

**ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ**

**20—22 июня 2013**

**Россия в глобальной повестке**

**РОССИЯ — ИНДИЯ**

**Бизнес-диалог**

**20 июня 2013**

**14:00—15:15, Павильон 5, Конференц-зал 5.2**

**Санкт-Петербург, Россия**

**2013**

**Модератор:**

**Сергей Черёмин**, Председатель правления, Деловой совет по сотрудничеству с Индией; министр Правительства Москвы

**Выступающие:**

**Чандра Банерджи**, Генеральный директор, Конфедерация индийской промышленности (CII)

**Крис Гопалакришнан**, Президент, Конфедерация индийской промышленности (CII); сооснователь, исполнительный сопредседатель, Infosys

**Сергей Когогин**, Генеральный директор, ОАО «КАМАЗ»

**Аджай Малхотра**, Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Индия в Российской Федерации

**Денис Мантуров**, Министр промышленности и торговли Российской Федерации

**Всеволод Розанов**, Главный исполнительный директор, Sistema Shyam TeleServices Ltd

**Олег Сиенко**, Генеральный директор, ОАО «НПК „Уралвагонзавод”»

**Ананд Шарма**, Министр торговли и промышленности Республики Индия

**Участники дискуссии:**

**Амитабх Кант**, Главный исполнительный директор, Delhi Mumbai Industrial Corridor Development Corporation Ltd.

**Сергей Кислов**, Президент, агропромышленная группа компаний «Юг Руси»

**Сатиш Редди**, Вице-председатель и управляющий директор, Dr. Reddy's Laboratories Limited

**Маниконда Венката Сатяпрасад**, Президент, главный исполнительный директор, ICICI Bank Eurasia LLC

**Юрий Слюсарь**, Заместитель Министра промышленности и торговли Российской Федерации

**Кирилл Шамалов**, Заместитель председателя правления, ООО «Сибур»

## **С. Черёмин:**

Уважаемые дамы и господа, добрый день. Мы начинаем работу нашего пленарного заседания «Бизнес-диалог “Россия—Индия”». Сегодня у нас в дискуссии примут участие: Министр промышленности и торговли Российской Федерации Денис Мантуров, Министр торговли и промышленности Республики Индия Ананд Шарма, Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Индия в Российской Федерации господин Аджай Малхотра, президент Конфедерации индийской промышленности Крис Гопалакришнан, генеральный директор ОАО «КАМАЗ» Сергей Когогин, заместитель председателя правления ООО «Сибур» Кирилл Шамалов, генеральный директор ОАО «НПК “Уралвагонзавод”» Олег Сиенко, генеральный директор Конфедерации индийской промышленности господин Чандра Банерджи и старший вице-президент ОАО АФК «Система» Всеволод Розанов.

В первый день Петербургского форума мы традиционно проводим наш бизнес-диалог. За последний год произошло очень много интересных событий. Прошел шестой форум по торговле и инвестициям, в котором принимали участие представители бизнес-сообществ двух стран. В рамках межрегионального сотрудничества «Россия-Индия» в октябре прошлого года в Москве состоялось интересное событие, в рамках которого прошел бизнес-форум, собравший более двухсот бизнесменов из России и Индии. Мы тогда обсуждали сотрудничество в области муниципального хозяйства и высоких технологий, создание системы «Безопасный город», создание открытого правительства и другие интересные проекты. У нас за прошедший год состоялось несколько бизнес-миссий, в том числе бизнес-миссия в различные регионы Индии: Мумбаи, Раджастан, Гуджарат. Все это показывает, что интерес российских бизнесменов к сотрудничеству с индийскими коллегами постоянно растет, хотя, к сожалению, деловые отношения складываются не так просто. Я думаю, что участники дискуссии расскажут о тех проблемах, с которыми мы сталкиваемся. Тем не менее, мы считаем отношения с Индией приоритетными, и цифры товарооборота показывают, что эти отношения непрерывно развиваются. По

статистическим данным, за 2013 год товарооборот уже превысил одиннадцать миллиардов долларов. Конечно, это далеко не полностью реализованный потенциал сотрудничества: участники дискуссии расскажут о тех проблемах, с которыми они сталкиваются сегодня в Индии, а по результатам обсуждения мы направим свои рекомендации непосредственно руководителям и правительствам наших стран. Я хотел бы передать слово основателю крупнейшей индийской IT-компании Infosys — наверное, эту компанию можно занести в книгу рекордов Гиннеса, потому что в ней сегодня работают более ста шестидесяти тысяч человек, — господину Крису Гопалакришнану.

### **К. Гопалакришнан:**

Большое спасибо. Уважаемые главы обоих государств, уважаемые гости, для меня большая честь приветствовать вас на российско-индийском деловом круглом столе. Конфедерация индийской промышленности (CII), с удовольствием принимает участие в Форуме на протяжении четырех лет. Подобные мероприятия укрепляют дружеские отношения, которые связывают Индию и Россию несколько десятилетий, и способствуют упрочению экономического сотрудничества. Для нас особая честь участвовать в этой встрече, состоявшейся благодаря усилиям наших министров, которые направляют и формируют двусторонние экономические отношения. Хотелось бы выразить благодарность за ваше содействие. Мировая экономика в течение нескольких лет переживает трудные времена, и происходящие неблагоприятные события не могли не затронуть и Индию. Рецессия в зоне евро сказалась на объеме торговли между нашими двумя странами. В этих условиях необходимо принять серьезные меры для стимулирования двустороннего сотрудничества в экономической сфере. Частный сектор Индии рассматривает Россию как страну больших возможностей. Мы намерены тесно работать с правительствами обеих стран, чтобы добиться развития взаимовыгодных партнерских отношений по разным отраслям экономики. И российский, и индийский бизнес не смогли быстро отреагировать и скорректировать совместную деятельность

по нескольким причинам — в том числе в связи с международным экономическим кризисом и недостатком информации. Нам нужно разработать новые модели сотрудничества, в рамках которых обеим сторонам будет легче взаимодействовать. Мы полагаем, что очень интересные возможности для сотрудничества заложены в сфере инфраструктуры. На уровне правительства Индии действуют государственно-частные партнерства (ГЧП), в рамках которых за последние несколько лет увеличился объем инвестиций частного сектора в такие отрасли, как дорожное строительство, энергоснабжение, строительство портов, благоустройство городов. Модель ГЧП заслуживает отдельного внимания, так как она предполагает возможность участия и иностранных компаний. Большинство проектов в сфере инфраструктуры полностью открыты для иностранных инвесторов. Ожидается, что примерно половина из планируемых расходов в размере 1 триллиона долларов США в течение следующих пяти лет будет поступать от частных компаний, включая иностранные. Сегодня Индия занимает второе место в мире по объему проектов ГЧП. В этих условиях мы убеждены, что российские и индийские компании могут значительно расширить сотрудничество по инфраструктурным проектам в рамках совместных предприятий. Подобные совместные предприятия уже действуют и занимаются дорожным строительством, строительством линий электропередач. К тому же Индия пригласила Россию принять участие в промышленном коридоре Дели — Мумбаи. Чуть позже будет сделана презентация об этом проекте. Он призван объединить умения высококвалифицированных российских инженеров и технократов и знания индийской стороны о местном рынке. В целях активизации подобных инициатив и развития более тесного сотрудничества СII намерена провести в России презентацию по инвестиционным проектам, чтобы повысить информированность об индийских моделях ГЧП, а также повысить интерес к данным проектам среди российских компаний. Мы очень заинтересованы в том, чтобы в совместных проектах приняли участие российские эксперты в области

энергетики и дорожного строительства. Таких экспертов в Индии не хватает.

