

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ РОССИИ И ИНДИИ: ИМЕЮЩИЙСЯ ПОТЕНЦИАЛ И ВОЗМОЖНОСТИ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ

С 2000 года Россию и Индию связывают отношения стратегического партнерства, подразумевающие, помимо прочего, принятие целого комплекса мер, направленных на наращивание торгового и инвестиционного сотрудничества.



**КАРАТАЕВ СЕРГЕЙ
ВЯЧЕСЛАВОВИЧ**
К.Э.Н.,
НАЧАЛЬНИК
СЕКТОРА
ЭКОНОМИКИ
ЗАРУБЕЖНЫХ
СТРАН ЦЕНТРА
ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ИССЛЕДОВАНИЙ
РИСИ



Дополнительные возможности предоставляют российские контрсанкции, которые уже в 2014 г. позволили значительно нарастить поставки индийских продовольственных товаров в Россию.

Однако масштабы экономических связей все еще достаточно скромны. Несмотря на более чем четырехкратный рост взаимной торговли за прошедшее десятилетие, ее размер к 2014 г. составил всего 9,5 млрд. долл., что соответствует лишь 1,2% российского товарооборота (19-е место среди торговых партнеров нашей страны) и 0,8% индийского (33-е место).

Из сильных сторон сотрудничества – существенная доля торговли продукцией с высокой добавленной стоимостью. В 2014 г. на сырьевой экспорт из России в Индию пришлось всего 43% (в сравнении с 84% общего объема российского экспорта), из Индии в Россию – 38% (в совокупном объеме индийского экспорта – 53%). В свою очередь поставки высокотехнологичной продукции, являющиеся приоритетом для обеих стран, составили 20% российского и 12% индийского экспорта, хотя в целом данный показатель для наших стран существенно ниже – 6% и 3% соответственно.

Подобная структура товарооборота менее подвержена влиянию внешних и внутренних факторов, таких, как, к примеру, ухудшение ценовой конъюнктуры на мировых товарных рынках, и является хорошей базой для расширения взаимодействия. Так, при снижении в 2015 г. объема внешней торговли России на треть, сокращение товарооборота с Индией составило менее 15%, а доля страны в российском товарообороте выросла до 1,4%.

Дополнительные возможности предоставляют российские контрсанкции, которые уже в 2014 г. позволили значительно нарастить поставки индийских продовольственных товаров в Россию. По расчетам экспертов РИСИ, только в 2014 г. импорт «санкционной» продукции вырос более чем на 35%. При этом потенциал данного фактора полностью до сих пор не использован – планируется дальнейшее увеличение поставок, а также выход на российский рынок индийских производителей молочной продукции и буйволиного мяса.

Тем не менее, достижение 30-миллиардного оборота взаимной торговли к 2025 г., являющееся крайне амбициозной задачей, требует принятия дополнительных мер при значительных изменениях в подходах к развитию взаимодействия с обеих сторон. Первоочередной из них представляется усиление инвестиционного сотрудничества и выстраивание новых производственных цепочек, включающих в себя предприятия из наших стран.

На сегодняшний день объем взаимных инвестиций находится на минимальном уровне, однако в последнее время в этой сфере появилась положительная динамика (Роснефть выражает готовность купить 49% акций индийской Essar Oil, ONGC приобретает 15% долю в Ванкорском месторождении, на днях была одобрена покупка индийской Lupin 100% российской фармкомпания Биокор). Подчеркнем, что при стимулировании взаимных инвестиций и производственной

кооперации необходимо учитывать приоритеты промышленной политики России и Индии.

Вторым направлением должно стать всемерное способствование развитию связей между российскими и индийскими предприятиями малого и среднего бизнеса – потенциал сотрудничества крупнейших компаний в значительной степени исчерпан и требует соответствующей поддержки со стороны МСБ. Представляется, что для этого должны максимально использоваться возможности, которые открываются благодаря участию наших стран в таких организациях, как БРИКС, в перспективе – ШОС. Так, только за 2015 г. на базе этих двух объединений проведены форумы малого бизнеса и мероприятия деловых советов, инициировано создание интернет-платформ по обмену информацией между субъектами МСБ, обсуждались вопросы облегчения трансграничной электронной торговли и создания совместных научно-исследовательских сетевых платформ. Наши страны могли бы использовать эти механизмы для усиления межгосударственного сотрудничества, по мере необходимости расширяя имеющиеся форматы на двусторонней основе.

