

ЮЖНАЯ АФРИКА: ЦИФРОВОЙ ТРАМПЛИН РОССИИ*

© 2017 г. Э. САЛАХЕТДИНОВ, В. СИДОРОВ

В статье анализируется сотрудничество России и Южной Африки в сфере информационных технологий. Оцениваются преимущества и вызовы ведения бизнеса в ЮАР. С этой целью рассматривается успешный опыт «Лаборатории Касперского», которая активно развивается на Африканском континенте, где не только осуществляет продажи физическим и юридическим лицам, но и консультирует бизнес и государственные структуры различных африканских стран. Южноафриканские компании также заинтересованы в российской IT-сфере, инвестирующие в развитие таких веб-сервисов «VKонтакте» и Mail.ru Group. Материалы для статьи были получены в ходе полевого исследования в ЮАР и бесед с российскими и южноафриканскими дипломатами, представителями академического сообщества и предпринимателями, в т.ч. в ходе интервью с руководителем «Лаборатории Касперского» в ЮАР.

Ключевые слова: ЮАР, информационные технологии, Лаборатория Касперского, Naspers, БРИКС

SOUTH AFRICA: RUSSIAN DIGITAL SPRINGBOARD

Eldar R. SALAKHETDINOV. PhD (History), Research Fellow, Institute for African Studies, Russian Academy of Sciences (e.salakhetchinov@gmail.com)

Vasily A. SIDOROV. PhD (Economics), Research Fellow, Institute for African Studies, Russian Academy of Sciences (e.salakhetchinov@gmail.com) (vasilsid@yandex.ru)

This article analyses cooperation between Russia and South Africa in the sphere of information technology. Advantages and challenges of doing business in South Africa are evaluated. For this purpose successful example of Kaspersky Lab, which is rapidly growing on the African continent, is considered. "Kaspersky" does not only sell its products, but also advises businesses and government agencies of various African countries. South African companies are also interested in the Russian IT-sector, investing into development of such web services as "VKontakte" and "Mail.ru Group". Materials for this article were obtained during field research in South Africa and in discussions with Russian and South African diplomats, representatives of the academic community and businessmen. Information about «Kaspersky» in Africa was obtained by interviewing the head of South African branch.

Keywords: South Africa, information technology, Kaspersky Lab, Naspers, BRICS

Мир находится на пороге Четвертой промышленной революции , подразумевающей массовое внедрение киберфизических систем во все сферы жизнедеятельности человека. Государство, которое возглавит эти грядущие изменения, станет наиболее влиятельным субъектом международной политики.**

Россия в последнее десятилетие уверенно вошла в двадцатку наиболее инновационно-развитых государств мира, некритически уступая лидерам в сфере изобретения и внедрения высоких технологий (в первую десятку входят: Южная Ко-

рея, Германия, Швеция, Япония, Швейцария, Сингапур, Финляндия, США, Дания, Франция [1]). Однако в последнее время наметился негативный тренд. Так, в 2017 г. согласно *Global Innovation Index*, составляемому агентством

САЛАХЕТДИНОВ Эльдар Рустамович, кандидат исторических наук, н.с., Институт Африки РАН, РФ, 123001, Москва, ул. Спиридоновка, 30/1 (e.salakhetchinov@gmail.com)

СИДОРОВ Василий Александрович, кандидат экономических наук, н.с. Институт Африки РАН, РФ, 123001, Москва, ул. Спиридоновка, 30/1 (vasilsid@yandex.ru)

* Статья выполнена при финансовой поддержке РГНФ. Проект № 16-37-01010 «Инновационные технологии как новый формат сотрудничества России и ЮАР».

** Первой промышленной революцией считается изобретение паровых двигателей и переход к механизированному труду. Второй - открытие электричества и развитие массового производства. Третьей - внедрение электроники и информационных технологий для автоматизации производства (*прим. авт.*).

*Bloomberg**, Россия впервые после многолетнего подъема покинула двадцатку лидеров инноваций, показав самый высокий темп падения в соответствующем мировом рейтинге среди всех государств. Если в 2015 г. Россия находилась на 14-м месте рейтинга, в 2016 г. занимала 12-е место, то в 2017 г. резко опустилась до 26-й позиции [1].

Несмотря на то, что Россию нельзя, в целом, назвать лидером по инновациям, по ряду направлений страна занимает ведущие места. В их числе - информационные технологии (*IT, Information technology*). Под ними в данной статье понимается совокупность компьютерных программ и мобильных приложений, веб-службы и другие сервисы, используемые для работы цифровых устройств.