Проекты в России также весьма привлекательны для индийских компаний. Так, некоторые наши энергетические и фармацевтические компании активно инвестируют в России. В 2012—2013 годах объем экспорта фармацевтических товаров увеличился почти на 40%, что свидетельствует об огромном потенциале для дальнейшего роста. Что касается энергетики, то и здесь объемы торговли могут быть увеличены. СII будет рада установить партнерские отношения с российскими институтами и организовать в ключевых индийских городах инвестиционные круглые столы по проектам, например, в автомобильной промышленности, машиностроении, пищевой промышленности. Государственные органы помогли наладить сотрудничество в области оборонной промышленности, научных исследований, в энергетике, космической промышленности, ядерной энергетике и так далее. Мы надеемся, что и частный сектор обеих стран будет принимать более активное участие в партнерских программах в области закупок и производственных процессов, и в частности офсетных сделок в области обороны.

Рад поделиться с вами информацией о том, что Индийско-российский совет руководителей предприятий, возглавляемый господином Наиком, председателем L&T Group и господин Владимир Евтушенков, председатель Совета директоров АФК «Система», проведут завтра встречу здесь, в Санкт-Петербурге, чтобы обсудить дальнейший план действий по укреплению деловых связей между нашими странами. В заключение я хотел бы поблагодарить Правительства России и Индии за непрерывную поддержку с их стороны в работе привлечения частного сектора. Мы надеемся на дальнейшее сотрудничество, на дальнейшие обсуждения и действия по укреплению двустороннего экономического взаимодействия. Индия и Россия, две быстро развивающиеся экономики нынешней эпохи, исторически связанные многолетними дружескими отношениями, способны возглавить процесс восстановления международной экономики. Большое спасибо.

**С. Черёмин:**

Уважаемые дамы и господа, я хотел бы передать слово Министру промышленности и торговли России господину Мантурову.

**Д. Мантуров:**

Уважаемый господин Шарма, уважаемый господин Посол, дамы и господа, участники сегодняшнего бизнес-диалога, я всех рад приветствовать. Сложилась хорошая традиция: каждый год на Форуме проводить такое мероприятие, которое дает возможность компаниям-участникам торгово-экономических отношений сверить свои часы на предмет сотрудничества, понимания того, как развиваются проекты, как формируется политика двух государств относительно развития промышленных и инфраструктурных проектов. Это позволяет компаниям ориентироваться и формировать свои планы на будущее, чтобы правильно определять отрасли, где создаются точки роста, где и по каким направлениям формируются основные приоритеты государства. У нас с Индией давно сложились дружеские, партнерские отношения. Они носят характер стратегических, привилегированных отношений, и они складывались не только в период существования современной России, но и на протяжении долгих лет сотрудничества еще с Советским Союзом. В 60-80-е годы за счет наших возможностей и нашими специалистами в Индии были созданы производственные мощности в металлургии, энергетике, авиации, и мы продолжаем сотрудничество в этих направлениях. Активно развивается инновационная область –фармацевтика — в которой индийские партнеры имеют достаточный опыт и возможности развивать эти отношения. Наши российские компании участвуют в совместных проектах с индийскими партнерами. Я надеюсь, что наши отношения будут и дальше развиваться. Те амбициозные задачи, которые мы ставим перед собой по увеличению нашего торгового оборота, — это одна из составляющих наших торгово-экономических отношений. Мы в первую очередь ставим цели по созданию и развитию совместных проектов и на территории России, и в Индии. Это

придаст нашим отношениям дополнительные динамику и прирост. Мы рассчитываем на развитие сотрудничества в области авиации, транспортного машиностроения, автомобилестроения, то есть в тех областях, где мы чувствуем потенциал, можем поделиться своим опытом, своими знаниями и развить тем самым возможности увеличения своего присутствия на рынке Индии.

Индийский рынок большой, перспективный, он постоянно развивается по многим направлениям. Мы с господином Шармой не так давно обсуждали нашу заинтересованность в одном из приоритетных индийских проектов, который сейчас активно развивается. Это промышленный коридор «Мумбаи-Дели», где мы видим серьезную перспективу для российского участия. Господин Шарма согласился с тем, что индийские специалисты отдельно сделают презентацию по этому проекту, где наши компании должны увидеть возможный потенциал участия как в создании инфраструктуры, так и в конкретных промышленных проектах по разным отраслям. Это даст хороший импульс нашим российским компаниям, чтобы они приняли активное участие в этом направлении сотрудничества. Я думаю, что по мере ознакомления с этим проектом и углубления в его экономические составляющие, наши компании будут принимать в нем все более активное участие. Надеюсь, что мы будем так же активно привлекать индийских коллег в наши инфраструктурные проекты, в создание совместных предприятий не только на территории Индии, но и на российских площадках. Это возможно в области фармацевтики, автомобилестроения и машиностроения в целом, поэтому я надеюсь на хорошие перспективы и на активную поддержку тех проектов, где наши компании будут чувствовать свой потенциал, со стороны господина Шармы и других наших коллег. Господин Шарма, передаю Вам слово.

### **С. Черёмин:**

Уважаемые коллеги, в рамках подготовки к этой пленарной дискуссии мы с коллегами обсуждали ряд очень интересных проектов, и сейчас есть



уникальная возможность задать вопросы господину Мантурову. Пожалуйста.

**Из зала:**

«Русская промышленная корпорация». Краткая справка: образована на базе угольных активов «Угольной компании «Заречная»» и машиностроительных активов этой же компании. Корпорация обладает хорошими производственными навыками и высокой квалификацией в области разведки, строительства, эксплуатации и обучения в угольных компаниях — практически полный аутсорсинг. Для экономики Индии, насколько мы знаем, это очень важный вопрос. Мы давно работаем с Деловым советом. Вопрос: мы ищем себе индийского партнера для совместной разработки проектов на территории Индии и у нас. Мы благодарны Министерству за поддержку в разработке автоматизированного комплекса добычи по безлюдной технологии. Министерство нам помогло в разработке, и мы хотели бы наши возможности реализовать на территории Индии совместно с индийскими коллегами. Мы продумали вопрос разработки такого проекта. Если у нас будет толковый партнер, имеющий угольные активы, заинтересованный в машиностроении, мы готовы все сделать для того, чтобы организовать эту работу на территории Индии, а также перенести и локализовать производство угледобывающей техники, которого на территории Индии нет. На какую поддержку Минпромторга можно рассчитывать в рамках таких программ в ближайшее время? Мы запланировали создание того комплекса, который решит многие проблемы у нас, но и в Индии он будет очень полезен. Мы планировали его сдать в 2017 году. Если нам помогут с ускоренным финансированием, к 2014 году мы сможем поставить в шахты опытный образец. В 2015 году это будет опытно-промышленная партия.

