

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ ИНДИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Н.В. Галищева

Московский государственный институт международных отношений (университет) МИД России

Цель настоящего исследования заключается в анализе модели глобализации индийской экономики, её основных тенденций и перспектив. В статье показаны главные пути интеграции Индии в мировое хозяйство: участие в международном движении капитала, мировом обмене товарами и услугами, а также место страны в глобальных стоимостных цепочках.

Теоретической основой исследования стал синтез концепции глобальных стоимостных цепочек и подхода Э. Тирлвола к определению понятия «глобализация». В качестве методической основы автором применены такие методы научного познания, как индукция и дедукция, анализ и синтез, и, прежде всего, системный подход к изучению индийской экономики в целом и внешнеэкономической политики в частности.

Согласно данным ОЭСР, показатель участия Индии в глобальных стоимостных цепочках составляет 42% индийского экспорта. При этом благодаря наличию многоотраслевой экономики, сформированной в период импортозамещения, здесь в меньшей мере, чем в других развивающихся странах, в производстве экспортной продукции используются иностранные компоненты.

Автор рассмотрела позиции Индии в международном движении капитала. Отмечено, что современная инвестиционная политика Индии направлена на дальнейшее увеличение открытости национальной экономики и на привлечение в страну иностранного капитала, прежде всего, не приводящего к образованию внешней задолженности.

В статье проанализировано место Индии в мировом обмене товарами и услугами. Рассмотрев товарную и географическую структуру внешней торговли, а также характерные черты участия страны в глобальных стоимостных цепочках, автор выявила тенденцию к укреплению позиций Индии в мировой торговле полуфабрикатами. В статье приводятся индекс Грубеля-Ллойда, характеризующий уровень внутриотраслевой торговли Индии с внешним миром, а также коэффициент выведенных сравнительных преимуществ, характеризующий конкурентные преимущества индийской экономики в торговле товарами и услугами.

Автор проанализировала актуальные статистические данные относительно динамики внешней торговли Индии, притока прямых иностранных инвестиций и экспорта индийского капитала.

Ключевые слова: глобализация, Индия в глобальных стоимостных цепочках, гуманитарная помощь Индии, Индия – новый финансовый донор, экспорт услуг из Индии, политика «Движение на Восток».

УДК 339.72, 339.96 JEL F6

Поступила в редакцию 29.03.2017 г.

Принята к публикации 15.04.2017 г.

Широкомасштабные экономические реформы начала 1990-х гг. способствовали либерализации всех аспектов хозяйственной жизни Индии, росту конкурентоспособности большинства отраслей экономики, что позволило индийскому правительству постепенно открыть внутренний рынок притоку зарубежных товаров, услуг и инвестиций, стимулируя интеграцию страны в мировое хозяйство. Индийская экономика, некогда одна из самых закрытых в мире, в настоящее время стремительно глобализируется, а сама Индия неуклонно меняет свою роль в мировом хозяйстве, превращаясь из «бедного родственника» в одного из его лидеров.

Глобализация как экономическое явление

Глобализация – ведущая тенденция развития современного мирового хозяйства, наиболее рельефно проявившаяся на рубеже XX–XXI вв. и втянувшая в свою орбиту в большей или меньшей мере все государства мира. В экономической литературе нет единого определения этого явления. К примеру, британский экономист Э. Тирлвол рассматривает глобализацию как процесс возрастающей экономической взаимозависимости государств, выражающийся в увеличении объёмов трансграничной торговли товарами и услугами, международных финансовых потоков и миграции рабочей силы [10, с. 15]. Я. Голдин и К. Райнер трактуют глобализацию как рост воздействия внешних сил на человеческую деятельность во всех её проявлениях – экономическую, политическую, социокультурную, технологическую. Они выделяют пять измерений глобализации: торговлю; финансы; помощь; миграцию рабочей силы; технологии [9, с. 2]. Сходного мнения придерживается У. Элвуд, для которого глобализация – это «мощное движение людей, товаров, капитала и идей, поддерживаемое идеологией, личными интересами и концепцией экономической эффективности» [6, с. 175]. Главенствующим направлением он склонен считать «экспортную торговлю», т.к. экономического процветания, с его точки зрения, можно достичь лишь благодаря наращиванию экспорта [6, с. 21]. Большинство российских экономистов рассматривают глобализацию как качественно новую стадию процесса интернационализации хозяйственной жизни, предполагающую формирование глобальных рынков капиталов, товаров, услуг, рабочей силы, производственных комплексов, глобальных систем контроля и регулирования различных сторон хозяйственной деятельности [4, с. 22].

Несмотря на многообразие трактовок, исследователи единодушны в том, что глобализация приводит, с одной стороны, к большей открытости национальных экономик, обеспечивает им доступ к глобальному рынку и ресурсам, а с другой – к возрастанию экономической взаимозависимости между странами, повышая уязвимость национальных экономик к внешним шокам, например, мировым рецессиям, спадам в мировой торговле, финансовым кризисам [10, с. 15].

Существенно шире смотрят на глобализацию мирового хозяйства экономисты, анализирующие глобальные стоимостные цепочки (*global value chains*), вокруг которых и выстраиваются в настоящее время мировое производство товаров и услуг и торговля ими. Глобальные стоимостные цепочки определяются как «полный набор различных видов деятельности, которые осуществляют компании в ходе производства продукции – от её дизайна и собственно производства до рекламы, доставки и обслуживания конечного покупателя» [7, с. 4].

Глобальные стоимостные цепочки подразделяются на инициированные производителями (*producer-driven*) и покупателями (*buyer-driven*). Первые обычно сосредоточены в высокотехнологичных секторах, например, в ИТ, фармацевтике, производстве полупроводников. Ведущие компании, задействованные здесь, располагаются наверху цепочки и контролируют дизайн продукции и её сборку, зачастую рассредоточенную в разных странах. Цепочки *buyer-driven* концентрируются в средне- и низкотехнологичных секторах. Компании-лидеры, расположенные внизу цепочки, в этом случае непосредственно контролируют производство продукции, рекламу и сбыт.

Большинство стран мира в настоящее время в той или иной мере втянуты в такие цепочки. Масштабы участия в них определяются с помощью ряда индикаторов. Один из них – показатель вертикальной специализации (*Vertical Specialization – VS*), рассчитываемый как отношение доли импортной продукции, используемой при производстве товаров, идущих на экспорт, к объёму экспорта страны. Чем больше показатель, тем глубже национальная экономика интегрирована в цепочки *buyer-driven*, т.н. «индустрии обратных связей». Вторым индикатор – показатель вертикальной специализации-1 (*Vertical Specialization-1 – VS-1*) – рассчитывается как доля экспортной продукции, идущей в третьи страны и впоследствии используемой ими при производстве своих экспортных товаров, к общему объёму экспорта страны. Чем выше этот показатель, тем в большей мере страна задействована в цепочках *producer-driven*, т.н. «индустрии прямых связей». Агрегированный показатель участия страны в глобальных стоимостных цепочках вычисляется суммированием индикаторов *VS* и *VS-1*.

