

РОССИЯ - АЛЖИР: ЭКОНОМИКА ВОЗМОЖНОСТЕЙ

ТУФИК ДЖУАМА, ПОСОЛ АЛЖИРСКОЙ НАРОДНОЙ
ДЕМОКРАТИЧЕСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В РОССИИ:

**«НАША ОБЩАЯ ЗАДАЧА —
ПЕРЕЙТИ ОТ ТОРГОВЛИ К БОЛЕЕ ГЛУБОКОЙ
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КООПЕРАЦИИ»**

ТУФИК ДЖУАМА: «НАША ОБЩАЯ ЗАДАЧА – ПЕРЕЙТИ ОТ ТОРГОВЛИ К БОЛЕЕ ГЛУБОКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КООПЕРАЦИИ»

Интервью с послом Алжирской Народной Демократической Республики в России Туфиком Джуамой



– Господин Джуама, в этом году исполнилось уже 64 года дипломатическим отношениям между нашими странами. Как вы оцениваете современное состояние российско-алжирских отношений?

– Могу с уверенностью сказать: отношения между нашими странами никогда не были настолько прочными.

Прочность наших двусторонних отношений во многом объясняется историей. Советский Союз был одним из первых

государств, установивших официальные дипломатические отношения с Алжиром ещё до провозглашения его независимости. В последующие десятилетия СССР оказывал важную поддержку становлению нашей государственности. В Алжире этого не забывают.

Сегодня эти отношения достигли уровня всеобъемлющего стратегического партнёрства с глубокими историческими корнями, основанного на глубокой дружбе, взаим-

ном уважении и совпадении интересов. В этом смысле визит президента Абдельмаджид Теббуна в Россию в июне 2023 года стал важной вехой. В ходе этого визита президенты Абдельмаджид Теббун и Владимир Путин подписали Декларацию об углублении стратегического партнёрства, выведя наши отношения на новый этап.

В политической сфере наш диалог носит интенсивный характер, сопровождается контактами на высоком уровне и основан

на глубоком доверии. Министры иностранных дел двух стран регулярно проводят встречи, активно развиваются контакты между парламентами, министерствами и ведомствами.

В экономике Алжир является одним из ведущих партнёров России на Африканском континенте. Россия поставляет в Алжир высокотехнологичную продукцию, машины, оборудование и сельскохозяйственные товары. При этом мы активно работаем над диверсификацией экономического сотрудничества и выходом в новые перспективные сектора, включая фармацевтику и передовые технологии. Наше энергетическое взаимодействие также выходит далеко за рамки углеводородов: мы совместно изучаем возможности в сфере «зелёного» водорода и солнечной энергетики.

Особое значение в наших отношениях имеет человеческое измерение. Связи между нашими народами имеют прочные и давние корни. Одним из самых ярких проявлений этой близости остаётся образование: сегодня в России обучаются более 3000 алжирских студентов, а почти 20 тысяч алжирцев окончили советские и российские вузы. Многие из них сохранили с Россией тесные личные, профессиональные и семейные связи.

В совокупности эти три измерения: политическое, экономическое и гуманитарное – формируют прочное и многогранное партнёрство. Сегодня мы оцениваем это партнёрство с удовлетворением и, что особенно важно, с оптимизмом на десятилетия вперёд.

– В этом году на ПМЭФ-2026 вы сказали, что Алжир заинтересован в развитии торговых связей с Россией. Какие приоритетные направления в сфере торговли между странами вы бы могли отметить?

– Если говорить откровенно, несмотря на достигнутый прогресс, наши экономические отношения пока ещё не вышли на уровень, соответствующий их реальному потенциалу, который, безусловно, очень велик.

Сегодня структура двусторонней торговли до сих пор недостаточно сбалансирована и сосредоточена на ограниченном числе товарных позиций. Мы хотим выстроить более устойчивую модель сотрудничества. Для нас важно, чтобы российский бизнес воспринимал Алжир не только как рынок сбыта, но и как партнёра. Алжир позиционирует себя не просто как рынок, а как стратегические ворота и логистический хаб для выхода российских компаний и продукции на африканские рынки. При этом мы также заинтересованы в продвижении алжирского экспорта на российский рынок.

Для достижения этих целей мы сосредоточены на нескольких ключевых направлениях.

Первое – энергетика и природные ресурсы. Углеводороды остаются традиционной сферой сотрудничества, но мы расширяем взаимодействие в области возобновляемой энергетики, включая солнечную энергетику и «зелёный» водород, а также в горнодобывающей и сырьевой промышленности.

Второе – промышленность и передовые технологии. Мы придаём большое значение промышленным партнёрствам с высокой добавленной стоимостью и трансферу технологий, которые могут способствовать промышленной модернизации Алжира. Это включает искусственный интеллект, цифровую трансформацию, а также информационно-коммуникационные технологии.

Третье – сельское хозяйство и продовольственная безопасность. Это жизненно важное направление для суверенитета Алжира. Здесь особое значение имеют современные агротехнологии, стратегически важные культуры, агропромышленная переработка и производство удобрений.

Четвёртое – фармацевтика и здравоохранение. Мы активно продвигаем сотрудничество в фармацевтической отрасли с целью обеспечения стабильных поставок лекарственных средств. При этом нашим приоритетом является укрепление локальных производственных мощностей и трансфер технологий.

Пятое – новые услуги, логистика и туризм. Мы изучаем возможности сотрудничества в современных сервисных и логистических направлениях. Продвижение Алжира как туристического направления для россиян также остаётся одним из наших приоритетов.

В целом наша общая задача – перейти от торговли к более глубокой экономической кооперации.

Сегодня мы видим растущий интерес международного бизнеса к работе в Алжире, в том числе в промышленном секторе. Этому способствуют новые меры поддержки, льготы и стимулы, предусмотренные обновлённым инвестиционным законодательством.

– Вы сказали, что уровень товарооборота между Россией и Алжиром пока ещё не соответствует уровню политического диалога, но есть общее желание идти вперёд вместе. Изменилась ли сегодня ситуация? Какие барьеры необходимо устранить для того, чтобы интенсивнее наращивать товарооборот между странами?

– Если говорить прямо, разрыв между высоким уровнем политических отношений и реальными экономическими результатами пока сохраняется. Но в последнее время мы видим ощутимый прогресс и обнадеживающие сигналы. Главное, что придаёт уверенность, – и Алжир, и Россия сегодня подходят к



Вручение копий верительных грамот заместителю министра иностранных дел РФ Сергею Вершинину



Российским инвесторам в Алжире рады. Мы хотим, чтобы они стали частью этой амбициозной стратегии. В диалоге с российским деловым сообществом мы всегда подчёркиваем важность перехода от традиционной модели торговли к настоящему промышленному партнёрству – с трансфером технологий, совместными инвестициями и локализацией производства.

Я убеждён, что лучшие страницы алжиро-российского экономического сотрудничества ещё впереди, поэтому призываю российские компании быть смелее, решительнее и последовательнее – вместе с Алжиром и через Алжир открывать для себя огромные возможности Африки.

Празднование 100-летнего юбилея полковника Ивана Петровича Лыткина, заместителя командира инженерно-сапёрной группы по разминированию западной алжирской границы (резиденция посла Алжира)

решению существующих вопросов с гораздо большей практичностью и решимостью.

Мы не ждём, что проблемы исчезнут сами собой. Ведётся работа по упрощению административных и регуляторных процедур, решению вопросов стандартизации и сертификации, преодолению логистических и финансовых ограничений. Одновременно мы продвигаемся через конкретные соглашения, институциональное обновление и расширение сотрудничества в новые сектора.