ПЕРСПЕКТИВЫ РОССИЙСКОГО ИТ-БИЗНЕСА В ЮАР

IT-сфера является одной из самых быстрорастущих в мире. Так, согласно данным *App Annie*, в 2016 г. только рынок мобильных приложений вырос на 24% с общим объемом в \$51 млрд. К 2020 г. этот показатель должен превысить отметку в \$101 млрд [2]. Это справедливо в отношении и России, где, несмотря на общее падение экономики, информационные технологии показывают 2-3%-ный рост в год, составляя около 4% от ВВП [3] (в ЮАР - 3% от ВВП [4]).

Из всего спектра российских инноваций разработки в *IT*-сфере являются одними из наиболее востребованных как для пользователей, так и инвесторов. Сегодня по большей части российские *IT*-компании ориентированы на Россию и страны СНГ. Среди наиболее популярных ресурсов можно вспомнить поисковую систему «Яндекс», которая входит в пятерку крупнейших поисковых систем мира по количеству обработанных поисковых запросов [5], а приложения от этой компании успешно конкурируют с западными аналогами. Российские социальные сети, такие как «ВКонтакте» (13-е место в мире по популярности [6]), «Одноклассники» (49-е место [7]) и *Mail.ru* (55-е место в мире [8]) также прочно удерживают позиции на пространстве бывшего СССР. Интернет-сайт *Avito* — является самым популярным русскоязычным ресурсом для размещения платных и бесплатных объявлений о товарах и услугах от частных лиц и компаний (занимает 163-е место в мире по посещениям) [9].

Дальнейшее развитие российской *IT*-отрасли требует выхода за пределы привычного русскоязычного ареала. Одним из наиболее перспективных рынков, пока малоосвоенным российскими компаниями, является Южная Африка.

* Индекс рассчитывается на основе семи показателей: затраты на научно-исследовательские работы, продуктивность, концентрация высокотехнологичных компаний, распространенность высшего образования, добавленная стоимость товаров, число регистрируемых патентов и количество исследователей (*прим. авт.*).

В отличие от России, у ЮАР нет собственных поисковых систем и социальных сетей. Южноафриканцы преимущественно пользуются западными цифровыми продуктами и службами. Так, если взглянуть на десять самых популярных мобильных приложений, разработанных в ЮАР, то количество скачиваний у них не превышает 1 млн человек, что в глобальном плане является низким показателем [10] (для сравнения, число скачивания только приложения «ВКонтакте» для систем *Android* превышает 100 млн человек) [11].

В этом плане у российских разработок есть хорошая возможность для начала экспансии южноафриканского и африканских рынков цифровых технологий. Внедрение российских *IT*-продуктов в этом регионе станет стимулом не только для дальнейшего развития этой сферы в самой России, но и будет способствовать диверсификации российской экономики, преодолению ее сырьевого характера.

Сотрудничеству в сфере информационных технологий благоприятствует тот факт, что африканские страны заметно отстают по этим показателям от России и западных стран на пять-десять лет, а рынок цифровых услуг в Африке находится в стадии активного формирования.