Возрастающая взаимосвязанность глобальной экономики и всё большая открытость национальных хозяйств позволили ряду азиатских государств, и Индии в том числе, ускорить темпы своего развития, а некоторым из них (прежде всего, новым индустриальным странам первой волны) – перейти от догоняющего развития к опережающему и войти в число развитых стран.

Место Индии в глобальных стоимостных цепочках: *producer-driven* или *buyer-driven*?

Агрегированный показатель участия Индии в глобальных стоимостных цепочках, рассчитанный по данным ОЭСР, составляет 42% индийского экспор-

та; это несколько ниже показателей Индонезии (47%), Китая (46%) и Мексики (44%), но выше Бразилии (38%) [7, с. 12]. У Индии показатель VS меньше $VS-1$, из чего следует, что благодаря наличию в стране многоотраслевой экономики, сформированной в период импортозамещения, иностранные компоненты при производстве своей экспортной продукции она использует в меньшей мере по сравнению с, например, Бангладеш, Чехией или Словакией. В целом, такое положение типично для крупных экономик, которые продолжительное время развивались по модели импортозамещающей индустриализации (например, Китай, Бразилия, Мексика и др.). Кроме того, ввиду неуклонного роста заработной платы стоимость создаваемой конечной продукции увеличивается, в результате чего уже начался процесс постепенного вывода из Индии трудоёмких производств. Есть все основания предполагать, что в обозримом будущем эта тенденция будет усиливаться, что приведёт к ещё большему снижению агрегата VS .

В отличие от азиатских и латиноамериканских стран со схожим масштабом национальной экономики, Индия в гораздо меньшей степени вовлечена в глобальные стоимостные цепочки в сельском хозяйстве: их протяжённость в Индии едва превышает 1,3 против 1,5 – в Индонезии; 1,6 – в Турции и Филиппинах; 1,7 – в Аргентине, Бразилии и Таиланде; 1,8 – Мексике; 2 – в Китае [7, с. 18]¹. Это значит, что индийская аграрная продукция преимущественно идёт на внутренний рынок после одной-двух производственных стадий.

Кроме того, со всей очевидностью просматривается специализация Индии не столько на каких-либо отраслях промышленности, сколько на определённых деловых функциях (например, аутсорсинг бизнес-процессов).

В свою очередь, обладая существенным для развивающегося государства научно-техническим потенциалом и развивая у себя целый ряд передовых отраслей (например, фармацевтику), Индия постепенно выстраивает глобальные стоимостные цепочки по типу *producer-driven*.

Такое место Индии в глобальных стоимостных цепочках обусловливается её позициями в международном движении капитала и предопределяет место в мировом обмене.

Позиции Индии в международном движении капитала

Низкие темпы прироста ВВП Индии в дореформенный период (в среднем 3–3,5%) отчасти объяснялись относительно низким уровнем ПИИ и недоверием к иностранным инвесторам. Инвестиционная политика 1950–1980-х гг. в отношении иностранного капитала выстраивалась таким образом, чтобы приток инвестиций из-за рубежа не ущемлял интересов индийского капитала, а способствовал модернизации структуры экономики, обеспечивая развитие капиталоемких и технологически сложных отраслей. В 1980-е гг. в Индии появились

¹ Протяжённость цепочки рассчитывается с помощью построения матрицы «затраты – выпуск». Формула приводится в [7, с. 38-39].

филиалы иностранных ТНК и смешанные компании с участием иностранного и индийского капитала.

Кроме того, в дореформенный период активно поощрялся приток иностранного капитала по государственным каналам в форме помощи через международные финансовые структуры и на двусторонней основе. До конца 1970-х гг. такая помощь играла весомую роль в финансировании пятилетних планов экономического развития, а также дефицита по текущим счетам платёжного баланса и в определённой мере способствовала росту объёмов золотовалютных резервов Индии. По мере укрепления позиций индийской экономики внешние источники финансирования по государственным каналам были замещены коммерческими кредитами, включая заимствования, и депозитами нерезидентов индийского происхождения (НИП), что привело к росту внешнего долга, достигшего к началу 1991 г. 83,8 млрд долл. или 28,7% ВВП. На погашение долга в среднем уходило 35% экспортных поступлений [1, с. 316].

Современная инвестиционная политика Индии ориентирована на увеличение открытости национальной экономики и привлечение иностранного предпринимательского капитала на условиях, исключающих образование внешней задолженности.

Зарубежным инвесторам предоставлены широкие возможности капиталовложений практически в любую отрасль национального хозяйства. В ряд отраслей можно осуществлять инвестиции без получения предварительного одобрения индийского правительства, а для индийских компаний-участниц СП оставлен лишь уведомительный характер получения ПИИ. Возможны вложения ПИИ в размере 100% уставного капитала в следующие отрасли: фармацевтика; электроэнергетика (производство, передача и распределение электроэнергии, кроме АЭС); пищевкусовая промышленность; производство компьютеров и комплектующих; нефтепереработка; строительство транспортной инфраструктуры, включая автодороги (в том числе платные), порты, автомобильные мосты, метро, аэропорты и др. Разрешено оказание многих видов услуг: небанковские финансовые; исследовательские; архитектурные; строительные и инжиниринговые; ИТ-услуги, включая производство программного обеспечения (ПО); киноиндустрия; развлекательные телеканалы и реклама; венчурные фонды; контроль загрязнения воздуха; городское планирование; гостиничное дело и туристические услуги; образование, включая высшее; здравоохранение; автомобильный, морской и внутренний водный транспорт; вертолётные перевозки и др. Разрешены вложения ПИИ в размере 100% уставного капитала в авиакомпании, обслуживающие внутренние авиалинии (только для НИП). В большинстве случаев действует так называемый автоматический режим получения разрешения на инвестиции в Индию. Ряд отраслей открыт лишь для частичного вложения ПИИ с автоматическим режимом получения разрешения на осуществление ПИИ. К таким отраслям относятся: страховой сектор (до 26% уставного капитала компании), телекоммуникационные услуги (до 49%), большинство консультативных

услуг (до 49%), банковский сектор (до 74%), развитие уже функционирующих аэропортов (до 74%) и т.д. Для частичного вложения ПИИ с предварительным получением разрешения на осуществление ПИИ открыты следующие отрасли: новостное телевидение (до 26%), издание новостных газет и журналов (до 26%), издание неновостных газет и журналов (до 49%), радиовещание на волнах FM (до 20%) и т.д. Закрыты для иностранных инвесторов: атомная энергетика; лотерейный бизнес; игровые автоматы и приём ставок; компании нидхи²; жилищное строительство и сделки с недвижимостью (открыты для НИП и только в городах комплексной застройки в специальных экономических зонах); розничная торговля (кроме продукции однобрендовых компаний, где ПИИ разрешены до 51%); сельское хозяйство (за исключением цветоводства, садоводства и огородничества, рыбоводства, выращивания грибов, а также сферы услуг, связанной с сельским хозяйством и смежными отраслями); плантационное хозяйство (за исключением чаеводства); железнодорожный транспорт (ПИИ возможны в смежные отрасли, например, в прокладку путей, производство подвижного состава, осуществление контейнерных перевозок); сектор юридических услуг; бухгалтерские услуги и аудит [1, с. 185–187].

