

**ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ  
16–18 ИЮНЯ 2011**

**Круглый стол  
БИЗНЕС-ДИАЛОГ РОССИЯ — ИНДИЯ**

**16 июня 2011 г. — 15:00–16:30, Павильон 5, Зал 5.2**

**Санкт-Петербург  
2011**

У России и Индии большой опыт продуктивного экономического и научно-технологического сотрудничества, наши страны являются стратегическими партнерами. Обе страны связывают свое развитие с модернизацией, высокими технологиями и инновациями.

Учитывая масштабные задачи, поставленные, с одной стороны, Индией в долгосрочной стратегии «Индия. Видение-2020», а с другой стороны — Россией в «Стратегии-2020», и проводимый курс модернизации экономики России, можно констатировать, что потребности российского и индийского рынка в научно-технологической продукции очень велики. В рамках круглого стола будет обсуждаться ряд вопросов, направленных на укрепление имеющихся торгово-экономических связей и достижение целей, поставленных обеими странами:

**Модераторы:**

**Баласубраманиан Мутхураман**, Президент, CII; Вице-председатель, TATA STEEL

**Сергей Черемин**, Председатель правления Делового совета по сотрудничеству с Индией

**Основные выступающие:**

**Сергей Иванов**, Заместитель Председателя Правительства Российской Федерации

**Ананд Шарма**, Министр промышленности и торговли Индии

### **С. Черемин:**

Уважаемый Сергей Борисович Иванов!

Уважаемый господин Ананд Шарма!

Уважаемый господин Малхотра!

Уважаемые члены Совета по деловому сотрудничеству с Индией!

Уважаемые члены индийской делегации!

Позвольте мне открыть очередное заседание делового совета по сотрудничеству с Индией. Эти заседания традиционно проходят в преддверии Экономических форумов. Последнее заседание совета состоялось во время визита Президента Российской Федерации Дмитрия Медведева в Дели в конце прошлого года. Стало уже доброй традицией проводить заседание делового совета фактически в преддверии открытия Петербургского экономического форума. Отрадно заметить, что у нас все больше и больше новых участников дискуссии. При этом я бы отметил качественный рост. У нас появились крупнейшие российские корпорации, которые представляют не только высокие технологии, телекоммуникации, связь, промышленность и металлургию. В состав совета теперь входят корпорации авиастроения, приборостроения, фармакологии. Мы надеемся, что эта тенденция будет продолжаться, и мы, как деловой совет, внесем свой активный вклад в развитие российско-индийского делового сотрудничества, в реализацию той амбициозной цели, которую поставили перед нами руководители государств — удвоить торговый оборот между Индией и Россией и довести его до цифры 20 млрд. долларов. Я бы хотел предоставить слово для короткого приветствия своему партнеру, президенту Конфедерации индийской промышленности господину Мутхураману. Господин Мутхураман является одновременно вице-президентом корпорации Tata Steel.

### **Б. Мутхураман:**

В начале своего выступления я хотел бы поблагодарить господина Иванова, Заместителя Председателя Правительства Российской Федерации и Сопредседателя российско-индийской Межправительственной комиссии; господина Ананда Шарма, министра торговли и промышленности Индии; господина Черемина, Председателя правления Делового совета по сотрудничеству с Индией и министра Правительства Москвы; господина Аджая Малхотра, посла Индии в России; представителей правительства Индии и России, моих коллег из Индии, моих друзей из России и всех присутствующих в зале дам и господ.

Для меня большая честь быть сомодератором второго российско-индийского делового диалога на XV Петербургском международном экономическом форуме в этом прекрасном городе с богатой историей.

От имени Конфедерации индийской промышленности (CII), моих коллег из Индии и меня лично, я хотел бы выразить свою благодарность за оказанное нам гостеприимство.

Индия всегда была одним из самых близких и надежных друзей и партнеров России. Год России в Индии в 2008-м и год Индии в России в 2009-м году смогли продемонстрировать рост стратегического партнерства между нашими странами.

По данным российской таможенной службы, в 2010-м году был отмечен 15% прирост двусторонней торговли по сравнению с предыдущим годом, в результате чего общий объем торговли составил 8,5 миллиардов долларов США. Российский экспорт в Индию увеличился на 7,7%, а импорт в Россию вырос более чем на 40%.

Если объем двусторонней торговли в 2010-м году смог достичь отметки в 8,5 миллиардов долларов США, то поставленная обеими странами цель к 2015-му году достичь 20-ти миллиардов, безусловно, не кажется недостижимой. Но для этого нам необходимо усердно работать в рамках

подобных форумов и регулярного обмена деловых делегаций и укреплять дружбу между нашими странами.

Особое предпочтение в торговле мы отдаем России. Индия должна двигаться вверх по шкале стоимости экспорта в Россию, предлагая такие категории товаров, как автомобили, фармацевтическая продукция, механизмы и оборудование, химическая и нефтехимическая продукция, текстильные изделия, одежда, кожаные изделия и так далее, не говоря уже об услугах. Двусторонние инвестиции растут, и мы надеемся, что эта тенденция сохранится в ближайшие годы.

Я хотел бы очень быстро поделиться некоторыми мыслями об ускорении экономического и делового сотрудничества между Индией и Россией, чтобы участники нашего круглого стола могли прокомментировать их во время обсуждения.

Первое — это быстрый переход на стандарты CICA, в том числе в сфере торговли и инвестиций, а также сотрудничество в сфере услуг и соглашение о взаимном признании стандартов. CII рассмотрит вопрос создания вебсайта на русском языке так же, как мы создали сайт для Индийского фонда брендового капитала.

Сотрудничество между малыми и средними предприятиями развивается сейчас очень динамично: в Индии около 13-ти миллионов малых и средних предприятий, производящих 40% промышленного производства, обеспечивающих 6% ВВП и половину экспорта; эти предприятия начинают входить в передовые сферы технологий, и я считаю, что мы должны уделять этому сектору больше внимания.

Четвертое — это вовлечение частного сектора и оборонных контрактов через офсеты — ряд специальных офсетных комитетов, регулирующих работу с министерствами обороны обеих стран. Потребности оборонной промышленности Индии на ближайшие 10 лет оцениваются в 100 миллиардов долларов. С учетом 30% обязательных офсетных соглашений

о местном производстве услуг, включая повышение квалификации, потенциал офсетных сделок оценивается в 30 миллиардов долларов США. Индия и Россия могут достичь прекрасного взаимодействия в этой сфере.

В-пятых — это участие российского бизнеса в выставочных и других специальных мероприятиях СII, и я хотел бы особо пригласить российских бизнесменов принять участие в большем количестве Индийских торговых выставок, проводимых у нас в стране.

СII проводит ряд отраслевых и региональных выставок для демонстрации лучших индийских товаров и услуг. Российские торговые палаты могут использовать их для развития связей с индийскими предприятиями и для закупки товаров. СII также хотел бы призвать членов нашей Конфедерации принимать более активное участие в российских конференциях и выставках.

Я еще раз хотел бы подчеркнуть, что, как Президент Конфедерации индийской промышленности, я счастлив быть здесь и благодарен всем за гостеприимство, а теперь я хотел бы продолжить наше обсуждение с представителями деловых кругов. Большое спасибо.

### **С. Черемин:**

Большое спасибо, господин Мутхураман! Уважаемые коллеги, позвольте предоставить слово Сергею Борисовичу Иванову заместителю председателя правительства Российской Федерации, председателю российской части межправительственной комиссии по торгово-экономическому, культурному, гуманитарному сотрудничеству.

