран африканского континента в 1990-2023 гг. претерпели значительные изменения в экономиче-

ском, торговом и политическом измерении. Активные процессы деколонизации и продолжающиеся внутри региональные конфликты периода 1990-х гг. привели к тому, что экономически слабые африканские государства не могли предложить российскому рынку товаров и услуг соответствующего качества. Политическая ситуация в России также не отвечала условиям создания постоянного канала торгового сотрудничества, а вкупе с ориентацией на европейский рынок, Россия до недавнего времени не проявляла большой заинтересованности в развитии торговых отношений с большинством африканских государств. После стабилизации внутреннего положения России и части африканских государств отечественный бизнес постепенно начал экспансию в регион. Одним из первых стабильных экономических партнеров России стала Южно-Африканская Республика (ЮАР) [1]. Как наиболее развитое в политическом и технологическом плане государство континента, оно выступило своеобразной «гаванью» для российских компаний, готовящихся к экспансии в другие африканские страны. На основе анализа статистических данных отметим, что отечественные компании на данный момент присутствуют в 48 из 54 независимых государств Африки [2]. Таким образом, высокая заинтересованность и присутствие России на рынке африканских стран определяют актуальность исследования.

Методы исследования. Базу исследования составили официальные источники Росстата, материалы Всемирной торговой организации, а также данные различных некоммерческих организаций, специализирующихся на трансграничной торговле африканских стран.

Инструментальная база во многом опирается на метод сравнительного анализа, применявшегося для исследования внешнеторговой динамики России и африканских государств в указанный период. Наряду с этим, отметим общенаучные методы анализа и синтеза, задействованные для решения задач установления механизмов преодоления антироссийских санкций, равно как и исторический метод, позволивший определить динамику развития торговли. Благодаря методу кейс-анализа обоснована эффективность и актуальность предложенных инструментов купирования экономических ограничений в области торговли с африканскими странами. Авторы на основе системного подхода рассматривают экономические санкции как целостную факторную систему; государства в рамках работы также рассматриваются как сложные системы, действующие рационально.

Результаты исследования. Развитие российской экспортной и импортной торговли с африканскими государствами связано с рядом ограничений и критериев, предъявляемых к потенциальным государствам-партнерам в регионе, которые не теряют своей актуальности вне зависимости от наличия или отсутствия экономических санкций в отношении РФ или африканских государств.

1. *Политическая стабильность.* Приход отечественных компаний на рынки африканских государств во многом зависит от наличия стабильной политической системы и институтов, которые способны обеспечить безопасное функционирование бизнеса и гарантию защиты капитала. Отсутствие крупных конфликтов, как внутренних, так и межгосударственных, определяет возможность создания на территории африканского государства российских дочерних компаний или других интегрированных форм бизнеса, которые обеспечивают защиту интересов и капитала отечественных компаний.

2. *Развитое законодательство в области защиты собственности,* в том числе, интеллектуальной. Защита продукта отечественных предприятий от копирования или неправомерного использования, равно как и гарантия отсутствия реквизиций собственности, выступает важным фактором сохранения заинтересованности российских компаний в выходе на рынок той или иной африканской страны. Первым в этом отношении государством стала именно Южно-Африканская Республика, поскольку доставшаяся ей по наследству англо-саксонская система права и развитое законодательство являются основой для успешного и защищенного ведения бизнеса на ее территории как для местных компаний, так и для отечественных.

3. *Свободный доступ к логистическим узлам.* Доставка грузов в Африку и из нее требует наличия прямого и открытого доступа к крупным портам, воздушным гаваням, которые способны в полной мере удовлетворить потребности российских поставщиков и покупателей в быстрой и эффективной доставке грузов. Отдельно отметим наличие системы железнодорожного и автомобильного транспорта, предназначенного для перевозок больших объемов грузов, поскольку они служат основными каналами доставки груза из отделенных от побережья районов государств.

4. *Прозрачная система банкинга.* Наличие открытой системы банкинга в стране-партнере является одним из наиболее важных факторов реализации бизнеса со стороны российских компаний. Подключение африканских банков к международным системам обмена банковской информацией, равно как и критерий конвертируемости национальной валюты.