В целях предотвращения чрезмерной зависимости индийской экономики от зарубежных инвесторов, в том числе от НИП, правительство Индии ставит им определённые условия. Так, в производстве автомобильных двигателей иностранные фирмы обязаны использовать местные автокомпоненты, а импорт комплектующих разрешается при улучшении показателей экспорта за предыдущий финансовый год³. Очевидно, что такие условия обуславливают невысокий уровень показателя вертикальной специализации *VS*.

На фоне сокращения общего объёма мировых трансграничных инвестиций в 2000-е гг. Индия смогла сохранить повышательный тренд притока иностранных инвестиций в национальную экономику (см. табл. 1). Если в 2000 г. удельный вес Индии в общем объёме мировых трансграничных инвестиций составлял всего 0,29%, то в 2008 г. – 2,4%, а в 2009 г. – 3,0%. По итогам 2010 г. вследствие мирового финансового кризиса этот показатель снизился до 2,0%, но в 2015 г. вновь возрос до 2,5%⁴.

Согласно World Investment Report 2016, общий объём накопленных ПИИ в экономике Индии на 1 января 2016 г. составил 282,3 млрд долл. При этом основной прирост наблюдался в период с апреля 2000 г. по декабрь 2015 г. – 278,1 млрд⁵. В последнее десятилетие наметился устойчивый рост притока ПИИ в Индию из развивающихся государств и снижения – из развитых.

² Нидхи – один из видов небанковских финансовых посредников, который, наряду с традиционными местными банковскими организациями и системой ростовщичества, относится к неорганизованному сегменту денежного рынка Индии.

³ Финансовый год в Индии начинается 1 апреля и заканчивается 31 марта следующего календарного года.

⁴ World Investment Report 2016 / UNCTAD. 2016. Pp. 196–198. Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf (дата обращения: 17.08.2016).

⁵ Ibid.

Таблица 1. Индия в мировом импорте прямых инвестиций
Table 1. Foreign Direct Investment in India

	1995–2004 г. (в среднем в год)		2005–2007 г. (в среднем в год)		2008 г.		2015 г.	
	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%
Весь мир	718,54	100,0	1471,8	100,0	1744,1	100,0	1762,2	100,0
Развивающиеся страны	199,79	27,8	444,94	30,2	658,00	37,7	764,67	43,4
Южная Азия	6,08	0,9	25,51	1,7	51,90	3,0	50,49	2,9
Индия	3,79	0,5	17,77	1,2	42,55	2,4	44,21	2,5
Китай	46,6,5	6,5	76,21	5,2	108,31	6,2	135,6	7,7

Источник: World Investment Report 2016 / UNCTAD. 2016. Pp. 196–198. Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf (дата обращения: 17.08.2016).

Наиболее рельефно эта тенденция прослеживается на примере Маврикия и ОАЭ. По итогам 2014/15 ф.г. Маврикий возглавляет десятку крупнейших инвесторов в индийскую экономику – один из ведущих оффшорных центров мира (см. табл. 2).

Таблица 2. Географическое распределение притока ПИИ в индийскую экономику
Table 2. Geographical distribution of FDI inflows into the Indian economy

	2014/15 ф.г.		Накопленный объем ПИИ (апрель 2000 г. – декабрь 2015 г.)	
	млрд долл.	%	млрд долл.	%
Маврикий	9,030	29,2	93,660	33,7
Сингапур	6,742	21,8	43,172	15,5
Нидерланды	3,436	11,4	16,818	6,1
Япония	2,084	6,7	19,434	7,0
США	1,824	5,9	17,263	6,2
Великобритания	1,447	4,7	22,714	8,2
ФРГ	1,125	3,7	8,434	3,0
Франция	0,635	2,1	4,881	1,8
Кипр	0,598	1,9	8,444	3,0
ОАЭ	0,367	1,2	3,447	1,2
Прочие страны	4,645	14,7
Всего	30,931	100,0	278,076	100,0

Источник: Quarterly Fact Sheet / Fact Sheet on FDI. –RBI. –April 2016. P.2 Режим доступа: http://dipp.nic.in/English/Publications/FDI_Statistics/2015/FDI_FactSheet_OctoberNovemberDecember2015.pdf (дата обращения: 02.01.2017).

Его доля в общем объеме индийских ПИИ стабильно составляет порядка 30%. Большая часть этих финансовых потоков фактически представляют собой «возвратные инвестиции» индийских компаний, получивших прибыль за рубежом и возвращающих её на родину в форме иностранного капитала для

осуществления предпринимательской деятельности. В этом случае индийское законодательство даёт инвесторам значительные льготы и преференции.

В последнее десятилетие неуклонно увеличивался приток прямых инвестиций из ОАЭ. Накопленный объём за апрель 2010 г. – декабрь 2015 г. превысил 3,4 млрд долл⁶. Инвестиции из ОАЭ преимущественно направляются в энергетическую отрасль (19,1%), сферу услуг (9,3%), ИТ-сектор (7,8%), строительство (6,8%), туризм и гостиничное дело (5,6%)⁷.

Отраслевая структура распределения ПИИ характеризуется преобладанием вложений в сектор услуг, причём как финансовых, так и нефинансовых (см. табл. 3). Из отраслей обрабатывающей промышленности наибольшей популярностью у инвесторов пользуются автомобилестроение, фармацевтика и химическое производство. Значительный объём инвестиций традиционно направляется в строительство и операции с недвижимостью.