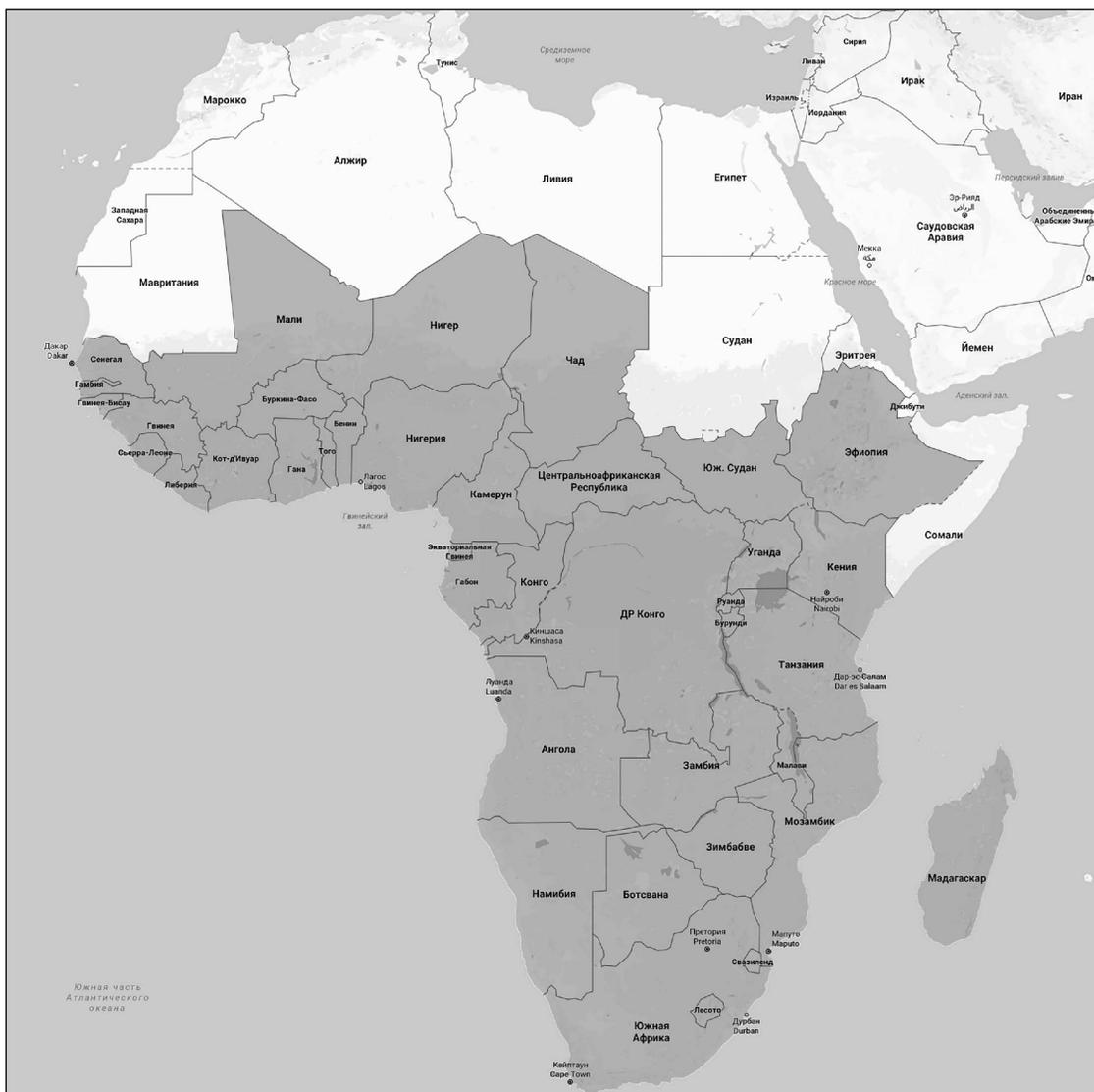
Это связано, прежде всего, с развитием Интернета, завоевывающим Африку. С каждым годом количество пользователей Интернетом растет по экспоненте, причем он постоянно становится более доступным и дешевым (если в 2014 г. 21% населения имели доступ к Интернету [12, р. 8], то в 2016 г. - уже 29% [13]). Отличительной чертой африканских стран является повышенный спрос на мобильный Интернет. Если большинство людей в России познакомились с Интернетом, используя персональный компьютер, то в ЮАР и Африке первый выход в Интернет у большинства людей осуществлялся через смартфоны и/или планшеты [14]. До сих пор в Африке порядка 80% пользователей используют только мобильный Интернет; для сравнения, лишь 24% населения РФ пользуется им [15].

По мнению большинства экспертов, опрошенных авторами, лучшей страной для организации начального бизнеса в Африке является ЮАР. Это справедливо и для *IT*-отрасли. ЮАР занимает не только лидирующие позиции по уровню развитости Интернета на Африканском континенте (ЮАР генерирует 60% всего сетевого трафика Африки [16]), но и наиболее культурно и политически комфортна для ведения бизнеса предпринимателям из России.

Несмотря на то, что большинство российских *IT*-компаний пока локализованы пространством РФ и СНГ, ряд из них уже работает в Африке.

«ЛАБОРАТОРИЯ КАСПЕРСКОГО»

«Лаборатория Касперского» - одна из немногих российских *IT*-компаний, успешно работаю-



Карта. Зона деятельности южноафриканского офиса «Лаборатории Касперского» в Африке (выделено серым).

Источник: [14]

щая на мировом цифровом рынке. Ее продукция представлена более чем в 200 странах и территориях мира, а офисы компании открыты в 32 странах [17].

