



Школа экспорта РЭЦ



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

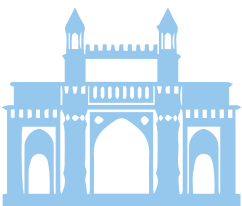
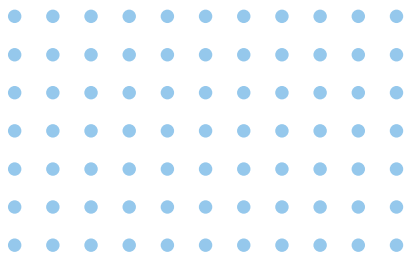
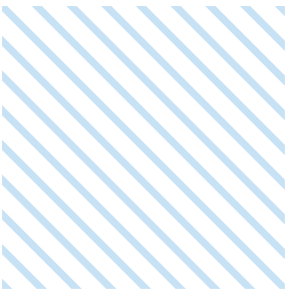
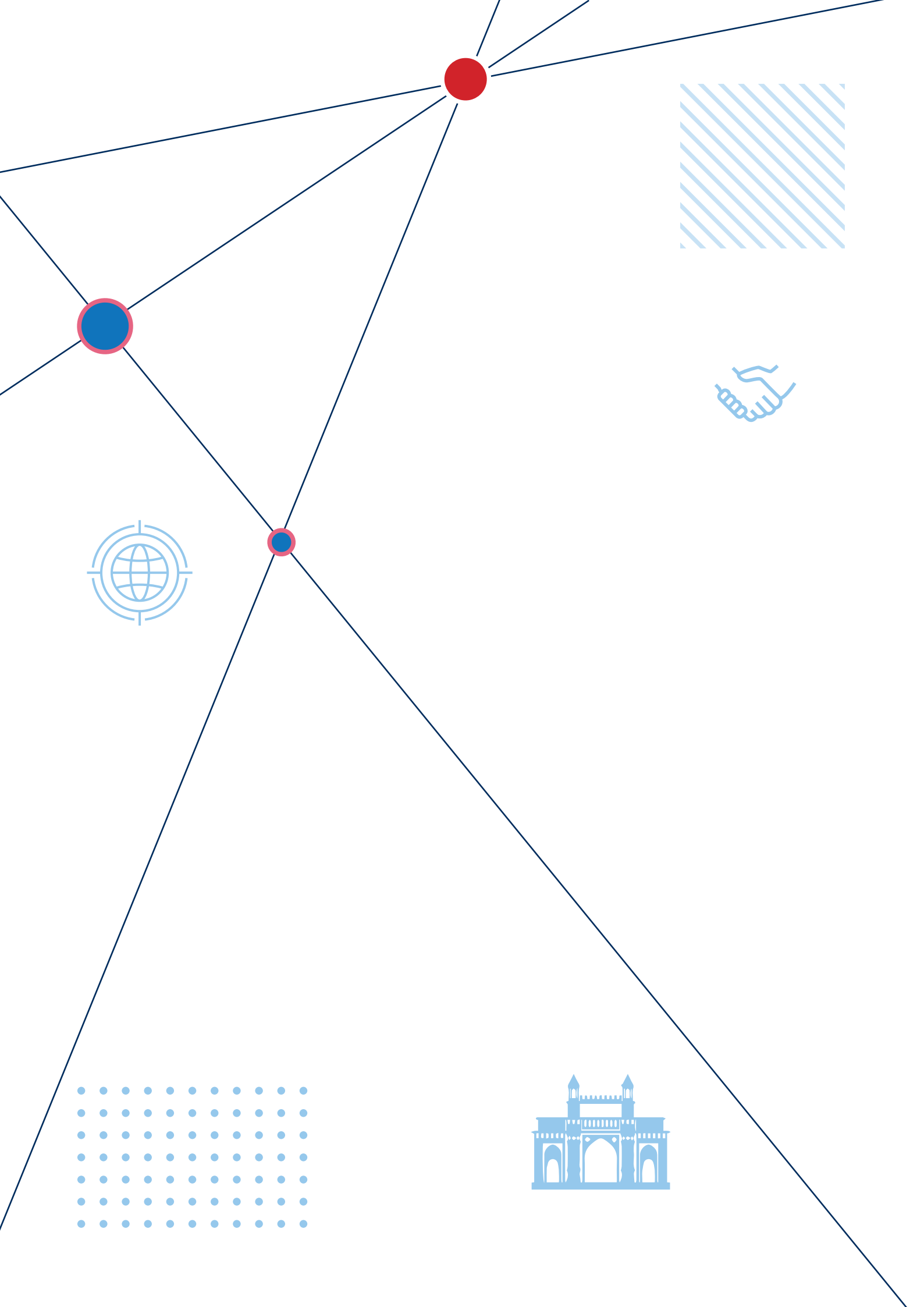


