

# Меры по оптимизации российско-индийского торгово-экономического сотрудничества

А.Д. Бондаренко

---

*Статья описывает текущий этап российско-индийского торгово-экономического сотрудничества. Автор анализирует проблемы, с которыми приходится сталкиваться бизнесу при выходе на рынки России и Индии. Особое внимание уделено мерам по оптимизации сотрудничества.*

---

В течение нескольких десятилетий объективной предпосылкой и прочной основой для установления дружественных и стабильных отношений сотрудничества, а затем и стратегического партнерства между Россией и Индией были общность национальных интересов, близкие или совпадающие позиции по актуальным международным вопросам. Советский Союз был, пожалуй, самым серьезным технологическим партнером Индии на протяжении всей второй половины XX в. Благодаря помощи Москвы здесь появились целые отрасли экономики, такие, как металлургия, фармацевтика, микроэлектроника, атомная энергетика. После распада Советского Союза отношения потеряли былую динамику и вновь начали набирать силу в начале XXI в.

Если в XX в. компании из нашей страны могли рассчитывать на официальный или негласный режим наибольшего благоприятствования и поддержки, в веке XXI им пришлось столкнуться с новым поколением индийской бюрократии, а также серьезными конкурентами, как национальными, так и пришедшими из-за рубежа. Многие оказались не готовы к новым правилам игры на

индийском поле. В некоторых случаях проблемы возникают из-за невнятной или не до конца сформированной политики государства.

В начале 2006 г. Министерство экономического развития России и Министерство коммерции и торговли Индии подписали совместный меморандум о сотрудничестве, в котором была отражена цель – увеличить товарооборот между странами с 3 млрд долл. США до 10 млрд долл. США к 2010 г. В целях реализации договоренностей, отраженных в данном документе, была учреждена российско-индийская рабочая группа. Результатом ее работы стала Программа по совершенствованию торгово-экономического сотрудничества между Россией и Индией, в которую вошли инвестиционное сотрудничество, а также ряд шагов по развитию торговли товарами и услугами.

Данные мероприятия стали основой для преодоления отрицательной динамики российско-индийского товарооборота в 2004 и 2005 гг. В 2006 г. прирост товарооборота составил 27%, в 2007 г. – 37%, 2008 г. – 31%, а в кризисном 2009 г. – 7,5%.

---

**Бондаренко Александр Дмитриевич** – аспирант кафедры международных экономических отношений и внешнеэкономических связей МГИМО(У) МИД России. E-mail: bondonly@yandex.ru

---

**Таблица 1**  
**Товарооборот России с Индией в 2002 – 2007 гг., млрд долл.**

	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.
<b>ОБОРОТ</b>	2,2	3,1	3,2	3,1	3,9	5,3
темпы роста в %	128,8	142,4	101,9	98,3	125,8	136,5
<b>ЭКСПОРТ</b>	1,7	2,5	2,5	2,3	2,9	4,0
темпы роста в %	145,0	151,5	99,8	92,5	126,4	137,1
<b>ИМПОРТ</b>	0,5	0,6	0,6	0,8	1,0	1,3
темпы роста в %	94,8	113,2	111,0	120,8	124,1	134,6
<b>САЛЬДО</b>	1,1	1,9	1,9	1,5	2,0	2,7

*Источник:* Рассчитано по данным Федеральной таможенной службы Российской Федерации<sup>1</sup>.

Как видно из табл.1, товарооборот между нашими странами увеличился с 2,2 млрд долл. до 5,3 млрд долл. за 2002–2007 гг., в том числе экспорт с 1,7 млрд долл. до 4,0 млрд долл. и импорт с 0,5 млрд долл. до 1,3 млрд долл. соответственно. Сальдо торгового баланса положительное для России.

В 2010 г. статус российско-индийского торгово-экономического сотрудничества был повышен до особо привилегированного партнерства. Ожидается, что в скором времени (к 2015 г.) уровень двустороннего товарооборота достигнет рекордных 20 млрд долл. США. К сожалению, статистические данные последних двух лет свидетельствуют об обратном. Данный внешнеторговый показатель либо остается на уровне 2010 г., либо снижается. В 2011 г. данный показатель едва дотянул до 9 млрд долл. Торгово-экономические отношения наших стран переживают новый этап, который пока не принес положительного эффекта ни одной из сторон.