В 2009 г. «Лаборатория Касперского» открыла представительство в ЮАР. Африканский офис лаборатории, расположенный в Мидранде, ЮАР, является дочерней компанией «Касперского» и на 100% принадлежит ей. Первоначально он напрямую управлялся из Москвы, однако затем вошел в региональное объединение *META (Middle East, Turkey, Africa)*, совместно с Ближним Востоком и Турцией.

Структура управления в компании организована по сетевому принципу. Центральный офис, расположенный в Москве, ответственен за разработку глобальных стратегий в области маркетинга и создание продуктов информационной защиты. Остальные задачи в областях технической

поддержки, продвижения продукции и поиска клиентов находятся в ведении филиалов. По словам управляющего директора южноафриканского отделения компании Риаана Банденхорста, политика центрального офиса в отношении филиалов достаточно гибкая [14]. Так, поняв, что маркетинговая стратегия, разработанная в Москве, не соответствует реалиям африканского континента, эта функция была передана южноафриканскому офису, позднее в ведение филиала была отдана и служба технической поддержки.

«Касперский» устанавливает гибкие цены на свои продукты в зависимости от покупательной способности людей в том или ином регионе. Так, цены на антивирусное программное обеспечение (ПО) в Великобритании выше, чем в ЮАР, но в ЮАР они ниже, чем в Кении.

Сегодня южноафриканский офис обрабатывает все запросы пользователей Африки южнее Са-

хары, за исключением Сомали, Джибути и Эритреи (см. *карту**). В штате филиала работают 23 человека, для сравнения - в 2011 г. их было четверо. Южноафриканский филиал «Касперского» является одним из наиболее успешных, темпы роста числа пользователей за последние семь лет ежегодно составляли двузначные цифры [14].

Первоначально филиал занимался только продвижением и продажей Kaspersky-box (коробка с лицензированным установочным диском). Впоследствии руководство филиала начало работать с клиентами из категории МСБ (малый и средний бизнес). Новым приоритетным направлением развития является предоставление комплексных услуг по защите данных для корпоративных клиентов и государственных ведомств. Результатом этих усилий стало подписание меморандумов о сотрудничестве с правительствами ряда африканских государств, а «Касперский» уже сегодня отвечает за информационную безопасность некоторых государственных учреждений ЮАР и других африканских стран.

За семь лет филиалу «Касперского» в ЮАР удалось пройти длинный путь от рынка частных пользователей к МСБ, а от него - к корпоративным и государственным клиентам. В долгосрочной перспективе планируется стать активным игроком на рынке консалтинговых услуг в Африке.

Другим популярным направлением для «Касперского» в ЮАР является обучение сотрудников клиентских организаций. Руководители компаний хотят инвестировать в обучение своих людей, не только для того, чтобы лучше понять какой продукт им необходим, но также чтобы лучше разбираться в вопросах информационной безопасности. Это связано с тем, что эффективность вложений в сферу цифровой безопасности зависит не только от установленных антивирусных программ, но также и от людей, ответственных за информационные коммуникации. Как считает директор PR-агентства *Orange Ink* Лара Магнус, в южноафриканской бизнес-среде наметился новый тренд, если раньше клиенты ориентировались на защиту информации, то теперь больший упор делается на ее профилактику и заблаговременное предотвращение угроз [14].

Наиболее популярными продуктами «Касперского» в ЮАР в 2016 г. стали продукты защиты конечных устройств для пользователей, а также физических лиц. Вместе с тем, в ЮАР и Африке наблюдается растущий спрос на дополнительные

* При этом сотрудничая с французским офисом компании при работе в франкофонной Африке и с филиалом в Лиссабоне - по португальскоязычным странам. Однако в отличие от франкоязычных африканцев многие корпоративные клиенты в Анголе или Мозамбике часто предпочитают работать с английским интерфейсом (в основном речь идет о филиалах иностранных компаний). «Касперский» пока не планирует создание продуктов, поддерживающих африканские языки, такие как, например, суахили или хауса (*прим. авт.*).

функции антивирусов, как, например, шифрование устройств. Это обусловлено тем, что люди также начинают понимать, что они нуждаются в специализированной безопасности для своих центров обработки данных, как на физических, так и облачных серверах.

Сегодня «Касперский» владеет более 50% доли рынка частных пользователей в ЮАР, в сегменте МСБ - около 15%. Число корпоративных клиентов у компании в Южной Африке пока невелико, т.к. это направление начали разрабатывать только в 2014 г. В целом, продукция «Касперского» занимает порядка 10% южноафриканского рынка информационной безопасности [14]**.