**Д. Мантуров:**

Это скорее не вопрос, а просьба ко мне пролоббировать компанию на индийском рынке, поэтому больше в Вашу сторону, господин Шарма. Со

своей стороны могу помогать коллегам и поддерживать не только морально и административно, но и за счет тех инструментов, которые у нас есть сегодня в части экспортного кредитования через не так давно созданное экспортное агентство «ЭКСАР» — это дочерняя компания «Внешэкономбанка». Речь идет о льготном кредитовании проектов, экспортно ориентированных на наши стратегические рынки, в частности, на рынки Индии. Мы со своей стороны готовы оказывать данному проекту поддержку. Мы просим Вас найти адекватных партнеров с индийской стороны, чтобы реализовать те технологические решения, которые уже созданы и будут создаваться нашей российской структурой.

**С. Черёмин:**

Господин Шарма.

**А. Шарма:**

Благодарю Вас, господин Мантуров, господин Сергей Черёмин, господин Аджай Малхотра, Посол Республики Индия в Российской Федерации, господин Крис Гопалакришнан и ведущие представители промышленных кругов России и Индии. Дамы и господа, я внимательно слушал выступление моего друга господина Мантурова. Он полностью прав: между нашими странами установлены исключительные партнерские отношения, имеющие колоссальное стратегическое значение. В современном контексте недооценить их значимость невозможно. Если вспомнить историю, мы увидим, что наши страны оказывали друг на друга огромное влияние на протяжении длительного времени. Между лидерами наших государств, между нашими народами происходил обмен опытом и знаниями задолго до объявления независимости Индии и во время борьбы за независимость. Позже между руководством Индийского национального конгресса и Россией было взаимопонимание не только по региональным вопросам, но и вопросам глобального развития. Наши страны всегда действовали, руководствуясь принципами солидарности, и оказывали друг другу всяческую поддержку. Ярким доказательством служит то огромное влияние,

которое Толстой оказал на Махатму Ганди, особенно по вопросу средства борьбы, которое Ганди выбрал и отточил, чтобы привести индийский народ к свободе. Его выбор явился результатом влияния идеи Толстого о ненасильственном сопротивлении. А одной из первых коммун, основанных Ганди во время объединения индийской диаспоры в Южной Африке, стала «толстовская ферма». Мое поколение знает об этом с детства, и я знаю, что и нынешнее поколение молодых индийцев изучает это в школе. Вспомним события после обретения Индией независимости: раздел страны; политика первого премьер-министра Джавахарлала Неру, о чем господин Мантуров уже упоминал; поддержка промышленного развития Индии со стороны Советского Союза, содействие в становлении институтов, необходимых для того, чтобы Индия могла в полной мере использовать свой кадровый потенциал и природные ресурсы; всесторонняя поддержка в приобретении Индией технологий в таких сферах, как гражданская авиация, космос, ядерная энергетика, сталелитейная промышленность. Все это примеры нашего общего наследия. На настоящий момент примером сотрудничества может служить производство самолетов Hindustan Aeronautics Limited. Надеюсь, что проекты гражданской и пассажирской авиации, которые мы сегодня обсуждали, тоже вскоре будут запущены. В сфере обороны за последние два года была проделана огромная, достойная похвалы работа. Но самый впечатляющий пример, символ наших дружеских отношений и плодотворного сотрудничества, основанного на взаимном доверии и уважении, — это сотрудничество в энергетическом секторе: нефть и газ, компания ONGC of India и Bharat Electronics Limited.

У нас с господином Мантуровым и его коллегами, руководящими лицами России, была не одна возможность обсудить вопрос о том, как поднять наше сотрудничество на новый уровень, куда двигаться дальше. Мы должны обеспечить доступ к имеющимся возможностям в обеих странах и задействовать сильные, приоритетные сектора для сотрудничества, а также создать институциональные механизмы, в которые будут вовлечены не только правительства наших стран, но и торгово-промышленные палаты,

государственные и частные компании, руководители компаний. Я удовлетворен положительными результатами — с точки зрения и торговли, и инвестиций — особенно на фоне текущего экономического спада в глобальной экономике. Рост объема торговли между нашими странами за прошедший год составил почти 25%. Этот факт внушает оптимизм. Если мы и впредь будем ориентироваться на дальнейшее расширение сотрудничества, будем диверсифицировать области совместной деятельности, добавляя и те, которым уделялось недостаточно внимания, и будем продолжать инвестировать в экономики Индии и России, мы сможем достичь еще бóльших результатов — не только преодолеем ближайшие рубежи, но и сможем создавать совместные предприятия, обмениваться передовыми технологиями. России есть чем похвастаться, когда дело касается технологий и высококвалифицированных кадров. Вместе с тем есть и области, в которых Индия достигла значительных успехов — коммуникации, информационные технологии, фармацевтика, биотехнологии и нанотехнологии. Вместе мы можем сделать в данных направлениях очень многое.

Как уже упомянул Крис Гопалакришнан, мы также сосредоточили свое внимание на создании новых рабочих мест и инфраструктуры.

Инфраструктура остается нашим основным приоритетом, поскольку до сих пор здесь есть определенные ограничения. Как только мы решим эти проблемы, операционные издержки, на данный момент весьма высокие, значительно снизятся, а наш экспорт станет более конкурентоспособным на глобальном рынке. О цифрах уже говорилось: планируется направить 1 триллион долларов США на инфраструктурные проекты в различных сферах — в энергоснабжении, дорожном строительстве, строительстве аэропортов, портов, железных дорог и не только. Положительный момент здесь в том, что примерно половина инвестиций приходится на частный сектор, хотя в предыдущие пять лет их доля едва поднималась до 31-32%. Такой результат стал возможен благодаря совместной работе государства и промышленного сектора. Правительство не только прислушивается, ведет диалог с представителями промышленных кругов, но принимает

активные меры, оказывает поддержку предпринимателям и инвесторам. Мы переживаем нелегкие времена, экономика испытывает определенные трудности — особенно тяжелым был прошлый год в связи с кризисом, разразившимся в еврозоне. В развитых странах ситуация не нормализуется, страны с растущими рынками также испытывают невероятные негативные последствия спада в глобальной экономике. А потому любые совместные действия наших стран по ускорению экономического роста и индустриализации внесут весомым вкладом в обеспечение благосостояния в интересах обеих стран. Позже Вы увидите презентации по этому вопросу.