Таблица 3. Приток иностранных инвестиций в Индию по отраслям
Table 3. Inflow of foreign investments into India by industry

	2014/15 ф.г.		Накопленный объём ПИИ (апрель 2000 г. – декабрь 2015 г.)	
	млрд долл.	%	млрд долл.	%
Услуги	4,443	14,4	48,161	17,3
Строительство (включая дорожное)	0,769	2,5	24,180	8,7
Производство компьютеров и программного обеспечения	2,296	7,4	20,419	7,5
Телекоммуникации	2,895	9,4	18,130	6,5
Автомобилестроение	2,726	8,8	14,318	5,2
Фармацевтика	1,498	4,9	13,447	4,8
Химическая промышленность (кроме производства удобрений)	0,763	2,5	11,628	4,2
Торговля	2,728	8,8	10,744	3,9
Энергетика	0,707	2,3	10,258	3,7
Туризм и гостиничное хозяйство	0,777	2,5	8,839	3,2
Прочие отрасли	11,329	36,5	97,952	35,2
Всего	30,931	100,0	278,076	100,0

Источник: Quarterly Fact Sheet / Fact Sheet on FDI. – RBI. – April 2016. P.2. Режим доступа: http://dipp.nic.in/English/Publications/FDI_Statistics/2015/FDI_FactSheet_OctoberNovemberDecember2015.pdf (дата обращения: 02.01.2017).

В последние полтора десятилетия Индия стала активно привлекать ПИИ в высокотехнологичные сектора: производство компьютеров и программного обеспечения, нано- и биотехнологии. Поощрение притока иностранных инвести-

⁶ Quarterly Fact Sheet / Fact Sheet on FDI. – RBI. April 2016. Режим доступа: http://dipp.nic.in/English/Publications/FDI_Statistics/2015/FDI_FactSheet_OctoberNovemberDecember2015.pdf (дата обращения: 02.01.2017).

⁷ Ibid.

ций осуществляется также в отрасли, которые в современных условиях требуют ускоренного развития и быстрого технологического обновления: транспорт, телекоммуникации, энергетику и др. Инвестиции в инфраструктуру на устойчивой основе – одна из серьёзных проблем современной индийской экономики, которую пытаются решить, в том числе, и за счёт иностранного капитала.

Приход к власти правительства Н. Моди, ратующего за глобализацию экономики, и запущенная в 2014 г. программа Make in India, где обозначены 25 отраслей, в производстве товаров которых страна потенциально может стать мировым лидером (машиностроение, фармацевтика, текстильная и химическая промышленность и др.), способствуют притоку ПИИ. Между тем, в самой Индии есть и противники чрезмерной открытости внутреннего рынка, указывающие на огромную цену, которую страна платит за интеграцию в мировое хозяйство: загрязнение воды и воздуха, истощение почв, миграция населения из деревень в города и т.д. Основной урон экологии наносится в восьми индийских штатах, являющихся ведущими реципиентами иностранного капитала (см. табл. 4). Индийское правительство по мере возможности уделяет внимание вопросам защиты окружающей среды и, например, уже запустило схему, предусматривающую льготы производителям гибридных и электромобилей.

Таблица 4. Приток ПИИ в Индию по регионам (апрель 2000 г.– декабрь 2015 гг.)

Table 4. Inflow of FDI to India by region (April 2000 – December 2015)

Штаты/союзные территории	Объём ПИИ (млрд долл.)	%
Махараштра, Дадра и Хавели, Даман и Диу	78,334	28,2
Дели, Уттар Прадеш, Харьяна	60,056	21,6
Тамилнаду, Пондичерри	21,282	7,7
Карнатака	19,516	7,0
Гуджарат	12,518	4,5
Андхра Прадеш	10,798	3,9
Прочие штаты и союзные территории Индии	75,572	27,1
Всего	278,076	100,0

Источник: Quarterly Fact Sheet / Fact Sheet on FDI. – RBI. – April 2016. P.3. Режим доступа: http://dipp.nic.in/English/Publications/FDI_Statistics/2015/FDI_FactSheet_OctoberNovemberDecember2015.pdf (дата обращения: 02.01.2017).

Очевидно, что Индия с её высокими темпами экономического роста и ёмким внутренним рынком будет и дальше представлять интерес для иностранных инвесторов. Однако, учитывая исторически укоренившуюся ориентацию страны на «самоподдерживаемый и самообеспеченный рост», высокую норму валовых сбережений, способных покрывать капиталовложения из внутренних источников, есть основания полагать, что политика индийского правительства в области привлечения иностранных инвестиций сохранит присущий ей ограничительный характер.

Наряду с традиционной ролью Индии как объекта вложения иностранного капитала в пореформенный период наблюдается усиление тенденции её участия в экспорте капитала (см. табл. 5), рассматриваемое индийским политическим и экономическим истеблишментом как средство укрепления позиций страны на мировых рынках.

Таблица 5. Индия в мировом экспорте прямых инвестиций
Table 5. India in exports of direct investment

	1995–2004 г. (в среднем в год)		2005–2007 г. (в среднем в год)		2008 г.		2015 г.	
	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%	млрд долл.	%
Все страны	703,78	100,0	1487,4	100,0	1910,5	100,0	1474,2	100,0
Развивающиеся страны	74,3	10,6	214,33	14,4	308,89	16,2	377,94	25,6
Южная Азия	0,895	0,1	12,015	0,8	19,897	1,0	7,76	0,5
Индия	0,824	0,1	11,501	0,8	19,397	1,0	7,50	0,5
Китай	2,976	0,4	18,630	1,3	52,150	2,7	127,56	8,7

Источник: World Investment Report 2016 / UNCTAD. 2016. Pp. 196–198. Режим доступа: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf (дата обращения: 17.08.2016).

Основные причины и условия вывоза капитала в 1990–2000-е гг. существенно изменились по сравнению с дореформенным периодом. К причинам вывоза капитала до 1990-х гг. следует отнести усиление монополистических групп, а также рост концентрации и централизации капиталов. К тому же внутри страны государственная политика препятствовала превращению крупных компаний в монополии (путём лицензирования новых и увеличения существующих компаний и др.). Государство отдавало приоритет прямым зарубежным инвестициям (ПЗИ) в форме миноритарных долей в зарубежных СП, преимущественно в виде экспорта капиталоемкого оборудования. Правительство рассматривало вывоз частного капитала как возможность приобрести иностранную валюту, а также один из инструментов борьбы за новые рынки сбыта в развивающихся странах. В результате либерализации законодательства компаниям было разрешено автоматически инвестировать за границу без одобрения Резервного банка Индии (РБИ) в любые отрасли, а не только в те, в которых они заняты в Индии. Это расширило географическую и отраслевую диверсификацию индийских ПЗИ; в 2000-е гг. более половины их объёма стало концентрироваться в развитых странах и преимущественно в сфере услуг. Изменились и формы вхождения индийского капитала на зарубежные рынки: с начала 2000-х гг. основной формой стало приобретение крупных долей в СП, вплоть до 100%, и поглощения. При этом крупные доли в СП, как правило, приобретались в развитых странах, а миноритарные – в развивающихся.