### **С. Иванов:**

Уважаемый господин Шарма, уважаемые индийские и российские коллеги, прежде всего разрешите мне искренне, от всей души, приветствовать вас в северной столице России, в моем родном городе и даже в моем родном

районе этого города. Год назад, как уже было сказано, в рамках Петербургского международного экономического форума прошел первый бизнес-диалог Россия – Индия. Сегодня мы собрались уже на вторую встречу — значит, рождается хорошая традиция. То есть уже можно говорить о том, что площадка Форума становится еще одним местом традиционного общения российских и индийских предпринимателей, где могут и должны открыто обсуждаться любые вопросы, касающиеся двустороннего взаимодействия. И нам действительно, на мой взгляд, есть о чем поговорить. В целом, оценивая нынешнее состояние нашего торгово-экономического сотрудничества, можно с полным на то основанием утверждать, что оно развивается достаточно успешно. Динамично работает ряд проектов, в том числе в сфере информационно-коммуникационных технологий, тяжелого машиностроения, атомной отрасли, фармацевтики. Растет товарооборот. Однако не могу не отметить, что в конце прошлого года наметилась тревожная тенденция к замедлению темпов развития взаимной торговли. Конечно, во многом это объясняется объективными экономическими факторами, основными из которых стали банальные изменения конъюнктуры мировых цен. Но только это принимать за оправдание, конечно, нельзя, и ситуацию нужно менять. Многое, если не все, полностью здесь зависит от вас — представителей индийских и российских деловых кругов. Государство, на мой взгляд, в целом выполняет свою функцию в сфере двустороннего экономического сотрудничества, но развивать торгово-экономические отношения только усилиями правительств, в частности, господина Шарма, очень и очень трудно без поддержки бизнеса и, прежде всего, частного бизнеса. Конечно, и государственные структуры не самоустраиваются, не хотят быть в стороне от этого процесса, тем более что Индия — наш стратегический партнер, и с Индией у нас очень хорошие, давние традиции торгово-экономического сотрудничества. Тем не менее, сейчас и правительство Индии, и

правительство Российской Федерации, прежде всего, заняты тем, чтобы устойчивое послекризисное развитие было обеспечено как в Индии, так и в Российской Федерации. Добиться этого можно только за счет диверсификации нашего сотрудничества с учетом естественной экономической взаимодополняемости России и Индии, активизации совместных действий, направленных на технологическую модернизацию экономик двух стран. Здесь, конечно, основной упор нужно сделать на инновационную составляющую. Кстати, весьма показательно: почему Индия, на мой взгляд, является сегодня одним из самых ценных наших внешнеторговых партнеров? Да просто потому, что почти половина российского экспорта в Индию — это высокотехнологичная продукция с высокой добавленной стоимостью, продукция машиностроения. У нас не так много стран-партнеров, куда бы мы экспортировали в основном машинно-техническую продукцию, а доля нефти и газа в нашей торговле с Индией составляет всего 5%. Это редкий случай. Одновременно Индия является для нас одним из крупнейших поставщиков фармацевтической продукции, которая пользуется заслуженным доверием россиян, как по цене, так и по качеству. В России на сегодняшний день, могу сказать нашим индийским партнерам, официально зарегистрировано свыше 800 лекарственных препаратов индийского производства. В этом смысле вы — одни из лидеров на нашем рынке. Считаю, что здесь также имеются реальные возможности расширения сотрудничества — кстати, о чем мы говорили последний раз на встрече с индийскими фармацевтами в Москве, я помню об этом. Причем не только путем увеличения поставок лекарств, но и за счет участия индийских инвесторов в создании совместных производств, проведении научных исследований и даже подготовке кадров в фармацевтике. Если же говорить о конкретных проектах, то не могу не отметить наметившуюся активизацию деятельности крупных российских компаний, появившихся на рынке Индии. Одним из наиболее ярких примеров является корпорация



АФК «Система» — все, наверное, об этом знают хорошо. Наши компании также успешно работают в сфере строительства объектов атомной и теплоэнергетики, в производстве большегрузных автомобилей, сооружении трубопроводов, автомагистралей и даже метро. В свою очередь индийские партнеры проявляют серьезный интерес к участию в нефтегазовых проектах на территории России и в третьих странах. Ну, всемирно известная индийская компания ONJС на основе соглашения о разделе продукции, вы знаете, уже участвует в проекте «Сахалин-1», где ее доля составляет 20%. Еще один перспективный сегмент нашего взаимодействия, о котором я не могу не упомянуть как председатель совета директоров Объединенной авиастроительной корпорации, это, конечно, самолетостроение. Мы уже много лет и очень успешно сотрудничаем в области боевой авиации. Предлагаю пойти дальше и распространить это сотрудничество на обычную гражданскую авиацию. Потому что складывается парадоксальная ситуация: в такой чувствительной сфере, как боевая авиация, у нас накоплен очень солидный пакет сотрудничества, а в гражданском самолетостроении у нас, по существу, ноль. Здесь России есть что предложить нашим индийским партнерам. Прежде всего это современные, надежные, комфортабельные региональные пассажирские самолеты малой и средней дальности. Я имею в виду Superjet-100, Ан-148, Ту-204СМ. Ну, говоря о Superjet-100, тут уже, наверное, сложно предлагать сотрудничество, поскольку сегодня первый рейсовый самолет «Аэрофлота» из Москвы в Петербург уже прилетел, то есть мы от теории перешли к практике, и здесь я только могу воспользоваться банально своими административными возможностями и предложить индийским партнерам просто закупать этот самолет, потому что он уже запущен и летает. Но мы можем подумать и о среднем магистральном самолете МС-21, а в перспективе — и о широкофюзеляжных дальнемагистральных самолетах. Соответствующий задел для этого есть. Буквально несколько слов о

ГЛОНАССе. Высоко оцениваю перспективы создания совместного предприятия по производству наземной аппаратуры потребителей, которое мы создаем на территории Индии, и уже в ближайшее время мы приступим к крупномасштабному практическому использованию данной системы. Уважаемые дамы и господа, подытоживая свое выступление, отмечу, что Россия и Индия, конечно, имеют богатый опыт двустороннего сотрудничества. Однако жить только за счет багажа прошлого нельзя и неправильно. Будущее за новыми инициативами, новыми проектами и новыми свершениями. Поэтому очень надеюсь, что сегодняшняя встреча делового совета выдвинет на повестку дня новые интересные предложения, направленные на расширение нашего торгово-экономического сотрудничества. Спасибо вам большое за внимание.

**С. Черемин:**

Позвольте предоставить слово господину Ананду Шарме, руководителю индийской делегации, министру торговли и промышленности Индии.

**А. Шарма:**

Ваше Превосходительство, Заместитель Председателя Правительства России господин Сергей Иванов, Президент Делового совета Сергей Черемин, Президент СII господин Мутхураман; посол Индии в России Аджай Малхотра, ведущие лидеры промышленности в России и Индии, дамы и господа!

Позвольте мне, прежде всего, поздравить Заместителя председателя Правительства и также команду технологов и ученых, которые участвовали в разработке самолета Sukhoi Superjet 100.

Поздравляем с совершенным сегодня первым полетом, и позвольте выразить мои искренние пожелания дальнейших достижений. Вы в очередной раз продемонстрировали силу России в области

машиностроения, развития технологий, и доказали свое лидерство в этой области.

Индия и Россия поддерживают особые отношения, и я глубоко ценю теплые слова, которые Заместитель Председателя Правительства Сергей Иванов сказал о нашем партнерстве. Это особое, стратегическое партнерство, что очень важно не только с точки зрения двусторонней перспективы в региональном аспекте, но и в глобальном контексте, учитывая все изменения, которые происходят в мире, и проблемы, с которыми мы сталкиваемся.

России и Индии необходимо сохранять позитивные отношения, которые так хорошо отражены в истории. Эти отношения основаны на доверии и взаимном уважении, и нужно укреплять эти отношения для того, чтобы мы могли внести совместный вклад в глобальное решение целого ряда проблем, начиная от продовольственной безопасности и энергетической безопасности до экономического спада, проблем международной безопасности и терроризма.

