

ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ

16—18 июня 2016

РОССИЯ — ИНДИЯ: НОВЫЙ ЭТАП ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА

16 июня 2016 г., 10:15—11:30

Павильон G, Конференц-зал G6

Санкт-Петербург, Россия

2016

Модераторы:

Чандраит Банерджи, Генеральный директор, Конфедерация индийской промышленности

Сергей Черемин, Министр, руководитель департамента внешнеэкономических и международных связей, Правительство Москвы; председатель правления, Деловой совет по сотрудничеству с Индией

Выступающие:

Рамеш Абхишек, Заместитель Министра, Департамент промышленной политики и развития, Министерство коммерции и промышленности, Правительство Индии

Дмитрий Голованов, Председатель правления, АО «Росэксимбанк»

Алексей Лихачев, Первый заместитель Министра экономического развития Российской Федерации

Панкадж Саран, Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Индия в Российской Федерации

Наушад Дариус Форбс, Президент, Конфедерация индийской промышленности; сопредседатель, Forbes Marshall

Участники дискуссии:

Нарендра Кумар Верма, Управляющий директор, ONGC Videsh Limited

Сергей Кислов, Президент, председатель совета директоров, АПГ «Юг Руси»

Д-р Раджив Индравадан Моди, Председатель, управляющий директор, Cadila Pharmaceuticals

Анна Нестерова, Основатель, председатель совета директоров, ООО «Глобал Рус Трейд»

Кишан Пандей, Заместитель генерального директора, директор по управлению рисками, Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ)

Олег Сиенко, Генеральный директор, АО «Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод»

Андрей Теребеннин, Член правления, АФК «Система»

Алексей Федоров, Президент, Ассоциация компаний Интернет-торговли

С. Черемин:

Уважаемые дамы и господа, мы начинаем работу нашего круглого стола под названием «Россия — Индия: новый этап экономического партнерства». Я искренне рад приветствовать здесь представительную индийскую делегацию. Наверное, ни одна из крупнейших стран мира — а Индия несомненно является сегодня одной из ведущих экономик — не направляет с таким постоянством на Петербургский экономический форум столь представительные делегации.

Я хотел бы сказать несколько слов о том, что произошло за последний год. Как вы знаете, в декабре 2015 года впервые состоялся официальный государственный визит в Россию премьер-министра Индии Нарендры Моди и его встреча с Президентом РФ. В ходе визита было подписано много соглашений, провозглашены новые цели, в частности достижение к 2025 году уровня взаимной торговли в 35 миллиардов долларов. Надо подчеркнуть, что и ранее наши лидеры ставили достаточно амбициозные цели, но в силу экономических факторов — финансовых кризисов, экономических санкций, девальвации национальных валют России и Индии — нам, к сожалению, не удавалось достигнуть целевых параметров. В 2015 году уровень торговли между нашими странами снизился почти на 20% и составил около 8 миллиардов долларов США. Для нас это, конечно, неудовлетворительный итог, тем более что в списке наиболее значимых внешнеэкономических партнеров Индии Российская Федерация заняла 33-ю позицию, это менее 1% от всего внешнеторгового оборота Индии.

Чтобы реализовать наши далеко идущие планы, необходимо прежде всего наладить партнерство между крупными государственными компаниями. Цель сегодняшнего круглого стола, участвовать в котором мы пригласили лидеров бизнеса обеих стран, — оценить, что за это время было сделано, наметить перспективы сотрудничества, поделиться мыслями, как нам облегчить взаимную торговлю. Вы знаете, что идут активные дебаты о возможности привлечь в нее национальные валюты, потому что превалирование доллара США и евро значительно усложняет процедуры, в том числе банковские. Мы хотели бы поговорить о том, как на нашу

взаимную торговлю влияют экономические санкции, введенные Европейским Союзом против РФ. О том, какие новые проекты могут быть реализованы, как нам упростить таможенное законодательство, как Индия могла бы участвовать в деятельности ЕАЭС, и о многом другом.

Я хотел бы представить наших уважаемых панелистов и поприветствовать заместителя министра, руководителя департамента промышленной политики и развития министерства коммерции и промышленности Индии господина Рамеша Абхишека, председателя правления АО «Российский экспортно-импортный банк» Дмитрия Голованова, председателя правления корпорации Dr. Reddy's Laboratories господина Каллама Сатиша Редди, чрезвычайного и полномочного посла Республики Индия в Российской Федерации господина Панкаджа Сарана, президента Конфедерации индийской промышленности и сопредседателя корпорации Forbes Marshall господина Наушада Форбса и нашего большого друга, генерального директора Конфедерации индийской промышленности господина Чандраита Банерджи.

Первое слово господину Чандраиту Банерджи. Конфедерация индийских промышленников является нашим надежным партнером, и я хотел бы поблагодарить ее за помощь в организации нашего круглого стола и постоянного взаимодействия с Деловым советом по сотрудничеству с Индией. Конфедерация — старейшее в Индии бизнес-сообщество, созданное в 1895 году, немногие общественные бизнес-организации могут похвастаться такой славной историей. Прошу Вас.

C. Banerjee:

Thank you, Chair. Thank you, Mr. Chreryomin, and it is indeed a pleasure to be back at SPIEF in Russia. As the session moderator mentioned, we have been coming here as an institution, as an Indian industry, for the last eight years. This is our eighth year in a row, and every time that we have come here, with the participation and the support of the Indian Government, it has been a great journey.

And every time that we have come, we have seen the type of focus by SPIEF and by Russia on India, and we really give a lot of value to the type of importance that we have seen over the past few years being given to this strong relationship with India and Indian industry, in particular.

I must say that India and Russia have been able, over the last few years, to streamline and strengthen the dialogue mechanisms for economic cooperation and channel trade and commercial regulations into multiple dimensions. As the Chair, Mr. Cheryomin, was mentioning, at the last visit of our honourable Prime Minister to Russia in December, we saw the type of importance that was being accorded to both trade and investment. That has really been able to trigger a large number of agreements, collaborations and cooperations in areas such as travel documentation, customs or, more importantly, from the business point of view, on nuclear energy, on solar energy and, of course the railways.

We, from Indian industry, particularly welcome the simplification of visas. That was one major point on the agenda, and this would really help us further increase business-to-business collaboration. We feel that the economic component of the relationship has much, much greater potential and can make significant progress once we are able to further the type of cooperation that we have been talking about.