Я приезжал в Россию два месяца назад, и у нас состоялись очень продуктивные переговоры с господином Мантуровым и высшим руководством. Мы обсуждали инфраструктурные проекты и промышленную политику Индии, которая, на мой взгляд, достигла значительных успехов за последние десятилетия. Ожидается, что доля производства в ВВП Индии поднимется с отметки в 16% до 26%, что будет сопровождаться созданием, по меньшей мере, 100 миллионов квалифицированных рабочих мест, рабочих поселков мирового уровня, реформированием инвестиционно-производственных кластеров. Создание тринадцати таких зон уже одобрено. Помимо них будет построена отдельная инвестиционная зона рядом с Бангалором, полностью посвященная ИТ. Восемь из этих инвестиционных зон предусматривают населенные пункты с самоуправлением, чего раньше в Индии не было. Данная инициатива, которая осуществляется в сотрудничестве центрального правительства с региональными властями, должна преобразить Индию. Думаю, предстоящая презентация более подробно расскажет о данном проекте. Инвесторы, приходящие в Индию, не будут испытывать проблем с поиском земли, так как она находится в управлении правительств штатов. Основные программы развития инфраструктуры финансируются центральным правительством Индии. Я говорю о преобразении Индии, которое возможно, в частности, благодаря введению механизма «одного окна», обеспечивающего ускоренный процесс получения разрешений. Это в

десятки раз упростит ведение бизнеса в Индии, а также уменьшит бюрократические проволочки, которые, фактически, были одним из главных препятствий для более динамичного экономического развития. Промышленный коридор Дели — Мумбаи признан Всемирным банком как крупнейший действующий инфраструктурный проект в мире, а также как один из самых инновационных проектов в области инфраструктуры. Сравните с ситуацией в российских компаниях, в российской инфраструктуре. Это прекрасный шанс поближе присмотреться к Индии и оценить взаимовыгодные возможности сотрудничества. Объем наших экономик вместе еще недавно составлял более 3 триллионов долларов США. Это цифра, конечно, изменяется, но в сторону роста. Если не ошибаюсь, мы приближаемся к отметке в 4 триллиона долларов США, так что в мировом контексте экономики наших стран имеют огромное значение. Россия богата природными ресурсами. Если мы объединим наш промышленный потенциал, создадим совместные предприятия в перечисленных ранее отраслях (а список этот далеко не исчерпывающий), в частности, в медико-биологической и фармацевтической отраслях, объединим достижения программы India Vision 2020 и достижения России в сфере инноваций — мы сможем быть партнерами не только по развитию, по обмену технологиями, но и по инновациям. Ведь, как известно, Индия объявила текущее десятилетие десятилетием инноваций. В мире, где появление новых технологий повлекло за собой радикальные изменения и смену парадигмы производства, мы должны искать новые решения, новые пути развития.

Я рад, что наша встреча состоялась. Сегодня мы с министром Мантуровым и официальными лицами соберемся еще раз, чтобы обсудить двустороннее сотрудничество, так что я больше не смею занимать ваше время. Оставляю дальнейшее обсуждение нашим высокопоставленным должностным лицам и руководителям компаний. Спасибо за внимание.

**С. Черёмин:**

Большое спасибо, господин Шарма. Вы упомянули, что Индия сегодня реализует ряд уникальных проектов, особенно в развитии своей инфраструктуры. Одним из самых амбициозных проектов является, на мой взгляд, проект строительства индустриального коридора Дели — Мумбаи, который позволит полностью изменить облик шести индийских штатов, где сегодня сосредоточена промышленность, дающая почти 40% ВВП Индии. Я бы хотел попросить господина Канта, который является генеральным директором этого проекта, сказать о нем несколько слов.

**А. Кант:**

Уважаемые министры, уважаемые гости. Одна из ключевых задач для Индии сегодня — удерживать темп годового роста 9-10% в течение трех десятилетий. Как отметил министр Шарма, стратегической задачей является рост промышленного производства и создание 100 миллионов рабочих мест в течение следующего десятилетия. Одним из ключевых проектов в осуществлении поставленной цели является промышленный коридор Дели — Мумбаи, который связывает политическую столицу Дели и экономическую столицу Мумбаи при помощи специальной грузовой железной дороги. Сегодня доставка товаров, произведенных в северной части страны, в морские порты занимает 14 дней, в связи с чем логистические расходы в Индии чрезвычайно высоки. Планируется, что в 2017 году железнодорожный коридор позволит перевозить товары в порты Индии за 12 часов. Налицо серьезное изменение в парадигме развития инфраструктуры Индии: благодаря высокоскоростному поезду, занимающемуся исключительно перевозками контейнеров, время доставки грузов сократится с 14 дней до 12 часов. Железная дорога будет проложена через шесть наиболее динамично развивающихся штатов Индии, на долю которых приходится почти 50% ВВП. По обеим сторонам железной дороги вырастут восемь новых городов. К 2050 году в Индии будет 700 миллионов молодых индийских граждан, вовлеченных в процесс урбанизации, а это в два с половиной раза больше нынешнего населения США. Таким образом, еще одной задачей для нас является удовлетворение урбанистических

запросов молодого населения Индии. В рамках этой задачи были созданы семь дорог — о восьмой я расскажу чуть позже, она последняя в рамках данной концепции — проходящие через шесть индийских штатов. Этап планирования и расчетов полностью завершен, так что очень важный шаг в этом направлении уже сделан.

Концепция включает новые города, основанные на принципах устойчивого развития, «умные» города будущего. Мы изучили лучшие практики — как лучше использовать последние технологии, как строить ориентированными на транзит города, как сделать их доступными и удобными для пешеходов, комфортными для проживания и как связать их железнодорожной сетью и сетью автомобильных дорог. Таким образом, как Вы видите, строительство этих семи дорог и возведение семи городов было проработано ведущими специалистами со всего мира. Что касается их размеров, то один из них, Долера, например, будет занимать площадь 903 квадратных километров, что больше, чем Сингапур. Этот проект рассчитан на 2040 год, а размер города спроектирован на население примерно 2 миллиона человек (от 1,5 до 2 миллионов). Мы изучаем спрос на промышленные отрасли, которые будут там представлены. Город Долера — сейчас болото, каким был Санкт-Петербург, до того, как Петр Великий начал строительство города. Так что мы поистине строим новую Индию. Все наши устремления призваны создать совершенно новый облик Индии. Итак, у нас уже имеется проработанный генеральный план на 514 квадратных километров. Площадь следующего города — 372 квадратных километра. Населенный пункт был воздвигнут с нуля. Наша цель — разгрузить растущий Мумбаи, построив два новых города рядом с Махараштрой. Один, площадью 253 квадратных километра, находится рядом с портом, площадь другого — 50 квадратных километров. Во всех этих местах мы работаем не только над планированием и проектированием, но и решаем вопрос с землей. Земля отдана в собственность штата, организована процедура упрощенного документооборота, система «одного окна». Мы создали специальный орган, занимающийся выдачей разрешений, так что есть только одно агентство, ответственное за застройку. Еще один проект — меньшее поселение,



площадью 84 квадратных километра. Сейчас осуществляется первая фаза строительства. В Харьяне мы застраиваем свыше 402 квадратных километров, генплан был разработан в Сингапуре. В Раджастане мы строим два больших населенных пункта: один из них — Хушхера-Бивади-Нимрана — находится в 70 километрах от Дели. Здесь потенциально можно создать 540 тысяч рабочих мест, численность населения составит 1,5 миллиона человек. Планирование завершено, завершена первая стадия приобретения земли. Планируется, что это будет индустриальный город с инфраструктурой мирового класса. Земля уже приобретена в собственность, план застройки разработан. Этот комплекс станет процветающим центром, который будет обслуживать прилегающие районы площадью свыше 2 тысяч гектаров. Фактически, это один из самых динамично развивающихся районов около Дели. Ведется прокладка дорог, город будет обеспечен всей необходимой инфраструктурой.