Есть много областей, в которых наши страны очень тесно сотрудничают друг с другом. Долгие годы после обретения независимости Индия пользовалась российскими технологиями и поддержкой России в строительстве нашей производственной инфраструктуры, особенно в области машиностроения и тяжелой промышленности. Это стало возможным благодаря сотрудничеству и поддержке, которую Индия получила в начале 1950-х годов в ходе создания промышленных гигантов, будь то сталелитейные заводы, Bharat Heavy Electricals, разработка нефти и газа, корпорация ONGC и другие.

Сегодня мы углубляем и расширяем это сотрудничество. Нет других таких двух стран, которые бы так активно участвовали в самых различных сферах — от мирного атома до исследований космоса: мы проводим различные разработки, сотрудничаем, являемся стратегическими партнерами для

системы ГЛОНАСС, в рамках которой Индия успешно осуществила самостоятельные запуски в космос.

Со всей скромностью, но и с чувством гордости, мы можем сегодня заявить, что Индия является одним из мировых лидеров. Мы многим обязаны нашему особому другу, России, и вашим ученым, в том числе за разработки в области ИКТ, фармакологии и всех медико-биологических наук, о чем мы уже говорили в прошлом. Я не буду вдаваться в подробности, но даже сегодня мы вернулись к вопросу о создании шести совместных рабочих групп, которые будут отвечать за продвижение определенных направлений частного сектора.

Эти отрасли включают в себя ИКТ, фармацевтику, энергетику, финансы и банковское дело, инфраструктуру, а также нанотехнологии и материаловедение. Эти группы представят результаты своей целенаправленной работы на следующем российско-индийском саммите, который состоится в Москве.

Правительства и лидеры деловых кругов должны объединить свои усилия для осознания своих долгосрочных целей. Оборона также является очень важной областью нашего взаимодействия.

У нас за плечами множество достижений в прошлом, и на сегодня наши страны разработали ракету «БраМос», которая, по имеющейся у меня информации, лидирует по своим характеристикам и не имеет аналогов в мире. Мы также совместно работаем над многоцелевым транспортным самолетом, истребителем пятого поколения и многими другими проектами. Я привожу эти примеры, чтобы проиллюстрировать, почему мы называем наши отношения «особенными».

Я уверен, что промышленные лидеры, которые развивают свои сильные стороны, у которых есть в наличии технологии, а также воля и стремление быть мировыми лидерами, смогут продвинуть эти отношения вперед, следуя путям сотрудничества, созданным между Россией и Индией.

Широко известны показатели, свидетельствующие о наших сильных сторонах: Индия и Россия совместно представляют собой экономику размером более чем в три триллиона долларов США с потенциалом роста в три, если не четыре, раза в течение следующих 10-ти лет, что создает безграничные возможности для наших молодых мужчин и женщин и наделяет наших граждан плодами экономического развития и всестороннего роста.

Я хотел бы заверить, что Индия будет неизменно стремиться к дальнейшему продолжению сотрудничества под руководством Сергея Иванова и других моих друзей и коллег, министров промышленности и торговли, а также промышленных лидеров, и разделять это стремление к работе с лидерами российской промышленности.

Мы поставили перед собой цель, она достижима — 20 миллиардов долларов США к 2015-му году. Пожалуйста, помогите нам добиться этой цели. Пусть в следующий раз, когда мы с Вице-премьером Сергеем Ивановым снова встретимся со всеми вами, вы обрадуете нас новостями о притоке инвестиций, росте торговли и расширенном сотрудничестве в разработке технологий. Мои наилучшие пожелания следующим участникам дискуссии.

Спасибо.

### **С. Черемин:**

Спасибо, господин Шарма! Позвольте предоставить слово для краткого приветствия послу Индии в Российской Федерации господину Аджаю Малхотре. Он в России недавно, и, я думаю, уже может поделиться свежими впечатлениями. Я также хотел бы выразить благодарность посольству Индии, которое оказывает нам неоценимую помощь в организации деятельности делового совета.

## **А. Малхотра:**

Господин Черемин, Ваше Превосходительство, уважаемый Заместитель Председателя Правительства господин Иванов, Ваше Превосходительство Министр Ананд Шарма, уважаемые лидеры и представители российского и индийского бизнеса.

Я рад принять участие во втором бизнес-диалоге Россия — Индия, который стал важной частью этого престижного Форума и предоставляет удобную платформу для взаимодействия между представителями бизнеса с наших сторон. Наше руководство уделяет особое внимание установлению прямых связей между компаниями, как важному инструменту для развития двустороннего экономического сотрудничества.

Это подтверждается присутствием здесь высоких министров наших правительств. Я также хочу высоко оценить усилия СII и Делового совета по сотрудничеству с Индией в деле мобилизации присутствия бизнеса высшего уровня в этом диалоге и особенно поблагодарить господина Мутхурамана за добрые слова в адрес посольства. Как отметил наш distinguished министр Индии господин Ананд Шарма, Индия и Россия пользуются особым, привилегированным статусом стратегических партнеров.

Наши надежные связи выходят за рамки тесного и регулярного политического взаимодействия на уровне саммитов — наше сотрудничество является глубинным и долгосрочным и охватывает такие ключевые сферы, как исследования космоса, оборона, энергетика, наука и техника, и многих других. Наше партнерство в этих секторах развивается очень хорошо, и мы будем и впредь содействовать им, как вопросам первоочередной важности.

На ежегодном саммите в декабре прошлого года Премьер-министр Индии и Президент России подчеркнули необходимость согласованных усилий, направленных на дальнейшее развитие наших экономических связей как

еще одного столпа нашего стратегического партнерства. Именно эту цель мы преследуем своим участием на сегодняшнем мероприятии.

Как вам хорошо известно, Индия и Россия являются крупными, быстро развивающимися экономиками. Индия развивается очень быстрыми темпами. Народ нашей страны находится на подъеме и испытывает коллективное чувство оптимизма в отношении будущего. Индия представляет собой рынок с более чем миллиардом потребителей. Стремительно меняющаяся экономика обладает молодой и квалифицированной рабочей силой и, как отметил Министр, требует крупных инвестиций во многие секторы, включая инфраструктуру.

Россия, в свою очередь, богата природными ресурсами и высококвалифицированными, талантливыми работниками, способными генерировать одни из самых передовых идей в области технологий в различных отраслях. В обеих экономиках есть динамичные предприниматели с инновационными идеями. И я думаю, что наши взаимодополняющие области для всех очевидны. Индия, безусловно, может быть долгосрочным и надежным партнером в модернизации России. Наши компании имеют возможность вкладывать средства и пользуются технологическим преимуществом во многих секторах.

Мы можем быть источником технологий для России в области IT, фармацевтики, переработки углеводородов и так далее. Мы также можем быть надежным партнером для долгосрочных соглашений, касающихся обработки алмазов, а также минеральных удобрений и углеводородов. Нам также необходимо более интенсивно изучить возможности для бизнеса в таких областях, как биотехнологии, нанотехнологии и других.

Также важно выйти за рамки упрощенных отношений «продавец-покупатель» и перейти к совместному производству и развитию, как это было сделано за эти годы во многих отраслях. Один из примеров, который привел господин Министр, — это «БраМос». Нам необходимо

предоставлять друг другу больше информации о своих последних достижениях. Нам необходимо осознать, что мы не обременены старыми менталитетами и стереотипами друг о друге.

Обеим странам есть что предложить друг другу, и обе наши страны развиваются в правильном направлении. Я надеюсь, что вопросы изменения менталитета и распространения информации о новейших достижениях двух стран, будут стоять в центре нашего обсуждения. В то время как наши деловые круги должны проложить путь к будущему сотрудничеству, правительства должны обеспечить рамочную поддержку процесса.