What we have seen is that this particular belief in furthering is really founded on the accelerated dynamism of the Indian economy today. As we know, if we really look at the way the Indian economy has been performing, we are looking at something around 7.5% growth, after two years of reasonably tough times that we have had. We in the CII and in Indian industry believe that India will be able to achieve 8% growth in the next year. This is very strongly supported by the kind of pickup that we are seeing in India, which is being led by several governmental missions, and I am sure our Industry Secretary and our Ambassador will allude to those points in more detail.

But from the industry point of view, we have seen a strong pickup in the Indian economy over the last few quarters, and that will help us when we see programmes, such as those on the roads and on cities, which is the Smart Cities programme that we have brought in. Several such missions that we have brought

in with a strong focus on manufacturing, through Make In India, are going to lead India's recovery and India's strong growth path, and that is where I think Russia can come in, in a big way.

What we really need to see is how we can make the trade volume pick up, both from Russia to India and India to Russia. What we are doing is anywhere between around USD 6 billion plus, and that is really not what we believe is the potential between our two countries, and that is something that we need to pick up.

The other point that I wanted to mention was on investment. While we are seeing some amount of reasonable investment from India into Russia, of about USD 8 billion, we do not see that much from Russia into India, and we would like to really focus on this investment.

Last time we met, at the CEOs Forum, when the President and the Prime Minister addressed the CEOs Forum, one of the issues that came up was to strongly institutionalize the CEOs Forum, which would lead to a lot of input to the two governments and would also really help further both trade and investments between the two countries. I must say that that was a very strong signal and since then the CEOs Forum has been reconstituted. We see a strong commitment coming in from Russia. We have a strong team from India, from the CEOs Forum, led by Dr. Satish Reddy, who is here. So we have a very strong mechanism which has been put in place, and I think these are the ones which will lead to the type of vision that we are setting for the two countries, for both trade and investment and collaboration and cooperation.

I would like to end with one point, which is important. As we have been talking to industry from both sides, one of the issues that used to come up about India was the ease of doing business, and I must say that over the last couple of years, we have seen a strong focus in India on how we can help foreign businesses come and do business in India much more easily than previously. Even in domestic business, there has been a lot of facilitation in terms of improving the climate of doing business in India.

We would like to see a similar reciprocity also from Russia, and that is going to be a key factor if we are going to be able to do business easily. We would think

that we would be able to really strengthen the type of collaboration that we were looking at.

So, the agenda is quite set, the agenda is quite focused, and we would like to really work between the two countries. I really appreciate your initiatives, Mr. Chairman, over the last years, which you have been taking up on India especially, to see how we can really function and facilitate the type of potential that we have between our two countries. This particular Forum, which you have been hosting for India within the SPIEF, has been of very significant importance from the Indian point of view. Today, we have a very strong team from India present here, and I am sure you will get further inputs on how we can really focus on our collaboration.

Thank you.

С. Черемин:

Спасибо, господин Банерджи.

Уважаемые господа, сегодня здесь присутствует чрезвычайный и полномочный посол Республики Индия в России господин Панкадж Саран, опытнейший дипломат с более чем тридцатилетним стажем работы на различных дипломатических должностях, бывший посол Индии в Дакке, Вашингтоне, Каире, постоянный представитель Индии в ООН. В нынешних непростых условиях Индия, как мне кажется, проявляет дружественный нейтралитет по отношению к санкциям против РФ, но не полностью использует возможности для локализации производства на российской территории; немногие индийские компании стремятся произвести прямые капитальные инвестиции в РФ. Какими Вам как новому послу представляются следующие шаги? Что мы должны сделать в ближайшие годы для того, чтобы наше сотрудничество стало более активным и мы приблизились к цели, которую провозгласили наши лидеры?

P. Saran:

Thank you very much, Chair, for inviting me today to this round table. It is actually interesting that India is one of the very few countries with whom SPIEF

exclusively organizes a round table. To me, this demonstrates an understanding in Russia that the economic relationship with India is one of its most critical relationships in the world.

From India's point of view, I would say this is exactly the case. For us, Russia and the partnership with Russia is amongst the most important partnerships that India has with any country in the world. We have decades of experience dealing with each other; we have gone through different phases of our national development, in Russia, the erstwhile Soviet Union, and in India; and despite all these changes over the last few decades, the one constant that has characterized Indian foreign policy is the relationship with Russia.

This has remained intact despite all the changes in the world, all the different winds that are blowing, but this is the anchor in the world.

Now, our political and strategic relationship remains at its best. We have a special and strategic privileged partnership with each other. We have a system of annual summits between the two leaders. This is one of the very few countries with whom we have this system, and it is not normal for two countries to be meeting each other at the level of their leaders every single year. Because of this relationship, there are subsidiary mechanisms, at the level of ministers, secretaries and even at the technical levels below, that meet constantly, right through the year. India will be hosting the next annual summit between India and Russia on 15 October in Goa, and on that date India will also be hosting the next BRICS summit in Goa. We have already begun to prepare for this important meeting, which will attract the attention of the entire world.

On the issue of the economic partnership, I was very happy to note that the title actually says a "new stage" in the economic partnership. So what is the new stage in the economic partnership? I think we have to move beyond just the basic activity of trade. We have to graduate towards mutual investments. We have to graduate towards finding new sectors of cooperation, and we have to better connect ourselves, as two countries, both physically and in terms of bridging the information and knowledge gap.

Now, there are certain sectors of the relationship which are very, very promising, and obviously the first one which comes to my mind is the energy sector. It is no

coincidence that the Indian delegation to this SPIEF event is being led by our Petroleum and Natural Gas Minister. He is accompanied by the CEOs of six of the biggest Indian public sector oil companies, and this is a very important and a very deliberate statement that India is making towards Russia: that our energy partnership today has graduated to a totally new level, which was not there in the past 20 to 30 years. So, this shows that when there is political will, we can actually definitely step up our partnership in sectors in which we choose to do so. Defence cooperation has been a traditional pillar of our cooperation. Now, in the defence field, I think when you talk of the new stage, we are looking at an entirely new situation within India, which is that India today wants to move away from a simple buyer–seller relationship with Russia, to a relationship in which we co-produce, we manufacture and essentially we make in India. We want Russia's help to manufacture and to indigenize our defence industry. Efforts are ongoing in this direction, and, again, the initial indications are very promising. A large number of Indian private companies, public sector companies are showing great interest in partnering with Russian defence enterprises, and if we move in that direction, then certainly we are, again, looking at a new stage of our cooperation in the defence field.