5. *Информационная доступность.* Под данным критерием понимается возможность отечественных компаний иметь полный и всеобъемлющий доступ к информации о потенциальных партнерах и дистрибьютерах продукта, получение информации по линии правительственных служб и агентств, подтверждающих благонадежность потенциального партнера, открытость профильных министерств и служб к сотрудничеству в области организации экспортной и импортной торговли.

Взаимовыгодное сотрудничество российских и африканских стран базируется на принципе обмена. Россия как более развитый в промышлен-

ном отношении партнер в основном экспортирует на территорию африканских государств продукцию промышленного производства, сельскохозяйственную технику, продукты медицинской и сельскохозяйственной отраслей [2]. Объемы экспортно-импортной торговли России и африканских стран в последние 5 лет существенно возросли. Африка является нетто-импортером. По данным Федеральной таможенной службы РФ в 2022 г. Россия экспортировала в Африку товаров на 13,9 млрд долл., в то время как импортировала на 2,9 млрд долл., т.е. отечественных экспорт в 4,8 раза превышает импорт из африканских стран.

Основными товарами, поставляемыми Россией в Африку в 2019 г., были зерно, минеральное топливо, нефтепродукты и продукты их перегонки, чугун и сталь, древесина и изделия из нее, древесный уголь, удобрения. Поставки российского зерна имели максимальное значение среди всего импорта из России в Африку – 3,06 млрд \$, что соответствовало 38,6 % от импорта отечественных зерна во все страны мира. Однако при этом они составили лишь 13,5 % от всего зерна, закупленного Африкой, что говорит о возможности России увеличить объемы поставок по данной экспортной позиции [3]. Уже сейчас Россия поставляет пшеницу в Египет, Кению, Ливию, Марокко, Нигерию, Судан, ЮАР, и это лишь малая часть от возможных африканских партнеров. Россия при этом импортирует из африканских государств редкоземельные металлы, золото и алмазы, а также продукты местного сельского хозяйства, вино и фрукты [4].

Большинство крупных отечественных компаний уже имеют представительства на территории африканского континента. К таким компаниям относятся Алроса, Лукойл, Холдинг В. Потанина и др. Эти компании работают в Африке в кооперации с местным бизнесом посредством открытия новой компании или же открывают полностью дочерние предприятия.

Поскольку определенная заинтересованность в развитии бизнеса между российским и африканскими компаниями существует, необходимо поговорить о препятствиях в реализации данной тенденции. Вопрос о том, где была Россия последние 10 лет, все еще актуален. В последние 5-7 лет происходит интенсификация дипломатических и бизнес-контактов между Россией и регионом. Отметим, например, Саммит Россия – Африка, прошедший в Сочи в 2019 г., с тех пор подобные форумы проводятся на регулярной основе [5]. В рамках данного исследования детально рассматривается вопрос о методах и способах преодоления препятствий, возникающих в двусторонней торговле, однако вначале необходимо очертить основные современные вызовы и угрозы реализации мероприятий по интенсификации торговли. С приходом экономических санкций в отношении России после 24 февраля 2022 г. возможность развития отечественных бизнеса на традиционных для него рынках европейских стран оказалась под угрозой [6]. Технологическое сотрудничество между российскими и американскими,

российскими и европейскими компаниями существенно ограничено или прекращено полностью. Россия потеряла доступ к огромному рынку Европейского союза, связи с чем наступил переломный момент для отечественного бизнеса – момент переориентации на Восток, момент экспансии на новые для себя рынки [7].

Рассматривая крупные российские компании, отметим, что большинство из них так или иначе уже функционирует на африканском континенте, имеют налаженную систему взаимодействия и обмена ресурсами. Введение экономических санкций во многом порушило эти связи, поскольку они были прямо или косвенно связаны с европейскими и международными системами банкинга и логистическими компаниями. Что касается выхода среднего и малого бизнеса России и Африки на рынки друг друга, то и вне санкционных ограничений данный процесс был сопряжен с определенными трудностями [8]. Наличие же экономических санкций поставило под вопрос быстрое и эффективное налаживание новых партнерских отношений и сформировало комплекс проблем во взаимодействии отечественных и африканских компаний. Проведенное в ходе российско-африканского форума 2022 г. социологическое исследование среди представителей африканского и отечественного крупного и среднего бизнеса выявило, что наиболее актуальными в условиях антироссийских санкций проблемами являются следующие [9].