Прежде всего, нам нужно облегчить режим выдачи бизнес-виз и разрешений на работу. Такие просьбы поступали со стороны производителей обеих стран, и мне лично неоднократно задавали этот вопрос за три с лишним недели, что я здесь нахожусь. Что ж, я рад сообщить вам, что 12-го июня вступили в силу несколько практических шагов в этом направлении, предпринятых посольством Индии. Уверен, что они будут приветственно встречены нашими российскими друзьями.

В частности, мы облегчили режим выдачи деловых и туристических виз в Индию для россиян. Если раньше это занимало не менее 10-ти рабочих дней, то с 12 июня россияне могут получить бизнес-визу в Индию за три дня. Более того, если раньше мы выдавали трехмесячную или полугодовую визу для однократной или двукратной поездки, то теперь мы будем автоматически выдавать многократную бизнес-визу сроком на один год.

Что касается туристических виз, мы теперь выдаем полугодовую визу для трех или более въездов, в то время как раньше выдавали краткосрочные визы на ограниченное количество поездок. Я надеюсь, что эти изменения будут способствовать развитию бизнеса и туризма из России в Индию. Я, конечно, с нетерпением жду встречных шагов по облегчению выдачи



бизнес-виз и разрешений на работу со стороны наших дорогих российских товарищей.

Я надеюсь, что этот небольшой шаг поможет способствовать улучшению взаимодействия между нашими странами, поскольку мы все заинтересованы в выполнении задач, которые мы перед собой поставили, и благородных целей, которыми мы руководствуемся в совместной работе.

Я благодарю вас и желаю вам успешной дискуссии. Спасибо.

**С. Черемин:**

Спасибо, господин посол! Я думаю, что для присутствующих здесь представителей бизнеса сокращение срока рассмотрения визовых заявок с десяти дней до трех — это радостное известие. В предыдущие времена я на себе испытал давление административного пресса при получении виз, особенно многократных. Конечно, это очень приятное событие, огромное спасибо! Позвольте перейти непосредственно к дискуссии...

**С. Иванов:**

Извините, приятным это событие будет тогда, когда визы будут отменены.

**С. Черемин:**

Непосредственно к дискуссии по отраслям. Предлагается начать с промышленности и высоких технологий, и позвольте мне предоставить слово Алексею Мордашову, генеральному директору корпорации «Северсталь» — одного из лидеров промышленности Российской Федерации.

**А. Мордашов:**

Спасибо за предоставленную возможность! Господин Шарма, господин Иванов, дамы и господа! Для нас Индия становится все более и более

важной страной, и не только как торговый партнер, но и как перспективное место для ведения бизнеса. Индия все больше и больше демонстрирует серьезный экономический прогресс, который создает платформу для иностранных, в том числе для российских инвесторов. Огромное, растущее население, которое, по всей вероятности, перегонит население Китая, по всем оценкам, примерно в районе 2030-35 года. Что очень важно, молодое население, высокие темпы экономического роста. В прошедшем кризисе Индия продемонстрировала высокую устойчивость и способность противостоять кризису, показав 10,4% роста ВВП в 2010 году, что является самым высоким показателем среди всех стран БРИК. При всем при этом Индия, конечно, имеет свои определенные трудности для ведения бизнеса, унаследованные из прошлого. Мы, российские компании, «Северсталь» в том числе, я думаю, хорошо подготовлены к тому, чтобы через уважение интересов так называемых стейк-холдеров правильно строить бизнес в Индии для достижения и экономических преимуществ — прибыли для инвесторов и для удовлетворения интересов Индии и индийского населения. Мы, «Северсталь» конкретно, активны сегодня в двух сферах — это черная металлургия и энергомашиностроение. Мы пока не сделали много в Индии, но планируем сделать очень много. Сейчас мы прорабатываем серьезное совместное предприятие с крупным надежным индийским партнером — National Mining Development Corporation (NMDC) — с которым хотим совместно построить металлургический завод в штате Карнатака мощностью где-то 2,5 млн. тонн на первом этапе и с возможным расширением до 5 млн. тонн, с общими инвестициями на первом этапе порядка 2 млрд. долларов. Это должен быть завод с низкой себестоимостью производства, базирующийся на местном индийском железорудном сырье, на конкурентоспособных углях, которые мы будем импортировать из России. Конечно, этот завод будет ориентирован на растущий индийский рынок. Сегодня потребление стали в Индии

составляет 52 кг на душу населения, что дает нам уже существенный рынок при том размере населения Индии, которое есть сейчас. При том, что среднее потребление стали в мире составляет 186 кг, во многих странах 200-300-400 кг, то есть мы видим гигантский потенциал роста рынка стали в Индии и считаем, что можем быть хорошими участниками на этом рынке, приносящими пользу Индии и самим себе. Поэтому сейчас вот это для нас крайне важный проект, у нас еще есть несколько идей о том, что можно было бы сделать, построить в Индии. Но мы считаем, что Индия сегодня для нас является из всех зарубежных стран, наверное, самой перспективной, с точки зрения потенциала роста и реализации наших инвестиций в ближайшей среднесрочной и долгосрочной перспективе. И, кстати, в последнем кризисе Индия показала себя с самой лучшей стороны. Индийский рынок был самым стабильным и самым надежным среди всех биржевых рынков стали. Есть еще целая группа проектов, которые мы прорабатываем уже как другая компания, «Силовые машины», крупнейший в Российской Федерации производитель турбинных генераторов, которые уже зарекомендовали себя с хорошей стороны в Индии. Компания «Силовые машины» построила целый ряд электростанций, гидроэлектростанций, тепловых электростанций, участвовала в строительстве атомных электростанций, и мы тоже всерьез рассматриваем возможность инвестиций в Индии — создание, возможно, совместного предприятия с индийским местным игроком для локализации нашего производства в Индии. Это тоже пока предварительное рассмотрение, но, тем не менее, мы всерьез думаем об этом, понимая те перспективы, которые индийский рынок имеет. В заключение хотелось бы сказать, что мы видим большую доброжелательность со стороны наших индийских коллег, со стороны индийских властей разных уровней. При том, что, конечно, не все просто, и требуется много усилий, но усилий нужно тратить много везде, а вот Индия имеет те перспективы, которые мало где встречаются

еще. Поэтому очень благодарны нашим индийским партнерам, благодарны индийским властям, мы с большими надеждами смотрим в будущее. Спасибо.

**С. Черемин:**

Большое спасибо! Отрадно отметить, что лидеры тяжелой промышленности и особенно металлурги начали обращать внимание на недооцененный, на наш взгляд, потенциал индийского рынка. Все помнят славные победы Светского Союза, когда в Индии строились огромные металлургические комбинаты и была заложена база металлургической отрасли. Будем надеяться, что эти добрые традиции будет продолжены вашими усилиями. Позвольте предоставить слово генеральному директору концерна «Авиаприборостроение» Андрею Тюлину.