Важную роль в этом процессе играет Межправительственная комиссия по торгово-экономическому, научно-техническому сотрудничеству, 13-е заседание которой недавно прошло в Москве.

Мы также видим растущий интерес российского делового сообщества к алжирскому рынку: активизируются прямые контакты между компаниями, проводятся совместные экономические мероприятия. Здесь в том числе стоит отметить работу Российско-Алжирского делового совета и его руководства, которые многое делают для развития экономических отношений.

Мы с оптимизмом смотрим в будущее. Убеждён, что в ближайшие годы наши экономические отношения выйдут на уровень действительно соответствующий характеру нашего стратегического партнёрства.

– Если говорить о развитии промышленной кооперации, технологическом взаимодействии, какие совместные инициативы вы могли бы отметить?

– В соответствии с национальной экономической стратегией Алжира, направленной на диверсификацию экономики и развитие собственного производства, мы придаём особое значение привлечению инвестиций и созданию партнёрств в секторах с высокой добавленной стоимостью, прежде всего в промышленности.

Сегодня мы видим растущий интерес международного бизнеса к работе в Алжире, в том числе в промышленном секторе. Этому способствуют новые меры поддержки, льготы и стимулы, предусмотренные обновлённым инвестиционным законодательством.

Как я уже говорил, Алжир следует рассматривать не только как рынок для российской продукции, но и как площадку для совместного производства, ориентированного на более широкий африканский рынок.

В этой связи я с удовлетворением отмечаю, что уже продвигается ряд важных совместных промышленных инициатив. Речь идёт, в частности, о проектах в химической промышленности, машиностроении и переработке, металлургии и автомобилестроении, фармацевтике, биотехнологиях, энергетике и горнодобывающей отрасли.

Отдельное перспективное направление – цифровые технологии. Особенно важно, что в последнее время крупные российские технологические компании начали работу по выходу на алжирский рынок. Совместно мы изучаем возможности в сфере инноваций, цифровизации и решений на основе искусственного интеллекта для здравоохранения, сельского хозяйства и государственного управления.

– Взаимоотношения России и Алжиром достигли уровня углублённого стратегического партнёрства, что было закреплено соответствующей декларацией в июне 2023 года в ходе визита президента

А. Теббуна в Москву. Документ затрагивает 16 сфер, среди которых политика, торговля и экономика, таможня, финансы и другие. Как вы оцениваете практическую реализацию этой декларации на текущий момент?

– Декларация, подписанная в июне 2023 года в ходе официального визита президента Абдельмаджид Теббуна в Россию, представляет собой всеобъемлющую основу наших двусторонних отношений и содержит чёткие ориентиры практически по всем направлениям сотрудничества.

Эта Декларация – живой документ. Мы последовательно работаем над тем, чтобы раскрыть её полный потенциал. Уже достигнут значительный прогресс в реализации её положений, особенно в части политического диалога: у нас проходят регулярные политические консультации и координация по вопросам, представляющим взаимный интерес.

В экономической сфере также есть конкретные результаты. Важную роль в этом процессе играет Межправительственная комиссия. Российско-Алжирский деловой совет со своей стороны активно способствует развитию экономических обменов между нашими дружественными странами и помогает российскому деловому сообществу лучше узнать Алжир и его возможности.

Прогресс есть и в сфере культуры, науки и образования.

Мы уверены, что в ближайшие годы эта важная Декларация будет реализовываться ещё более полно по всем направлениям, представляющим взаимный интерес.

– Алжир собирается стать активным участником саммита «Россия–Африка» в октябре. Каких результатов вы ожидаете от этого форума?

– Отношения с Россией являются одним из стратегических столпов внешней политики Алжира, и предстоящий саммит «Россия–Африка» станет важным подтверждением этого.

Алжир намерен принять в нём активное участие. Мы рассчитываем, что совместная работа в рамках саммита будет способствовать укреплению отношений между Россией и Африкой, а также развитию более стабильного, самостоятельного и процветающего Африканского континента.

Мы ожидаем, что саммит позволит продвинуть общие политические приоритеты, включая завершение процесса деколонизации в Африке, обеспечение справедливого представительства континента в Совете Безопасности ООН, борьбу с терроризмом и транснациональной преступностью, а также принцип «африканские решения – африканским проблемам».

Особое значение будут иметь вопросы торговли, инвестиций и новых направлений экономического взаимодействия. Для

нас важно, чтобы экономическая повестка всё больше соответствовала уровню политического диалога между Россией и Африкой.

Мы также рассчитываем обсудить широкий круг актуальных вопросов: мир и безопасность, устойчивое развитие, изменение климата, продовольственную безопасность, цифровой суверенитет, новые технологии и искусственный интеллект.

Для Алжира важно, чтобы саммит дал конкретный импульс новым проектам, инвестициям и технологическому сотрудничеству на благо всего Африканского континента.

– Каким вы видите развитие сотрудничества между нашими странами в стратегической перспективе?

– Я вижу по-настоящему большие перспективы алжиро-российского сотрудничества. Наши отношения основаны на взаимном уважении, общих ценностях и близком видении многополярного миропорядка, опирающегося на международное право и принципы Устава ООН.

Сегодня взаимодействие развивается сразу по нескольким ключевым направлениям. В политике мы продолжаем тесную координацию на международных площадках. В экономике работаем над раскрытием огромного потенциала двустороннего партнёрства. В технологиях открываем новые возможности в сфере искусственного интеллекта, цифровизации и биотехнологий.

Могу с уверенностью сказать: отношения между нашими странами никогда не были настолько прочными. Они выросли во всеобъемлющее стратегическое партнёрство с глубокими историческими корнями, основанное на общности стратегических подходов.

Алжир обладает человеческим капиталом, экономическими ресурсами и стратегическим положением, чтобы стать одним из ведущих центров инноваций и технологий в Африке. Именно поэтому российско-алжирское партнёрство имеет значение не только для наших двух стран, но и для развития всего континента.

Я убеждён, что лучшие страницы алжиро-российского экономического сотрудничества ещё впереди, поэтому призываю российские компании быть смелее, решительнее и последовательнее – вместе с Алжиром и через Алжир открывать для себя огромные возможности Африки.





Фото Рамиль Ситдиков/
АНО «!Дирекция спортивных
и социальных проектов»

**АХМЕД АЗИМОВ:
«АЛЖИР СЕГОДНЯ ОТКРЫТ,
НО ДЛЯ ТЕХ, КТО ГОТОВ ЗАХОДИТЬ ВСЕРЬЁЗ
И НАДОЛГО»**

РОССИЯ В ПРОМЫШЛЕННОМ БУДУЩЕМ АЛЖИРА

*Интервью с председателем Российско-Алжирского делового
совета при ТПП РФ Ахмедом Азимовым*



– Ахмед Сахратулаевич, вы сравнительно недавно возглавили Российско-Алжирский деловой совет и, по всей видимости, успели по-настоящему увлечься этим направлением. Чем вас так увлёл Алжир?

– Да, в практической плоскости для меня это новое направление, и тем сильнее первые впечатления. Я – профессиональный востоковед, арабист, в основном работал с другими странами региона, плотно Алжиром заниматься прежде не доводилось. Хотя интерес давний: ещё в 2000 году я написал по Алжиру магистерскую на Восточном факультете Санкт-Петербургского университета. Получается, сейчас возвращаюсь к теме, с которой когда-то всё начиналось, – только теперь вживую, на практике. И Алжир действительно затягивает. Это страна с характером и достоинством, к которой нельзя подходить формально, по шаблону: здесь многое держится на личном доверии и уважении.