The other very, very successful area of cooperation is in the civil nuclear energy sector. Again, it is something of which we need to be proud, at least, I am certainly very happy about: that the first foreign nuclear power reactor in India today that is functioning and contributing to the Indian grid is made by Russia, and is in a city called Kudankulam in the south of India, and this is a 1,000-megawatt reactor. There will be another five, so we will have a total of six reactors of 1,000 megawatts each, and we have already agreed with Russia that we will have a second site which will also have another six reactors. So we are actually looking at 12 nuclear reactors supplied by Russia with a very, very specific localization roadmap, which will come up in the next many years, so that it going to make a significant and very major contribution to our energy security.

Connectivity is a big issue. Again, I think we are making good progress here. We have operationalized what we call the Green Corridor. This is the first time India has ever established a green corridor with any other country in the world. And the

Green Corridor is basically meant to facilitate customs procedures, to facilitate bilateral trade between India and Russia. So there is very good cooperation between the customs agencies on both sides, and this initiative will go a long way in helping traders in both countries.

In addition, we are talking of an even more ambitious programme, which is the International North–South Transport Corridor. This will actually hook up India with Russia through Iran and the Caspian Sea, and enable trade to land right at Astrakhan, and then from Astrakhan northwards to Moscow, St. Petersburg, Europe. This is a work in progress, and our government is keen to, again, revitalize this major initiative.

Apart from physical connectivity, I think we have now understood that we need to have much more intense engagement across the governments between India and Russia, across ministries. This is, again, beginning to show results. There is greater involvement of our private sectors.

The other big project that India is keen on is cooperating, in some fashion, with Russia within the context of the Eurasian Economic Union, which you mentioned. We see this as a futuristic project, and something in which India can play a role, and we have already initiated a joint working group to look at the feasibility of entering into some kind of free trade arrangement with the Eurasian Economic Union.

So, in short, I think these are the new directions of our relationship. As I mentioned, and as you very rightly mentioned in your remarks, the political relationship is actually excellent. India accords great priority to its relations with Russia. We believe that Russia is a major voice in global affairs; Russia is playing a constructive role in various regional hotspots.

We therefore would like to continue to work closely with Russia in the political sphere as well, and within that context, the economic, strategic, commercial and investment relationship I see as heading to better times.

These are my broad remarks. Thank you so much.

С. Черемин:

Большое спасибо, уважаемый господин посол.

Индия действительно сегодня демонстрирует уникальные темпы роста ВВП — 7,6% в год. Такими темпами, наверное, не может похвастаться даже Китай, Индия вышла на первое место. Несомненно, огромную роль в развитии внешнеэкономических связей играет Министерство торговли и промышленности Индии. Сегодня у нас присутствует заместитель министра торговли и промышленности Индии господин Рамеш Абхишек, человек с уникальным государственным опытом и степенью магистра государственного управления Гарвардского университета. У Вас большая практика проведения реформ. С Вашей точки зрения, что мы все должны сделать, чтобы отношения на уровне наших стран, наших компаний улучшились? Достаточны ли те меры, которые принимаются правительствами стран? Господин посол упомянул создание «зеленого коридора», переговоры по возможному присоединению к Евразийскому союзу, другие инициативы. Достаточны ли эти меры? Пока, к сожалению, динамика внешнеэкономических связей у нас отрицательная.

R. Abhishek:

Thank you, and a very good morning.

Our Ambassador has already given an excellent overview of India and Russia's relationship and the great potential it holds for strengthening our economic cooperation. We strongly believe, as he rightly mentioned, that there are many areas in which we need to engage much more, and we can make a lot of concrete progress across many sectors.

I would like to briefly mention that in the last two years, the Indian Government has started a massive programme of economic development, and our high growth rates of GDP are, we believe, only a beginning. We have the potential to do much more. We should be achieving the double-digit GDP growth rates that we require for uplifting our population to the level that we would like in the next three decades.

The potential that we have has not been realized fully. With that aim, the Foreign Direct Investment rules have been completely liberalized. In the last two years, USD 55 billion plus of investment in just one year and in two years we have had

more than USD 90 billion coming in, because of these new policies. We have had almost a 50% increase, where the rest of the world has decreased by 14% to 15% in their FDI. That only goes to show that we are creating a good business climate.

Ease of doing business reforms are a big part of our Make In India efforts, because we want to take our manufacturing to a much higher level of our GDP: 25%. We need to create 100 million jobs in the next seven years, and for that we need to have ease of doing business. Our Ambassador has already mentioned the Green Corridor, and similarly, we are taking a very large number of steps across many sectors, in which it will be much easier to do business in India.

We slightly moved up the World Bank Doing Business Rank last year, but this is just the beginning. We believe that the kind of transformational changes in processes and procedures that we are bringing about in central government in India, and also in the state governments, are going to make it much easier for businesses to operate, both Indian domestic and foreign.

I would also like to mention the enormous work on infrastructure development that we have started, which will also bring huge benefits to Russian business. The high-level development programme is very ambitious, and a lot of work has been done and is being done. With the railways, there is a massive renewal programme for high-speed trains and dedicated freight corridors, and there is enormous potential for close cooperation on the railway front. We know there is a steering committee now between India and Russia, and we would like that to take the work forward, because we would like to take advantage of your expertise.

I would like to mention industrial corridors. My department is implementing a number of these industrial corridors, starting from Delhi and Mumbai. Work has started on setting up four completely new industrial cities in four states, and we plan to develop eight cities. I think that is another area where there can be a lot of cooperation. And Smart Cities, as has been mentioned, you have significant experience and advantages in a number of areas where there is wastewater treatment. Our Chief Minister is coming here to study that and see if we can have cooperation, so I think that is another area.

And I think there is going to be a lot of scope for a number of areas in which we can cooperate. Mention has been made of the pharmaceutical sector as well. Our companies are represented here, and I think in accordance with the Russian Government's policies, I think they can increase their investment and presence in Russia and, if some facilitation is provided, I think there is enormous scope for improvement. We would like to work closely with you so that our companies can have a good investment and presence in the pharmaceutical and manufacturing sectors here.