**А. Тюлин:**

Уважаемый Сергей Борисович! Уважаемый господин Шарма! Позвольте поблагодарить за приглашение участвовать в этом мероприятии. Мы новые члены этого клуба, но я думаю, мы пришли надолго. В современном глобальном мире глобальной становится и конкуренция. Субъекты конкуренции — это не отдельные национальные компании и даже не государство в целом. Это транснациональные альянсы. Наш концерн работает в области авиаприборостроения, и эту тенденцию мы ощутили в полной мере даже на внутреннем российском рынке. Причина в том, что разрозненные усилия множества предприятий, НИИ, КБ и заводов, не смогли противостоять глобальному натиску европейских и американских мега-компаний, таких как Thales, Rockwell Collins. В результате «Ростехнологии» объединили усилия трех самостоятельных субхолдингов и более 40 предприятий. Причина в том, что важнейшим фактором успеха на рынке становится размер экономических субъектов. Чем больше их

размеры, тем больше у них шансов добиться успеха в глобальном соревновании. Но формирование таких альянсов возможно не только на платформе интенсивного политического сотрудничества государства и совпадения национальных интересов, но и примерного равенства их интегрального технологического потенциала. На наш взгляд, Россия и Индия являются идеальными кандидатами для создания привилегированного партнерства в высокотехнологичной области. Этому способствует уникальный опыт сотрудничества, и, что не менее важно, готовность российских разработчиков и предприятий делиться с Индией высокими технологиями. У нас большая совместимость, если не сказать похожесть, российской бюрократической и бизнес-практики, но практика, к сожалению, начинает тормозить инновационную высокотехнологичную составляющую наших отношений. Одним из примеров развития высоких технологий в области авиаприборостроения является российско-индийский проект по разработке, лицензионному производству бортового оборудования самолета СУ-30-МКИ в Индии. Нашей стороной — субхолдингом корпорации «Аэрокосмическое оборудование» — осуществляется экспорт технологической документации, технологического оборудования и комплектующих изделий с целью оказания технологического содействия и организации лицензионного производства бортового оборудования самолета. Мы не можем похвастаться такими объемами, как наши партнеры, но объем этого сотрудничества именно в области высоких технологий уже более 200 млн. долларов США. Индийская сторона в рамках данного проекта разрабатывает ряд основных блоков для радара этого самолета и успешно интегрирует их в российское изделие в Индии. Но это, к сожалению, предел нашего технологического сотрудничества. Нам кажется, что пока в области машиностроения и авиастроения доминируют крупные финишные проекты, и в основном это поставка, лицензионная сборка и послепродажное обслуживание. Немного

примеров совместной разработки и еще меньше примеров совместных инновационных предприятий. Наш концерн располагает такими технологиями, которые сейчас востребованы на рынке, конкурентоспособны, но развивать их в одиночку нам становится все труднее и труднее. Хочется отметить, что эти технологии определяют позиционирование государства в секторе приборостроения, который является значительным сегментом рыночной экономики государства. Эти технологии никогда не передаются третьей стороне. Мы пытались работать с нашими партнерами за рубежом, и с Соединенными Штатами (компании Rockwell Collins и Thales), но, к сожалению, мы убедились, что по участию в совместных проектах технологии не продаются, не передаются. Не тратя много времени на освещение этого вопроса, скажу лишь, что мы готовы к передаче индийской стороне таких технологий и знаковых технологий, как технология проектирования производства радаров с активной фазированной решеткой (мы имеем такие технологии, они у нас отработаны), бесплатформенные инерциальные навигационные системы, интеллектуальные датчики, информационно-управляющее поле кабины, ряд других технологий для авиастроения, и не только для боевых самолетов, но и для гражданских. При этом мы понимаем, что время вертикального сотрудничества, когда Россия была источником, а Индия лишь потребителем высокотехнологичной продукции, наверное, заканчивается. Настала эпоха горизонтальной кооперации, когда мы выступаем в качестве полностью равноправных партнеров, реализующих проекты на основе принципа рискоразделенного партнерства. Торговая парадигма замещается парадигмой кооперационной, в ней начинают превалировать экономические интересы обеих сторон, как в области совместной разработки, освоения технологии и производства. Формы могут быть различные — либо совместный проект, либо совместное предприятие — все будет зависеть от бизнес-плана самих проектов. Готовясь к этому

мероприятию, мы обсуждали эти формы с различными российскими инновационными компаниями — средними, крупными, малыми — и позиции совпадают. В этом контексте желаемой перспективой российско-индийских отношений является перспектива создания общего рынка высокотехнологичной продукции, приборостроения. Мы к этому готовы и желаем этого. Надеюсь, что предложенные проекты и технологии представляют интерес для Индии, но для осуществления этого сотрудничества, Сергей Борисович, господин Шарма, нам необходимо внести некоторые изменения и уточнения в состав рабочих групп, которые работают сейчас по направлениям, чтобы вот те направления, которые мы озвучили, не просто получили бы статусность, но и чтобы с индийской стороны появились адресные партнеры. И мы готовы по этим направлениям работать совместно. Спасибо.

**С. Черемин:**

Большое спасибо! Наверное, особенно важно, чтобы кооперация была не только на высоком уровне конечных изделий, но и на среднем уровне. Это создало бы серьезную платформу для более высокого уровня кооперации. Позвольте предоставить слово Виктору Мажукину, президенту Корпорации транспортного машиностроения. Корпорация планирует участвовать в проектировании и строительстве завода по производству специальных цистерн и вагонов в Индии. Нам кажется, что это также очень интересной и очень многообещающий проект.

**В. Мажукин:**

Уважаемый Сергей Борисович, уважаемый господин Шарма, уважаемые коллеги! Сергей Евгеньевич уже практически все и сказал о том, чего мы желаем. Правительствами наших стран поставлена задача увеличения товарооборота. Отрасль железнодорожного машиностроения — одна из

капиталоемких и незаслуженно забытых, хотя традиции Советского Союза и советско-индийской дружбы давали нам хорошие результаты. Но я хотел бы обратить особое внимание: мы хотим довести до 20 млрд., а каждые 10 тысяч вагонов — это товарооборот около миллиарда долларов. Транспортное машиностроение незаслуженно забыто, и в этой связи я хотел бы обратить внимание уважаемых коллег. В Российской Федерации функционирует объединение вагоностроителей, включающее в себя 10 головных заводов-изготовителей, которые 70% объема этой продукции поставляют в нашу страну, 4 головных института и опытно-конструкторские КБ. Заводы, входящие в объединение вагоностроения, готовы к тому, чтобы вернуться на индийский рынок и вместе с индийскими вагонопроизводителями увеличить товарооборот. Главным наиболее крупным предприятием нашего объединения является «Уралвагонзавод» (к сожалению, генеральный директор из-за самолета немножко опоздал), который имеет большой, я бы сказал, один из самых крупных опытов взаимоотношений и сотрудничества с Индией. Мы бы считали целесообразным вернуться к той практике, которую мы имели в советско-индийских отношениях. И, несмотря на то, что мы знаем, что индийская промышленность достаточно хорошо, очень хорошо осваивает новые виды изделий, руководствуясь американскими и австралийскими технологиями, мы тоже имеем ряд технологий, ряд продукции, которую нам было бы интересно вместе с вами и здесь, и там создавать. Поэтому мы бы хотели в рамках рабочих групп и на площадке делового совета Россия – Индия вернуться к этому вопросу, и, начиная с конца этого года, подобрать себе в конце концов партнера (пока у нас это не получалось), на базе которого мы создали бы российско-индийское предприятие по специализированным вагонам и новым тележкам, грузовым тележкам, которые мы имеем, так называемые track-friendly, которые Сергей Борисович хорошо знает. В этой



связи я бы хотел получить поддержку делового совета и уважаемых господ индийцев. Спасибо за внимание.

**С. Черемин:**

Большое вам спасибо, уважаемые дамы и господа.

**Б. Мутхураман:**

Три замечания. На самом деле, когда мой хороший друг Алексей Мордашов произносил хвалу в адрес Индии, то в первые несколько минут мне казалось, что это я говорю, а не Алексей. Так что спасибо вам большое за высказывания. Позвольте мне предоставить слово господину Дипу Капурия, Председателю Hi-Tech Gears, и попросить его осветить данный вопрос.

**Д. Капурия:**

Уважаемые министры, присутствующие в президиуме, руководители бизнес-делегаций, друзья! Мы представляем автомобильную промышленность и сопутствующие технологии. Индия сегодня известна не только своими IT-технологиями, но и как быстро развивающийся центр по развитию транспорта. Мы все знаем, что Индия в настоящее время является центром для разработки компактных автомобилей. В производстве такой небольшой машины, как Nano, используются 32 патента, что свидетельствует о ее высокой технологичности. Мы занимаемся такими сопутствующими технологиями, как, во-первых, высокотехническое инженерное программное обеспечение, отвечающее за внешние системы, то есть анализ движения и комплектацию.