ИНДИЯ

ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА



МОСКВА, 2023



Цели пособия:

- Формирование представления об Индии как о специфической цивилизации с присущими ей детерминантами, определяющими ее бизнес-характеристики: историческая составляющая, геополитическая составляющая, культурологическая составляющая, социально-психологическая составляющая.
- Создание «картины актуальной действительности» в отношении Индии для правильного позиционирования России и российского бизнеса в плане бизнес-партнерства и развития экспорта: политический и экономический аспекты.
- Систематизация имеющейся информации о среде, механизмах и инструментарии ведения бизнеса, организации экспортной деятельности в Индии: государственные программы, регуляторная среда, инфраструктура процесса (платежи, логистика, сертификация и т. д.).
- Повышение кросс-культурной грамотности и овладение инструментами ведения экспортной деятельности и работы с индийцами.
- Выстраивание алгоритма вхождения на индийский рынок посредством «заземления» предлагаемых подходов на успешные/неуспешные кейсы российского бизнеса.

Задачи пособия:

- Изучить влияние исторических, геополитических, исторических и социальных факторов на формирование современной Индии и специфику ведения бизнеса в этой стране.
- Сформировать представление о системе государственного управления в Республике Индии.
- Проиллюстрировать социально-культурные, национальные и религиозные особенности индийской цивилизации.
- Представить картину современных экономических и социальных вызовов, потребностей и приоритетов современной Индии.
- Провести анализ общеэкономических и отраслевых показателей, программ поддержки различных индустрий в разрезе перспективности работы с ними.
- Сформировать системное представление о торгово-экономическом сотрудничестве России и Индии, его приоритетах и перспективах.
- Проиллюстрировать имеющиеся практики взаимодействия российского и индийского бизнеса в отраслевом разрезе.
- Описать систему бизнес-регулирования в Индии, формата и механизма возможного присутствия российских компаний в Индии.
- Вооружить знаниями практических аспектов регуляторной деятельности в части системы платежей, тарифного и нетарифного регулирования, организации перевозки грузов, страхования, сертификации продукции и т. п. бизнес-процессов.
- Предложить практический кросс-культурный инструментарий для ведения экспортной деятельности в части организации деловых контактов, ведения переговоров, заключения сделок, работы с индийскими партнерами и персоналом.



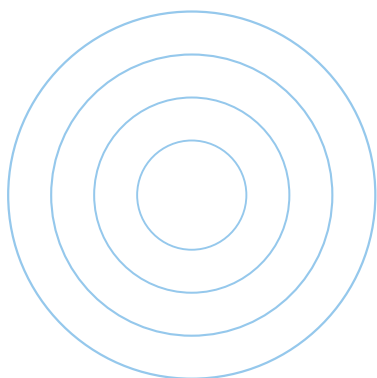
Об авторе методического пособия

Грива Евгений — в настоящее время находится на государственной службе в Республике Индия. С 2012 по 2016 год — генеральный директор компании SIBUR Petrochemical India, входил в состав Совета директоров Reliance Sibur Elastomers (совместное предприятие ООО «Сибур» и крупнейшей индийской частной компании Reliance Industries). Имеет опыт работы в регионе на дипломатической службе. Член Академического совета программы «Бизнес и политика в современной Азии» НИУ «Высшая школа экономики» (СПб) и Научный руководитель программы «Российско-индийское бизнес-партнерство» НИУ «Высшая школа экономики» (Мск).