Вступление ЮАР в объединение БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, Южная Африка) способствовало укреплению доверия к бренду «Касперский» и увеличению количества обращений в компанию от представителей крупного бизнеса и южноафриканских государственных структур, предпочитающих сотрудничать с партнерами по БРИКС. Вместе с тем, «Касперский», будучи крупной корпорацией, самостоятельно осваивает африканский рынок, без поддержки российско-южноафриканских организаций (таких как, например, Деловой Совет Россия-ЮАР, Смешанная межправительственная комиссия и т.д.).

Несколько лет назад южноафриканский офис «Касперского» начал активно наращивать свое присутствие и в других странах Африки. Этому благоприятствует то, что большинство потребителей в африканских государствах, таких как, например, Кения и Нигерия, предпочитают вести бизнес с компаниями, которые уже локализованы в Африке.

Южная Африка позиционирует себя как «ворота в Африку» для иностранного бизнеса. Как считает Р.Баденхорст, это справедливо и для южноафриканского офиса «Лаборатории Касперского». По его мнению, любая международная компания, приходящая в Африку, начинает с филиала в ЮАР, а потом, расширяясь, открывает дополнительные отделения в других странах континента [14].

Вторым по освоенности (после ЮАР) африканским рынком для «Касперского» является Кения, где работает представительство южноафриканского офиса. На данный момент там работают два человека, ответственных за продвижение продуктов, «Касперский» предоставляет услуги ряду кенийских правительственных учреждений. Перспективным рынком является и Федеративная Республика Нигерия, страна с населением в 180 млн человек, конкурирующая с ЮАР за лидерство в Африке. «Касперский» начал работать там несколько лет назад, однако, по мнению Баденхорста, процесс движется не просто во многом из-

** Данные приблизительны, т.к. точные цифры являются конфиденциальной информацией (коммерческой тайной) (*прим. авт.*).

за непростой экономической и политической ситуации в Нигерии.

Особенностью африканского интернета, как отмечалось выше, является большая популярность мобильного интернета, по сравнению с кабельным интернетом. Кроме того, в связи с нестабильным приемом сигналов многие люди в некоторых африканских странах используют два-три телефона с сим-картами различных операторов (в Нигерии на каждого пользователя сотовой связью приходится в среднем 2,5 телефона [18]). В этой связи, офис «Касперского» в Африке делает особый акцент на продвижение продуктов для защиты мобильных операционных систем как на базе *Android*, так и *IOS*.

По мере усиления позиций «Касперского» в ЮАР и Африке возрастает и конкуренция за клиентов. Основным конкурентом компании на рынке физических лиц являются антивирусы, предлагающие бесплатные и бюджетные решения, такие как *AVG* и *Avast*. В сегменте МСБ - *Semantic* и *Intel Security-McAfee*. При этом в южноафриканском офисе конкуренцию воспринимают с юмором, справедливо утверждая, что «Мы [Касперский] сами являемся самыми большими конкурентами для самих себя» [14]. Главное отличие, по мнению главы филиала, которая отличает «Касперский» от любого другого конкурента - это «наш интеллект и наши исследования».

Стратегическая цель руководства «Касперского» в ЮАР и Африке - стать доверенным партнером в пространстве кибер-безопасности на африканском континенте. Это подразумевает не столько увеличение количества продаж, сколько партнерство с африканским бизнесом и государственными учреждениями. «Мы хотим позиционировать “Касперский” не только как продукт или услугу, но как бренд», - считает Банденхорст. С этой целью команда «Касперского» в ЮАР помогает правительственным командам кибер-реагирования в случае возникновения чрезвычайной ситуации в разных странах Африки.

АФРИКА - НЕ ДЛЯ «СЛАБАКОВ»

Люди или компании, планирующие начать бизнес в ЮАР и в других странах Африки, могут столкнуться с рядом вызовов. По мнению Л.Магнус, чтобы работать в Африке, нужно иметь железные нервы и выдержку, «африканский рынок не для слабаков» [14]. Именно поэтому многие компании, прежде чем начинать делать бизнес в Африке, вначале приходят в ЮАР: эта страна наиболее подходит для старта. Если сразу начинать бизнес, к примеру, в Нигерии, то у незнакомого с реалиями Африки предпринимателя случится культурный шок.

Среди вызовов, с которыми столкнулась команда «Касперского» в Африке, можно назвать следующие:

1. Высокая волатильность курсов националь-

ных валют, в частности в 2015 г. наблюдалась стремительная девальвация ранда (курс ранда упал с 11,6 за \$1 до 15,5 за \$1 [19]).