Я давно работаю в сфере международных отношений и могу сказать с уверенностью: такого тёплого и искреннего отношения к России и россиянам, как в Алжире, я больше нигде не встречал. А сегодня стало очевидно, что лояльность и надёжность партнёра в сложной политической ситуации важнее расчётов и бизнес-моделей.

Но дело не только в эмоциях, прежде всего речь о ещё нераскрытом экономическом потенциале. Страна переживает серьёзную трансформацию, и я верю, что у России есть реальный шанс занять там достойное место. Это и хочется донести до тех, кто только присматривается к рынку.

ПОКА МЫ ЖДЁМ РЕАКЦИИ НА ПИСЬМА И ПРЕЗЕНТАЦИИ, КОНКУРЕНТЫ УЖЕ НА МЕСТЕ: ВСТРЕЧАЮТСЯ, ВОЗВРАЩАЮТСЯ С НОВА И С НОВА, ОБЪЯСНЯЮТ, УБЕЖДАЮТ – И ПОСТЕПЕННО ЗАНИМАЮТ СВОЁ МЕСТО.

– Действительно, интерес международного бизнеса к Алжиру за последние годы заметно вырос. Почему?

– Потому что меняется сам Алжир. В России его по привычке видят покупателем пшеницы, газовой державой, давним партнёром по военно-технической линии. А страна тем временем переживает серьёзную трансформацию и разворачивает одну из крупнейших на континенте программ экономического развития.

Алжиру сегодня не очень интересен импорт. Ввозить готовую продукцию становится сложнее и дороже. У них в приоритете партнёрство, локализация, трансфер технологий и компетенций.

Алжир хочет больше производить сам: создавать рабочие места, наращивать собственный экспертный потенциал, снижать зависимость от импорта и выходить с неэнергетической продукцией на внешние рынки.

Инвестиционный закон 2022 года сделал правила понятнее: усилил роль единого окна, ввёл налоговые и таможенные льготы, прописал особые стимулы для проектов, важных для экономики страны. Государство фактически говорит инвестору: придёте с производством, технологиями, обучением людей и экспортной перспективой и получите особые условия.

Локализация в Алжире почти всегда выгодна. Дешёвые электроэнергия и газ, доступные промышленные площадки, поддержка инфраструктуры и подключений, налоговые и таможенные льготы. Плюс возможность работать не только на внутреннем рынке, но и дальше – на Африку, Средиземноморье, арабский мир, отчасти на Европу.

И ещё один важный фактор. Чем больше продукта производят внутри страны, тем меньше места остаётся импорту. Алжир последовательно расчищает рынок для местного производителя.

Иными словами, сегодня Алжир открыт, но для тех, кто готов заходить всерьёз и надолго: с технологией, производством, местным партнёром и понятным вкладом в развитие экономики страны.

– На ПМЭФ вы назвали Алжир одним из самых перспективных направлений для российского бизнеса. С чем это связано?

– Частично на этот вопрос я уже ответил, но для полноты картины напомним. Алжир соединяет макроэкономическую устойчивость с масштабной перестройкой экономики. Внешний долг держится на крайне низком уровне – около 1% ВВП, это один из самых низких показателей в мире. Это даёт стране высокую финансовую самостоятельность и снимает зависимость от внешнего финансирования.

Второе – внутренний рынок: почти 50 млн человек, рост потребления, формирующийся средний класс, растущий спрос на современные товары, услуги и технологии.

Третье – сбалансированная внешняя политика. Алжир поддерживает развитые экономические отношения с Китаем, Евросоюзом, США и странами Персидского залива, остаётся одним из главных поставщиков газа в Европу. При этом с Россией его связывают исторически дружеские, по сути стратегические, отношения – политические, экономические, военно-технические, гуманитарные.

Наконец, география и торговая интеграция. Алжир входит в Африканскую континентальную зону свободной торговли и в Большую арабскую зону свободной торговли, а с Евросоюзом действует Соглашение об ассоциации с режимом свободной торговли. Это открывает африканский, арабский и, частично, европейский рынки. Так из странового рынка Алжир превращается в производственную и логистическую площадку – с опорой на внутренний спрос и выходом на Африку, Средиземноморье, арабский мир.

– Эксперты часто оценивают потенциал российско-алжирского товарооборота в разы выше нынешнего. За счёт чего возможен рост?

– Я бы выделил три направления.

Первое – тарифы. У Алжира действуют преференциальные торговые режимы с



С президентом
Совета по обновлению
экономики
Алжира (CREA)
Камелем Муллоу

Евросоюзом и рядом арабских стран. По отдельным позициям российским компаниям труднее конкурировать – не из-за качества или себестоимости, а из-за таможенной нагрузки, которая бьёт по конечной цене. Решение видится точечным: взаимно обнулить пошлины по ограниченному перечню товаров. Мы детально прорабатывали этот вопрос с министром внешней торговли и продвижения экспорта Алжира Камелем Резигом и встретили понимание самой логики такого шага. По нашим оценкам, такой шаг способен добавить к товарообороту не менее 1 млрд долларов.

Второе – логистика. Нет прямого регулярного морского сообщения, и это ограничивает целые товарные группы: бумагу, пиломатериалы, часть промышленной продукции и другое. При нынешней схеме либо растёт цена, либо падает надёжность поставок. Мы обсуждали это с Министерством транспорта Алжира и Управлением коммерческого флота и портов – заинтересованность с их стороны есть. Теперь нужен российский логистический оператор, готовый просчитать коммерческую модель линии и взять на себя стартовые риски. Прямое морское сообщение может стать одним из самых быстрых инструментов роста торговли.

Третье – смена самой модели сотрудничества. Пора переходить от торговли к промышленной кооперации: развивать совместные производства, обмениваться

передовыми технологиями, обеспечивать локализацию и формировать устойчивые компетенции на местах. Здесь и сосредоточен основной резерв роста. Повестка широкая – от энергетики, добычи и металлургии до фармацевтики, цифровых и промышленных технологий и АПК. Многие проекты уже на старте можно разрабатывать с экспортной ориентацией, открывая доступ на перспективные рынки Африки, Ближнего Востока и Средиземноморья.

**СЕГОДНЯ В АЛЖИРЕ
ВЫИГРЫВАЕТ НЕ ТОТ,
КТО ПОСТАВЛЯЕТ
ТОВАР, А ТОТ, КТО
ПРЕДЛАГАЕТ
КОМПЛЕКСНОЕ
РЕШЕНИЕ:
ТЕХНОЛОГИЮ,
ИНЖИНИРИНГ,
ОБУЧЕНИЕ
КАДРОВ, ЗАПУСК
ПРОИЗВОДСТВА.**

– Алжир часто называют сложным рынком. Вы согласны?

– Здесь сошлюсь на точное замечание президента ТПП РФ Сергея Николаевича Катырина, он сделал его в апреле 2025 года, когда возглавлял нашу бизнес-миссию в Алжире. Отвечая на подобную оценку коллег, он заметил: большой, перспективный и конкурентный рынок не бывает простым. Если за него борются сильные игроки, значит, у рынка есть своя логика, свои правила и своя цена входа.

Алжир и правда непрост, и это объяснимо. Страна сегодня перенастраивает экономическую модель: диверсифицирует производство, укрепляет финансовую устойчивость, защищает внутренний рынок и национального производителя. Для иностранных компаний это означает дополнительные регуляторные барьеры и сложности: согласования могут затягиваться, а правила и нормы меняться в процессе. Не всё и не всегда понятно, однако при должной подготовке и гибкости вполне преодолимо. Несмотря на все преграды, здесь есть и высокая маржинальность, и реальные возможности, и свободные ниши в формирующихся отраслях. Отчасти сложности становятся естественным механизмом отбора – отсеиваются случайные игроки, оставляя рынок тем, кто пришёл с серьёзным намерением.