Все права защищены.

При цитировании и использовании учебного пособия необходимо указывать ссылку на источник – АНО ДПО «Школа экспорта АО «Российский экспортный центр».

Организация-разработчик: © АНО ДПО «Школа экспорта Акционерного общества «Российский экспортный центр», 2023 г.



СОДЕРЖАНИЕ

I. СТРАНОВОЙ БЛОК	7
1. Историческая Индия и влияние ключевых событий на геополитический, экономический и социальный аспекты	8
2. Как управляется Индия. Система государственного управления Индии	11
3. Традиционная Индия (религия, национальные особенности)	14
4. Вызовы, потребности, приоритеты современной индии	17
5. Общеэкономические и отраслевые показатели и программы поддержки ключевых секторов	28
6. Основные внешнеторговые партнеры Индии (рейтинг стран экспорта/импорта)	42
7. Объем экспортно-импортных операций. статистика международной торговли Россия-Индия	43
II. ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ НА РЫНКЕ В ТЕКУЩИХ РЕАЛИЯХ	45
1. Бизнес-регулирование в Индии	46
2. Потенциал для экспорта/импорта (перспективные отрасли, продукция, сферы бизнеса, уровень конкуренции)	55
3. Совместные российско-индийские проекты	57
4. Модели взаимодействия и сотрудничества с современными индийскими компаниями: сложности выхода на рынок, пути преодоления	59
5. Алгоритм эффективного продвижения продукции на рынок индии	61
6. Свободные экономические зоны	62
7. Торговая политика Республики Индии. Таможенно-тарифное регулирование	64

8. Международная и страновая логистика	66
9. Организация расчетов с Индией	68

III. КРОСС-КУЛЬТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА 69

1. Сравнение культур Индии и России. Сходства и различия	70
2. Специфика проведения деловых встреч, рекомендации, табу	71
3. Основные выводы по выстраиванию эффективных взаимоотношений с индийскими деловыми партнерами с учетом национальных особенностей (типичные ошибки, рекомендации)	74

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 78

Истории успеха

Приложение 1. Требования к продукции по приоритетным отраслям

Приложение 2. Полезные источники

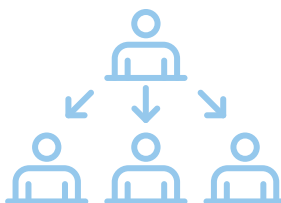
Приложение 3. Список рекомендуемых торговым представительством Российской Федерации юридических компаний

Приложение 4. Перечень приоритетных выставок

Список литературы и источников

Решение кейсов

Матрица основ взаимодействия с индийскими партнерами



1 >>>

СТРАНОВОЙ БЛОК



ИСТОРИЧЕСКАЯ ИНДИЯ И ВЛИЯНИЕ КЛЮЧЕВЫХ СОБЫТИЙ НА ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЙ, ЭКОНОМИЧЕСКИЙ И СОЦИАЛЬНЫЙ АСПЕКТЫ

Индийская история — это история цивилизации, сохранившей свою культурную первородность, впитавшей при этом в себя социальный опыт других культур, появившейся из африканских племен первой волны переселения, перемешавшейся с племенами ариев второй волны переселения, впитавшей основы государственного устройства и организации «общества восточной иерархии» в период мусульманского завоевания, принявшей и имплементировавшей в себя «британскую демократию» и ее инструменты в столетия колонизации. Индийцы как общность остались индийцами, пройдя весьма долгий и насыщенный в плане взаимопроникновения культур исторический путь.

Чтобы глубоко проникнуть во все перипетии этого процесса, изучить сменявшие друг друга династии, изучить ключевые события и персоналии, рекомендуем ознакомиться с дополнительной литературой по истории Индии. В данном пособии мы кратко представим то, что нужно знать бизнесмену об Индии для минимального понимания происходящих процессов, анализа причин тех или иных явлений, поддержания разговора и возможности произвести приятное впечатление на своих индийских партнеров.