The Ambassador has already talked about defence manufacturing. We believe that there is enormous potential and interest on both sides. We are trying to streamline the processes and procedures so that this gets implemented. You would like some concrete progress on this.

I think food processing is another area in which there can be a lot of cooperation. The requirements of your economy can also be met substantially in a number of sectors.

So, if we address all the issues which are there, I think we can make a lot of progress. So, if we want to be in a very high-growth environment, and in terms of your government's efforts to bring about substantial economic reforms and growth, I think there is enormous potential for working together in all these sectors.

You are looking at an India now which is working very hard to transform its economy, to bring the growth and economy to an entirely new level in the next 15, 20, 30 years. The work has started, and the Government is absolutely determined. As very old friends and strategic partners, India and Russia can do so much.

We will get down to more details and specifics. We have working groups, we have intergovernmental commissions, we have so many groups working on this. I think we need to engage closely, and businesses from both sides need to have that confirmed, that they have their enabling environment, their enabling policies on both sides — from the government and also from the regulators on both sides — to streamline processes and procedures.

I would like to mention that we are very keen and very determined that we have a much stronger partnership in the economic field and in investment, trade and many other areas which the Ambassador has mentioned.

We would really like to work very closely and make sure that we realize this huge potential that we have, so that we are friends not only in the political and strategic areas, but also in the economic and commercial areas.

Thank you.

С. Черемин:

Большое спасибо, господин Абхишек.

К нашей дискуссии присоединился первый заместитель министра экономического развития Алексей Лихачев. Алексей постоянно выступает за введение преференциального режима для Индии, поддерживает меры по облегчению взаимодействия бизнесов двух стран. Алексей, Вам слово.

А. Лихачев:

Коллеги, большое спасибо за приглашение поучаствовать в этой уважаемой встрече. Мы с господином заместителем министра, моим новым визави в рабочей группе по поддержке инвестиционных проектов, уже провели переговоры и наметили план совместных действий для решения главной проблемы. В чем мне видится, как говорилось в Советском Союзе, триединая задача в экономической сфере развития российско-индийских отношений?

Первое — повысить товарооборот. Статистика у российской и индийской сторон немножко разнится, но тенденции абсолютно одинаковы: взаимная торговля достигла своего пика несколько лет назад — 11—12 миллиардов долларов по нашей статистике. Тогда была поставлена задача к 2025 году утроить этот товарооборот. Но пока мы движемся несколько в ином направлении. Есть и хорошие новости: индийский импорт в этом году растет, он составил почти 3% в стоимостном выражении и более 20% в физическом объеме. Но это совершенно не те темпы, не те цифры, на которые нас ориентирует руководство и которые нужны нашему бизнесу.

Над проблемой работает исследовательская группа по будущему преференциальному соглашению. Отметим, что оно должно быть между Евразийским союзом и Индией, так как именно Евразийский союз осуществляет полномочия России по торговле товарами. Мы готовы двигаться в этом направлении настолько быстро, насколько быстро будет двигаться индийская сторона. Здесь важно не только снятие конкретных пошлин, конкретных барьеров торговли, но и мощный положительный сигнал для бизнеса о том, что руководство стран, министерства экономики будут содействовать увеличению товарооборота.

Второй момент — привлечь инвестиции. В амбициозной программе наших лидеров было сказано, что за ближайшее десятилетие объем взаимных инвестиций нужно довести ориентировочно до 15 миллиардов. К этой цифре мы тоже продвигаемся не быстро. Вопрос не в формальном выполнении, а в сущностном выражении этой работы. Конечно, серьезные инвестиции, серьезные деньги требуют межгосударственного взаимодействия. Мы знаем и с большим уважением относимся к программе «Make in India». В России разрабатывают соответствующие механизмы поддержки инвестиционных проектов, это и специнвестконтракты, продвигаемые Минпромторгом, и особые зоны, которыми занимается Минэкономразвития. В каждом регионе существуют преференциальные условия для реализации тех или иных проектов. Но этого, без сомнения, мало. Я хочу обратиться к Вам, господин Абхишек, потому что наша с Вами деятельность в рабочей группе по инвестпроектам в ближайшее время является ключевой. Именно она должна поддержать конкретные направления, конкретные проекты (пока что их 20 — очень мало для таких двух стран, как Россия и Индия), и не только поддержать на словах, но и дать конкретные механизмы, утвердить дорожные карты реализации проектов. За этим последуют и инвестиции, и товарообмен. Именно проекты станут тем двигателем товарооборота, о котором мы говорили.

И третье. На мой взгляд, в топе нашего внимания должны быть не только соглашения о свободе движения товаров. Сегодня очень важны обмен услугами, обмен инвестициями, режим учреждения компаний, развитие

инструментов поддержки торговли. В России активно работает целый комплекс экспортной поддержки — Российский экспортный центр. В этом году планируется открыть в Индии, рядом с нашим торговым представительством, торговый дом как филиал Российского экспортного центра. Мы с присутствующими в зале коллегами ищем способы развивать институты частной инициативы, частной поддержки двусторонней торговли, в том числе электронной. Как раз поддержка институтов торговли, инвестиций, торговли услугами — предмет возможного соглашения между Россией и Индией.

В сентябре на заседании межправительственной комиссии в Дели мы хотели бы обменяться мнениями по этому вопросу. Я еще раз благодарю и приветствую своего визави, господина заместителя министра; мы высоко ценим работу посольства Индии в РФ, инициативность господина посла и направленность на конкретные результаты. Мы надеемся вернуться к позитивному треку, что будет зависеть и от руководства государств, и, конечно, Сергей, от деловых кругов. Нужно наполнять проектную деятельность вашими предложениями, нужно наполнять все соглашения вашими интересами и ориентироваться в первую очередь на то, что требуется бизнесу. Тогда у нас будет шанс прийти к другим цифрам и к совершенно другому подходу в развитии торгово-экономических отношений России и Индии. Спасибо.

С. Черемин:

Большое спасибо. Вы уже упомянули о том, что очень эффективно работает Российский экспортный центр, и одна из его важнейших частей — это созданный более 20 лет назад Российский экспортно-импортный банк. Он действует как агент Правительства по поддержке несырьевого экспорта, в первую очередь высокотехнологичного экспорта, машиностроения. Я хочу предоставить слово Дмитрию Голованову. Он давно работает в группе по межбанковским отношениям между Индией и Россией, и мы с Дмитрием много времени посвятили обсуждению в том числе проблематики номинации наших экспортных контрактов в национальных валютах: как

перейти на расчеты в рупиях и в рублях, что значительно упростило бы жизнь многим нашим экспортерам. Пожалуйста, Дмитрий.