То есть вопрос не в том, простой это рынок или сложный, а в готовности и

способности подобрать ключи к нему и работать по его логике. Понимаешь приоритеты страны, выстраиваешь партнёрства и доверие с институтами – получаешь результат. Именно в этом миссия делового совета: дать российским компаниям понятный маршрут, помочь пройти барьеры быстрее и с меньшими потерями. Кого-то ведём за руку, кому даём дорожную карту и советы.

– В последнее время российско-алжирская деловая повестка заметно активизировалась. Что изменилось и, если конкретизировать, какова в этом роль делового совета?

– Прежде всего изменилось само восприятие. Алжир был сильно недооценён российским бизнесом, и работать пришлось сразу на нескольких фронтах. Задача была не только коммерческой, но и просветительской: показать, что это за рынок, и развеять предубеждения, которых вокруг Алжира накопилось немало. Уходят они только при живом знакомстве со страной, поэтому мы с самого начала работали вместе с экспертами: экономистами, востоковедами, практиками, которые знают страну изнутри.

Дальше нужен проводник – навигатор, партнёр, консультант. Совет и стал для заинтересованного бизнеса некой точкой входа: мы формируем повестку, выводим на партнёров, продвигаем проекты, помогаем преодолевать барьеры.

Наше преимущество, без ложной скромности, – репутация. Совету и его команде в Алжире доверяют: у нас широкие партнёрские связи, глубокое понимание местной деловой среды и прямой канал взаимодействия с ведомствами и институтами страны. За это время выстроены прямые рабочие отношения с ключевыми министерствами, институтами развития и ведущими деловыми объединениями Алжира, включая Торгово-промышленную палату и CREA.

За полтора года только по линии делового совета проведено более 10 бизнес-миссий, сотни B2B-встреч, несколько совместных заседаний совета и тематических круглых столов, а также два российско-алжирских бизнес-форума в Алжире, в которых участвовали свыше 500 алжирских компаний, руководство профильных институтов власти. Местные СМИ широко освещали эти мероприятия, что усиливает видимость российского бизнеса в стране.

Растёт интерес к Алжиру и у российских регионов: бизнес-миссии и визиты официальных делегаций с экономической повесткой стали регулярными. Большой резонанс вызвали Дни Москвы, успешно проведённые в Алжире в этом году. Встречный поток тоже усиливается – алжирские деловые делегации всё чаще приезжают в Россию.

Отдельно стоит отметить роль послов – Алексея Владимировича Соломатина, представляющего Россию в Алжире, и Туфика Джуамы, посла Алжира в Москве. Оба назначены недавно, при них двустороннее деловое сотрудничество заметно оживилось.

– Какие отрасли сегодня наиболее перспективны для российских компаний?

– Я бы исходил из интересов самого Алжира. Наибольшие возможности открываются там, где приоритеты страны совпадают с сильными сторонами России. Сегодня в Алжире выигрывает не тот, кто поставит товар, а тот, кто предлагает комплексное решение: технологию, инжиниринг, обучение кадров, запуск производства. Россия имеет уникальные возможности для таких проектов благодаря своему опыту в ключевых для Алжира сферах.





Прежде всего это направления, где у России есть и инженерная школа, и реальный экспортный опыт. В первую очередь энергетика в широком смысле – нефтегазовый сервис, оборудование для добычи и переработки, энергомашиностроение. Особо выделяю атомную энергетику. Росатом предлагает то, что отвечает приоритетам Алжира: диверсификацию энергобаланса и развитие собственной технологической базы. Атомная генерация высвобождает газ для экспорта и при этом

служит основой не только для электро-энергетики, но и для опреснения воды, медицины, науки.

Существенный спрос формируют металлургия и горнодобывающая отрасль, железнодорожное машиностроение и инфраструктура: страна реализует крупные транспортные проекты, и потребность в этих решениях будет расти.

В сфере зерна и продовольствия Россия уже сегодня входит в число ключевых поставщиков Алжира – и от поставок зако-

номерно двигаться к созданию совместных производств.

Отдельную группу составляют сферы, в которые российские компании только выходят: промышленная автоматизация, нефтехимия, фармацевтика, медицинская техника, подготовка инженерных кадров. Самостоятельное направление – цифровые технологии: кибербезопасность, геоинформационные системы, искусственный интеллект, беспилотные системы. Здесь у России есть и конкурентоспособные раз-

работки, и опыт внедрения в масштабах большой страны, а вопросам цифровой самостоятельности Алжир уделяет особое внимание.

О масштабе повестки можно судить по энергетике. На 2025–2029 годы Алжир объявил инвестиционную программу порядка \$60 млрд; её реализует прежде всего государственная компания Sonatrach, около 80% средств приходится на разведку и добычу нефти и газа. Для российских компаний это участие на всех этапах – от поставки оборудования, инжиниринга и сервиса до цифровых решений, подготовки специалистов и сопровождения проектов. Алжиру важно не разовое оборудование, а решения, которые помогают развивать собственную промышленную базу.

– Конкуренция за алжирский рынок высокая. Кто уже закрепился и остаётся ли место для России?

– Конкуренция и правда серьёзная, и это лучшее подтверждение, что рынок привлекателен. Китай активно работает в инфраструктуре и горной добыче, включая разработку месторождения Гара Джебилет и связанную с ним железную дорогу протяжённостью около 950 км. Турция усилилась за счёт промышленной локализации – характерный пример Tosyalı, один из крупнейших металлургических проектов страны. Европейцы прочно держатся в энергетике, фармацевтике, оборудовании и автопроме: это видно по проектам Eni с Sonatrach и заводу Fiat/Stellantis в Оране.

Заходят с крупными проектами и страны Персидского залива. Один из самых заметных примеров – катарская Baladna: агропромышленный проект на \$3,5 млрд, рассчитанный на 270 тыс. голов крупного рогатого скота и производство до 1,7 млрд литров молока в год. Саудовская Аравия развивает нефтегазовое сотрудничество с Sonatrach. США сильны в энергетике и нефтегазе, прежде всего в разведке, добыче газа, upstream-технологиях и нефтесервисе.

Но рынок далеко не поделён. Прямо сейчас складывается новая промышленная карта Алжира, и многие сегменты ещё открыты.

Важно и то, что 19 июня 2026 года FATF вывела Алжир из «серого списка», юрисдикций под усиленным мониторингом, куда он попал в октябре 2024 года. Для бизнеса – это упрощение международных банковских расчётов и снижение издержек на комплаенс.

Поэтому российскому бизнесу важно заходить именно сейчас – с конкретными промышленными проектами и готовностью к долгой работе. Вопрос лишь в том, кто из наших компаний и в каких сегментах сумеет закрепиться в ближайшие годы.

НАДО ПРИЕЗЖАТЬ,
ВСТРЕЧАТЬСЯ,
ВЫСТРАИВАТЬ
ОТНОШЕНИЯ,
СОЧЕТАТЬ
НАСТОЙЧИВОСТЬ
С ТЕРПЕНИЕМ И
ДЕЛИКАТНОСТЬЮ. И
ПОНИМАТЬ,
С КЕМ РАБОТАТЬ,
КТО НА САМОМ
ДЕЛЕ ВЛИЯЕТ
НА РЕШЕНИЕ
И ГДЕ МОЖЕТ
ВОЗНИКНУТЬ
ЗАДЕРЖКА. БЕЗ
ТАКОЙ НАВИГАЦИИ
ДАЖЕ СИЛЬНОЕ
ПРЕДЛОЖЕНИЕ
НАДОЛГО
ЗАСТРЕВАЕТ.