Индийцы как народ возникли за счет прихода африканских племен, а потом их смешения с ариями, которые составили вторую волну переселенцев на Индостан.

Первыми официально выделяемыми историческими периодами являются Хараппская (3-е тысячелетие до нашей эры) и Ведическая цивилизации (2-1-е тысячелетия до н.э.), от которых остались только достаточно древние археологические артефакты времен Хараппы и письменные источники времен возникновения Вед. Веды сначала носили устный характер и позднее были записаны, являясь по сути формой общения с индийскими богами, а также основой для последующих индийских философских учений и системы мировоззрения индийцев. **Существует 4 Веды¹: «Ригведа», «Яджурведа», «Самаведа», «Атхарваведа».** Именно они уже в письменном виде доносят до нас информацию о развитии индийского общества и основных событиях. **В ведический период в результате расселения ариев и ассимилирования проживавших ранее на территории племен образовались основные господствующие ныне народы Индии: хиндустанцы, маратхи, бенгальцы, бихарцы.**

В этот же период начинает формироваться варно-кастовая система, а фактически социальная стратификация общества — деление на варны: **брахманы** (государственное управление и «общение с богами»), **кшатрии** (государственное управление и военная функция), **вайшьи** (предпринимательство и ремесленничество), **шудры** (обслуживание) — четыре основные варны. **Варны** — это основные сословия индийского общества. **Касты** — это социальные эндогамные группы, характеризующиеся наследственным закреплением и ограничением выбора профессии. Касты существуют внутри варн и гораздо более многочисленны.

Очень важным является последующий период мусульманского завоевания (с середины VII в. и до британской колонизации) — образование исламских султанатов, Делийский султанат и, как пик, — Империя Великих Моголов. Это период, когда в индийское общество прочно была имплементирована модель «восточной иерархии», сохраняющаяся в обществе до сих пор, но претерпевшая изменения под влиянием британских элементов демократии. К этому периоду относят истоки хинду-мусульманских конфликтов в силу гонений на индулов (носителей хиндуистской веры), разрушения индийских храмов. Именно эти факты используются сейчас правительством Бхаратия джаната парти (БДП) Н. Моди для сплочения индуистов, в том числе и на антиисламских лозунгах.

Также период мусульманского завоевания дал богатейшее архитектурное наследие. Впоследствии оно было сильно обогащено в период британской колонизации. Все же, что является предметом гордости индийцев, и мы можем видеть и по сей день — мавзолей Тадж Махал, многочисленные аналогичные храмы, Ворота Индии, вокзал Виктория и т.д., — все это было создано в период мусульманского завоевания и британской колонизации. В эти же периоды завершалось формирование нынешней индийской нации, плотно перемешавшейся с мусульманами и познавшей элементы восточной иерархии и государственности, и в период британской колонизации получившей от британцев инфраструктуру, знание английского языка как связующего для нации, элементы современного устройства государства, правовой системы и, что необычно для Востока, прижившуюся в Индии демократию. Фактически сначала британцы установили свое экономическое влияние в Индии в 18 веке посредством специально созданной Ост-Индской компании, а в 1858 году ввели прямое управление Британской короны, провозгласив далее в 1876 году королеву Великобритании Викторию императрицей Индии. Британцы покинули Индию лишь в 1947 году.

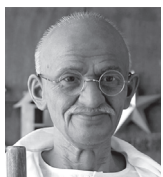
¹ Веды – сборник самых древних священных писаний индуизма на санскрите.

Период формирования индийской нации, а фактически развития индийской цивилизации в ее текущем виде, завершается эпохой окончания британского владычества и обретения Индией независимости. История 20-21 вв. крайне насыщена событиями, связанными уже с формированием новой Индии после разделения ее на непосредственно Индию и Пакистан в 1947 году, далее отделении Бангладеш.