По данным ФТС России, в январе–июне 2012 г. российско-индийский товарооборот увеличился по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года на 53,4 % и составил 5735,8 млн долл. США, в том числе российский экспорт – 4335,9 млн долл. США (рост на 74,9 %), импорт – 1399,9 млн долл. США (рост на 11,2 %) (более подробно см.табл.2).

**Таблица 2**  
**Товарооборот между Россией с Индией в 2007–2012 гг., млрд долл.**

	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	январь-июнь 2012 г.
<b>ОБОРОТ</b>	5,3	6,9	7,5	8,5	8,9	5,7
динамика в %	136,5	130,4	107,6	114,4	104,2	153,4
<b>ЭКСПОРТ</b>	4,0	5,2	5,9	6,3	6,1	4,3
динамика в %	137,1	130,4	113,5	107,7	95,3	174,9
<b>ИМПОРТ</b>	1,3	1,7	1,5	2,1	2,8	1,4
динамика в %	134,6	130,3	89,3	140,5	130,6	111,2
<b>САЛЬДО</b>	2,7	3,5	4,4	4,2	3,3	2,9

*Источник:* Рассчитано по данным Федеральной таможенной службы Российской Федерации<sup>2</sup>.

Основную позицию в структуре экспорта из России в Индию за первые шесть месяцев 2012 г. заняла машинно-техническая продукция – 50,1% (2171,2 млн долл.), следом за ней идут удобрения – 14,3% (618,2 млн долл.), третья строчка у необработанных алмазов – 9,2% (400,3 млн долл.), экспорт оружия и боеприпасов на четвертом месте – 7,4% (321,7 млн долл.), на пятом – черные металлы и изделия из них – 6,7% (291,0 млн долл.). В общей сложности на обозначенные группы товаров приходится 87,7% объема российского экспорта в Индию.

По сравнению с аналогичным периодом 2011 г. максимальный прирост экспорта в Индию из России в стоимостном выражении зафиксирован в отнесенных далее группах товаров: 89 (суда, лодки и плавучие конструкции) – на 1286,4 млн долл. (в 30 раз), 31 (удобрения) – на 334,9 млн долл. (в 2,2 раза), 93 (оружие и боеприпасы) – на 239,1 млн долл. (в 3,9 раза), 72 (черные металлы) – на 118,6 млн долл. (84%), 90 (инструменты и аппараты) – на 88,2 млн долл. (в 3,2 раза), 71 (алмазы) – на 58,8 млн долл. (17,2%), 84 (реакторы ядерные, котлы, оборудование) – на 50,3 млн долл. (27,9%), 07 (овощи) – на 28,2 млн долл. (более чем в 104 раза), 75 (никель и изделия из него) – на 28,0 млн долл. (в 16,7 раза), 81 (прочие драгоценные металлы) – на 15,0 млн долл. (в 2,2 раза).

Отдельно стоит отметить, что за аналогичный период (первое полугодие 2012 г.) сильно сократился объем экспорта из России в следующих группах: 88 (летательные аппараты и их части) – на 176,2 млн долл., или на 38,6%, 27 (топливо минеральное, нефть) – 146,4 млн долл. (66,0%), 85 (электрические машины и оборудование, их части) – 79,3 млн долл. (32,2%), 87 (средства наземного транспорта) – 37,9 млн долл. (40,5%).

**Таблица 3**  
**10 основных товаров российского экспорта в Индию в первом полугодии 2012 г.**

№№	Код ТН ВЭД	Наименование товарной группы	млн долл.	в %
<b>Всего в т.ч.</b>			<b>4335,9</b>	<b>100,0</b>
1.	89	Суда, лодки и плавучие конструкции	1330,9	30,7
2.	31	Удобрения	618,2	14,3
3.	71	Алмазы	400,3	9,2
4.	93	Оружие и боеприпасы; их части и принадлежности	321,7	7,4
5.	88	Летательные аппараты и их части	280,9	6,5
6.	72	Черные металлы	258,9	6,0
7.	84	Энергетическое оборудование	230,6	5,3
8.	85	Электрические машины и оборудование, их части	166,3	3,8
9.	90	Инструменты и аппараты	128,9	3,0
10.	27	Топливо минеральное, нефть	75,4	1,7

*Источник:* Рассчитано по данным Федеральной таможенной службы Российской Федерации<sup>3</sup>.