– Какие конкретные проекты лучше всего отражают новую модель российско-алжирского сотрудничества?

– Сейчас Совет ведёт около 20 перспективных инициатив в активной стадии. Среди самых продвинутых – совместное производство в сфере ПЦР-диагностики, агробиотехнологический проект с локализацией в Алжире, запуск первой российской офтальмологической клиники, проекты в городской мобильности, металлургии и кибербезопасности. В этих проектах российские компании планируют участвовать максимально глубоко. По всем аспектам, о которых я говорил выше: технология, производство на месте, обучение специалистов, сервис, полноценное партнёрство с алжирской стороной.

Эту логику хорошо видно на примере металлургии. Изначально обе стороны интересовали поставки металлургического кокса, но в ходе переговоров тема стала шире: появился интерес к совместной работе по модернизации производств, в

инженерном сопровождении, технологических решениях и подготовке кадров. Пока это только переговоры, но сам сдвиг важен: из поставок кокса может вырасти более глубокая промышленная кооперация, выгодная обеим сторонам.

– Что российскому бизнесу важно учитывать, чтобы добиться успеха на этом рынке?

– Алжир – не тот рынок, куда достаточно отправить коммерческое предложение и ждать ответа. Пока мы ждём реакции на письма и презентации, конкуренты уже на месте: встречаются, возвращаются снова и снова, объясняют, убеждают – и постепенно занимают своё место.

Дистанционно и наскоком не выходит. Надо приезжать, встречаться, выстраивать отношения, сочетать настойчивость с терпением и деликатностью. И понимать, с кем работать, кто на самом деле влияет на решение и где может возникнуть задержка. Без такой навигации даже сильное предложение надолго застревает.

У нас был показательный, почти курьёзный случай. Российская компания почти год безуспешно решала вопрос в одном алжирском ведомстве, а потом обратилась к нам. Я лично пришёл на встречу, которой они так долго добивались, и сразу стало ясно, что вопрос надо решать совсем в другом ведомстве. Вот почему здесь мало одной деловой активности. Нужно понимать, как устроена система принятия решений, через какие институты проходит проект и где на самом деле центр компетенции по конкретному вопросу.

– Вы много работаете с Алжиром и алжирскими партнёрами. Что российскому бизнесу важно понимать о стране, людях и культуре взаимодействия?

– Прежде всего важно знать и уважать страну и народ, с которыми работаешь. Алжирцы просты и скромны в общении, но это гордый народ, с сильным чувством собственного достоинства, с глубоким уважением к своей истории, традициям, чести. Это нужно учитывать.

Здесь важно показать не только интерес к проекту, но и уважение, серьёзность намерений, готовность слушать и строить отношения надолго. С алжирскими партнёрами комфортно работать, когда выстроено доверие: они ценят слово и человеческое отношение, умеют дружить, по-настоящему гостеприимны.

В Алжире сохраняется очень тёплое отношение к России и россиянам. Но принимать его за автоматическое преимущество нельзя – его нужно подтверждать делом: присутствием, уважением, ответственностью, готовностью к долгой работе. Симпатия открывает дверь, но дальше всё решает то, как ты себя поведёшь. Если заходить с таким настроем, Алжир действительно открывает большие возможности.

АЛЖИР: КАК СЫРЬЕВАЯ ДЕРЖАВА СТРОИТ НЕСЫРЬЕВУЮ ЭКОНОМИКУ

Крупнейшая страна Африки за последние годы начала менять свою экономическую модель. Что за этим стоит и почему это важно для России?



Гигант, которого не разглядели

На карте Африки Алжир трудно не заметить, но его экономику замечают в последнюю очередь. Крупнейшая страна континента по территории, одно из крупнейших государств Средиземноморья, по оценкам МВФ – в числе четырёх крупнейших экономик Африки. При этом в деловом сознании она десятилетиями стояла в графе сырьевых поставщиков. Эта графа устарела.

Масштаб задают цифры. Площадь – более 2,38 млн км², почти семь Германий или четыре Франции. Население – около 47–48 млн человек, и при текущей динамике к 2030 году может приблизиться к 50 млн; около половины жителей моложе 30 лет – один из самых молодых рынков Средиземноморья, который каждый год выводит на работу сотни тысяч людей. Прибавьте 1200 км побережья и соседство сразу с шестью странами: Тунисом, Ливией, Нигером, Мали, Мавританией и Марокко. Алжир находится на стыке трёх миров: Европы, арабского мира и Африки южнее Сахары – и именно поэтому он всё чаще рассматривается не как отдельный рынок, а как возможный узел будущей торговой архитектуры континента.

Но всё это только рамка. Главное происходит внутри: страна, которая всю свою современную историю жила нефтью и газом, осознанно формирует новые приоритеты. Вопрос, который стоит держать в голове при чтении любых алжирских новостей, один: это настоящая трансформация или косметика сырьевого государства, переживающего хорошую конъюнктуру?

Разворот, который оказался настоящим

Зависимость от нефти Алжир уже однажды едва не погубила, и этот опыт объясняет нынешний разворот лучше любых деклараций. В 1986 году обвал цен поставил страну на грань дефолта, к началу 1990-х внешний долг превысил \$25 млрд, а в 1994-м пришлось идти на болезненную программу структурной перестройки с МВФ – с потерей сотен тысяч рабочих мест и резким падением доходов. Выбиралась страна из этой ямы 20 лет. Когда сегодня обсуждают диверсификацию, речь не о моде, а о способе не повторить катастрофу.

Урок усвоен на самом высоком уровне. Кризис цен 2014 года и пандемия COVID-19 лишь подтвердили старую истину: сырьевая модель удобна, пока баррель дорог, и беспо-

щадна, когда он дешевеет. Диверсификация стала стержнем экономической политики президента Абдельмаджид Теббуна, и почти все государственные программы теперь подчинены одной идее – превратить доход от сырья в фундамент промышленной экономики. Логика знакома по Заливу, с одной поправкой: Алжир делает ставку не на финансы и недвижимость, а на производство, переработку и логистику.

Слова о диверсификации звучат во многих сырьевых столицах и чаще всего остаются словами. Алжирский случай отличается тем, что за ними видна арифметика. Главное в ней одно: вперёд двигают уже не углеводороды. В первой половине 2025 года экономика прибавила скромные на вид 4,1%, однако нефтяные отрасли выросли на 5,4%, а сельское хозяйство – на 5,3%; безработица за последние годы опустилась примерно с 14% до 11,6%. Растут промышленность, стройка, АПК и услуги – то, чего в чисто сырьевой модели не происходит.

Это не разовый всплеск: Африканский банк развития ждёт роста на 4,1% в 2026 году и 4,2% в 2027-м, оценки Всемирного банка скромнее – около 3,7% на 2026 год. И поверх цифр есть цель, заданная самим государством, – к 2030 году дове-

сти несырьевой экспорт примерно до \$30 млрд. Ориентир амбициозный: по данным Всемирного банка, несырьевой экспорт вырос до \$5,1 млрд в 2023 году, а алжирские оценки последних лет указывают на движение к уровню около \$7 млрд, – так что речь идёт о росте в несколько раз. Именно эта цель задаёт направление на ближайшее десятилетие: меньше зависеть от нефти и начать зарабатывать на готовой продукции.