Д. Голованов:

Большое спасибо. Добрый день, уважаемые коллеги. Я бы хотел, если позволите, продолжить разговор и обобщить то, что передо мной сказал уважаемый Алексей. Российский экспортный центр (РЭЦ) действительно создан для поиска решений, приводящих к увеличению и упрощению товарооборота. И та часть, за которую отвечает «Росэксимбанк», — прежде всего расчеты и кредитование — напрямую связана именно с продвижением инициативы номинации в национальных валютах. Можно многое сказать о роли РЭЦ, но в сегодняшнем выступлении я хотел бы остановиться на проблематике национальных валют.

Дело в том, что ни российский рубль, ни индийская рупия не являются свободно конвертируемыми валютами, и на сегодняшний день весь товарооборот между российскими и индийскими предприятиями осуществляется через доллар. Цены номинируются в долларе, расчеты происходят в долларе. Эта практика сложилась достаточно давно, и в ней есть свои плюсы: механизм отлажен и работает, под него созданы и работают институты поддержки. Мы обсуждали эту тему с коллегами из Экспортно-импортного банка Индии и все-таки видим очень большой потенциал именно в продвижении национальных валют.

Конечно, в первую очередь мы проанализировали, что именно мешает нам производить расчеты в рублях и рупиях сейчас и какие могут возникнуть проблемы, а их, к сожалению, достаточно много. Не являясь конвертируемыми, наши валюты подвержены достаточно серьезным флуктуациям, зачастую несущим в себе дополнительные риски. Огромное количество контрактов и бизнесов уже номинированы в долларе, и переходить на другие валюты очень сложно. Для многих индийских предприятий привлечение средств или последующий расчет в долларе намного удобнее. Казалось бы, нет практически ни одного довода в пользу перехода. Однако последние мировые тенденции говорят о том, что многие

продвинутые страны, включая Китай, стараются хотя бы часть своего товарооборота реализовывать через национальные валюты. Это связано с набором очень важных бенефитов в перспективе. Их нельзя получить в тот же день, но в будущем страна, которая работает в национальных валютах, становится независимой от любых санкций, войн, прежде всего торговых, от коллапсов, которые могут повлиять на договоренности с иностранными партнерами. Безопасность является одной из ключевых целей, которые достигаются через торговлю в национальных валютах.

Второй плюс — огромная экономия на издержках, связанных с сокращением традиционного пути денег, идущих через сложные кросс-курсы. Термины, может быть, сложны, но суть очень проста: чем короче путь расчета между двумя контрагентами в разных странах, тем транзакция дешевле. Если мы стремимся увеличить товарооборот между Россией и Индией, то как раз эти небольшие, казалось бы, экономии принесут обеим сторонам огромный дополнительный объем инвестиций.

Какие меры нужно принять, чтобы постепенно перейти к национальным валютам? Конечно, и в России, и в Индии есть набор ограничений — надо признать, в России меньше. В Индии существует достаточно сложная система Резервного банка, который контролирует расчеты и определяет более жесткие правила для нерезидентов по работе с рупией. Например, рупию нельзя инвестировать, рупия может находиться на счетах только с разрешения специального банка. И мы понимаем, откуда эти ограничения. Но мы считаем, что в рамках двусторонних соглашений, о чем говорил Алексей Евгеньевич Лихачев, можно постепенно упростить для наших предприятий использование национальных валют в рамках расчетов, создавая им «зеленые коридоры». Я не уверен, что результат будет виден уже завтра, но план роста в наших торговых отношениях рассчитан на 15—20 лет, и за это время наша стратегия принесет плоды.

Мы уже неоднократно проводили встречи, в частности между Центральным банком РФ и Резервным банком Индии, относительно того, как реализовать эту стратегию. Группа РЭЦ разрабатывает подходы, мы открыли первые счета в рупиях и уже можем предложить расчеты для российских

предприятий в рупиях. Инфраструктура, созданная российскими банками и индийскими банками в России, позволит расширить такие возможности. Я считаю, что если мы пойдем по этому пути, то через какое-то время приблизимся к решению вопросов, связанных с хеджированием валютных рисков, постараемся увеличить объем торгов по паре рупия — рубль и благодаря всему этому сможем предложить предпринимателям заключать контракты в национальных валютах. Как стратегическая цель не сегодняшнего дня, но ближайшего времени, это вполне достойное дело, за которые мы должны взяться все вместе.

Я призываю предпринимателей в России и в Индии задуматься над тем, как провести переговоры по расчетам в национальных валютах, а группа РЭЦ обязательно окажет необходимое содействие. Мы для этого созданы, мы для этого работаем, и я приглашаю всех к сотрудничеству на этом хорошем поприще. Спасибо.

С. Черемин:

Большое спасибо, Дмитрий. Мы неоднократно проводили дискуссии, в которых принимали участие и вы, и Центральный банк РФ, и бизнес-сообщество, и направляли свои рекомендации. Надеюсь, что к сентябрьскому заседанию межправительственной комиссии в Дели мы направим дополнительные рекомендации. Сегодня в Индии работает уже много российских банков — Сбербанк России, Внешторгбанк, Газпромбанк, и вы начали активную деятельность. Нам просто необходимо как можно быстрее снять ограничения, которые налагают Резервный банк Индии и Центральный банк РФ на такие операции. Я уверен, что компании извлекут огромную прибыль и пользу от того, что уйдут от операций в долларах США и рисков мировых потрясений резервных валют.

Я хотел бы предоставить слово господину Наушаду Форбсу, руководителю одного из самых высокотехнологичных индийских предприятий в группе Forbes Marshall, президенту Конфедерации индийских промышленников. Пожалуйста.

N. D. Forbes:

Thank you, it is a great pleasure to be with you here in St. Petersburg at the International Economic Forum.

I will focus my comments around two points: first, around the opportunities in India that we have as a country and the new dynamic path that we are on; and then second, around how we can increase the cooperation between India and Russia in growing our relationships, and taking forward some of the comments that were made earlier by other speakers.