Еще один проект из числа первых в списке реализации — аэротрополис. Здесь мы на последней стадии приобретения земли, она в скором времени будет выставлена на рынок. Еще один проект в регионе Джайпур — Пали Марвар. Это существующий промышленный район, где мы планируем построить промышленный город на основе устойчивого развития. Он будет располагаться между Джайпуром и Пали, общая площадь 120 квадратных километров. Этот экологичный проект предусматривает возведение населенного пункта с нуля. Предполагается развивать там целевые отрасли промышленности. Хушхера Бивади и Джайпур Пали — это проекты застройки уникального характера. Один из них опирается не на промышленные, а на наукоемкие отрасли, другой же — на промышленные. Оба проекта включают в себя застройку с нуля. В Уттар-Прадеш мы строим инвестиционную зону Дадри — Нойда — Газиабад и мультимодульный логистический центр. Данные логистические узлы, в дополнение к индустриальным кластерам, будут обслуживать специальный грузовой коридор. Логистические центры, перевозка контейнеров железнодорожным транспортом и, следовательно, автомобильное движение без контейнеров на остальной территории — эти факторы дают мощный толчок для

дальнейшего развития. В том числе открываются новые возможности для ГЧП; новые возможности для российских консалтинговых компаний, подрядчиков, операторов, поставщиков оборудования — поставщиков подвижных составов и, безусловно, для финансирования. Мы рассчитываем на долгосрочные отношения. Вообще-то, индустриализация и урбанизация в Индии во многом произошла благодаря поддержке российских специалистов. Я вырос в одном из таких городов. А потому я не понаслышке знаю о построенных россиянами объектах. Необходима новая движущая сила в развитии наших отношений, нужно дать им новый импульс. Лучшего проекта для этих целей не найти: по мнению Всемирного банка, это один из самых инновационных проектов в сфере инфраструктуры. Это один из самых хорошо продуманных проектов. KPMG отнесла его к числу самых лучших проектов, способных стимулировать рост Индии на протяжении следующего столетия. Мы ожидаем плодотворного сотрудничества с Россией, и я с радостью расскажу о подробностях проекта. Спасибо за внимание.

**С. Черёмин:**

Большое спасибо, господин Кант. Вы с таким оптимизмом и с такой энергетикой сделали презентацию, что не остается никаких сомнений, что этот 20-летний проект будет с успехом реализован.

Уважаемые коллеги, мы часто обсуждаем возможности сотрудничества между Россией и Индией в области фармацевтической промышленности. Одной из крупнейших индийских компаний является Dr. Reddy's, и я хотел бы передать слово президенту и генеральному директору этой компании господину Сатишу Редди.

**С. Редди:**

Спасибо. Что касается фармацевтического сектора, здесь, без сомнения, есть огромное количество возможностей для совместных российско-индийских проектов. Особенно после того, как в России была представлена программа Pharma Vision 2020, мы наблюдаем активизацию

сотрудничества. Было запущено множество совместных проектов, что особенно актуально для нашей компании, Dr. Reddy's. Мы на рынке уже почти 20 лет, и мы являемся крупнейшей фармацевтической компанией. Нашим партнером выступает российская компания «Р-Фарм». Мы, Dr. Reddy's Laboratories и «Р-Фарм», сотрудничаем в сфере высоких технологий, а именно в сфере биотехнологий по конкретному продукту. Российская компания построила завод международного уровня, а мы предоставляем технологические ноу-хау, обучаем и консультируем по вопросам стандартов качества. Наше сотрудничество достаточно эффективно, и мы надеемся выйти на рынок с нашим продуктом в ближайшие два года. Как видите, это амбициозный проект, проект в сфере высоких технологий. Мы уверены, что он послужит хорошим примером сотрудничества двух стран, примером того, как реализация единичного проекта будет иметь неоценимый результат для российского населения. Ведь как только производство продукта будет налажено — а речь идет о средстве борьбы с раком — это поможет российскому Правительству снизить расходы на здравоохранение. Наша компания производит доступные лекарства. Благодаря нашему сотрудничеству высокотехнологичные препараты будут доступны и российскому населению. Полагаю, существует много направлений, по которым наши страны могут работать сообща, не только в производстве лекарственных средств, но и по многим другим проектам. Россия же, в свою очередь, выходит на индийский рынок, представляя свои продукты. Российский бизнес может найти в лице индийских компаний партнеров, которые помогут им успешно функционировать на индийском и даже международном рынках. Все вышесказанное подтверждает, что есть огромное поле для сотрудничества. На этом я хотел бы завершить свое выступление. Спасибо за внимание.

**Д. Мантуров:**

Господин Редди, Вы очень конкретно описали результаты Вашего сотрудничества с российскими партнерами. Я согласен, что между нами

должна быть дорога с двусторонним движением: это трансфер технологий и присутствие и России, и Индии на большом рынке, который потенциально очень интересен для наших компаний. Но Вы не сказали о проблемах. Ощущаете ли Вы какие-то проблемы при реализации своих проектов? Вы говорили только о положительных сторонах, а есть ли какие-нибудь сложности? Можем ли мы с моим коллегой господином Шармой чем-нибудь поспособствовать развитию совместных российско-индийских проектов?

**С. Редди:**

Господин министр, одной из серьезнейших для нас проблем является регистрация препаратов в России. Собственно, это весьма типичная проблема для фармацевтических компаний. Регистрация — очень дорогостоящее мероприятие. Отчасти поэтому не так много индийских компаний вышло на российский рынок. Мы здесь работаем уже достаточно давно, сделали значительные инвестиции в Россию, у нас есть регистрация, но все же регистрация продукта является действительно серьезной проблемой. Итак, это проблема номер один. Проблема номер два касается производства в России. Об этом, в том числе говорили на Pharma 2020, где прозвучали призывы к международным компаниям локализовать свое производство. Я думаю, это значительный шаг вперед, эффективный для многих компаний. Компании, локализирующие свою операционную деятельность, помогают российскому Правительству в деле улучшения стандартов. Думаю, причина, по которой компании хотят инвестировать, весьма очевидна, и правительство не раз об этом заявляло. Как реализовать это желание на практике — это отдельный вопрос, требующий проработки. Поэтому, на мой взгляд, проблема не в нехватке желающих инвестировать. Фактически, российский рынок рассматривается как хорошая возможность для инвестиций. Я думаю, было бы замечательно, если бы со стороны российского Правительства оказывалось еще больше поддержки в этом деле. Ведь проблема производства — это проблема затрат, и потому многим компаниям сложно начать производство в России. Однако после расширения производства, увеличения объемов,

можно стать более конкурентоспособными. Думаю, нам необходимо содействие именно на первом этапе.