Зависимость российского финансового сектора от международной (в частности, европейской) системы банковского обмена информацией в условиях экономических санкций существенно сказывается на сроках проведения банковских операций. Отказ европейских банков-корреспондентов от проведения транзакций существенно замедляет выполнение контрактных обязательств по оплате, что снижает возможности и скорость реализации проектов. Отметим, что расчет в национальных валютах и использование альтернативных систем обмена банковской информацией через систему МИР позволяет преодолеть такие ограничения, однако в отношении африканских государств такая система еще не реализована. Приход системы МИР в африканские страны или же создание двусторонней системы обмена банковской информацией между Россией и африканскими банками представляется эффективным, в том числе и для продолжения российской торговли со странами запада.

Вторым важным фактором, ограничивающим торговлю между регионом и Россией, является логистический. Отказ международных страховых компаний от исполнения обязательств по страхованию отечественных грузов, равно как и грузов, целью назначения которых выступает Российская Федерация, служит серьезным препятствием к обеспечению безопасности морских перевозок в рамках страхования рисков. Российские компании постепенно осваивают и эту часть страхового рынка, но данный процесс требует времени,

и лишь немногие игроки способны обеспечить требуемый уровень страхования при сохранении относительно низких страховых премий.

Логистическая проблема находит свое отражение еще в одном факторе – снижение количества грузоперевозчиков, выполняющих доставку грузов в и из России. Ограниченное количество грузовых судов у отечественных перевозчиков лимитирует потенциальные объемы торговых операций [10]. Привлечение флота африканских торговых компаний и флота третьих стран, находящихся в дружеских отношениях с Россией, как например Китайской народной республики (КНР), способно решить эту проблему, а в ряде случаев и уменьшить затраты.

Третья проблема, сопряженная с отсутствием у многих средних и малых российских предприятий международной сертификации стандарта *ISO 9000*, что ограничивает их доступ к торговле с международными партнерами, в том числе и с африканскими государствами. Российское Правительство активно способствует получению данного сертификата экспортерами, однако принятие независимой системы сертификации в рамках двусторонних соглашений могли бы существенно упростить ведение внешнеторговых операций [11].

Заинтересованность в развитии торговли подкрепляется следующими факторами. Во-первых, отсутствие санкционных ограничений со стороны африканских государств на экспорт и импорт из России. Во-вторых, активное дипломатическое сотрудничество России и стран Африки является фактором, обеспечивающим определенную привлекательность региона для осуществления торговли и реализации совместных проектов. Многие отечественные компании, такие как Лукойл, Сибур, Газпром, предприятия оборонно-промышленного комплекса (в рамках экспорта вооружений) уже имеют определенные значимые активы на территории африканских государств [12]. Следует отметить и активное присутствие КНР, что косвенно подтверждает инвестиционную привлекательность региона и возможности для развития бизнеса.

Сейчас условия рынка создали чрезвычайно выгодную ситуацию как для африканских, так и для российских компаний в сфере развития совместного бизнеса [13]. С одной стороны, продукция европейских концернов все еще остается достаточно дорогой, в ряде случаев экономически не целесообразной для закупки целым рядом африканских государств. С другой стороны, отечественные поставщики, получив серьезные экономические ограничения в рамках реализации своей продукции на традиционных для них рынках коллективного запада, во многом готовы идти на уступки и развивать новые для себя направления экспортной деятельности с целью обеспечения загрузки предприятий и сохранения притока прибыли.

Решение указанных в работе проблем экономической безопасности имеет некоторые особенности, которые можно наглядно продемонстрировать на примере кейса *LEPOGO investments LLC*. Компания является типичным представителем южноафриканской экспортно-импортной отрасли со среднесписочным числом сотрудников в пределах 75-120 чел., существует на рынке с 2015 г. и занимается организацией импорта в Южную Африку различных продуктов агропромышленного комплекса и тяжелой промышленности. До 2019 г. импорт данной компании преимущественно приходился на страны Юго-Восточной Азии. Тем не менее, в 2022 г. компания обратила свой взор на российский рынок с целью закупки оптовой партии растительного масла для реализации на рынке ЮАР. Средняя цена подсолнечного масла в ЮАР равна 3 \$ долл. за литр, тогда как при закупочной цене в 1,5 \$ в России с учетом логистики до порта назначения Дурбан она составляет около 2 \$ за литр. В рамках данного рейса возникло несколько задач, от решения которых зависел успех проведения торговой сделки: поиск поставщика, произведение оплаты, организация логистики и страхование груза, а также прохождение системы таможенного оформления в России по факту экспорта и в ЮАР по факту импорта.