2. В ЮАР и ряде других стран Юга Африки действуют программы «аффирмативных действий» (*affirmative action*), которые подразумевают позитивную дискриминацию в пользу в прошлом угнетенных групп. В ЮАР действует программа Всеобъемлющего расширения участия черного населения в экономике (*Broad-Based Black Economic Empowerment - B-BBEE*) [20, с. 60]. Программа *B-BBEE* должна способствовать экономической трансформации и усилению участия «черного населения» в экономике ЮАР [21] (т.е. увеличить число представителей «черного населения» среди собственников, менеджеров и квалифицированных работников).

Начиная с 2015 г. программа *B-BBEE* измеряется согласно измененному Кодексу добросовестной практики, который включает в себя 5 компонентов: собственность (25 баллов), управленческий контроль (15 баллов), развитие квалификации (20 баллов), развитие предпринимательства и поставщиков (40 баллов), социально-экономическое развитие (5 баллов) [22]. Несмотря на то, что, по словам Банденхорста, это не мешает деятельности «Касперского» в ЮАР, российским предпринимателям, планирующим организацию бизнеса в этой стране, необходимо учитывать этот факт.

3. Низкая развитость информационно-коммуникативных технологий. Например, скорость мобильного интернета во многих африканских странах предоставляется на уровне GSM, даже не 2G или 3G, причем цены за интернет очень высоки, по сравнению с российскими и европейскими. Безлимитный интернет недоступен для большинства пользователей. Однако с каждым годом ситуация в этой сфере улучшается.

3. Большое культурное, лингвистическое и этническое разнообразие Африки. В зоне ответственности южноафриканского офиса «Касперского» - 41 страна, в которых проживают сотни различных народов. Для успешного ведения бизнеса необходимо учитывать эти различия, ведь даже южноафриканские правила ведения бизнеса часто не работают в большинстве других стран Африке.

4. Большие географические расстояния между африканскими странами (для понимания, площадь Африки составляет 30,4 млн км², что почти вдвое превышает площадь России - 17,1 млн км²) и плохо развитая межстрановая коммуникация также являются непростыми испытаниями. Так, для того, чтобы посетить, к примеру, Сенегал, сотрудникам южноафриканского офиса необходимо совершить 11-часовой путь на самолете с двумя пересадками.

5. Неразвитая финансовая инфраструктура. Так, только 10% африканцев имеют кредитные карты, многие страны имеют регулируемые государством курсы валюты и ограничения на их обмен. Однако эти условия стимулируют африканцев придумывать новые формы платежей. В этом случае очень

показательна история с созданием *M-Pesa* в Кении - системы мобильных платежей, которая позволяет размещать деньги на сотовом телефоне (на депозите, связанным с СИМ-картой) и переводить их на номера других телефонов. Половина ВВП Кении обрабатывается через систему *M-Pesa* [14].

NASPERS: ИНВЕСТИЦИИ В РОССИЮ

Заинтересованность южноафриканского бизнеса в российских IT-продуктах подтверждается их участием в развитии этой сферы в России. Так, в 2007 г. *MIH Holdings Limited* [23, с. 153], дочерняя структура южноафриканской медиагруппы *Naspers*, приобрела 30% акций одной из крупнейших российских технологических компаний *Mail.Ru* [24, р. 255-256].

Naspers был основан в 1915 г. как *Nasionale Pers*. Изначально компания занималась издательской деятельностью (газеты, журналы, книги). В 1980-х гг. компания начала работать в сфере телекоммуникаций, запустив в 1985 г. первый в ЮАР кабельный телеканал. В 1997 г. был основан *MWeb* - первая интернет-компания *Naspers* [24, 25, 26]. Сегодня *Naspers* является самой дорогой компанией со штаб-квартирой в ЮАР с общей капитализацией в \$67 млрд [28].

В марте 2009 г. доля *Naspers* в *Mail.ru* увеличилась до 42,9%, а в октябре того же года южноафриканская компания приобрела дополнительно 11,9% акций *Mail.ru*, чтобы помочь ей купить крупнейшего разработчика игр и оператора игровых платформ в России (на тот момент) - *Astrum Online Entertainment (Astrum)* [28].

В 2010 г. *Naspers* консолидировала свои интернет-активы в России, приобретя 28,7% акций одной из наиболее важных русскоязычных интернет-компаний *Digital Sky Technologies (DST)* в обмен на 39,3% акций *Mail.ru* и \$388 млн наличными. В дальнейшем *Digital Sky Technologies* была переименована в *Mail.ru Group*, и ее акции стали котироваться на Лондонской фондовой бирже (до стигнув капитализации в \$7,1 млрд) [29]. *Mail.ru Group* является владельцем социальной сети «ВКонтакте» и сайта *Mail.ru*.