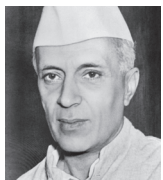
Ключевые события современной истории Индии

- **1947 г.** — завоевание независимости Индии, приход к власти Индийского Национального Конгресса (ИНК) — одной из главных партий в политической структуре Индии.
- **1948/1965/1971 гг.** — индо-пакистанские войны, важным моментом которых в части становления советско-индийских отношений является то, что СССР поддержал Индию.
- **1950 г.** — принятие Конституции. Индия была провозглашена республикой, формальная отмена кастовой системы, попытка придать хинди статус единственного национального языка страны.
- **1955 г.** — дальнейшее укрепление советско-индийских отношений. СССР занял нейтральную позицию в индийско-китайской войне, стал основным поставщиком вооружений (до $\frac{3}{4}$ от общего объема).
- **1961 г.** — Индия стала основателем и одним из лидеров Движения неприсоединения, объединения стран 3-го мира.
- **1962 г.** — индийско-китайская война.
- **1980-е гг.** — нарастание сепаратистских настроений: сикхское движение за независимость Панджаба. Кризис внутри ИНК, убийство Индиры и Раджива Ганди.
- **1990-е гг.** — масштабные экономические реформы, либерализация экономики: проведена приватизация, налоговая реформа, сняты многие бюрократические препоны, отмена ограничений для участия частного бизнеса в ряде стратегических сфер экономики.
- **1998 г.** — ядерные испытания в Индии и Пакистане.
- **2009 г.** — создание БРИК (позднее — БРИКС).
- **2014 г.** — приход к власти правительства Бхаратия джаната парти (БДП) во главе с Нарендрой Модой. Среди основных принципов деятельности: строгое следование канонам религии индуизма (хиндута), поощрение использования хинди, лозунг «Индия в первую очередь», многовекторность внешней политики.
- **Смена парадигмы внешней политики:** переход от неприсоединения к «мультиприсоединению»: создание БРИКС и вступление в ШОС (взаимодействие с Китаем и Россией), создание Четырехстороннего диалога по безопасности — QUAD (взаимодействие с Японией и США), работа в G20, Совете Безопасности ООН. Переориентация на Восток — особое внимание к развитию связей с соседями по Юго-Восточной Азии.
- **Взаимодействие Индии с СССР** продолжается почти с момента обретения Индией независимости в 1947 году. Советские специалисты помогали Индии строить тяжелую промышленность, СССР поддерживал ее в войне с Пакистаном в 1971 году и в целом обеспечивал обороноспособность своим оружием.
- **Современная Россия** сохранила серьезные позиции в сфере атомной энергетики Индии. Сегодня наблюдается укрепление экономических связей с Индией. Всплеск интереса во многом связан и с вопросами геополитики. К июлю 2022 года Индия — один из крупнейших игроков в мире, который не присоединился к санкциям против России.

Известные государственные деятели Индии XX-XXI вв.



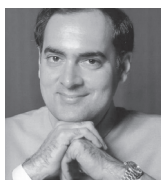
Махатма Ганди (1869–1948) — лидер сопротивления против британской колонизации (его изображение можно увидеть на денежных купюрах — индийских рупиях). Он основал это движение, базирующееся на философии ненасилия, и добился того, что в 1947 году англичане покинули Индию. Был убит наемными киллерами в результате покушения, пытаясь найти варианты разрешения кашмирского конфликта.



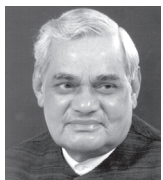
Джавахарлал Неру (1889–1964) — первый премьер-министр Индии. Был одним из учеников и последователей Махатмы Ганди и лидеров Индийского Национального Конгресса. После ухода британцев стал формировать независимую политику Индии, положил начало курсам «неприсоединения» во внешней политике и «активного вмешательства государства в экономику». Отец и дед хорошо известных премьер-министров Индиры Ганди и Раджива Ганди. Кстати, Махатма Ганди не является родственником ни для И. Ганди, ни для Р. Ганди.