Поиск поставщика благодаря различным экспортным платформам, организованным Правительством Российской Федерации, не занял много времени. Более того, Правительством активно поддерживается развитие сотрудничества в этом направлении посредством предоставления различных форм гарантий экспортерам, в том числе, страхование грузов в рамках юрисдикции и российского законодательства [4].

Что касается преодоления банковских и страховых ограничений в рамках действия антироссийских санкций, то одним из эффективных методов преодоления таковых стало проведение экспортной операции через третьи страны с другим санкционным режимом по отношению к России. Особой популярностью среди отечественных компаний в данной связи пользуются Турция и Объединенные арабские эмираты. Оба государства имеют относительно простой логистический доступ к российским портам и при реализации торговли с африканским континентом, Европой или ближним востоком являются наиболее удобными. Это связано как с отсутствием в этих государствах санкций в отношении России и наличием прямых каналов перевода денежных средств, так и с удобной логистикой, поскольку кораблям, выходящим из отечественных портов в Черном море удобно осуществлять заходы в порты Турции и Дубая для перегрузки. В данном рейсе заказчиком груза значилась дочерняя компания *LEPOGO LLC*, зарегистрированная в Дубае, а получателем – уже материнская компания на территории ЮАР. Груз подсолнечного масла покинул порт Новороссийск в направлении Дубая на российском корабле под страховыми обязательствами Правительства РФ, после чего был перегружен на корабль ирландской логистической компании в порту Дубая и уже с международной страховкой был доставлен в

ЮАР. Проведение оплаты за груз также было осуществлено посредством перевода средств на счет в Дубае с последующей транзакцией на территорию России.

Отметим, что решение существующих проблем в организации российско-африканской торговли сопряжено с рядом рисков, как финансовых, так и политических, ибо даже применение транзита грузов через третьи страны не является гарантией защиты от конфискации и реквизирувания [14]. Более того, многие заграничные партнеры опасаются иметь дело с отечественными компаниями ввиду риска попасть под вторичные санкции США [15].

Оплата груза, в связи с этим, является одной из наиболее актуальных проблем, у которой есть альтернативные решения. Одним из таких способов выступает бартер. В условиях невозможности проведения прямого перевода иностранной валюты в Российскую Федерацию импорт различной продукции из африканских государств в обмен на экспортируемый товар становится актуальным. Логистическая проблема также может решаться посредством транзита грузов через третьи страны, и в данном контексте она является менее актуальной. Бартер не обязательно должен быть прямым обменом товарами (обмен зерна на уголь или зерна на золото), равно как и товар для обмена не обязательно должен производиться на территории африканского континента.

Принцип утраты права интеллектуальной собственности в ряде африканских стран подразумевает, что в момент покупки определенного товара на территории этой страны или в момент первой продажи в любом государстве мира правообладатель теряет исключительное право интеллектуальной собственности, а значит не может воспрепятствовать экспорту данного товара в любое третье государство, в том числе и в Россию. На этом принципе основано действие системы параллельного импорта, благодаря которому большинство недоступных из-за экономических санкций отечественному потребителю товаров вновь оказалось доступным к покупке. Такой метод не является надежным и гарантированным, поскольку при больших объемах бартерных сделок производитель того или иного товара на обмен может прямо или косвенно ограничить его продажу в отдельно взятом регионе, однако наличие такой возможности в краткосрочной перспективе позволяет существенно улучшить состояние торговли между Россией и Африкой. Таким образом, вполне возможно закупать некоторые дорогостоящие лекарственные препараты, медицинскую технику и оборудование, автомобили и т.п.

Выводы. Взаимодействие России и африканских стран в сфере торговли подлежит интенсификации, поскольку взаимная заинтересованность стран сохраняется. Важным является и тот факт, что для большинства представителей среднего бизнеса как со стороны России, так и со стороны африканских государств рынки остаются неизведанными и сейчас происходит

лишь процесс вывода товаров и услуг на рынки друг друга. Если у крупных компаний система взаимодействия относительно налажена и не была разрушена экономическими ограничениями со стороны коллективного запада, то выход новых компаний на рынки Африки и России соответственно ввиду санкций значительно осложнился. Существующие ограничения в банковской и транспортной сфере серьезно сдерживают возможность и потенциал компаний в обмене товарами, однако у большинства из них есть действенные способы преодоления. Данные способы сохраняют рамки общепринятых международных норм и конвенций, не ставят компании, заинтересованные в них, в шаткое в правовом плане положение.