**Д. Мантуров:**

Если я правильно понял, здесь две основные составляющие. Первая — это регистрация, и я бы хотел прокомментировать этот вопрос. Когда выводится на рынок либо предполагается к ввозу и поставкам препарат, который производится в Индии, а это касается всех зарубежных препаратов, такой препарат проходит соответствующую процедуру регистрации. Если вы разрабатываете и производите препарат непосредственно в России, с российскими партнерами, то у вас процедура изначально облегчена не с точки зрения дискриминации, а просто в силу того, что продукт производится непосредственно в России. То, чем вы занимаетесь сегодня — разработкой лекарственных препаратов совместно с российскими партнерами — это и есть стимул для ускоренной процедуры регистрации. Что касается начала инвестиций, принятия решений по инвестициям и содействия на начальном этапе производства, то было бы правильным использовать инструменты, которые есть сегодня в Индии по поддержке экспортно-ориентированных компаний, и, в том числе, использовать те инструменты, которые есть у нас сегодня. Это участие в федерально-целевых программах, в данном случае развитие фармацевтической промышленности, которое проходит по вашему ведомству, где вы с российскими партнерами можете принять активное участие в финансировании разработки лекарственных препаратов. Если это будет с российскими предприятиями, то будет гораздо эффективнее и быстрее с точки зрения участия и софинансирования со стороны государства.

**С. Черёмин:**

Большое спасибо. Уважаемые коллеги, одним из крупнейших предприятий, которые сегодня работают на территории Индии, является «КАМАЗ». Это крупнейший производитель грузовиков и дизельных двигателей в России. Я

хотел бы предоставить слово директору «КАМАЗа» господину Сергею Когогину.

**С. Когогин:**

Спасибо. Я хотел бы поделиться нашим опытом работы на индийском рынке. Он не является каким-то особенным. Просто наша компания три года назад приняла решение о присутствии на каком-либо из крупных рынков в странах БРИКС. Выбор пал на Индию. Из чего мы исходили? Это огромный рынок, страна с огромным экономическим потенциалом. Если брать грузовой автомобиль, то рынок Индии в три раза превосходит российский. Конечно, там хватает производителей, но мы также анализировали, какие вложения страна делала в инфраструктуру, чтобы потребность в автомобиле сохранялась достаточно долго. Господин министр сегодня рассказал, какие инвестиции они делают в развитие инфраструктуры. Я могу сказать, что мы очень тщательно все проанализировали и пришли к мнению, что это не какое-то разовое движение: это стратегия государства на развитие инфраструктуры. Соответственно, мы заинтересованы в том, чтобы по возможности принять участие в этом движении. Мы приобрели завод в городе Хосур (штат Тамилнад) и начали постепенно заниматься развитием производства. Это непросто, но мы до сих пор верим, что у нас это предприятие будет успешным, потому что автомобильная промышленность Индии на сегодняшний день достаточно хорошо развита. Нас особенно радует отлично развитое производство автокомпонентов. Следовательно, провести локализацию грузовиков «КАМАЗ» на мощностях Индии никакого труда не составляет. Мы сегодня поставляем туда SKD-комплекты, собираем и продаем на рынке Индии. Одновременно ведется работа по локализации. Я, честно говоря, не знаю такого опыта в какой-либо стране, где мы за это брались, чтобы в течение года локализация была доведена почти до 50%. Вот какие возможности у нас есть сегодня. Это те возможности, которые сегодня предоставляются. Конечно, когда мы ведем переговоры с поставщиками автокомпонентов, мы открываем им дверь не

только на наше предприятие в Индии, а в целом на всю систему «КАМАЗа». Это очень интересный вариант сотрудничества для наших поставщиков: речь идет уже не о тысяче, а о сорока-пятидесяти тысячах автомобилей. Я могу сказать, что индийские производители автокомпонентов очень мобильны, очень быстро принимают решения и предлагают отличное качество. Очень часто мы видим, что европейские компании размещают там заказы и под своим брендом продают автокомпоненты по всему миру. Сейчас это движение началось. Мы провели конференцию поставщиков автокомпонентов в Набережных Челнах. Приехало порядка семидесяти компаний и мы их ознакомили с автомобильным кластером на нашей территории. Я думаю, что первые шаги, что мы сделали навстречу индийским поставщикам, очень значительны.

Также хотел бы сказать российским бизнесменам, которые ищут свое место в Индии, о проблемах, с которыми вы, наверное, столкнетесь так же, как и мы. С нашей точки зрения, у нас недостаточно знаний в области законодательства Индии. Мы многого не знали, а, когда приобретаешь актив в этой стране, то будь готов, что при любом хорошем аудиторском заключении ты обязательно найдешь «скелет в шкафу», за который тебе потом придется расплачиваться. С чем еще мы столкнулись в Индии? В различных штатах очень существенна разница в законодательстве. Поскольку производственная площадка одна, то мы создали достаточно широкую дилерскую сеть, и эксплуатация автомобилей попадает в условия, когда мы вынуждены регулировать цену. Иными словами, налоговая нагрузка на нашего потребителя в одном штате существенно отличается от налогового бремени в другом. Мы вынуждены играть ценами, предлагать разные условия. У нас в стране преимущество федерального законодательства абсолютно: понятно, что устанавливают региональные власти, что федеральные. Нужно сказать о нашей неготовности к тому, что на производственный процесс в Индии очень существенно влияют профсоюзы. Из трех лет работы было полтора года забастовок. При положительных решениях суда власти штата не торопились их исполнять.

Это приводило к очень большим убыткам. Но мы верим в то, что сделали правильные инвестиции и взяли верное направление.

Мы часто слышим на конференциях и на заседаниях межправительственных комиссий слова о правильной постановке вопроса развития наших взаимоотношений. В связи с этим я бы просил обратить внимание на логистику. Если взять карту и линейку и провести линию от нас до Индии, мы увидим, что она не так уж далеко. Мы видим, что можно построить нормальные логистические схемы доставки грузов из Индии к нам и обратно. Сегодня эта схема не работает, и везти приходится через половину земного шара. Срок доставки контейнера — сорок пять дней. Я услышал в инвестиционном проекте, что сокращение срока с двенадцати недель до двенадцати дней — это просто сказка, если есть такая логистика для бизнеса. Сколько мы и индийские поставщики сейчас отвлекаем своих оборотных средств? Огромное количество, поэтому желательно, чтобы транспортный коридор был как-то отрегулирован, чтобы бизнес мог в нем работать, систематизировав грузы. Поток получается значительный, ведь речь идет даже не о миллионах, а о десятках миллионов долларов. Если брать перспективу десятилетнего планирования, то поток будет только расти. Эта тема продолжает оставаться достаточно болезненной: наша конкурентоспособность страдает из-за больших логистических издержек.