В 2015 г. экспорт прямых инвестиций возрос благодаря улучшению экономической ситуации в Индии: по итогам года темпы роста экономики составили

7,3 %⁸. Крупные индийские ТНК активизировали вывоз капитала и расширили свою зарубежную экспансию, в т.ч. в соседние страны. Основной объём инвестиций направлялся в химическую отрасль и машиностроение. Например, в Бангладеш компания Asian Paints инвестировала 81 млн долл. в химическую отрасль, а Mahindra&Mahindra Limited – 227 млн долл. в автомобилестроение⁹.

Отличительной особенностью современной Индии является её постепенное превращение из реципиента иностранной помощи в нового донора. Среднегодовой объём помощи к 2015 г. достиг 1,6 млрд долл. Расширяется география помощи; в настоящее время основными её получателями выступают государства Южной и Юго-Восточной Азии, а также Африки. Совершенствуются механизмы предоставления помощи [3, с. 97]. В настоящее время Индия оказывает своим реципиентам не только помощь развитию, но и гуманитарную помощь, ежегодный объём которой в 2000-е гг. существенно увеличился и к 2010 г. достиг 36,5 млн долл. [8, р. 13]. Помощь (и гуманитарная, и помощь развитию) – это гибкий и эффективный инструмент «мягкой силы», используя который Индия успешно реализует собственные экономические цели, а также наращивает геополитическое влияние [2, с. 19]. Экономический аспект помощи выражается в стимулировании индийского экспорта, улучшении в странах-реципиентах климата для частных индийских инвесторов, которые зачастую приходят вслед за государственным капиталом. Оказание технического содействия оборачивается созданием рабочих мест для индийских специалистов. Увеличение объёма гуманитарной помощи даёт Индии возможность усиливать свои экономические позиции в странах-получателях, создавать серьёзный задел на будущее для расширения с ними торгово-экономических, политических, технических и иных связей.

Позиции Индии в мировом обмене

Статистические показатели индийской внешней торговли товарами в пореформенный период убедительно свидетельствуют о высокой динамике: экспорт вырос более чем в 17 раз, импорт – в 23 раза (см. табл. 6). Существенно увеличилась внешнеторговая квота: с 14,7% ВВП в 1990/91 ф.г. до 38,3% в 2014 г.¹⁰. Хотя доля Индии в мировой торговле по-прежнему невелика (1,6% в мировом экспорте и 2,5% в мировом импорте в 2015 г.¹¹), роль торговли в процессах глобализации национальной экономики трудно переоценить.

⁸ World Economic Outlook (WEO): too Slow for too Long / IMF. April 2016. P. 172. Режим доступа: <http://www.valuewalk.com/wp-content/uploads/2016/04/IMF-WEO-April-2016.pdf> (дата обращения: 17.05.2016).

⁹ Quarterly Fact Sheet / Fact Sheet on FDI. – RBI. April 2016. Режим доступа: http://dipp.nic.in/English/Publications/FDI_Statistics/2015/FDI_FactSheet_OctoberNovemberDecember2015.pdf (дата обращения: 02.01.2017).

¹⁰ World Development Indicators 2016. / World Bank Groups. P. 129. Режим доступа: <http://documents.worldbank.org/curated/en/805371467990952829/pdf/105051-PUB-ADD-DOI-ISBN-PUBLIC-World-Development-Indicators-2016.pdf> (дата обращения: 02.01.2017).

¹¹ World Trade Statistical Review 2016 / WTO. 2016. Режим доступа: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/WTO_Chapter_09_tables_e.pdf (дата обращения: 02.01.2017).

Таблица 6. Внешняя торговля Индии, млрд долл.**Table 6. India's foreign trade, \$ bln**

Финансовый год	Экспорт	Импорт	Сальдо
1990/91	18,143	24,075	-5,932
2000/01	44,560	50,536	-5,976
2010/11	250,468	380,935	-130,467
2014/15	310,338	448,033	-137,695
2015/16 (апрель–ноябрь)	174,790	261,956	-87,166

Источник: Economic Survey 2016/17 / Government of India. Ministry of Finance. Department of Economic Affairs. Economic Division. –January 2017. Pp. A117, A125.

Примечательна трансформация товарной структуры внешней торговли: наряду с импортом оборудования и новейших технологий для системной модернизации экономики, Индия всё больше экспортирует высокотехнологичную продукцию (по итогам 2014/15 ф.г. её доля составила 8%), причём не только в развивающиеся, но и в развитые страны. Это убедительно доказывает, что состоялся переход индийской экономики от аграрно-сырьевой к аграрно-индустриальной (см. табл. 7 и 8). Кроме того, наращивание экспорта высокотехнологичной продукции (пусть пока лишь «среднего эшелона») обеспечивает ускорение темпов экономического роста, позволяет частично компенсировать потери, связанные с сохраняющимся значительным притоком импорта, а также по мере возможности решать проблему покрытия дефицита торгового баланса.

Таблица 7. Товарная структура индийского экспорта в 1998/99–2014/15 ф.г.**Table 7. Commodity structure of Indian exports in 1998 / 99-2014 / 15 FY**

	1998/99 ф.г.		1999/2000 ф.г.		2000/01 ф.г.		2014/15 ф.г.	
	млн долл.	%	млн долл.	%	млн долл.	%	млн долл.	%
Продовольствие и с/х товары	6205	18,7	5671	15,4	6256	14,0	39357	12,7
Рыба и морепродукты	1038	3,1	1180	3,2	1394	3,1	5510	1,8
Чай	538	1,6	408	1,1	433	1,0	682	0,2
Орехи кешью	387	1,2	566	1,5	412	0,9	919	0,3
Хлопок-сырец	49	0,1	19	0,1	49	0,1	1904	0,6
Кофе	–	–	–	–	259	0,6	813	0,3
Пряности	–	–	–	–	354	0,8	2428	0,8
Минеральное сырьё	672	2,0	687	1,9	2837	6,4	12085	20,0
Промышленные товары	26096	78,6	29153	79,2	35181	79,0	207087	66,8
Машины и оборудование	4393	13,2	4947	13,4	6976	15,7	70959	22,9
Джутовые изделия	138	0,4	119	0,3	204	0,5	367 6191	0,1
Кожаные изделия	1580	4,8	1502	4,1	1951	4,4	2736	2,0
Кустарные изделия	7106	21,4	8913	24,2	1116	2,5	37355	0,9
Химическая продукция	3378	10,2	3810	10,4	5002	3,1	16836	12,1
Готовая одежда и текстиль	4365	13,1	4802	13,0	5577	12,5		5,4
Прочее	245	0,7	1311	3,5	589	7,0	40939	13,2
Всего	33218	100,0	36822	100,0	44560	100,0	310147	100,0

Источник: Economic Survey 2016/17 / Government of India. Ministry of Finance. Department of Economic Affairs. Economic Division. –January 2017. Pp. A108, A109.