Недостатками данных методов становится усложнение логистической цепочки, финансовые риски экспортеров, трудности в проведении оплаты и как следствие снижение темпов торговой деятельности и увеличение транспортных издержек, которые напрямую влияют на цену итогового продукта. Если на январь 2021 г. средний срок доставки контейнера из России в ЮАР составлял 15-20 суток, то в сложившейся ситуации он составляет уже 35-45 суток, что не подходит для скоропортящихся продуктов и снижает заинтересованность покупателя в товаре, стоимость логистики увеличилась на 30 %: если до 2022 г. стоимость доставки морского контейнера составляла 7500 \$, то на май 2022 г. уже 13000 \$ без учета стоимости таможенного оформления груза на территории транзитного государства. Тем не менее, дешевизна отечественных и африканских товаров по сравнению с аналогичными позициями европейского и американского производства в целом позволяет поддерживать стабильный спрос как в России, так и в Африке.

© Вакуленко Р.Я., Аленкова И.В., Соколов Р.Н., Мельников А.В., 2023

Библиографический список

- [1] Беляев С.А. Внешняя торговля России со странами африканского континента на фоне развития структурного кризиса // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2020. № 9 (1(30)). С. 65-67.
- [2] Борисенко Г. Египет сохраняет верность традициям дружбы с Россией // РИА Новости. 2023.
- [3] Абрамова И.О. Россия – Африка: вызовы и возможности в новых глобальных реалиях // Азия и Африка сегодня. 2017. № 12(725). С. 2-7.
- [4] ФТС ИТС (Bilateral Trade between Africa and Russian Federation). 2021: стат. сб. // ФТС, М., 2021. 15 с.
- [5] Волков С.Н., Дейч Т.Л. Африка в формирующейся модели мироустройства // Азия и Африка сегодня. 2020. № 7. С. 73-77.
- [6] Константинова О. Торговля России с Африкой: современное положение дел // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2022. № 14. С. 227-242.
- [7] Фитуни Л.Л. Африка в современной мировой системе товарной торговли // Проблемы современной экономики. 2022. № 3. С. 148-154.

- [8] Подоба З.С., Смирнова М.М. Экспортная специализация России в странах Африки // *Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право*. 2019. №12 (3). С. 109-128.
- [9] Ахмат И., Кануте С. Развитие совместных проектов России и африканских стран в контексте осуществления региональной интеграции на континенте // *Вестник Поволжского института управления*. 2022. № 22(5). С. 54-71.
- [10] Дейч Т.Л., Усов В.А. Китай и Россия как драйверы Африки // *Азия и Африка сегодня*. 2020. № 8. С. 28-36.
- [11] *My export platform // Российский экспортный центр*. 2023.
- [12] Корчагина Е.В, Еререва Ю.Б. Analysis of Trade Links between Russia and Republic of South Africa // *Вестник образования и развития науки Российской академии естественных наук*. 2022. С. 32-35.
- [13] *Россия – Африка: долгосрочное торгово-экономическое партнерство*. 2019: стат. сб. М.: Росконгресс, 2019. 23 с.
- [14] *Handbook of Statistics*. 2020: стат. сб. // UNCTAD. New York, 2020. 105 с.
- [15] Кузнецов А.В. Торговля России с Африкой. Новые явления в условиях «Войны санкций» // *Международные процессы*. 2018. Т 16. № 4(55). С. 6-19.