Новые правила входа

Представьте инвестора, который заходил в Алжир 10 лет назад. Его ждали бесконечные согласования, валютные ограничения, тотальная роль государства и правило 51/49 – иностранец во многих проектах был обязан отдать контрольную долю местному партнёру. При огромном рынке и колоссальных ресурсах страна годами проигрывала Марокко, Египту и Заливу борьбу за капитал именно из-за этого.

Тот же инвестор сегодня видит другую картину. Перелом готовился с начала 2020-х и оформился Законом об инвестициях № 22-18, принятым в 2022 году, – для бизнеса это значило больше любых деклараций. Государство сменило роль надзирателя на роль сопровождающего, выстроив её через специальное агентство AAPI. Требование 51/49 для большинства нестратегических секторов сняли ещё в 2020 году, а закон № 22-18 эту либерализацию закрепил. Налоги скорректировали: при соблюдении условий инвестиционного режима НДС и таможенные пошлины на ввоз оборудования могут снижаться до

нуля – против обычных 19% и до 30%. Ограничения остались лишь там, где государство видит стратегию: нефтегаз, оборона, добыча (с послаблениями), часть транспорта и фармацевтики. В остальном двери открылись заметно шире.

Государство при этом не ушло из экономики – и в алжирских условиях это скорее плюс. С точки зрения западной модели большая роль государства выглядит ограничением. Но здесь оно одновременно крупнейший игрок, крупнейший заказчик и крупнейший инвестор: большинство масштабных программ запускает само государство, а значит, у проектов высокая политическая поддержка. В Африке это нередко весит больше, чем налоговые льготы.

Газ, который строит неаэрозольную экономику

Парадокс алжирской стратегии в том, что промышленную трансформацию оплачивает та самая нефтегазовая рента, от зависимости от которой страна хочет уйти. Понять это проще всего через масштаб энергетики. Подтверждённые запасы газа превышают 4,5 трлн кубометров, нефти – около 12 млрд баррелей, а добыча держится на уровне 46 млн тонн нефти и 105 млрд кубометров газа в год; страна входит в число мировых лидеров по газу и остаётся ключевым поставщиком энергоресурсов для Европы. В октябре 2025 года министр энергетики Мохамед Аркаб объявил о планах вложить в сектор около \$60 млрд за 2025–2029 годы – сумма, сопоставимая с годовым ВВП многих афри-

канских государств. Около 80% пойдёт на разведку и добычу, остальное – на переработку и нефтехимию. В центре всего этого стоит Sonatrach, госкомпания, по влиянию на страну сравнимая с Saudi Aramco или QatarEnergy.

После 2022 года вес Алжира в европейской энергетике резко вырос: сокращение поставок российского газа заставило Европу искать альтернативы, и через трубопровод TransMed Алжир стал одним из главных поставщиков на итальянский рынок. Это дало стране не только экспортные объёмы, но и политический капитал. А заодно ресурс на будущее: при всех запасах ископаемого топлива Алжир развивает и возобновляемую энергетику (3000 солнечных часов в год – щедрый подарок для фотовольтаики) и пробует силы в «зелёном» водороде: вместе с Германией, Италией, Австрией и Тунисом прорабатывает проект SouthH2 Corridor – трубопровод для поставок в Европу, пока на стадии технико-экономических исследований.

Энергетика – кошелёк, из которого финансируется всё остальное, и достаётся это «остальное» с важным бонусом: дешёвой энергией. Электроэнергия для крупных потребителей в Алжире – одна из самых дешёвых в мире: в зависимости от категории речь идёт о нескольких динарах за кВт·ч, а это прямое конкурентное преимущество для энергоёмкой промышленности, которую страна и строит. И «остальное» распределяется по карте экономики широким веером. В горнодобыче запуск железнодорожного месторождения Гара Джебилет и фосфатного комплекса Блед-эль-Хедба





Где модель уязвима

При всей динамике у алжирской модели есть слабые места, и честный разбор обязан их назвать. Главная уязвимость – бюджет: дефицит остаётся двузначным и в 2025 году оценивается примерно в районе 14% ВВП, с планом снижения в 2026 году. Оценки бюджетной устойчивости всё равно остаются чувствительными к нефтяным ценам, т.е. вся стройка по-прежнему во многом опирается на ту же сырьевую ренту. Сюда же счёт текущих операций, снова ушедший в минус, и зависимость роста от восстановления самой добычи: даже оптимистичный прогноз Африканского банка развития заложен в том числе за счёт углеводородов, что слегка подтачивает тезис «вперёд тянут не они».

Есть и риски исполнения. Мегапроекты в Алжире исторически идут медленнее планов: у того же Гара Джебилет руда богата фосфором, и её дорогая дефосфоризация – открытый вопрос рентабельности. Сельское хозяйство, на которое страна делает ставку, опирается в водный стресс – две трети территории занимает Сахара. А большая роль государства, которая в хорошие годы ускоряет проекты, в плохие оборачивается бюрократией и ограниченным доступом частного бизнеса к кредиту. Ни один из этих факторов не отменяет трансформацию, но каждый объясняет, почему её разумнее мерить не годами, а десятилетием.

Кто уже играет и где Россия?

За место в новой алжирской промышленности уже идёт борьба, полезнее смотреть не на то, кто какой контракт подписал, а на то, по какой модели работает каждый крупный игрок, потому что эти модели и показывают, кому страна отдаёт предпочтение.

Китай заметнее всех по объёму: дороги, порты, жильё, промышленные объекты – всё в связке с финансированием и подрядом. Но его сила в стройке оборачивается слабостью в другом – глубокой интеграции в национальное производство китайская модель даёт меньше, отчасти поэтому Алжир расширяет круг партнёров. Европа держится на инерции истории и географии: накопленная за десятилетия плотность связей и близость к Южной Европе ценятся выше отдельных сделок. Турция показывает образцовую локализацию – не поставки, а заводы, склады, обучение кадров и постоянное присутствие, ровно та модель, которую Алжир поощряет. Страны Залива заходят длинными деньгами, готовые входить в крупные проекты на годы. США работают точно, но в самых сложных технологических нишах.

За этими моделями стоят деньги, и они подтверждают расклад. Китай заметнее всех по обороту: товарооборот с Алжи-

– это не просто рудники: вокруг каждого приходится строить железные дороги, энергетику, водоснабжение, металлургию, логистику, т.е. целый промышленный кластер. Вода превращается в отдельную отрасль на миллиарды долларов: опреснение, очистка, переработка стоков – без неё не живут ни города, ни заводы, ни рудники. В АПК страна, две трети которой занимает Сахара, делает ставку на продовольственную безопасность и достраивает всю цепочку – от орошения юга до переработки и хранения. А фармацевтика прошла этот путь дальше других, превратившись из импортера в производителя и нацелившись на экспорт.

За пёстрым списком стоит одна стратегия: превратить разовый сырьевой доход в постоянную промышленную базу и сделать это сразу на нескольких фронтах.

Хаб, а не окраина

Алжирские чиновники любят повторять, что страна может стать воротами в Африку. Звучит как дипломатическая формула – тем более что воротами называют себя и Марокко, и Египет, и Кения. Поэтому тезис стоит не принимать на веру, а проверить.

Фон для него – крупнейшая со времён деколонизации интеграция континента: Африканская континентальная зона свободной торговли, более 1,4 млрд человек и совокупная экономика свыше \$3 трлн. Она ещё далека от завершения, но уже меняет логику инвестиций – капитал приходит не в отдельную страну, а на будущий общий рынок. И здесь у Алжира редкая позиция: он одновременно средиземноморская держава, арабская страна, африканская экономика и транзитное государство, выходящее на Европу с севера, на арабский мир с востока, на Сахель и Западную Африку с юга, на Атлантику – через Мавританию.