Кроме того, мы также занимаемся автоматизацией производства. Мы занимаемся робототехникой, но не только промышленной, как роботы, работающие в цехах или робокары, но и сервисными роботами, которые

обеспечивают защиту, как с точки зрения национальной безопасности, так и внешних угроз.

Мы являемся первой компанией, которая построила прототип абсолютно автономного индийского танка, который работает только на нашем отечественном программном обеспечении посредством нашей собственной системной интеграции.

Мы также обеспечиваем подзарядку роботов и поставили индийской армии робототехнические устройства, которые способны действовать проактивно и, находясь во враждебной среде, принимать очень эффективные меры по ее обезвреживанию, а также работать автономно.

На нас работают около 15-ти докторов наук, которые также проводят полевые исследования, с тем, чтобы их результаты могли лечь в основу проактивных процессов в других сферах военного применения. Сенсоры различных видов мы покупаем за границей. Мы также сегодня закупаем из-за границы такие технологии, как, например, фотокамеры.

Я думаю, что это требует не только широкого спектра сотрудничества — как об этом только что было сказано, сумма в 30 миллиардов долларов США на внутренние нужды обороны — это примерно такая же сумма, которая выделяется на космические технологии, которые представляют наши внутренние интересы в космическом пространстве.

В центре внимания Индии — наращивание объемов производства, и я хотел бы сказать, что вдохновителем этой идеи является человек, который присутствует здесь сегодня, уважаемый Министр Шарма, придавший производству особое значение. Росту продуктивности производства способствуют ИКТ, и в этом направлении открываются большие возможности для сотрудничества.

Мы сегодня готовы вкладывать деньги. Я думаю, что индийская промышленность уже стала достаточно зрелой, чтобы вкладывать сюда деньги и на выходе получать технологии. Так что мы готовы инвестировать.

У нас есть определенные знания в управлении производственным цехом. Мы знаем, как развернуть оптимизированное производство для интеграции японских систем, локальных систем, и для эффективного управления процессом производства.

Так что подобная синергия может дать хорошие результаты с точки зрения передачи инновационных и традиционных технологий, а также ценностной базы, и будет благоприятствовать обеим сторонам. Здесь открываются новые возможности. Мы ищем пути для сотрудничества в области как разработки автомобильных трансмиссий и датчиков для их управления, так и оборонных проектов. Так что это отличная возможность.

#### **Б. Мутхураман:**

Спасибо, спасибо вам большое. Я хотел бы теперь попросить выступить господина Джаядева Галла, Управляющего директора Amara Raja Batteries, одного из крупнейших производителей аккумуляторов в Индии.

#### **Дж. Галла:**

Добрый день всем. Благодарю вас за предоставленную мне возможность. Я представляю аккумуляторную промышленность Индии, и в основном мы занимаемся аккумуляторами для промышленного применения и автомобилей. В настоящее время мы не участвуем в производстве потребительских товаров, но планируем вскоре начать развивать и это направление. Промышленное применение включают в себя такие области, как телекоммуникационную инфраструктуру, железные дороги, энергетику, добычу нефти и газа. Я думаю, если мы посмотрим на потребление батарей в стране, это будет одним из основных экономических показателей. Мы снабжаем практически все отрасли: от инфраструктуры до центров обработки данных, транспорта и бытовой электроники. На мой взгляд, здоровье аккумуляторной промышленности в стране является ключевым

экономическим индикатором состояния этих отраслей. И это очень важные секторы экономики любой страны.

Как известно, в Индии продолжает расти сектор телекоммуникаций и связи. Мы достигли практически 100% покрытия в городах и около 40% покрытия в сельской местности. И продолжаем добавлять около 20 миллионов абонентов сети каждый месяц. Инвестиции в сектор телекоммуникаций приходят со всего мира. И этот сектор показал свою прогрессивность с точки зрения инновационной бизнес-модели: мы начали с самых дорогостоящих телекоммуникаций в мире и в течение нескольких лет сделали их практически самыми доступными. Сегодня вы можете позвонить в любую точку Индии за одну пайсу в минуту, что невероятно, если вы сопоставите это с ценами десятилетней давности. Я считаю, что в этом смысле промышленности России, вероятно, есть чему поучиться у Индии.

Мы также поставляем аккумуляторы на железную дорогу, которая является регулярным клиентом, и снабжаем ИБП, которые сейчас являются очень быстрорастущим сектором из-за распространения в Индии центров обработки данных.

Если мы посмотрим на темпы роста промышленного производства, последние 10 лет прирост нашей компании составляет около 30% совокупного среднегодового темпа роста как в сфере промышленного, так и автомобильного применения. Господин Капурия уже подробно рассказал об автомобильной отрасли, но я хотел бы добавить пару комментариев. Во-первых, если посмотреть на рост автомобильной промышленности, можно увидеть его определенную цикличность, и иногда мы видим подъемы — от 25 до 30% за один год, а иногда — спады до 10%. Но это устойчивый рост, который должен сохраниться, по крайней мере, следующие 10—20 лет.

Индия является нетто-импортером свинца. Свинец — это сырье, которое используется для большинства батарей, изготавливаемых в мире, для свинцово-кислотных аккумуляторов. Поставки свинца из России могли бы

открыть большие возможности. Насколько я понимаю, самый лучший свинец в мире приходит сегодня из Казахстана.

В сфере технологий, мы работаем с партнерами и с мировыми производителями комплексного оборудования. Мы далеко продвинулись в области разработки продукции, и я бы сказал, что на сегодняшний день эта индустрия в Индии находится на мировом уровне. Но нам предстоит проделать много работы в области фундаментальных исследований, особенно в области свойств материалов, материаловедения.

Если вы посмотрите на вторичный рынок батарей Индии, будь то промышленных или автомобильных, розничный сегмент на данный момент очень слабо развит. Основным клиентом по-прежнему остается владелец торговой точки. В Индии миллионы владельцев торговых точек составляют то, что мы считаем первичным рынком. Я приведу пример: мы распространяем около трех миллионов батарей в год для вторичного авторынка через 25 тысяч предприятий розничной торговли. Так что еще до потребителя вам необходимо наладить работу с этим пластом клиентской базы.

С производственной точки зрения, Индия в значительной степени пережила революцию качества. Большинство компаний-поставщиков прошли всю необходимую сертификацию, будь то ISO или TS, и соответствуют любым другим требованиям, необходимым для производителей комплексного оборудования.

Я бы сказал, что многие отрасли промышленности также достигли ведущих позиций с ценовой точки зрения. Так что с точки зрения качества и стоимости, Индия, безусловно, достигла мировых стандартов. В Индии затраты на персонал компании составляют, как правило, от 6% до 12% в зависимости от отрасли. У нас имеет место высокая стоимость электроэнергии и очень высокая стоимость финансирования.

Где, на наш взгляд, слабые места в производственном секторе Индии? Это комплектующие, в особенности — электронные. На сегодняшний день в Индии индустрия производства комплектующих развита не слишком хорошо. Мы также продолжаем импортировать из различных частей мира капитальное оборудование для сборочных цехов.

В Индии станки и приборы управления также являются довольно слабо развитыми отраслями, и мы зависим в этом от других стран и, вероятно, могли бы обратиться за поддержкой и к России. Спасибо.

**Б. Мутхураман:**

Спасибо. Я хотел бы предоставить слово господину Лумба, который представляет полупроводниковую отрасль промышленности Индии, и попросить господина Лумба и всех остальных ограничиться в выступлениях и комментариях тремя минутами.