Теперь о нашем внутреннем вопросе: наш знаменитый закон о трансфертном ценообразовании. При том уровне цен, который есть сегодня на индийском рынке, мы либо играем там, либо не играем. Но когда приходит налоговая инспекция, она начинает для оценки налогообложения брать российские цены на нашу продукцию и берет их из открытых источников. Зашел в интернет: так там тебе и сказали, сколько стоит двигатель. Кто там скажет правду? Соответственно, исходя из этих источников, налоговая инспекция может вообще не уходить с предприятия, накладывая один штраф за другим и еще больше ухудшая экономическую ситуацию. То есть, 227-й закон, с моей точки зрения, антиэкспортный. Он был рассчитан на сырьевую отрасль, чтобы навести там порядок, но что касается наукоемкой продукции или машиностроения, то при таких



подходах начинаешь задумываться, даже при сознании того, что экспорт нужен. Потом начинаешь понимать, сколько проблем создают внутренние государственные структуры в России: хочешь не хочешь, а в России все начинает тормозиться. Мы с этим, к сожалению, сегодня сталкиваемся. С одной стороны, стабильный курс рубля, с другой стороны, — 227-й закон. В этих условиях такие компании, как наша, придут к одному: доля добавленной стоимости в России при экспорте будет стремиться к нулю. Но активы там будут, и там будет производиться все из той продукции, которая производится на рынках Индии, Китая. С точки зрения развития автокомпонентной отрасли, Индия уже сегодня находится в первой пятерке всех стран мира по качеству и по цене.

#### **С. Черёмин:**

Большое спасибо. Несмотря на наличие таких сложностей, «КАМАЗ» продолжает оставаться лидером машиностроительной и автомобилестроительной отрасли в России. Хочется пожелать вам, несмотря на то, что в Индии такие активные профсоюзы, выжить там и преодолеть проблемы с законодательством штатов и трансфертными ценами.

Одним из самых эффективных элементов взаимодействия между деловым советом, между нашими бизнес-сообществами является Конфедерация индийской промышленности. Я бы хотел предоставить слово генеральному директору Конфедерации господину Банерджи. Каким ему представляется развитие наших отношений, какие перспективы он видит в сфере сотрудничества наших бизнес-сообществ?

#### **Ч. Банерджи:**

Спасибо, господин председатель, министры, уважаемые члены президиума, дамы и господа. Уже четвертый год подряд мы принимаем участие в этом Форуме. Для участия в ПМЭФ из Индии приезжает представительная делегация промышленников во главе с нашим министром. Каждый год мы видим определенное продвижение,

возрастающий интерес к Индии со стороны не только России, но и всего мира. Для нас действительно большая честь принимать участие в данном Форуме, и нынешний год — не исключение. Мы очень рады снова быть здесь, рады представлять индийскую промышленность. Буду краток, укажу на некоторые тезисы, часть которых уже обсуждалась на нашей встрече. Тезис первый. Мы видим, что частные секторы наших стран сотрудничают достаточно успешно. Мы, члены Конфедерации индийской промышленности, понимаем, что важным моментом является поиск целесообразных, нужных проектов, которые могут быть реализованы в России. Так же считает и российская сторона. По нашему мнению, нам необходим официальный механизм, который бы помог нам в деле выявления таких проектов, получения информации о них.

Второй момент, о котором не говорили на этом Форуме — малый и средний бизнес обеих стран. Для Индии взаимодействие с предприятиями малого и среднего бизнеса представляет огромный потенциал. Эти предприятия являются наиболее активной частью российской экономики, весьма существенной по размеру. То же можно сказать и об индийских малых и средних компаниях. Нам нужен официальный механизм, способный оказать содействие такого рода сотрудничеству. От лица индийской промышленности, мы были бы рады приложить к этому все необходимые усилия.

Третий тезис — работа с молодежью, со студентами. Представители индийского бизнеса хотели бы сотрудничать с российскими университетами, осуществлять программы, в рамках которых россияне посещали бы Индию, знакомились с индийской экономикой, ее спецификой. Мы реализуем такой подход и в других странах и хотели бы сотрудничать и с Московским государственным университетом, и с другими российскими университетами. Четвертый, последний момент, на который я бы хотел обратить ваше внимание — сотрудничество Индии и России в сфере технологий. Это одна из областей, в которой предстоит сделать очень многое. Обычно наша практика такова: мы договариваемся с правительством другой страны о сотрудничестве с частным сектором. Оба

партнера вкладывают в совместные исследования по 50%. У нас был создан институт Global Innovations and Technology Alliance («Альянс международных инноваций и технологий»), в котором работают в форме ГЧП индийское правительство и частный сектор. Мы работаем с компаниями из таких стран, как США, Канада, Израиль. Мы бы хотели и дальше развивать подобные альянсы. Для нас представляет большой интерес сотрудничество с Россией в таком же ключе.

**С. Черёмин:**

Большое спасибо, господин Банерджи.

Сегодня в дискуссии принимает участие генеральный директор уникального предприятия, объединяющего двадцать крупнейших конструкторских бюро и научно-исследовательских институтов. Это «Уралвагонзавод». Я хотел бы предоставить слово генеральному директору «Уралвагонзавода» господину Олегу Сиенко.

**О. Сиенко:**

Большое спасибо, сегодня утром вы лишили нас десяти предприятий, но я все равно рад приветствовать Вас, господин министр Шарма и уважаемый Денис Валентинович. Спасибо за предоставленное слово.

В подтверждение ранее сказанного я хочу сказать, что российско-индийские отношения развиваются. Мы как корпорация являемся активными участниками этого процесса. Одиннадцать миллиардов — это большая сумма для нашего товарооборота, но это не весь потенциал, который мы можем сегодня использовать в наших взаимоотношениях. Как уже говорил мой коллега господин Когогин, у нас славные традиции в общем, тяжелом и транспортном машиностроении, а также в автомобилестроении, и здесь мы не до конца используем имеющийся потенциал. Сегодня наши страны находятся в организации БРИКС, которая объединяет больше половины населения Земли в странах с развивающимися экономиками. Для развития — в первую очередь, инфраструктурного — этих экономик, не говоря уже о торговых отношениях, необходимо привлечь огромный потенциал в

машиностроении, который, наверно, будет основным двигателем в наших взаимоотношениях.

У нас большой опыт работы с индийскими компаниями. Три года назад мы запустили военный завод в городе Ченнаи. Считаем, что это успешное предприятие, которое повышает обороноспособность наших индийских друзей. Мы продолжаем развивать эти направления, многие из присутствующих здесь задействованы в кооперационных связях, в частности, мы с «КАМАЗом» разрабатываем новую артиллерийскую платформу. Это очередной шаг в кооперации наших и индийских предприятий. Мы хотим сказать, что сегодня, наблюдая за тенденцией развития наших стран, мы с уверенностью готовы предложить нашим коллегам более серьезные взаимоотношения. Мы вполне можем уйти от таких простых и банальных отношений, как «купи-продай», к более серьезным технологическим совместным разработкам, к созданию и локализации предприятий на территории Индии.

Я услышал молниеносное выступление уважаемого господина Канта, в котором говорилось о том, что Индия собирается сделать очень серьезный шаг в развитии инфраструктуры и дорог. Я хочу сказать, что для этого, конечно, потребуются большие усилия, и мы, как лидеры в транспортном машиностроении, готовы предоставить весь свой потенциал для того, чтобы быстрее реализовать эти проекты. Мы обладаем всеми необходимыми технологиями для того, чтобы развить всю вашу транспортную инфраструктуру. Мы можем предоставить технологии для создания нового подвижного состава. Если вы говорите, что создаете миллионы рабочих мест, то необходимо переместить сотни миллионов тонн и единиц грузов. Это в долгосрочной перспективе, но мы уже вложили серьезные деньги в разработку нового подвижного состава, в том числе с передовыми технологиями и с использованием композиционных материалов. Вам это все понадобится, и мы готовы вам это предоставить.