Растёт индекс товарной концентрации индийского экспорта, отражающий увеличение количества номенклатуры экспортных товаров (более 300): свыше 80% экспорта в 2014/15 ф.г. заняли около 30 товарных групп (текстиль, готовая одежда, автомобили, промышленное оборудование, фармацевтика и др.)¹².

Значительно укрепились и позиции Индии в мировой торговле полуфабрикатами (11-е место в мировом экспорте и 6-е в импорте). По результатам 2014 г. объём экспорта полуфабрикатов достиг 140 млрд долл. (1,7% мирового), а импорта – 213 млрд (2,6% мирового)¹³. Обращают на себя внимание высокие среднегодовые темпы прироста экспорта полуфабрикатов: 6% в 2010–2014 гг. По этому показателю Индия заняла 4-е место в мире, пропустив вперёд КНР (среднегодовые темпы роста за исследуемый период 11%), Мексику (9%) и Республику Корея (7%)¹⁴. Всё это убедительно доказывает активное участие Индии в глобальных стоимостных цепочках.

Таблица 8. Товарная структура индийского импорта в 1998/99–2014/15 ф.г.

Table 8. The commodity structure of Indian imports in 1998 / 99-2014 / 15 FY

	1998/99 ф.г.		2001/02 ф.г.		2005/06 ф.г.		2014/15 ф.г.	
	млн долл.	%	млн долл.	%	млн долл.	%	млн долл.	%
Продовольствие	-	-	2313,6	4,5	2681	1,8	18897	3,9
Зерно	228	0,5	18	0,04	35	0,02	117	0,02
Сырье и полуфабрикаты	-	-	27711	53,9	43963	29,5	296285	61,2
Капиталоемкие товары	7678	18,1	5883	11,4	31677	21,2	53298	11,0
Прочее	-	-	15526	30,2	70845	47,5	116066	23,9
Всего	42389	100,0	51413	100,0	149166	100,0	484546	100,0

Источник: Economic Survey 2016/17 / Government of India. Ministry of Finance. Department of Economic Affairs. Economic Division. –January 2017. Pp. A104, A105.

Внешнеторговая политика, направленная на стимулирование экспорта за счёт разнообразных мер участия государства во внешнеторговых мероприятиях, позволила Индии заметно укрепить в пореформенный период позиции на мировых рынках товаров и придать своему участию в МРТ более горизонтальный характер, т.е. осуществлять обмен продукцией обрабатывающей промышленности на очень высоком уровне, о чём свидетельствует индекс Грубеля-Ллойда – 0,96–0,98 в 2005–2015 гг.¹⁵. В 2000 г. общий индекс показывал

¹² Economic Survey 2016/17 / Government of India. Ministry of Finance. Department of Economic Affairs. Economic Division. January 2017. P. A108.

¹³ World Trade Statistical Review 2016 / WTO. 2016. P. 129. Режим доступа: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/WTO_Chapter_09_tables_e.pdf (дата обращения: 02.01.2017).

¹⁴ Ibid.

¹⁵ Индекс Грубеля-Ллойда рассчитывается следующим образом:

$1 - \frac{|Э_i - И_i|}{Э_i + И_i}$, где $Э_i$ и $И_i$ – экспорт и импорт продукции i -ой отрасли промышленности соответственно. Значения индекса находятся в промежутке от 0 до 1 и означают: в диапазоне от 0 до 0,4 – низкую степень связей; от 0,4 до 0,6 – среднюю; от 0,6 до 0,9 – высокую; от 0,9 до 1 – очень высокую.

Здесь и ниже показатели индекса Грубеля-Ллойда рассчитаны по World Trade Statistical Review 2016 / WTO. Pp. 105–108.

высокий (0,81), а в 2015 г. (0,98) очень высокий уровень обмена продукцией обрабатывающей промышленности. Увеличение показателей данного индекса в 2000-е гг. отмечалось для химикалий, телекоммуникационного оборудования и текстильной промышленности (в 2015 г. 0,87, 0,37 и 0,35 соответственно). Следовательно, торговля этими товарами становится всё более двусторонней (Индия экспортирует и импортирует продукцию). Торговые потоки текстильной промышленности преимущественно вертикальны, т.е. Индия экспортирует высококачественные одежду и ткани и импортирует менее качественные, главным образом из соседних стран Южной Азии (из Бангладеш, Непала и др.). Торговые потоки по химикалиям и телекоммуникационному оборудованию скорее горизонтальны, т.е. обмен совершается по разным вариациям сравнимых продуктов – примерно одинаковые класс товаров и ценовой диапазон. Индекс Грубеля-Ллойда по позиции «железо и сталь» в 2000–2015 гг. был на относительно стабильном уровне и в 2015 г. составил 0,9.

Растёт и конкурентоспособность индийских товаров на мировом рынке. Для выявления конкурентных преимуществ индийской экономики в 2000-е гг. автор использовала коэффициент выявленных сравнительных преимуществ (или коэффициент RCA, или индекс Баласса) (см. табл. 9). Он рассчитывается по формуле

$$RCA(ij) = (X_{ji} / X_{wi}) / (X_{je} / X_{we}),$$

где X_{ji} – экспорт товара i из страны j ; X_{wi} – мировой экспорт товара i (за исключением экспорта страны j); X_{je} – экспорт всех товаров, произведённых в стране j ; X_{we} – мировой экспорт всех товаров (за исключением товаров страны j).

Предполагается, что относительное преимущество существует, если коэффициент выше единицы, т.е. доля товара в экспорте страны больше его доли в мировом экспорте. Соответственно, если этот показатель ниже единицы, страна не имеет конкурентного преимущества. Увеличение доли и рост индекса указывают, что страна расширяет использование своего относительного преимущества в международной торговле. Таким образом, коэффициент RCA позволяет выявить те сектора экономики, в которых страна имеет сравнительные преимущества.

Из приведённых данных следует, что состав товаров группы, имеющей конкурентное преимущество в экспорте, со временем меняется, что говорит о развитии в Индии новых конкурентных видов производств. Сравнительные преимущества в экспорте имеются у следующих отраслей: металлургия (производство железа и стали), химическая и текстильная промышленность, фармацевтика, производство готовой одежды. Кроме того, в пореформенный период наметилась явная тенденция к росту сравнительных преимуществ автомобилестроения, фармацевтики и производства телекоммуникационного оборудования.

Существенны и преобразования в географической структуре внешней торговли Индии. В русле политики «Взгляд на восток» (*Look East Policy*), а с 2014 г. пришедшей ей на смену политики «Движение на восток» (*Act East Policy*) постепенно произошло увеличение доли развивающихся стран в индийском экспорте.