**Д. Лумба:**

Конечно же, господин Председатель. Спасибо за предоставленную мне возможность. Я очень хотел бы напомнить всем присутствующим, что Индия сегодня, вероятно, выпускает наибольшее количество инженеров и студентов с магистерской степенью в мире. Образование в Индии перешло на частную основу. У нас огромное количество частных университетов. Второй наиболее важной тенденцией, наметившейся в Индии за последние три–четыре года, является постоянно растущее число патентных заявок — этот рост составляет примерно 20–25% в год. Наш общий объем инвестиций в научно-технические исследования возрос до одного процента от общего ВВП страны. Мы, конечно, далеки от таких стран, как Израиль или даже Финляндия, где общий объем инвестиций в исследования составляет, по моим данным, более 10%. Но мы начали с 0,2% от ВВП, и

подняли этот уровень до 1% ВВП всего за пять лет, и это очень хороший результат.

Я представляю сферу производства полупроводников, и Индия на сегодняшний день получила четкий ориентир на производство 30 ГВт солнечной энергии в рамках Национальной программы развития солнечной энергетики Solar Mission, которая открывает огромные возможности для всей полупроводниковой промышленности, особенно в России. Я четко себе представляю возможности взаимовыгодного сотрудничества, поскольку Россия имеет очень сильную научную школу по направлению материаловедения.

Мы, как компания, занимаемся производством полупроводников. Мы вкладываем деньги в Россию, и к 2012-му году собираемся начать производство кристаллов нитрида галлия. Мы надеемся открыть его в Санкт-Петербурге, возможно, недалеко от родных мест уважаемого господина Заместителя Председателя Правительства.

Наконец, я особо хотел бы подчеркнуть один момент, который очень важен для всех людей и особенно тех, кто представляет свои страны. Я говорю о том, что уже упоминали уважаемый господин Министр и уважаемый Заместитель Председателя Правительства — они сделали очевидным тот факт, что происходит инфляция, сокращаются ресурсы. В такой ситуации вклад науки и техники как раз состоит в том, что она помогает повышать эффективность использования ресурсов, поэтому я призываю всех инвестировать именно в науку и технику. Если бы композитный баллон для газа... поверьте, более половины Дели сегодня ездит на природном газе. Если бы все баллоны, которые сегодня производятся из стали, были заменены на композитные, представьте, сколько стали мы бы сэкономили.

Посудите сами: мы производим светодиодные лампы в Индии, и простой подсчет может показать, что если бы все лампы, продаваемые в Индии, а

это около полутора миллиардов в год, были светодиодными, мы бы сэкономили почти 6% всей производимой электроэнергии.

Мы могли бы сэкономить почти 50 тонн ртути, которая загрязняет землю Индии и ее подземные грунтовые воды, и около четырех миллионов тонн стекла и металла. Такие меры, на мой взгляд, помогут снизить потребность в ресурсах, к которой привел чрезвычайно быстрый прирост населения.

В конце своего выступления я хотел бы обратиться к российским властям и сказать, что, если мы действительно хотим создать общее будущее, мы должны вкладывать средства в науку и технику. Я думаю, что Индия и Россия должны создать общий фонд, в который обе страны могли бы вкладывать финансы и ресурсы. Я также думаю, что, поскольку мы вкладываем в Санкт-Петербург, было бы интересной идеей, если бы власти в России смогли позволить компаниям, инвестирующим в специфическое производство, привлекать определенное количество сотрудников, минуя бюрократические процедуры получения разрешения на работу. Вот и все. Спасибо.

**С. Черемин:**

Спасибо. Большое спасибо.

**С. Иванов:**

Вы упомянули солнечные батареи. Вы используете поликристаллический кремний?

**Д. Лумба:**

Да, мы используем поликристаллический кремний.

**С. Иванов:**



Достаточно ли у вас поликристаллического кремния, или вы его импортируете?

**Д. Лумба:**

У нас своих ресурсов нет. Мы импортируем весь поликристаллический кремний, который используется в Индии. Я думаю, что за последние полтора года Индия достигла одного из самых высоких уровней инвестиций в производство переносных солнечных батарей во всем мире. Я думаю, второй такой страной является Китай.

**С. Иванов:**

Мне был интересен этот вопрос, потому что месяц назад мы открыли новейший завод по производству поликристаллического кремния в районе Иркутска. Это в Сибири, недалеко от озера Байкал. Конечно, он не расположен прямо на берегу озера по экологическим причинам — он располагается в 150-ти километрах от озера. Надо сказать, что на самом деле завод находится даже ближе к Индии, чем к моему родному Санкт-Петербургу. Конечно, мы понимаем, что у вас гораздо больше солнца, чем у нас, вы находитесь гораздо ближе к экватору. В любом случае, если вы заинтересованы в сотрудничестве по производству поликристаллического кремния, это также может стать хорошей идеей для совместной работы.

**Д. Лумба:**

Конечно, господин Иванов. Безусловно, в этой области есть о чем поговорить.

**С. Иванов:**

В России есть специальная государственная корпорация «РОСНАНО».

**Д. Лумба:**

Да, благодарю вас за информацию.

**С. Иванов:**

Эта корпорация финансирует завод, о котором я говорил.

**С. Черемин:**

Тему высоких технологий продолжает корпорация «Система». Она известна как один из лидеров, вкладывающих в Индию огромные средства. Отрадно подчеркнуть, что недавно Российская Федерация стала акционером одной из компаний, в которую «Система» вкладывает не только финансовые ресурсы, но и весь свой интеллект, чтобы развивать индийский телекоммуникационный рынок, осваивать его и достойно представлять интересы российского бизнеса. Я хотел бы предоставить слово президенту корпорации «Система» Михаилу Шамолину.

**М. Шамолин:**

Спасибо! Уважаемый Сергей Борисович, уважаемый господин Шарма, дамы и господа! Большое спасибо за приглашение принять участие и выступить на этом набирающем обороты с каждым годом Форуме. Корпорация «Система» является на сегодняшний день, наверное, крупнейшим частным инвестором в индийскую экономику. Мы работаем, прежде всего, в отрасли коммуникаций. За последние два с небольшим года с нуля была построена новая компания, которая имеет пан-индийское покрытие, называется MTS India и фокусируется, прежде всего, на передаче данных по технологии CDMA. Бизнес успешно развивается. Должен сказать, что индийский рынок на сегодняшний день является не только самым крупным рынком с точки зрения потенциала его роста. Мы оцениваем потенциал роста экономики Индии как таковой на уровне порядка 10% в год роста ВВП в ближайшие 20

лет, поэтому с точки зрения потенциала и количества людей, потребителей, это действительно огромный рынок. На сегодняшний день порядка 400 млн. человек мы относим к среднему классу в наших маркетинговых расчетах. Вместе с тем, что рынок имеет огромный потенциал, он также крайне высококонкурентен. Могу сказать, исходя из нашего собственного опыта, что те компании, которые могут успешно конкурировать в Индии, могут успешно конкурировать в любой другой части света. Кроме телекоммуникационного бизнеса мы успешно развиваем бизнес по внедрению технологий ГЛОНАСС, технологий навигации и управления транспортом; мы работаем с рядом компаний в Дели по внедрению интеллектуальных транспортных систем и думаем о развертывании этих систем в других городах. Мы также ведем активный диалог с индийскими нефтяными компаниями, в частности, идет диалог с компанией ONJC о продаже 25% пакета в нашем нефтяном бизнесе - «Башнефти». Мы также говорим о потенциальной совместной разработке нефтяных месторождений и новых проектах. Мы сейчас очень внимательно изучаем проект нефтеперерабатывающего комплекса на побережье восточной Индии, поскольку у нас большой опыт нефтепереработки в России. Мы также работаем в области фармацевтики, у нас есть компания, которую мы развиваем в России, она называется «Бинафарм», и мы находимся также в диалоге с рядом индийских компаний о развитии совместного производства в России и, соответственно, инвестиций индийских компаний в Россию и наполнение российского фармрынка препаратами, которые по стоимости были бы существенно дешевле, чем то, что сейчас продается на рынке. То есть наше сотрудничество разностороннее, мы смотрим на Индию как на перспективный рынок, и для АФК «Системы» после России, которая, естественно, является домашним рынком и первым приоритетом, Индия — наш основной приоритет на глобальном рынке.