В заключение я хочу сказать, что наши торговые отношения развивались давным-давно. Вы знаете, что в пятнадцатом веке было хождение за три моря Афанасия Никитина, которое стало первым шагом в наших торговых

отношениях, когда наши народы впервые начали развивать Северный торговый путь и торговать друг с другом. Но мы хотим с уверенностью сказать, что готовы и к новым отношениям, готовы к созданию с вами совместных технологических процессов, чтобы реализовать и наши, и ваши планы. Эти проекты позволят нашим народам шагнуть в другой сегмент нашего экономического позиционирования в мире. Спасибо за внимание.

**С. Черёмин:**

Большое спасибо, уважаемые коллеги. У нас осталось несколько минут, и я бы хотел предоставить слово заместителю председателя правления ООО «Сибур». В прошлом году «Сибур» создал с компанией Reliance Industries совместное предприятие в области нефтехимии. Буквально несколько слов о вашем опыте.

**К. Шамалов:**

Спасибо. После того, что уже было сказано многими коллегами, мы хотели бы просто проинформировать собравшихся о состоянии этого проекта. Это один из двух наших самых крупных международных проектов. Один мы реализуем в Китае, второй в Индии — с компанией Reliance Industries. В феврале этого года мы окончательно открыли совместное предприятие. Суть проекта заключается в передаче наших технологий, что для нас принципиально важно. Общий бюджет составляет порядка четырехсот пятидесяти миллионов долларов, и в 2015 году мы планируем все это ввести в действие. Индийские партнеры предоставляют нам свою площадку в Джамнагаре и обеспечивают нас сырьем. На сегодняшний день каких-то сложностей со стороны индийских партнеров, со стороны регуляторов мы не испытывали. Поэтому хорошо, что мы послушали об опыте «КАМАЗа». Учтем это в своих планах и проработке. Но пока мы таких больших сложностей не видим. Для нас этот проект представляется интереснейшим опытом экспорта технологий в Индию.

**С. Черёмин:**

Большое спасибо. Лидером по прямым инвестициям в Индию у нас является АФК «Система». Все, наверное, слышали, с какими сложностями сталкивалась корпорация, но в этом году все проблемы остались позади. Я хотел бы предоставить слово господину Розанову, который в течение многих лет возглавлял совместное предприятие в Индии и добился уникальных результатов.

**В. Розанов:**

Спасибо, Сергей Евгеньевич. Уважаемый Денис Валентинович, господин Банерджи, уважаемый господин Посол, коллеги. Действительно, АФК «Система» — крупнейший инвестор в Индию среди российских компаний. Мы инвестировали в разные отрасли более трех с половиной миллиардов долларов. Есть фармацевтические проекты, есть проекты в области IT, и мы достаточно активно ищем возможности работы в Индии. Безусловно, ключевым бизнесом АФК «Система» в Индии являются телекоммуникации, в развитие которых инвестировано примерно 3,3 миллиарда долларов. Изначально, когда мы пять лет назад начинали бизнес — и мне действительно пять лет посчастливилось быть руководителем этого предприятия — планировались инвестиции в размере пяти миллиардов долларов, и это был обдуманый мощный проект с серьезным развитием инфраструктуры там, где это требовалось индийскому государству: прежде всего, в полусельских, сельских и отдаленных областях. Примерно с момента вложения двух с половиной–трех миллиардов начались те самые сложности, о которых мы достаточно подробно говорили на прошлом Форуме. Я не буду на этом останавливаться. Жесткая, терпеливая и конструктивная позиция акционеров АФК «Система», поддержка правительства России, включая высших руководителей страны, постепенное понимание наших проблем и, в конечном счете, поддержка правительства Индии позволили нам выйти из этой ситуации. Мы сохранили коллектив, что немаловажно в Индии, мы сохранили основы бизнеса. В марте этого года мы начали новую жизнь. Я не могу сказать, что ситуация является радужной, но мы смогли преодолеть этот кризис, эту

сложнейшую ситуацию. Нужно понимать, что все инвестиции в Индию требуют огромного терпения и долгосрочного взгляда. Совершенно точно можно сказать, что большинство отраслей промышленности в Индии не являются высокорентабельными. Где-то есть возможности получения быстрого возврата, но в основном это очень долгая перспектива: пять—семь—десять лет.

Если говорить о ключевых уроках, то господин Когогин все отлично суммировал. Я безусловно поддерживаю каждый из этих пунктов. Могу добавить еще четыре. Во-первых, российские предприятия должны быть готовы к тому, что придется действовать в условиях жесточайшей конкурентной борьбы, в условиях низкой маржи, что заставляет постоянно работать над снижением издержек, то есть, не только правильно позиционировать продукты на рынке, но и постоянно оптимизировать затраты, что готовы делать не все российские предприятия. Второй очень важный вопрос заключается в том, что рынок труда в Индии исключительно конкурентный, и, входя в Индию, нужно уделять очень много внимания созданию команды из местных специалистов. Это рынок не работодателя, как зачастую бывает в России во многих отраслях, это рынок работника, и работника надо привлечь. Для нас было идеальным вариантом привлечение сотрудников под бренд МТС, который входит в сто ведущих брендов мира. Это был очень важный параметр. Тот факт, что АФК «Система» является публичной компанией, тоже достаточно важный параметр. В Индии работник имеет возможность выбрать среди сотен и тысяч работодателей, их будущее для них очень важно. Иными словами, привлечение и удержание людей — это критичный момент.

Третий пункт — это местный партнер. Без местного партнера очень сложно работать, но здесь важно понимать, что местный партнер должен вкладывать не только некий административный или политический ресурс, который сегодня есть, а завтра его нет, учитывая многопартийность и активную политическую борьбу. Этот партнер должен вкладывать реальные средства в бизнес, и это — залог успеха. И, конечно, как я уже сказал, терпение. В Индии можно интересно работать, очень многое из индийского

опыта можно перенести для улучшения операционной эффективности предприятий в России. Но требуется чрезвычайное терпение, чтобы научиться работать в Индии. Мы, безусловно, продолжаем инвестировать в эту страну. Очень надеемся, что господин Шарма со своими коллегами по кабинету министров повысит лимит на иностранные инвестиции, которые сейчас ограничены. А ведь мы находимся в ситуации, когда ни одна индийская компания не готова инвестировать в связь в Индии, а иностранные инвесторы, не только АФК «Система», но и Telenor, и «Мегафон», готовы подвинуть этот барьер с 74% до 100%, по крайней мере, до 98%, что существенным образом упростит нашу работу и позволит привлечь дополнительные средства для развития бизнеса. Большое спасибо.

**С. Черёмин:**

Большое спасибо. Уважаемый господин Мантуров, уважаемый господин Шарма, господин Посол Индии в России Аджай Малхотра, уважаемые участники дискуссии, я хотел бы поблагодарить всех за участие в нашем пленарном заседании, пожелать вам успеха и удачной работы на Петербургском форуме. До новых встреч.