As was mentioned earlier on, in the last two years, we have seen a significant pickup in economic growth in India. We are currently running at around 7.5% a year. But even more than that, the prospects going forward are tremendous. Actually the question is not what rate of growth we grow at, it is more do we grow at 7%, 8% year on year for the next 30 years, or can we grow at 8% or 10% for the next 30 years? That is really the question: do we grow at the just under 8% range that we are at just now, or can we raise that threshold to more like 10%, into the double-digit growth that is actually possible and that indeed, as Mr. Abhishek pointed out, that we need to achieve as a country to include our population at large in the growth process.

But we are really at that stage now where there is this inflexion taking place and the many initiatives underway – whether in manufacturing, in ease of doing business, whether it is major initiatives to include more and more people in the growth process – have fundamental potential for the economy.

One of the great opportunities is in infrastructure. Most of our growth so far as a country has been driven by consumption; driven by more and more people coming into the growth process. I will give you one example of that.

We have in our company a security guard, and he has a monthly income probably of around USD 200. A few months back, he came and told me very proudly that his son had graduated as an engineer and had got a job with General Electric, and his daughter had finished her medical degree, and had started practising as a doctor. So all of a sudden, this family goes from a monthly income of USD 200 to a monthly income of probably about USD 3,000. And you have in a one-year period this transition that is taking place where the family

goes from having a fairly marginal existence to suddenly being major consumers of every possible consumer product, to being travellers, to being people who would buy consumer durables.

That, in a sense, is the story of India's consumption boom and its economic growth over many, many years. The challenge is that this individual, even though he is not alone – there are many hundreds of thousands of people like him who have been driving our economic growth process – it is not universal. It is something that we need to see happen for hundreds of millions of Indians.

That then requires both consumption-driven growth and investment-driven growth. And the investment-driven growth that we require then is a lot of investment in infrastructure: we have very ambitious programmes to invest in roads, in rail networks, in ports; we have an ambition to connect our entire coastline and also to develop many hundreds of inland ports to open up our inland waterways, as you have very strikingly in the city of St. Petersburg.

These are all opportunities for, I think, many Russian companies, and we need to figure out how we can enable Russian companies to participate actively in these infrastructure development programmes and in the resource programmes that we have.

We have a huge appetite for energy. Energy consumption has been growing ahead of the economic growth in the country, and that is going to continue for many decades, as more and more Indians want air conditioning at home, more and more Indians want to move around in cars and on two wheels. This, again, provides great opportunities for Russian companies that are active in all energy areas, whether it is conventional, non-conventional, nuclear, natural gas, there are big opportunities in all sectors.

The other opportunity is obviously in the opposite direction. How do we make it easier for hundreds and thousands of Indian companies to be active in Russia and to invest in Russia from a long-term perspective? It seems to me that we have several examples, and right after me, Mr. Satish Reddy is going to speak, and he is a great example of very successful investment in Russia.

But there are not enough Satish Reddys out there, and we need to think of how we can enable hundreds of such examples of private Indian companies, that

have very good technology, that have good proprietary knowledge and a good proprietary position in many fields, to be easily active in the Russian market as investors who are here for the long run.

I think, as companies active in India, we know how to take a long-term perspective. We know how to work with different policies. We know how to make the best of the infrastructure and the opportunities that we have. But too few of us are active in Russia, and I think we need to be really applying our minds to how we can enable that process: Is it through joint ventures? Can we make it easier to find the right partners locally? Can we make it easier to operate independently?

I know that Russia, like India, has been working hard on the ease of doing business metrics and moving up the scale, but I think we are mutually still difficult places to do business, even as a medium to large foreign company. How do we actually make it easy for thousands of foreign companies and Indian companies to do business in Russia, Russian companies to do business in India? That is the challenge, I think, before us.

The basic opportunities are there, the potential in the market is there. If we can really figure out how we can enable this to happen on a widespread scale, then I think we will truly easily surpass that USD 30 billion target that we have set for ourselves.

Thank you.

С. Черемин:

Большое спасибо, господин Форбс.

Одним из важнейших драйверов развития индийской экономики является фармакологическая промышленность. У нас присутствует руководитель компании Dr. Reddy's господин Сатиш Редди. Компания уже более 20 лет работает на российском рынке, является одним из мировых гигантов, обеспечивающих производство дженериков, ведет собственные исследования. Каков ваш опыт работы с Россией и как Вы видите возможность сотрудничества в фармакологическом секторе?

S. Reddy:

I think the experience that we have had in pharmaceuticals has been one of a very long time. We in fact started in Russia some time in 1991, and it is almost 25 years on. So this is important to us because in the 33 years of our company's existence – Dr. Reddy's Laboratories – we have been in this country for a very long time. 25 years is a very long time.

As to the question regarding our experience and our opportunities, we have heard ease of doing business quite a bit. I would say that it was difficult to do business in the past. It has become very easy over a period of time, and it has become easier as we have moved forward in terms of how we have done business in this country.

There have been difficult times because the country has also gone through difficult times. I still recollect that around 1998 when you had the currency crisis in Russia, that was a difficult time, so as far as our company was concerned, because we are in the business of pharmaceuticals, because we are in the business of serving the healthcare needs of people, it was also an important point of view, not only from a purely business interest; it was also an interest in terms of looking at the healthcare issues in Russia. So, having been in the country for several years, we stuck on when most other people left. When the Russian economy revived, I think that is when we really were able to benefit.

Coming to the point of what we are intending to do. Again reflecting on some of the comments that the distinguished members of the panel have made, it is a huge opportunity. Pharmaceutical exports from India into Russia are at a significant number at this point in time, but in terms of the potential, in terms of what can be done, this is enormous.

An example of the kind of cooperation that we have been able to engage with is something I wanted to explain. If you look at the needs of the country again at this point in time, if you look at a specific area of oncology, which is cancer drugs, there is a huge amount of money being spent by the Russian Government at this point in time, through the kind of process they tend to use.

The difficulty there is the high technology involved in making these products. I am not talking about routine drugs, but I am talking about really high-technology-

based oncology drugs. We were the first company in the world to launch the biosimilar of one such product, way back in 2006, back in India to start with, then we went into several emerging markets. We also put in the product for application in Russia in 2010, and finally we received the approval. It was not just our own effort, we also partnered with a local company called Alpharm, and our partner is somewhere in the audience today. Then the thing with a high-technology drug is that we have done the technology transfer here, it is produced locally, and it will then participate in the needs of the government.