Основу российского импорта из Индии в аналогичном временном промежутке составили машины, оборудование, транспортные средства и инструменты 23,9% (333,7 млн долл.), фармацевтическая продукция – 23,4% (327,8 млн долл.), сельскохозяйственные и продовольственные товары – 16,3% (225,9 млн долл.), текстильные изделия и материалы, готовая одежда – 9,0% (126,7 млн долл.). В общей сложности доля этих товарных групп составила 72,6% в общем объеме импорта из Индии в Россию.

За первые шесть месяцев 2012 г. следующие товарные группы продемонстрировали наибольший прирост импорта из Республики Индии в Российскую Федерацию в стоимостном выражении: 85 (электрические машины и оборудование, их части) – на 45,7 млн долл. (27,5%), 87 (средства наземного транспорта) – на 25,9 млн долл. (в 3 раза), 84 (энергетическое оборудование) – на 24,3 млн долл. (49,9%), 72 (черные металлы) – на 17,0 млн долл. (38,7%), 29 (органические химические соединения) – на 10,1 млн долл. (31,7%), 08 (фрукты и орехи) – на 11,6 млн долл. (в 2,6 раза), 13 (шеллак природный неочищенный) – на 8,4 млн долл. (в 2,1 раза), 12 (масличные семена и плоды) – на 7,4 млн долл. (49,7%), 73 (изделия из черных металлов) – на 4,3 млн долл. (40,0%).

Существенное снижение в доле российского импорта из Индии в первой половине 2012 г. продемонстрировали следующие товарные группы: 07 (овощи) – на 16,5 млн долл. (34,4%), 26 (руды, шлак и зола) – на 8,1 млн долл. (85,0%), 09 (кофе, чай) – на 5,2 млн долл. (9,2%), 21 (различные пищевые продукты) – на 5,0 млн долл. (9,1%), 24 (табак) – на 3,8 млн долл. (9,3%).

**Таблица 4**  
**10 основных товаров российского импорта из Индии в первом полугодии 2012 г.**

№№	Код ТН ВЭД	Наименование товарной группы	млн долл.	В % к итогу
<b>Всего в т.ч.</b>			<b>1399,9</b>	<b>100,0</b>
1.	30	Фармацевтическая продукция	327,8	23,4
2.	85	Электрические машины и оборудование, их части	212,2	15,2
3.	84	Энергооборудование и механические устройства	72,8	5,2
4.	62	Предметы одежды, кроме трикотажных	71,8	5,1
5.	09	Кофе, чай, пряности	64,1	4,6
6.	72	Черные металлы	61,0	4,4
7.	24	Табак	50,9	3,6
8.	21	Различные пищевые продукты	50,5	3,6
9.	61	Предметы одежды трикотажные	42,3	3,0
10.	29	Органические химические соединения	41,9	3,0

*Источник:* Рассчитано по данным Росстата Российской Федерации<sup>4</sup>.

### Военно-техническое сотрудничество

Основная область взаимодействия в денежном выражении на данный момент – военно-техническое сотрудничество, которое основывается на наработках советско-индийских отношений. В настоящее время и оно сильно пошатнулось, пример – проигрыш в тендерах на поставку самолетов и другой военной техники.

Пожалуй, стоит провести анализ того, почему наши связи резко поменяли полярность. Одной из основных причин является отношение нынешних руководителей оборонных предприятий и объединений к индийцам как к старым друзьям, которые готовы приобретать все, что им предлагается. Стиль работы и уровень квалификации индийских военных сильно изменился, стали гораздо более серьезными потребности и требования. Помимо того, конкуренты из США и стран ЕС не дремлют, предлагая свои продукты и решения, часто на базе советской военной техники, но на более выгодных условиях. Стоит также отметить, что дополнительной статьей дохода российских компаний на этом рынке, а как следствие и увеличение товарооборота, могло бы стать послепродажное обслуживание российской техники. В настоящий момент в этом сегменте активно работают и зарабатывают компании из СНГ.