Таблица 9. Коэффициент выявленных сравнительных преимуществ (индекс Баласса) индийского экспорта в 2000–2015 гг.**Table 9. The coefficient of revealed comparative advantages (the Balass Index) of Indian exports in 2000-2015.**

	2000 г.	2005 г.	2010 г.	2015 г.
Железо и сталь	-	1,90	1,78	1,18
Химикалии	-	1,11	0,99	1,18
Фармацевтическая продукция	-	1,11	1,10	1,77
Продукция автомобилестроения	0,15	0,33	0,49	0,59
Телекоммуникационное оборудование	0,05	0,08	0,16	-
Текстиль	5,74	4,74	3,74	3,53
Готовая одежда	4,70	3,71	2,30	2,52

Источник: рассчитано по World Trade Statistical Review 2016 / WTO. 2016. Pp. 105–108. Режим доступа: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/WTO_Chapter_09_tables_e.pdf (дата обращения: 02.01.2017).

те (см. табл. 10). Отметим доминирование азиатских государств, среди которых основными внешнеторговыми партнёрами выступают КНР и страны АСЕАН (в 2014/15 ф.г. 9,6% и 10,1% индийского товарооборота соответственно¹⁶). Постепенно укрепляются связи Индии с соседями в рамках Ассоциации регионального сотрудничества стран Южной Азии [3, с. 97]. По результатам 2014/15 ф.г., доля стран СААРК в индийском экспорте составила 0,7%, а в импорте – 6,6%¹⁷. В свою очередь, доля «триады» существенно сократилась как в экспорте, так и в импорте (см. табл. 10).

Таблица 10. Географическое распределение внешней торговли Индии (%)**Table 10. Geographical distribution of India's foreign trade (%)**

	1996/97 ф.г.		2014/15 ф.г.		Апрель–ноябрь 2015/16 ф.г.	
	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
«Триада» мирового хозяйства:	51,5	42,2	31,3	18,2	34,1	18,7
ЕС	25,9	27,2	15,9	11,0	16,7	11,0
США	19,6	9,4	13,7	4,9	15,5	5,2
Япония	6,0	5,6	1,7	2,3	1,9	2,5
Развивающиеся страны:	39,7	47,4	63,9	73,5	61,1	72,4
Африка	4,2	3,3	10,6	8,6	10,0	8,9
Азия	34,1	42,7	49,6	58,9	48,1	58,7
Латинская Америка	1,4	1,4	3,7	6,0	3,0	4,8
Россия	2,4	1,6	0,7	1,0	0,6	1,2
Прочие страны	6,4	8,8	4,1	7,3	4,2	7,7
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Источник: Economic Survey 2016/17 / Government of India. Ministry of Finance. Department of Economic Affairs. Economic Division. –January 2017. Pp. A117, A125.

¹⁶ Economic Survey 2016/17 / Government of India. Ministry of Finance. Department of Economic Affairs. Economic Division. January 2017. Pp. A115–A116, A123–A124.

¹⁷ Ibid. Pp. A117, A125.

Ещё внушительнее успехи Индии во внешней торговле услугами. Начиная с 2000-х гг. здесь наблюдаются высокие темпы роста, заметно превышающие мировые показатели. Это обусловлено бурным развитием высокотехнологичных отраслей, беспрецедентным ростом индийской экономики в условиях либерализации, что сопровождается повышением благосостояния всё более широких слоёв населения, а также возрастающей интеграцией в мировое хозяйство индийских наукоёмких отраслей. Примечательно, что проникновение на зарубежные рынки услуг идёт успешнее, нежели на товарные: доля Индии в мировом экспорте услуг составила в 2015 г. 3,3%, в то время как в мировом экспорте товаров – 1,6%¹⁸.

Быстрый рост наукоёмких отраслей в 1990–2000-е гг. оказал значительное влияние на изменение структуры внешней торговли услугами. В импортной корзине услуг с 35,9% до 61,1% возросла доля прочих коммерческих услуг, прежде всего, деловых и связи¹⁹, а в экспортной корзине с 45,4% до 74,1% увеличилась доля прочих коммерческих, в основном ПО²⁰. Примечательны и существенные изменения индекса Баласса: по статье «компьютерные и информационные услуги» он стабильно увеличивался в 2000-е гг. и к 2015 г. составил 4,06 (в 2008 г. – 8,13, а в 2010 г. – 7,64), что доказывает наличие у Индии сравнительных преимуществ в экспорте ПО и аутсорсинге бизнес-процессов. Кроме того, Индия также имеет преимущества в экспорте деловых услуг (в 2015 г. индекс Баласса 1). В 2000–2015 гг. также усилились конкурентные преимущества Индии в экспорте финансовых услуг (см. табл. 11).

Таблица 11. Коэффициент выявленных сравнительных преимуществ (индекс Баласса) индийской торговли услугами в 2005–2015 гг.

Table 11. The coefficient of identified comparative advantages (the Balass Index) of Indian trade in services in 2005-2015

	2005 г.	2007 г.	2009 г.	2010 г.	2015 г.
Транспортные услуги	0,46	0,44	0,60	0,55	0,47
Туристические услуги	0,47	0,48	0,48	0,50	0,51
Прочие коммерческие услуги	1,59	1,59	1,49	1,65	1,47
Услуги связи	1,53	1,05	0,55	0,54	–
Строительные услуги	0,68	0,44	–	–	–
Компьютерные и информационные услуги	7,34	7,46	7,00	7,64	4,06
Финансовые услуги	0,35	0,49	0,49	0,48	0,38
Страховые услуги	0,76	0,73	0,60	0,59	0,47

Источник: World Trade Statistical Review 2016 / WTO. 2016. Pp. 105–108. Режим доступа: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/WTO_Chapter_09_tables_e.pdf (дата обращения: 02.01.2017).

¹⁸ World Trade Statistical Review 2016 / WTO. 2016. Режим доступа: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/WTO_Chapter_09_tables_e.pdf (дата обращения: 02.01.2017). P. 96.

¹⁹ Одновременно доля туристических услуг в импортной корзине выросла с 6,6% до 17,8%, а транспортных – сократилась с 57,5% до 21,1%.

²⁰ Доля туристических и транспортных услуг в экспорте услуг уменьшилась с 33,8% до 13,0% и 20,8% до 12,9% соответственно.

Ускоренно развивающаяся сфера услуг и всё увеличивающаяся торговля ими отражают динамизм индийской экономики, где эффективный третичный сектор оказывает заметное влияние на темпы экономического роста.

Индийская модель постепенной, не стремительной интеграции в мировое хозяйство прошла проверку временем. Есть все основания предполагать, что в обозримом будущем индийская экономика продолжит развиваться ускоренными темпами. Сочетание защиты внутреннего рынка с общей либерализацией экономики, достижение оптимального баланса между протекционизмом и протекционизмом позволяют Индии расширять свою нишу как на мировых товарных рынках, так и на рынках услуг. Всё возрастающая конкурентоспособность индийских товаров и услуг повышает степень вовлечённости Индии в глобальную экономику, что, с одной стороны, способствует дальнейшему увеличению объёмов притока инвестиций и технологий, а с другой – приводит к росту качества индийской рабочей силы и к ориентации страны уже не только на трудоёмкие, но и наукоёмкие производства.