Сама по себе география, однако, ничего не гарантирует – нужна инфраструктура.

И её Алжир строит не с нуля: у страны одна из самых протяжённых дорожных сетей Африки – свыше 108 тысяч км, включая шестиполосную магистраль Восток–Запад длиной 1216 км, а также 45 портовых объектов, включая коммерческие, рыболовные и иные порты, и 35 аэропортов (13 международных). Действующая железнодорожная сеть составляет свыше 5 тысяч километров, и государство реализует программу её расширения примерно до 10 тысяч километров к 2030-м годам. На этот каркас и ложатся новые проекты, и как раз с ними происходит самое интересное. Транссахарская автомагистраль протяжённостью свыше 4500 км связывает Алжир через Нигер с Нигерией, открывая сухопутный коридор к рынку, который с учётом соседей превышает 400 млн человек. В феврале 2024 года заработал погранпереход с Мавританией, а строящаяся дорога Тиндиф–Зуэрат даёт стране ещё выход к Атлантике. Главная ставка тут не средиземноморская – на этом берегу давно правят Танжер-Мед в Марокко и порты Южной Европы, а южная: стать сухопутным мостом между Магрибом и Западной Африкой, которого на континенте по сути нет.

Слабое звено пока тоже видно, но оно не в самой инфраструктуре, а в связке именно с Россией. Даже при наличии прямого пассажирского авиасообщения между двумя странами устойчивых морских и грузовых сервисов недостаёт, а это удлинняет и удорожает любую работу. Так что честный ответ на вопрос о «воротах» звучит не «да» и не «нет», а «ещё нет». Полноценным хабом континента Алжир не стал – для этого нужно достроить порты, коридоры, склады и финансовые механизмы. Однако все эти процессы запущены, а за ними стоят деньги и политическая воля. Поэтому вопрос смещается во времени: не «ворота ли Алжир сегодня», а «станет ли он одним из главных ворот к 2030 году». Судя по динамике – вероятность высокая.

ром в 2024 году – около \$12,5 млрд, в стране работают свыше 1300 китайских компаний, а инвестиционное агентство AARI с 2022 года одобрило 42 китайских проекта почти на \$4,5 млрд. Турция берёт не оборотом, а глубиной: металлургический холдинг Tosyalı построил под Ораном крупнейшую зарубежную промышленную площадку Турции и развернул новую программу на \$2,5 млрд, став одним из крупнейших частных промышленных работодателей страны вне нефтегаза. Залив входит вдолгую в капиталоемкие проекты: катарская сторона вложила свыше \$2 млрд в металлургический комплекс Bellara под Джиджелем, который уже поставляет сталь в десятки африканских стран, а на рынке присутствует ряд эмиратских компаний. США работают штучно, но в самой сложной нише: ExxonMobil и Chevron ведут переговоры о заходе в разведку и сланцевые проекты, опираясь на собственный опыт сланцевой добычи.

Общий знаменатель прост: выигрывает не тот, кто продаёт, а тот, кто остаётся. И здесь обнажается российский парадокс. Политическая карта у России сильнее, чем у любого конкурента: отношения с Алжиром десятилетиями держатся на стратегическом уровне, – а коммерческое продолжение слабее всех. Исторически основу торговли составляло военно-техническое сотрудничество; в гражданской экономике Москва пока работает по той самой модели, от которой рынок уходит, – межгосударственные договорённости и точечные поставки вместо постоянного присутствия. Россия, проще говоря, пока

больше продаёт, чем остаётся, притом что именно оставаться здесь и есть выигрышная стратегия.

Разрыв легко измерить. По разным оценкам, в последние годы российско-алжирский товарооборот находится в диапазоне нескольких миллиардов долларов, тогда как у Алжира с Италией он превышает \$15 млрд, а с Китаем и Францией держится в районе \$10–12 млрд (причём торговля с Францией снижается на фоне дипломатического охлаждения). Оценки потенциала называют \$9–10 млрд, и сравнение с соседями показывает, что это не фантазия, а уровень, на котором с Алжиром уже работают сопоставимые экономики.

Мешает при этом не качество и не цена, а инфраструктура самой сделки: слабая логистика, отстающие банковские расчёты и обыкновенный информационный дефицит – российские компании по-прежнему знают рынки Турции и Египта гораздо лучше алжирского, и проекты нередко не складываются просто потому, что стороны не знают друг о друге.

Какой практический вывод из этого следует? Выигрышная линия для российского бизнеса – не разовая поставка, а присутствие. Это подразумевает локализованную сборку или производство на месте вместо вывоза готового; вход через совместные предприятия с местным или государственным партнёром, под которые и заточен новый инвестиционный режим; работу в нишах, где у России есть техническое преимущество, – энергетическое и транспортное машиностроение, металлургия, агротехнологии, фармацевтика. Параллельно нужно

закрывать инфраструктуру самой сделки, на которой всё спотыкается: банковские расчёты в обход долларовой системы, логистические маршруты, страхование, элементарный обмен информацией о рынке. И решать это необходимо системно – на уровне расчётных механизмов и деловых институтов, а не героическими усилиями отдельных компаний. Ни одна из этих задач не закрывается за квартал, но именно их последовательное решение превращает разовые сделки в устойчивое присутствие.

Если смотреть стратегически, Алжир способен работать для российского бизнеса сразу в трёх качествах: как самостоятельный рынок около 47 млн человек; как площадка, где производство выгодно размещать на месте, и – пока это направление реализовано слабее всего – как база для выхода на рынки Сахеля, Западной и Центральной Африки. Именно третья роль обещает самый долгий эффект. И у промедления тут есть цена: место, не занятое сейчас, через несколько лет займёт кто-то из тех, кто уже укоренился, а отыгрывать назад на таком рынке несравнимо дороже, чем входить вовремя.

Рынок проходит ту стадию, когда возможности ещё открыты, но уже распределяются между ранними участниками. Вывод сводится к одному наблюдению: страна, которую привыкли считать сырьевой, на глазах движется к промышленной модели, – и окно, чтобы войти в неё на стадии сборки, а не дележа, уже открыто.

*Подготовлено аналитической службой
Российско-Алжирского делового совета*



АЛЖИР – НОВАЯ ТОЧКА РОСТА ДЛЯ РОССИЙСКОЙ ФАРМАЦЕВТИКИ И МЕДИЦИНСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Сегодня в Алжире формируется одна из наиболее интересных и динамично развивающихся фармацевтических экосистем Африки



В ТПП РФ состоялся круглый стол «Россия – Алжир: фармацевтика и медицинские технологии». Кульминацией мероприятия стало подписание трёхстороннего соглашения между Les Laboratoires Frater-Razes (Абдельхамид Шерфауи), «Биораси Сервисес» (Ян Суханов) и GEXP (Антон Щербаков) о локализации российских технологий молекулярной диагностики в Алжире. Это первый практический проект, реализуемый в рамках хаб-стратегии, представленной на круглом столе.

За последние два десятилетия Алжир прошёл путь от крупного импортёра лекарственных средств до одного из ведущих фармацевтических производителей континента. Объём рынка страны оценивается в 4,5–4,7 млрд долларов США, а более 200 производственных предприятий обеспечивают порядка 70% внутреннего спроса. По количеству фармацевтических производств страна входит в число лидеров Африки.

Население Алжира превышает 47 млн человек, расходы на здравоохранение продолжают расти, увеличивается доля хронических заболеваний. Всё это формирует устойчивый спрос не только на лекарственные препараты, но и на диагностические решения, медицинские изделия и лабораторное оборудование.