Данной отрасли также не хватает достойного информационного обеспечения деятельности. Иногда кажется, что данная статья расходов просто не закладывается в бюджет многомиллиардных проектов. Ярким примером служит проигранный тендер на поставку 146 истребителей для индийских ВВС. На Международном авиасалоне Бангалор – 2011 среди шести участников данного тендера были представлены пять, все, кроме российского истребителя. Его отказались привозить для показательных полетов с формулировкой «он уже демонстрировался на данном мероприятии два года назад».

Несмотря на целый комплекс проблем в сфере военно-технического сотрудничества России и Индии, существует ряд необходимых мер для их решения. Во-первых, максимальное информационное обеспечение и содействие деятельности российских компаний в Индии, включающее в себя пресс-туры в Россию для журналистов и ознакомительные поездки чиновников. Во-вторых, обязательное приглашение индийских делегаций на все профильные мероприятия в России (МАКС, НАВИТЕХ и т.д.). В-третьих, необходимо привлекать индийских военных специалистов на программы повышения квалификации, переподготовки кадров, совершенствования навыков в РФ.

### Проблематика российского и индийского бизнеса

Взаимодействие бизнес-сообщества представляет выход крупных российских компаний на привлекательный индийский рынок, а также скромные по своим объемам экспортно-импортные операции индийского бизнеса. Однако

в последние годы ситуация меняется, в Индию приходят небольшие российские компании, обладающие технологическими ноу-хау. При этом, выходя на индийский рынок, российские предприниматели сталкиваются с целым рядом проблем. У многих отсутствует четкое понимание рынка, часто они сталкиваются с отсутствием или ограниченным объемом информации о возможных направлениях сотрудничества. Налоговые и административные барьеры также являются серьезным препятствием на пути российско-индийского бизнеса. Помимо вышеописанных причин отсутствует четко выраженная позиция нашего государства о порядке взаимодействия с отечественным бизнесом за рубежом.

Данные проблемы могут быть решены через формирование околосударственных структур, таких, как деловые советы, отраслевые торгово-промышленные палаты. Необходимо также проводить массированное информационное обеспечение деятельности такого рода организаций, а также освещать успехи российского бизнеса на территории Индии. Дополнительным импульсом развития торгово-экономических связей должно стать межрегиональное взаимодействие. Обязательны к проведению на территории обеих стран мероприятия формата «Дни Москвы в Дели» или «Дни Мумбаи в Санкт-Петербурге». В одном из своих выступлений Д.А. Медведев отметил, что в настоящий момент разрабатывается коэффициент эффективности работы губернаторов, своего рода зачетная книжка чиновника. В том случае, если данный эксперимент будет успешен, необходимо включить в структуры оценок работы руководителей регионов обязательное взаимодействие с индийскими городами-побратимами. Возможно также разработать план российско-индийских мероприятий, однако это будет эффективно только при условии жесткого контроля над исполнением такого рода поручений. Необходимо также активизировать взаимодействие с индийскими профильными организациями, аналогами ТПП, которые в настоящее время работают только перед официальными визитами, в остальное время являются никому не нужными «обществами дружбы».

Нельзя сказать, что индийские бизнесмены не испытывают проблем в России. Стоит отметить, что в большинстве своем индийский бизнес представлен небольшими компаниями или частными предпринимателями, занимающимся оптовой или розничной торговлей товаров народного потребления, основанных на традиционных индийских ремеслах. Исключения составляют Sun Group, ставшая одним из серьезных игроков российско-индийского товарооборота, а также индийская нефтяная государственная корпорация ONGC.

Можно отметить ряд факторов, влияющих на объем инвестиций со стороны Индии в российскую экономику, такие, как бюрократические барьеры, боязнь неправового воздействия на бизнес, отсутствие желания выхода в РФ крупных игроков.

### Меры по оптимизации торгово-экономического сотрудничества

Возможными шагами для привлечения представителей индийского бизнес-сообщества могут стать активная пропаганда российского бизнес-климата отечественными государственными учреждениями: посольство, генеральные консульства, торговые представительства, которые в настоящий момент выполняют функции статистических органов. Также необходимо серьезное информационное освещение возможностей, открывающихся перед потенциальными инвесторами и предпринимателями. Следует привлекать индийский бизнес в особые экономические зоны, предоставлять налоговые и фискальные послабления. В свете последних заявлений руководства страны, следует привлекать иностранцев в инновационные отрасли и проекты по модернизации российской экономики, выдвигать предложения совместного инвестирования в регионы Сибири и Дальнего Востока. Необходимо проводить выставки «Бизнес в России» на территории Индии, проводить роуд-шоу российских регионов и предприятий.