В 2011 г. *Allegro*, Европейская дочерняя компания *Naspers*, подписала соглашение о покупке 100% *Slando* - третьего по величине сайта объявлений в России (и крупнейшего на Украине) [30].

В 2013 г. *Naspers* были приобретены 18,6% акций *Avito* [30], и сайт *Slando* стал частью *Avito* [31]. Позднее, в 2015 г., *Naspers* выкупила большинство акций *Avito* за \$1,2 млрд, увеличив свою долю в компании до 67,9% [32].

FROM ZERO TO HERO*

В российских политических и деловых кругах часто принято недооценивать потенциал Африки.

* Из грязи в князи (прим. авт.).

Существующие российские проекты там преимущественно ориентированы на добычу полезных ископаемых, тогда как сегодня Африка, пожалуй, является одним из самых перспективных в среднесрочной перспективе не только в IT-сегменте, но и в любой другой сфере.

Сегодня Африка имеет самое быстрорастущее (рост примерно 2,5% в год) и молодое население мира. Большинство африканских стран южнее Сахары удвоят свое население за следующие 20 лет, медианный возраст населения континента составляет 15-19 лет. Африка уже сегодня обеспечивает 21% прироста мировых трудовых ресурсов, к 2025 г. этот показатель увеличится до 30%, а после 2050 г. мировой рынок труда на 65% будет пополняться за счет африканского населения [33].

Согласно прогнозу ООН, опубликованному в 2015 г., население даже таких небольших африканских стран, как Кения и Уганда, во второй половине нашего века превысит современное население России, Танзания достигнет этого уровня уже к 2050 г., а к концу нашего века будет превышать его более чем вдвое. Население Нигерии к тому времени превысит нынешнюю численность жителей России почти в пять раз [34]. К 2040-2050 гг. ожидается резкое ускорение роста ВВП африканских стран южнее Сахары. По многим показателям Африка напоминает КНР в период 1970-1980 гг.

Стремительное развитие технологий позволит странам Африки при должном управлении осуществить качественный скачок в технологиях и развитии инфраструктуры. Африка развивается очень быстро, не поэтапно, как Европа или США, а перепрыгивая через несколько ступеней. У Африки громадный потенциал интенсивного развития, а у российского бизнеса уникальный шанс осуществить технологическую привязку африканских стран к российским технологиям.

* * *

Четвертая промышленная революция определит новые контуры мира, где самым главным преимуществом будет не размер территории и залежи углеводородов, а наличие новейших технологий.

Одним из наиболее востребованных российских высокотехнологических продуктов являются информационные технологии. Дальнейшее их развитие требует поиска новых рынков. Им может стать Африка, чей потенциал с ее самым быстрорастущим населением и стремительным развитием Интернета представляется бесконечным. Африканский рынок IT-услуг находится в стадии активного формирования, а население пока не «избаловано» сильной конкуренцией. Опыт южноафриканского офиса «Лаборатории Касперского» показывает, что российские цифровые продукты пользуются растущим спросом на континенте, а ЮАР является максимально комфортной страной для вхождения российского бизнеса на Африканский континент.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ/ REFERENCES