**R.Ya. Vakulenko^{1,2}, I.V. Alenkova¹,
R.N. Sokolov², A.V. Melnikov²**

ECONOMIC SECURITY OF RUSSIAN-AFRICAN TRADE IN THE CONTEXT OF SANCTIONS

¹Nizhny Novgorod State Technical University n.a. R.E. Alekseev
Nizhny Novgorod, Russia

²Nizhny Novgorod State Linguistic University n.a. N.A. Dobrolyubov
Nizhny Novgorod, Russia

Abstract. The article discusses the prospects for the development of Russian-African trade in the context of economic restrictions imposed on the Russian Federation after February 24, 2022. The current challenges and threats that impede the development and functioning of trade with this region as a whole are investigated, solutions are proposed to ensure economic security. The instrumental base of the work largely consists of the comparative analysis method used to study the foreign trade dynamics of Russia and African states in the specified period. Along with this, we note the general scientific methods of analysis and synthesis used to solve the problems of establishing mechanisms for overcoming anti-Russian sanctions, as well as the historical method, which made it possible to determine the dynamics of trade development. The authors proceed from a systematic approach, interpreting economic sanctions as an integral factor system; States are also complex systems that operate rationally. The feasibility of ways to overcome problems is confirmed by the presented case study on the export of sunflower oil from Russia to the Republic of South Africa. A general conclusion is made about the feasibility of developing trade with this region in the short and long term, as well as the effectiveness of the proposed methods for damping economic restrictions and leveling the risks associated with them.

Key words: export-import activity, Russian-African trade, economic security, challenges, threats, sanctions, risks, overcoming sanctions.

References

- [1] Belyaev, S.A. (2020). [Russia's foreign trade with the countries of the African continent against the backdrop of the development of a structural crisis]. *Azimut nauchnyh issledovanij: jekonomika i upravlenie* [Azimut of scientific research: economics and management]. No. 9 (1(30)). pp. 65-67. (In Russ).
- [2] Borisenko, G. (2023). [Egypt remains faithful to the traditions of friendship with Russia]. *RIA Novosti* [RIA News]. (In Russ).
- [3] Abramova, I.O. (2017). [Russia - Africa: challenges and opportunities in the new global realities]. *Azija i Afrika segodnja* [Asia and Africa today]. No. 12(725). pp. 2-7. (In Russ).
- [4] FCS ITC (Bilateral Trade between Africa and Russian Federation). (2021). *M* [M.] 15 p. (In Russ).
- [5] Volkov, S.N., Deich, T.L. (2020). [Africa in the emerging model of the world order]. *Azija i Afrika segodnja* [Asia and Africa today]. No. 7. pp. 73-77. (In Russ).
- [6] Konstantinov, O. (2022). [Russia's trade with Africa: the current state of affairs]. *Kontury global'nyh transformacij: politika, jekonomika, pravo* [Outlines of global transformations: politics, economics, law]. No. 14. pp. 227-242. (In Russ).
- [7] Fituni, L.L. (2022). [Africa in the modern world system of commodity trade]. *Problemy sovremennoj jekonomiki* [Problems of the modern economy]. No. 3. pp. 148-154. (In Russ).
- [8] Podoba, Z.S., Smirnova, M.M. (2019). [Russia's export specialization in African countries]. *Kontury global'nyh transformacij: politika, jekonomika, pravo* [Contours of global transformations: politics, economics, law]. No. 12 (3). pp. 109-128. (In Russ).
- [9] Akhmat, I., Kanute, S. (2022). [Development of joint projects between Russia and African countries in the context of regional integration on the continent]. *Vestnik Povolzhskogo instituta upravlenija* [Bulletin of the Volga Institute of Management]. No. 22(5). pp. 54-71. (In Russ).
- [10] Deich, T.L., Usov, V.A. (2020). [China and Russia as drivers of Africa]. *Azija i Afrika segodnja* [Asia and Africa today]. No. 8. pp. 28-36. (In Russ).
- [11] My export platform // Russian Export Center. 2023. (In Russ).
- [12] Korchagina, E.V., Egereva, Yu.B. (2022). [Analysis of trade links between Russia and Republic of South Africa]. *Vestnik obrazovanija i razvitija nauki Rossijskoj akademii estestvennyh nauk* [Bulletin of education and science development of the Russian Academy of Natural Sciences]. 2022. pp. 32-35. (In Russ).
- [13] [Russia – Africa: long-term trade and economic partnership]. (2019). *M.: Roskongress* [M.: Roscongress]. 23 p. (In Russ).
- [14] Handbook of Statistics. (2020). // UNCTAD. New York. 105 p.
- [15] Kuznetsov, A.V. (2018). [Trade between Russia and Africa. New phenomena in the conditions of the "War of sanctions"]. *Mezhdunarodnye processy* [International processes]. Vol. 16. No. 4 (55). pp. 6-19. (In Russ).