Представителям руководства обеих стран необходимо разработать и принять программы активного взаимодействия с четкими временными рамками. В 2012 г. на территории Республики Индии сразу несколько российских компаний стали испытывать серьезные трудности, появившиеся по вине местных властей. В связи с этим следует выдвинуть требования к индийскому правительству – принять активное участие в разрешении текущих проблем российских предприятий и компаний в Индии (Sistema Shyam Teleservices Ltd, KAMAZ India, Титановый проект).

Следует разработать новую концепцию взаимодействия, когда на уровне открытых межгосударственных документов определяется характер двусторонних экономических взаимоотношений как стратегический и необходимый обеим сторонам. Данная концепция должна стать документом, в котором максимально детально описываются все текущие проекты, государственные и частные, реализуемые в рамках российско-индийских ТЭС. Данные документы «неофициально» существуют у США в отношении с различными странами мира. Придание статуса публичного данному документу позволит максимально четко отслеживать программы взаимодействия, понимать слабые и сильные стороны, поможет «надавить» там, где требуется.

Возможна также разработка Концепции кластеров взаимодействия по отраслям под эгидой деловых или отраслевых советов, что позволит контролировать рост товарооборота в каждой конкретной отрасли, понять проблематику, выявить пути решения. Возможные кластеры: IT и новейшие технологии, навигационные технологии, фармацевтика и медицина, нефтегаз, нефтехимия, сталь, розничная торговля, банковская деятельность, инфраструктура, туризм, авиастроение, автомобилестроение, образование.

Стоит отдельно отметить, что в настоящий момент практически полностью разрушена система взаимодействия молодежи двух стран, вследствие этого торгово-экономические связи основываются, как правило, на «старых контактах». Следует воссоздать практику приглашения индийских студентов в Россию на новые образовательные площадки: Сколково, Дальневосточный университет, Северокавказский университет, новые магистерские программы МГИМО, ВШЭ, МГУ. Необходимо создать «Клуб молодых предпринимателей России и Индии». Привлекать его участников в качестве партнеров, субподрядчиков для крупных проектов. Таким образом, в течение 3–5 лет будет создано серьезное «комьюнити», ориентированное на

развитие бизнеса между двумя странами, что позволит развивать торгово-экономические связи в будущем, достигать новых «горизонтов» товарооборота. В противном случае к 2015 г. уровень взаимоотношений может скатиться к минимуму, и в дальнейшем российским властям придется платить слишком высокую цену для вхождения на рынок Индии.

***Bondarenko A.D. Actions for the Optimization of Russian – Indian Trade Cooperation.***

**Summary:** *The article describes current stage of the Russian-Indian trade-economic cooperation. The Author analyses the issues which business have to face approaching the markets of Russia and India. Special emphasis is laid on the measures for the optimization of cooperation.*

**Ключевые слова**

Россия, Индия, двусторонние отношения, экономика, инновации, стратегическое развитие, «дорожная карта», кластеры взаимодействия.

**Keywords**

Russia, India, bilateral relations, economics, innovations, strategic development, road map, interaction clusters.

**Примечания**

1. [http://www.torgpredstvo.ru/torg\\_pred.php?id\\_land=29&stat=1](http://www.torgpredstvo.ru/torg_pred.php?id_land=29&stat=1)
2. [http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/f7ca27004d2036fda605a797ef93df73/tes\\_india.doc?MOD=AJPERES&CACHEID=f7ca27004d2036fda605a797ef93df73](http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/f7ca27004d2036fda605a797ef93df73/tes_india.doc?MOD=AJPERES&CACHEID=f7ca27004d2036fda605a797ef93df73)
3. [http://www.ved.gov.ru/exportcountries/in/in\\_ru\\_relations/in\\_ru\\_trade/](http://www.ved.gov.ru/exportcountries/in/in_ru_relations/in_ru_trade/)
4. [http://www.ved.gov.ru/exportcountries/in/in\\_ru\\_relations/in\\_ru\\_trade/](http://www.ved.gov.ru/exportcountries/in/in_ru_relations/in_ru_trade/)