### **С. Черемин:**

Большое спасибо! Михаил Шамолин упомянул яркий пример сотрудничества компаний «Башнефть» и компании ONGC. В связи с этим позвольте предоставить слово председателю совета директоров корпорации «Башнефть» Александру Гончаруку.

### **А. Гончарук:**

Как раз на моем выступлении произошло изменение состава участников, но я думаю, что это не повлияет на качество самого выступления. Уважаемые коллеги, дамы и господа! Разрешите мне, во-первых, поблагодарить организаторов этого круглого стола за приглашение снова принять участие в его работе. Делаю это с большим удовольствием. Вы знаете, мы можем сравнить всех присутствующих с отрядом космонавтов. Отряд космонавтов делится на тех, кто уже летал в космос и тех, кто еще не летал. Я представляю группу, которая в космос уже один раз слетала и сейчас готовится ко второму полету. Это очень существенная разница. Как сказал президент компании Михаил Шамолин, первый поход «Системы» в Индию был в области телекоммуникаций. Мы получили гигантский опыт работы в этой стране. Без такого опыта я, оглядываясь назад, думаю, что только очень смелые и отважные люди могут пойти в такой сложный рынок. В конце 2009 года нашим главным акционером — корпорацией «Система» — был подписан меморандум о взаимопонимании с индийской компанией ONGC Videsh, который предусматривал обмен активами с компанией «Башнефть». В развитие этой договоренности уже в декабре 2010 года было подписано рамочное соглашение. Компании договорились рассмотреть возможность объединения некоторых имеющихся у них активов в области добычи и переработки нефти. Со стороны «Системы» в качестве таких активов рассматривался пакет акций самой «Башнефти», а также пакет акций нефтяной компании «Руснефть», 49% которой также

сегодня принадлежит «Системе». Со стороны ONGC Videsh предусматривалось вложение в совместное предприятие Imperial Energy, которое владеет нефтяными активами в России. Кроме того, стороны договорились о том, что в сделке могут использоваться и другие потенциальные активы, которые приобретаются компанией до момента подписания обязывающего соглашения. Одна из последних хороших новостей: мы очень много и очень трудно, но, мне кажется, результативно поработали. Были созданы большие рабочие группы, и наши индийские партнеры побывали в доселе не известной им Республике Башкортостан, получили возможность ознакомиться со всеми нашими активами. Была создана специальная система, предоставляющая практически неограниченный доступ к информации о наших компаниях. Я думаю, что это в определенной степени явилось облегчающим фактором для этой сделки. Сегодня мы знаем, что ONGC Videsh обсуждает возможность создания консорциума индийских компаний, чтобы войти в акционерный капитал «Башнефти». Нам очень приятно, что, несмотря на все трудности, которые встречаются на пути реализации этого контракта, мы идем вперед по миллиметру каждый день. Переговоры пока не завершены, поэтому говорить о результатах и деталях было бы преждевременно. Но совершенно очевидно, что мы сегодня стоим на пороге крупнейшей частной сделки в экономике России и Индии. Сейчас нам и нашим партнерам, учитывая исключительно сложную структуру задуманной трансформации компаний, ее масштаб и открывающиеся перспективы, необходимо проявить, прежде всего, решимость и волю. Я бы сегодня хотел пожелать нашим индийским коллегам успеха в реализации тех задач, которые они сами перед собой ставят, и которые перед ними ставят их акционеры. Мы, естественно, полностью выполняем инструкции наших акционеров. Думаю, что сделка в ближайшее время, по крайней мере, в среднесрочной перспективе, завершится. Буду счастлив, если это произойдет. В

заклучение хотел бы порекомендовать компаниям, которые идут на индийский рынок, придерживаться нескольких правил, которые я для себя, например, выработал на собственном опыте. Во-первых, я думаю, что успешной в Индии может быть только та компания, которая узнает Индию. Это чрезвычайно сложно, потому что Индия — огромная страна с разными штатами, со сложной политической, социальной, экономической структурой. Это все нужно увидеть и узнать. Во-вторых, Индию нужно обязательно полюбить. Если не любить страну, на огромный рынок которой ты идешь, то тогда все бесполезно. В-третьих, нужно найти хорошего индийского партнера. И четвертое: нужно запастись громадным терпением. Это, по-моему, самое главное, что должна компания делать перед выходом на индийский рынок, и тогда ее будет ждать успех. Спасибо.

#### **С. Черемин:**

Большое спасибо. У нас очень активно развивается сотрудничество в финансовой сфере. В Индии сегодня присутствуют несколько крупнейших российских финансовых институтов: прежде всего, это Сбербанк, Газпромбанк, Внешторгбанк. Позвольте предоставить слово Денису Бугрову, старшему вице-президенту Сбербанка России.

#### **Д. Бугров:**

Спасибо большое! Я хотел бы также поблагодарить организаторов диалога за возможность здесь сегодня выступить. Для нас это очень важно, поскольку Индия для Сбербанка является одним из приоритетных зарубежных рынков для развития. Рассматривая то, что происходит в сфере российско-индийских экономических взаимоотношений, мы отмечаем, что в то время, как сотрудничество в промышленной и внешнеэкономической сферах развивается хорошими темпами, в экономической и банковской сферах мы сильно отстаем и с точки зрения

активности индийских финансовых институтов на российском рынке, и с точки зрения присутствия российских банков на рынках Индии. На сегодняшний день мы считаем, что дальнейшее развитие этого присутствия и укрепление финансовой инфраструктуры, которая поддерживала бы взаимовыгодные отношения — этот тот важный шаг, который нам всем нужно сделать, чтобы те цели, о которых сегодня в начале нашего форума говорилось, были достигнуты. Сбербанк со своей стороны очень доволен тем, что нам удалось открыть свое представительство в Дели. Это позволяет нам осуществлять непосредственные операции на рынке Индии в национальной валюте и использовать очень широкие возможности банка по кредитованию разнообразных проектов как наших клиентов в Индии, так и наших клиентов в России и странах СНГ, в отношении их индийских проектов с баланса головного банка. Это открывает поистине безграничные возможности для развития интересных проектов и их финансирования. В то же время, мы хотели бы отметить, что потенциал, который мы оцениваем как очень большой (я согласен со многими выступившими здесь) сильно сдерживается целым рядом законодательных и административных ограничений и недостаточности информационного обмена. В этой связи я бы хотел с особой благодарностью отметить шаги и действия, которые недавно были предприняты в области упрощения организации присутствия иностранных банков в Индии, в особенности тот документ, который в январе этого года был опубликован директором банка Индии о различных формах присутствия иностранных банков и возможности конвертации филиалов в самостоятельные дочерние банки. Мы, как банк заинтересованный в развитии нашего присутствия на этом рынке, предоставили наряду с другими участниками свои комментарии к этому консультативному документу и очень рассчитываем, что эти комментарии найдут свое отражение в развитии регуляторного режима. Мы считаем что при небольших, но очень важных изменениях и его упрощении,

благоприятном для зарубежных инвесторов, мы увидим очень серьезный рост в области взаимного проникновения финансовых услуг на рынке России. Спасибо большое. Еще раз благодарим регуляторные власти Индии за столь конструктивный и эффективный диалог.

**С. Черемин:**

Уважаемые дамы и господа, у нас возникла накладка: в связи с тем, что здесь в 17:00 планируется другое мероприятие, я прошу прощения — у нас еще много спикеров — мы хотели бы предоставить слово последнему выступающему со стороны индийских финансовых кругов. Пожалуйста.

**С. Черемин:**

Я прошу прощения, что мы вынуждены прервать такую интересную дискуссию. В 19:00 планируется прием от имени господина Ананда Шарма в гостинице «Европа». Если вы позволите, я бы пригласил всех участников, и там мы в более дружественной атмосфере продолжили бы нашу дискуссию. Большое спасибо.