1. These are the World's Most Innovative Economies // Bloomberg. 19.01.2017 - <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-01-19/these-are-the-world-s-most-innovative-economies>
2. Овечкин О. К 2020 году рынок мобильных приложений вырастет до \$100 млрд // Rusbase, 11.02.2016 - <http://rb.ru/news/app-2020/>
3. Российский рынок ИКТ-2012 // РУССОФТ. 03.09.2013 - <http://www.russoft.ru/tops/1753>
4. ICT Investment can help fuel South Africa's GDP growth // IT News Africa. 03.05.2016 - <http://www.itnewsafrica.com/2016/05/ict-investment-can-help-fuel-south-africas-gdp-growth/>
5. «Яндекс» обошел Microsoft по числу поисковых запросов // Лента.ру. 07.02.2013 - <http://www.alexacom/siteinfo/vk.com>
6. Ok.ru Traffic Statistic - <http://www.alexacom/siteinfo/ok.ru>
7. Mail.ru Traffic Statistics - <http://www.alexacom/siteinfo/mail.ru>
8. Avito.ru Traffic Statistics - <http://www.alexacom/siteinfo/avito.ru>
9. Smith A. Top 10 South African Apps Every Techie Must Have // Buzz SouthAfrica - <http://buzzsouthafrica.com/south-african-apps/>
10. Google Play.
11. Nyirenda-Jere T., Biru T. Internet development and Internet governance in Africa // Internet Society. 22 May 2015, p. 8 - <http://www.internetsociety.org/sites/default/files/Internet%20development%20and%20Internet%20governance%20in%20Africa.pdf>
12. Internet Usage Statistics for Africa (Africa Internet Usage and 2016 Population Stats) // Internet World Stats - <http://www.internetworldstats.com/stats1.htm>
13. Интервью авторов с управляющим директором «Лаборатории Касперского» в Африке Рианом Банденхорстом и директором PR-агентства Orange Ink Ларой Магнус. 29.11.2016. Мидранд, ЮАР. Личный архив авторов.
14. «Битва за интернет»: стационарный vs. мобильный // ФОМ, 24.10.2014 - <http://fom.ru/SMI-i-internet/11783>
15. Philip S. South Africa drives Africa's internet traffic // Brand South Africa, 21.10.2013 - <https://www.brandsouthafrica.com/investments-immigration/economynews/got-to-get-connected>
16. О «Лаборатории Касперского» // Лаборатория Касперского - <http://www.kaspersky.ru/about>
17. GSMA puts Nigeria's real subscriber base at 51.1 million // Federal Ministry of Communication Technology, Nigeria - <http://commtech.gov.ng/index.php/initiatives/local-content/86-press-release/191-gsma-nig-real-subscribers>
18. Historical Rates // OANDA - <https://www.oanda.com/lang/en/solutions-for-business/historical-rates/main.html>
19. Сидоров В.А. Роль и место ЮАР в мировой экономике в начале XXI века. М., 2013. (Sidorov V.A. 2013. Role and Place of South Africa in the Global Economy in the Early XXI Century. M.) (in Russian)
20. Broad-Based Black Economic Empowerment Unit // Small Enterprise Development Agency - <http://www.seda.org.za/MyBusiness/BEE/Pages/Landing.aspx>
21. BEE rules are getting stricter // BusinessTech, 03.04.2015 - <https://businesstech.co.za/news/general/84267/bee-rules-are-getting-stricter/>
22. Сидоров В.А. Южноафриканские компании в России // Материалы XIV Всероссийской школы молодых африканистов. М., 17-18 ноября 2015. (Sidorov V.A. 2013. South African companies in Russia // Reports of the XIV All-Russian School of Young Africanists. M., 17-18 November 2015, M.) (in Russian).
23. Harris L. Naspers. The king of new media // Going Global: Insights From South Africa's Top Companies edited by Makura M. Johannesburg. MME Media, 2012, p. 255-256.
24. The history of Naspers // Naspers - <http://www.naspers.com/about>
25. Naspers Ltd. History - <http://www.fundinguniverse.com/company-histories/naspers-ltd-history/>
26. McDuling J. The former mouthpiece of apartheid is now one of the world's most successful tech investors // Quartz - <https://qz.com/161792/naspers-africas-most-fascinating-company/>
27. The biggest companies in South Africa // BusinessTech, 07.05.2015 - <https://businesstech.co.za/news/business/86734/the-biggest-companies-in-south-africa-2/>
28. INTERIM REPORT. The reviewed results of the Naspers group for the six months ended 30 September 2010 // Naspers Limited - http://www.moneyweb.co.za/mny_sens/npn-naspers-limited-the-reviewed-results-of-the-naspers-group-for-the-six/
29. Our history // Naspers - <http://www.naspers.com/our-history.html>
30. AVITO объявляет о слиянии со Slando.ru и OLX.ru и привлечении \$50 млн инвестиций от медиахолдинга Naspers // AVITO.ru - https://www.avito.ru/files/file/press%20releases/12.03.2013_AVITO_objavlyaet_o_sliyanii_so_Slando_i_OLX.pdf
31. Naspers in R16bn Russian classifieds deal // Fin24, 23.10.2015 - <http://www.fin24.com/Tech/News/Naspers-in-R16bn-Russian-classifieds-deal-20151023>
32. Абрамова И.О. Перенаселенный мир // Независимая газета, 27.06.2014 - http://www.ng.ru/ideas/2014-06-27/5_demography.html
33. World Population Prospects: The 2015 Revision // Population Division. United Nations - <https://esa.un.org/unpd/wpp/Download/Standard/Population/>