Список литературы

1. Галищева Н.В. Индия в мировом хозяйстве на рубеже веков: внешнеэкономические связи и внешнеэкономическая политика. М.: Буки Веди, 2013. 502 с.
2. Галищева Н.В. Индия –новый финансовый донор // Азия и Африка сегодня. 2011. № 8. С. 16–22.
3. Галищева Н.В. Современная внешнеэкономическая стратегия Индии: сотрудничество «Юг-Юг» // Вестник МГИМО-Университета. 2011. № 5(20). С. 96–106.
4. Кувалдин В.Б. Глобальный мир: экономика, политика, международные отношения. М.: Магистр, 2009. 207 с.
5. Спенс М. Следующая конвергенция: будущее экономического роста в мире, живущем на разных скоростях / пер. с англ. А. Калинина; под ред. О. Филатовой. М.: Изд-во Института Гайдара, 2013. 336 с.
6. Элвуд У. Глобализация / пер. с англ. А.Захарова. М.: Книжный Клуб Книговек, 2013. 208 с.
7. Backer K., Miroudot S. Mapping Global Value Chains / European Central Bank. Working Paper Series. №1677. May 2014. 40 p.
8. Global Humanitarian Assistance: a Development Initiative / India: Country Briefing. Режим доступа: <http://www.globalhumanitarianassistance.org/wp-content/uploads/2012/01/India-country-briefing1.pdf> (дата обращения: 15.01.2017).
9. Goldin I., Reinert K. Globalization for Development. Meeting New Challenges. NY: Oxford University Press, 2012. 337 p.
10. Thirlwall A.P. Economics of Development. Theory and Evidence (Ninth Edition). Palgrave Macmillan, 2011. 678 p.

Об авторе:

Наталья Валерьевна Галищева – д.э.н., и.о. заведующей кафедрой мировой экономики МГИМО МИД России. Россия, 119454, Москва, пр. Вернадского, 76. E-mail: galistcheva@yandex.ru.

GLOBALIZATION OF THE INDIAN ECONOMY: THE MAIN TRENDS AND PERSPECTIVES

N.V. Galistcheva

DOI 10.24833/2071-8160-2017-2-53-71-89

Moscow State Institute of International Relations (University)

The aim of this research is the analysis of the globalization model of the Indian economy, its main trends and perspectives. The article highlights the ways of India's integration in the world economy – its participation in the international capital movement and in the international trade as well as its positions in global value chains.

The author examines the most representative definitions of globalization and draws attention that the theoretical basis of the study is the synthesis of the concept of global value chains and A.P. Thirlwall's definition of globalization. The methodological basis of the study is such methods as induction and deduction, analysis and synthesis. The systematic approach to the overall study of the Indian economy and the Indian external economic policy in particular has become the base of this research.

The author underlines that according to the OECD data the Indian participation in global value chains is 42% of the Indian gross exports. At the same time India as a large economy has a less share of exports made of inputs taking part in vertical trade in comparison with other developing countries due to diversified national economy created during the import-substitution period.

The author notes Indian positions in international capital movement. The author stresses that the Indian contemporary investment policy is aimed at attracting foreign capital that doesn't lead to the formation of external debt.

The article highlights the Indian positions in international trade of goods and services. The author examines the composition of Indian exports and imports as well as direction of Indian trade. The author draws attention to increasing the Indian positions in trade in intermediate goods. It proves the active participation of India in global value chains. The article presents statistical data on the Grubel-Lloyd Index which measures India and the world economy intra-industry trade as well as RCA coefficient which measures the comparative advantages of the Indian economy in trade both in goods and services.

The article also presents statistical data on the dynamics of the Indian external trade, foreign direct investments' inflow and exports of the Indian capital.

Key words: Indian economy, liberal reforms, globalization, FDI to Indian economy, Indian exports of direct investments, Indian foreign trade, Indian positions in global value chains, humanitarian assistance of India, India as a new financial donor, Indian exports of services, coefficient of RCA in Indian foreign trade, «Act-East policy».

References

- Galishcheva N.V. *Indiya v mirivom khozyaistve na rubezhe vekov: vneshneekonomicheskie svyazi i vneshneekonomicheskaya politika* [India in the world economy at the turn of the century: international economic ties and external economic policy]. Moscow, Buki Vedi Publ., 2013. 502 p. (In Russian).
- Galishcheva N.V. Indiya – novyi finansovy donor [India is a New Financial Donor]. *Aziya i Africa segodnia*, 2011, no. 8, pp. 16–22. (In Russian).
- Galishcheva N.V. *Sovremennaya vneshneekonomicheskaya strategiya Indii: sotrudnichestvo "Yug–Yug"* [Contemporary External Economic Strategy of

- India: "South –South" Cooperation]. *Vestnik MGIMO-Universiteta*, 2011, no. 5 (20), pp. 96–106. (In Russian).
4. Kuvaldin V.B. *Global'nyi mir: ekonomika, politika, mezhdunarodnye otnosheniia* [The global world: economy, politics, international relations]. Moscow, Magistr Publ., 2009. 207 p. (In Russian).
 5. Spence M. *The next convergence: the future of economic growth in a multispeed world*. Picador, 2012. 320 p. (Russ. ed.: Spens M. Sleduiuchaia konvergentsiia: budushchee ekonomicheskogo rosta v mire, zhivuchem na raznykh skorostiakh. Moscow, Gaidar Institute Publ., 2013. 336 p.)
 6. Ellwood W. *The No-Nonsense Guide to Globalization*. New Internationalist, 2010. 144 p. (Russ. ed.: Elwood W. Globalizatsiia. Moscow, Knizhnyi klub knigovek Publ., 2013. 208 p.)
 7. Backer K., Miroudot S. Mapping Global Value Chains. *European Central Bank. Working Paper Series*. № 1677. May 2014. 40 p.
 8. *Global Humanitarian Assistance: a Development Initiative*. India: Country Briefing. Available at: <http://www.globalhumanitarianassistance.org/wp-content/uploads/2012/01/India-country-briefing1.pdf> (Accessed 15.01.2017).
 9. Goldin I., Reinert K. *Globalization for Development. Meeting New Challenges*. New York, Oxford University Press Publ., 2012. 337 p.
 10. Thirlwall A.P. *Economics of Development. Theory and Evidence*. Palgrave Macmillan, 2011. 678 p.

About the author:

Natalia V. Galistcheva – Doctor of Science in Economics, acting head of the department of the World Economy, MGIMO-University. 76 Prospect Vernadskogo, Moscow, 119454, Russia. E-mail: galistcheva@yandex.ru.