Важным инструментом может стать инициируемое Россией предложение по формированию рабочей группы по поддержке инвестиций и устранению административных барьеров. При этом перспективной площадкой для обсуждения подобных вопросов может стать созданная в июне 2015 г. Совместная исследовательская группа по изучению целесообразности заключения соглашения о свободной торговле между ЕАЭС и Индией. Перспективность подобного формата связана с тем, что перед Россией и другими государствами ЕАЭС в рамках усиления евразийской интеграции стоят схожие задачи. В этой связи представляется целесообразной координация мер, с тем чтобы принимаемые решения позволяли сформировать единые правила сотрудничества и расширить торгово-инвестиционное взаимодействие Индии сразу со всеми странами Евразийского экономического союза.

Перспективным направлением диалога на уровне Россия-Индия видится также усиление партнерства между государственными институтами, отвечающими за привлечение инвестиций, поддержку экспорта и развитие малого бизнеса. В настоящее время в российской практике происходят значительные изменения. Создан Российский экспортный центр, предполагающий работу в формате «единого окна» для действующих и потенциальных экспортеров, а также Корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства, одной из задач которой является увеличение доли экспорта МСБ в общем объеме экспорта с 6% до 12% к 2030 г.

Достижение поставленных задач возможно только в тесном взаимодействии с участниками потенциальных рынков сбыта, в число которых, без сомнения, входит и индийский. Именно поэтому

одно из первых зарубежных подразделений РЭЦ будет создано в Индии с тем, чтобы наладить комплексное обслуживание отечественных экспортеров. При этом данная структура, формирующая разветвленную региональную сеть внутри страны, могла бы также наладить взаимодействие с индийскими компаниями, прежде всего, субъектами МСБ, заинтересованными в выходе на российский рынок.

Кроме того, необходимым условием для обеспечения стабильного роста взаимной торговли представляется расширение транспортных связей. Решение о снятии санкций с Ирана, наличие у этой страны дружеских отношений с Россией и Индией становятся важными предпосылками для дальнейшего развития проекта коридора «Север-Юг». Определенный прогресс был достигнут уже в 2015 г., когда на встрече совета глав МИД в Нью-Дели были согласованы проекты соглашений, касающиеся упрощения таможенных процедур и транзитных перевозок.

Отметим, что сегодня концепция коридора «Север-Юг» отходит от единого жесткого маршрута и представляет собой сразу несколько альтернативных путей. Это дает возможность рассматривать проект как развитие евразийской транспортной инфраструктуры по направлению Индия – Центральная Азия и Кавказ – Россия. При этом наиболее перспективными направлениями взаимодействия становятся: облегчение трансграничного движения грузопотоков, унификация и гармонизация требований к оформлению грузов, введение единых транзитных документов и тарифов.

Наконец, важным аспектом сотрудничества представляется всемерное поощрение использования национальных валют в расчетах между предприятиями наших стран. В данном случае российско-индийские отношения являются положительным примером высокого уровня взаимодействия, которое, тем не менее, необходимо развивать и дальше. По данным Банка России, за 2 кв. 2015 г. объем платежей в рублях составил 13% экспортной выручки российских компаний (2-ое место после ЕАЭС) в сравнении с 3% в 2014 г. и 1,1% в 2013 г. Данная практика позволяет снизить уровень валютных рисков, включая негативное воздействие денежно-кредитной политики крупнейших финансовых центров (прежде всего США и ЕС), а также способствует взаимопроникновению банковских учреждений и расширению сотрудничества в финансовой сфере.

В целом анализ российско-индийских отношений показывает наличие достаточного потенциала для достижения поставленных целей. При этом важным условием его реализации становится активное использование имеющихся возможностей и создание дополнительных предпосылок для интенсификации торгово-инвестиционных связей на уровне предприятий.