ОТ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ К ТЕХНОЛОГИЯМ

Алжирская фармацевтическая отрасль вступила в новый этап развития. Если ещё несколько лет назад основной задачей было обеспечение рынка доступными дженериками, то сегодня государственная политика ориентирована на привлечение современных технологий и создание экспортно-ориентированной промышленной базы.

Министерство фармацевтической промышленности открыто заявляет о намерении превратить Алжир в один из ключевых производственных центров континента. Для этого есть все необходимые предпосылки: развитая промышленная инфраструктура, квалифицированные кадры,

доступная энергетика и высокий уровень государственной поддержки локализации. Показательно, что первое в Африке предприятие по производству сырья для противоопухолевых препаратов создаётся именно здесь.

ПРОТЕКЦИОНИЗМ КАК ПРИГЛАШЕНИЕ

Алжир защищает своих производителей – открыто и последовательно. Импорт лекарственных средств, аналоги которых выпускаются внутри страны, может быть ограничен или полностью запрещён. Локальные производители получают ценовой бонус в размере 25% на всех государственных тендерах. Государственные

закупки, формирующие около 60% рынка, ориентированы прежде всего на продукцию местного производства.

Для компании, привыкшей работать через экспорт, это выглядит как барьер. Для компании, готовой локализоваться, – как защищённый периметр, внутри которого конкурентов значительно меньше.

Алжир не скрывает этой логики. Государство прямо говорит иностранному бизнесу: приходите с технологиями, создавайте производство, обучайте наших специалистов – и рынок будет вашим. Оставайтесь снаружи – и доступ будет постепенно сужаться. Механизм следующий: как только алжирская компания регистрирует аналог оригинального препарата или медицинского изделия, импорт оригинала ограничивается или запрещается.

Именно поэтому модель поставок готовой продукции в Алжире постепенно теряет смысл. В то время как модель совместного предприятия или локального производства становится не опцией, а условием игры.

Практически это может быть реализовано в нескольких форматах: локальная сборка под лицензией зарубежного производителя, совместное предприятие с алжирским партнёром или полноценное производство с передачей технологий и обучением персонала. Именно такие модели сегодня получают наибольшую поддержку со стороны государства и открывают доступ к внутреннему рынку и системе государственных закупок.

КОГДА МЕЖДУНАРОДНЫЕ КОМПАНИИ ПРИХОДЯТ С ПРОИЗВОДСТВОМ

Интерес ведущих мировых игроков подтверждает этот тренд. Алжирская государственная группа Saidal и Boehringer Ingelheim реализуют проекты по локализации инновационных препаратов и трансферу технологий. Novo Nordisk развивает сотрудничество в области современных инсулинов. Индийские компании локализуют производство вакцин. Sanofi построила в Алжире крупнейший промышленный комплекс компании на африканском континенте.

Все они пришли уже не как поставщики готовой продукции, а как инвесторы и технологические партнёры. Основной моделью стали локальные производства, совместные предприятия и долгосрочные проекты по трансферу технологий.

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ

Для России эта логика открывает принципиально новые возможности. Если ранее сотрудничество ограничивалось преимущественно поставками продукции, то сегодня на первый план выходят совместные проек-

ты по локализации и трансферу технологий. Интерес к алжирскому направлению проявляют и крупные российские игроки. Директор компании «Р-Фарм» Василий Игнатьев отметил, что Алжир рассматривается компанией как одного из наиболее перспективных партнёров России на африканском континенте. Развитие фармацевтической промышленности входит в число приоритетов государственной политики страны, а создаваемые условия для локализации формируют основу для долгосрочных инвестиций и технологического сотрудничества.

В июне 2026 года в Алжире было подписано соглашение о создании совместного предприятия по производству реагентов для молекулярной диагностики и ПЦР-тестирования. В основе проекта лежат технологические решения одного из ведущих российских производителей в данном сегменте. Церемонию подписания посетил Посол Российской Федерации в Алжире Алексей Соломатин. Накануне руководство Российско-Алжирского делового совета было принято Министром фармацевтической промышленности Алжира, который поддержал проект и призвал российские компании активнее использовать открывающиеся возможности для промышленного присутствия в стране.

Сооснователь совместного предприятия Антон Щербаков отметил, что рынок лабораторной диагностики и лабораторного оборудования Алжира открывает широкие возможности для компаний, обладающих передовыми технологическими решениями и готовых к локализации производства. По его словам, именно сочетание растущего спроса, государственной поддержки и курса на импортозамещение делает Алжир одним из наиболее перспективных рынков региона.

Этот проект отражает более широкий тренд. Алжирская сторона всё чаще ищет не поставщиков, а технологических партнёров, готовых локализовывать производство, обучать персонал и совместно развешать новые направления.

Сегмент реагентов для молекулярной диагностики представляет особый интерес – системный дефицит в этой сфере подтверждён Союзом медицинских аналитических лабораторий Алжира (SALAM). Перспективными направлениями также являются биотехнологии и biosimilars, онкологические препараты, вакцины и офтальмология – сегменты, в которых российские компании располагают конкурентоспособными технологиями.

АЛЖИРСКАЯ ИНДУСТРИЯ ИЩЕТ ПАРТНЁРОВ

Весной 2026 года в Москву прибыла представительная делегация алжирских фармацевтических компаний. В её составе – руководство группы Frater-Razes, одного из крупнейших национальных производителей.

20 апреля 2026 года Российско-Алжирский деловой совет провёл на площадке Торгово-промышленной палаты Российской Федерации круглый стол «Россия – Алжир: Фармацевтика и медицинские технологии». За одним столом собрались российские производители, алжирские компании и профильные государственные структуры. Практическим результатом стали серия переговоров и B2B-встреч, направленных на запуск совместных проектов.

Директор компании Абдурахман Шерфауи обозначил позицию алжирской стороны предельно откровенно: «Мы 20 лет ждали, пока нам привезут нужное лекарство из-за границы. Теперь делаем сами. Сегодня мир уходит в биотехнологии, в клеточные культуры, в биоаналоги. Нам нужны партнёры, имеющие возможность и готовность вместе с нами строить эту промышленность на алжирской земле».

АЛЖИР КАК ВОРОТА В АФРИКУ

Для большинства новых производственных проектов внутренний рынок – лишь отправная точка. Алжир последовательно укрепляет позиции промышленного центра Северной Африки. Развитая инфраструктура, доступная энергетика и выгодное географическое положение делают страну удобной платформой для выхода на рынки Магриба, Западной и Центральной Африки.

Выступая на ПМЭФ-2026, председатель Российско-Алжирского делового совета Ахмед Азимов отметил, что следующим этапом взаимодействия России и арабского мира должно стать создание совместных инвестиционных платформ для промышленных и технологических проектов: «Алжир интересен не только как самостоятельный рынок. Это практическая площадка для совместных проектов и выхода на более широкий африканский континент».

Вместе с тем успешная работа на алжирском рынке требует долгосрочного подхода. Ключевыми факторами успеха для российских компаний станут своевременная локализация производства, эффективное взаимодействие с регуляторами, подготовка кадров и создание устойчивых производственных и логистических цепочек.

Алжир уже прошёл этап становления фармацевтической отрасли. Сегодня страна входит в фазу технологического развития, где ключевую роль играют инновации, локализация и международное промышленное партнёрство. Для российских производителей это редкое окно возможностей: войти в рынок в момент формирования его новой технологической архитектуры и предложить не только продукцию, но и компетенции, которые будут востребованы на протяжении многих лет.

Подготовлено аналитической службой Российско-Алжирского делового совета