The likely savings that the government would realize, just to give an idea, would be RUB 3 billion from the procurement that was done in the past to what is likely to happen. This is the scope of what can be done with just a single product, which is ultimately serving in the area of cancer. It is also an example of a very difficult drug being developed by a company from India, already participating in several emerging markets. And through collaboration with a Russian company, they were able to bring it and then manufacture it locally, transferring the technology locally, and then the savings, finally, for the Russian Government are potentially huge.

The pipeline of products that the company is developing and the partnership in which it wishes to engage will again cause improved access, improved affordability, and also availability of high-quality medicines. This was an example of pharmaceuticals in terms of what can be done.

Clearly, in terms of investments into the country, there is significant scope for Indian companies to invest into production locally by themselves, through partnerships and also, more importantly, being able to transfer technology into this country and effect a lot of savings for the government, and ultimately benefit access to healthcare for Russian people. That is our experience.

С. Черемин:

Большое спасибо.

Я хотел бы предоставить слово господину Радживу Модии, председателю и управляющему директору другого гигантского фармацевтического предприятия Индии — Cadila Pharmaceuticals, имеющего уникальный опыт

разработки новых препаратов и проведения клинических испытаний лекарств против сердечно-сосудистых заболеваний, туберкулеза и рака. Мы много говорим о том, что необходимо использовать российский опыт по созданию инновационных препаратов. Какова ваша практика взаимодействия с российскими предприятиями и как мы могли бы активизировать наше сотрудничество в области научных исследований, а также создания и локализации новых препаратов непосредственно в России?

R. I. Modi:

Thank you for this wonderful opportunity. One of the good things about speaking after so many colleagues have given their experiences is that you can quickly summarize.

These are historic times between our two great nations. A long partnership for years indicates that India has benefitted tremendously from the technology and resources that Russia has provided over decades.

But on the side of pharmaceuticals, we are very, very happy to say that Indian pharmaceutical companies have been a very solid support for enabling access to medicine for the Russian population by providing affordable medicines over the years. As the era of change in Russia under President Putin and the proclamation of the White Paper of Indigenization of the Manufacture of Medicines started, I think there is a huge opportunity, as Mr. Reddy, my colleague, has mentioned, for using the advantage and great experience that Indian companies have gathered over decades and bring that experience of providing and manufacturing global-quality products in Russia for the people of Russia.

The low-hanging fruit, really, is global-scale systematic partnership, encouraging partnerships at the government level for facilitating willing companies to partner with Russian partners who can then bring in these medicines. I think 70% to 80% of medicines are imported into Russia.

I think, on a generic level, it provides access to medicines, helps alleviate pain, and, of course, Mr. Reddy gave an example of decreasing the cost burden on the

government. I think that is one very low-hanging fruit. Of course, it is the result of a lot of research, and that is beneficial.

We at Cadila have this wonderful, challenging experience, being privately held, of this adventure of getting into innovations, and so we are among the few companies in India, if not the only one, where we have brought in new drugs in cardiovascular diseases, Polycap; a new drug combatting tuberculosis, Risorine; a new innovation of a large molecule for combatting non-small-cell lung cancer; and very recently, over the last six to twelve months, nanoparticle recombinant vaccines for epidemic and influenza vaccines.

So, we have over the last 15 to 20 years learned how to get innovation done very affordably, and the unique thing that we have also accomplished is that these products that are first in the world are priced at a price point which is lower than the equivalent of a generic. I think this is a wonderful experience people are learning about.

Now, Russia, from my experience, historically has a tremendous wealth of science and technology: famous scientists, famous academic institutions, which have actually given the scientific world in India and around the world tremendous technology. Somehow these partnerships have scattered. So one of my points would be that if through some mechanism, like we have in India, the CSIR (the Central Science and Technology Department), this valuable knowledge which exists in the Russian system can then be shared, then I think one could gain from the experience of Indian companies to see if these novel islands of excellence and knowledge can then be assimilated, and co-development exercises could then be done to bring new molecules into the market.

But I think, more importantly, I would stress the point that since 70% to 80% of the consumption in Russia is of generic products, and India is a leader in providing high-quality, affordable generic products, there should be some state-level encouragement, and government-level encouragement, by which strategic partnerships are nurtured at the highest level between pharmaceuticals, which is a star industry in our country, and Russia, which needs medicines.

I am aware that President Putin is putting a lot of effort into this, and there is effort from our government as well. I think at the highest level, we can do a lot.

To summarize, we at Cadila are very seriously looking at making huge investments here, because we believe in this market very strongly. And we are in the process of finding the right locations and partners.

Thank you.

С. Черемин:

Большое спасибо, господин Моди.

Следующим я прошу выступить Сергея Кислова, президента группы компаний «Юг Руси», которая за 20 лет стала одной из крупнейших агропромышленных корпораций России. Она не только лидирует в производстве на юге — в Ростовской и Волгоградской областях, Краснодарском крае, но и стремится занять серьезные позиции на внешнем рынке сельскохозяйственной продукции, осуществляя экспорт во многие страны мира. Я знаю, что у Сергея даже есть амбициозный план строительства порта для приема сельскохозяйственной продукции в Индии. Пожалуйста, господин Кислов.

С. Кислов:

Уважаемые коллеги, добрый день. Я руководитель и основатель группы компаний «Юг Руси», нам более 20 лет. Сегодня мы увеличиваем сотрудничество с Индией. Например, экспорт экологически чистого, не генетически модифицированного подсолнечного масла вырос за последние три года в два раза. Индия уделяет экологически чистым продуктам все больше и больше внимания, и мы готовы занять эту нишу. Мы ищем в Индии компании, которые могли бы с нами сотрудничать в сфере дистрибуции, логистики и строительства завода, работающего на российском сырье.

Нас интересует не только экспорт в Индию; например, сейчас мы закупаем через другие страны длиннозерный рис из Индии. В этом сегменте рынка мы тоже могли бы сотрудничать.

Кроме сектора растительного масла, зерна и риса мы работаем еще и в области энергетики. И сегодня мы — вертикально интегрированный

холдинг, где есть и нефтезавод, и нефтяной порт, и флот, и разработка месторождения в России. Здесь присутствуют представители многих компаний энергетического сектора из Индии — мы ищем сотрудничества и в этом секторе. Нам интересно создать в Индии совместный порт и завод, для которого мы давали бы сырье или вместе строили глубокие технологии. Большое спасибо.

С. Черемин:

Спасибо, господин Кислов.

Один из лидеров российско-индийского сотрудничества в области тяжелого машиностроения — корпорация «Уралвагонзавод». Я хотел бы предоставить слово ее генеральному директору Олегу Сиенко.

О. Сиенко:

Уважаемые коллеги, на сегодняшний день Россия и Индия действуют по схожим программам: широко развиваются наше импортозамещение и индийская Make in India. Кстати говоря, эта программа стартовала в 2010 году, когда мы запустили совместный проект строительства танкового завода в городе Авади. Сейчас индийская сторона активно локализует все компоненты продукции, чтобы собирать ее своими силами по нашей лицензии. Мы сотрудничаем и с железными дорогами Индии, в данный момент прорабатываются вопросы сборки и производства колесных пар для индийских железных дорог, и мы ищем на индийских предприятиях место для сборки локомотива. Также с одной из ведущих индийских компаний мы ведем переговоры по локализации артиллерии.

Я внимательно выслушал мнения коллег относительно перспектив сотрудничества. Накоплен большой опыт, и я хочу коротко рассказать о том, в какой ситуации находятся сегодня наша корпорация и мои коллеги по военно-промышленному комплексу. У тех компаний, которые попали под санкции и пытаются каким-то образом увеличить сотрудничество с индийскими партнерами, все происходит не так гладко. Мы планируем решение этих проблем.

Первое, что я хочу сказать. Индия и Россия состоят в прекрасной организации БРИКС. К сожалению, создав мощнейшую организацию, куда входит более половины населения земли, более половины мировой экономики, включая, Китай, Бразилию и ЮАР, мы до сих пор испытываем трудности во взаиморасчетах. Мы создали прекрасный Банк БРИКС и даже номинировали целых 100 миллиардов долларов в его уставной капитал. Задаю простой вопрос: что мешало нам создать банк с единой валютой для взаиморасчетов? Ничто не мешало.

Мы говорим об этом достаточно давно, но опять возвращаемся к старому — к расчетам по так называемому клирингу. В сегодняшней ситуации это практически бег по мечам. Потому что если вы посмотрите на курс нашей валюты, а это первая новость, которую мы проверяем ежедневно, то ни индийским, ни российским компаниям ничего хорошего ждать от него не придется. Это будет самой большой проблемой и в дальнейших взаиморасчетах. Например, мы сейчас пробовали получить рубли чрез индийские банки, и у нас ничего не получилось. Получилось только благодаря российским банкам, в частности Газпромбанку. Все банки, что индийские, что наши ведущие банки, имеют международный аудит, а вы знаете, что такое работа с санкционными компаниями? Не только уголовная ответственность, но и практическое преследование, штрафы. Поэтому пока наша большая организация не придет к взаиморасчетам в нормальной валюте, у нас будут большие проблемы.

В октябре на встрече в Гоа мы с вами должны поработать над лозунгом «Оцените свой труд на благо своих народов». В частности, приведу простой пример: РФ производит в 20 раз больше любого сырья, будь то лес, уголь, нефть, газ, но, к сожалению, наша валюта в 75 раз слабее, чем европейская. Над этой проблемой надо задумываться. Господин Форбс говорил, что его рабочий получает 300 долларов. Могу вам сказать, что welfare, пособие по безработице в США или Европе, ровно в три раза больше. Еще могу сказать, что два года назад мои рабочие получали 1200 долларов США, а сейчас это меньше 500. Если мы и дальше будем так оценивать свой труд, то не выйдем из гонки за курсовыми разницеми, а я

считаю, что бóльшая часть людей на нашей планете все-таки должна жить достойно. Спасибо.

С. Черемин:

Большое спасибо. В заключение я хотел бы предоставить слово для короткого выступления одному из крупнейших инвесторов в нефтегазовую отрасль России и партнеру в нефтегазовом секторе, компании ONGC Videsh, господину Нарендре Верме. Ваши комментарии, пожалуйста.

N. K. Verma:

Thank you, Chair, for giving me the opportunity to share my thoughts, and I extend my greetings to all the panel members and guests here.

I come from the oil and gas sector in India, and my company is ONGC Videsh Limited, which is an international company with a global presence in 17 countries, and a total investment of USD 26 billion, out of which USD 10 billion have been invested in Russia. That is roughly 40%.

Of course, I share the Ambassador's argument. India and Russia have traditionally always been friends, and the relationship has been nurtured in various sectors. Energy has been one of the pillars, right from the 1960s. This year, we celebrated 60 years of cooperation in oil and gas activities between Russia and India. We celebrated that event in March, and we continue to nurture our relationship. In the 1960s, it was Russia who helped us to set up in an independent India, and in 2001 it was given back from our side when we invested in Sakhalin. In 2009, we became Imperial Energy and now in recent times, we have been working with OAO Gazprom Neft. In the last years, this strategic partnership under the leaderships of our Prime Ministers has increased to a new level, and for the first time, we have invested in the strategic assets of Russia. In this current year, we are contemplating increasing our footprint by USD 5 billion in the oil and gas sectors. That speaks of the confidence and relationship between Russia and Indian oil and gas companies.

We have a natural complementarity between the two nations, because Russia is one of the largest producers of oil and gas, and we are one of the largest

consumers of oil and gas. With this complementarity, I think in coming years, this relationship will enlarge to a much higher level. Now Russia is also coming into the downstream sector in India, with participation, and we hope that this complementarity and joint relationship between India and Russia is going to grow further and further.

Thank you.

С. Черемин:

Большое спасибо.

К сожалению, не все желающие успели выступить. Я прошу нас извинить, мы постараемся разместить ваши тезисы на сайте Делового совета.

Благодарю уважаемых участников панельной дискуссии за интересные выступления. Мы обязательно сделаем summary, которое используем при составлении рекомендаций на межправительственной комиссии для Министерства экономического развития. Хочу пожелать всем нам мира, благополучия, счастья, продолжения дружбы между нашими народами, упрочения внешнеэкономических связей. Благодарю господина Банерджи, господина посла, господина заместителя министра и всех, кто принял участие в нашей дискуссии. Напоминаю, что сегодня в 18:30 в гостинице «Европа» планируется CEO council. Спасибо.