Индира Ганди (1917–1984) — дочь Джавахарлала Неру, дважды была премьер-министром Индии от ИНК. Активно развивала курс «неприсоединения». В ее период активно развивались отношения с СССР, был заложен реальный фундамент дружбы между странами, эффект которого в виде позитивного отношения к нашей стране чувствуется до сих пор. Была убита телохранителями-сикхами после подавления восстаний сикхов из-за захвата их священного храма.



Раджив Ганди (1944–1991) — сын Индиры Ганди, продолжатель ее курса. Был убит террористами из организации «Тигры освобождения Тамил-Илама».



Атал Бихари Ваджпай (1924–2018) — 11-й и 14-й премьер-министр Индии от партии БДП (1996 и 1998–2004 гг. соответственно) — «отец либеральных реформ Индии», давших толчок к ускоренному развитию страны.



Нарендра Моди (1950 г.р.) — действующий премьер-министр Индии от партии БДП с 2014 года. Ранее государственный министр штата Гуджарат — один из создателей «гуджаратского экономического прорыва». Яркий политический лидер, придерживается националистических взглядов во внутренней политике (в том числе подвергался санкциям США за организацию мусульманских погромов в Гуджарате). В экономике придерживается либеральных взглядов. Ему удалось максимально централизовать власть, насколько это позволяет индийская демократическая система, по сравнению с предыдущими лидерами.



ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Влияние каких завоеваний/ассимиляций оказало наибольшее воздействие на развитие индийской цивилизации, привнес в менталитет общества жесткую иерархию и одновременно демократические институты?
2. Какая партия объединила Индию как нацию и привела страну к независимости?
3. Из каких двух ключевых партий назначались премьер-министры Республики последние четыре десятилетия?

КАК УПРАВЛЯЕТСЯ ИНДИЯ. СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ ИНДИИ

СОВРЕМЕННЫЙ СТАТУС ИНДИИ

Политический аспект современной Индии

- Статус региональной державы, также Индия претендует на статус мировой державы.
- Индия – полноправный член таких международных объединений, как G20, БРИКС, ШОС, Британское содружество, СААРК, I2U2 (Индия, Израиль, США, ОАЭ), добивается статуса постоянного члена Совета безопасности ООН.
- Наличие противоречий между центром и регионами, которые способны при определённых обстоятельствах привести к новому подъёму сепаратистских настроений.

Экономический аспект современной Индии

- Индия – 3-я экономика мира по паритету покупательской способности (ППС), 5-я по номинальному ВВП.
- Экономический рост составил почти 9% в 2021 г.
- Основные статьи импорта: нефть и другие виды ископаемого топлива, продукция машиностроения, ядерные реакторы и части к ним, пластмассы и изделия из них.
- Основные статьи экспорта: минеральное топливо и продукты нефтепереработки, драгоценные металлы и камни, продукты фармацевтики, оборудование для АЭС, продукты органической химии.

Социальный аспект современной Индии

- Самый большой средний класс.
- Высокий процент людей с высшим образованием.
- Четверть населения неграмотна.

СИСТЕМА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ

- Индия – федеративное государство, состоящее из 28 штатов и 8 союзных территорий, образованных по языковому принципу (в Конституции Индии определен 21 официальный язык). Штаты и союзные территории разделены на округа.
- Согласно Конституции страны от 1949 года, Индия – демократическая парламентская республика, в которой президент является главой государства, но не обладает реальной властью. В соответствии с Конституцией, законодательная ветвь государственной власти представлена президентом и парламентом. Реальное управление осуществляется премьер-министром – главой правительства, высшего органа исполнительной власти. Он должен являться представителем парламентского большинства – выдвинутую кандидатуру утверждает президент.
- Парламент Индии состоит из двух палат: Лок Сабха – нижняя палата, 552 депутата (депутаты: 530 от штатов и 20 от союзных территорий, избираемые на 5 лет); Раджья Сабха – верхняя палата, 245 депутатов (состоит из членов законодательных собраний штатов и союзных территорий и 12 участников, назначаемых президентом за особые заслуги). Нижняя палата может быть распущена президентом, верхняя палата не может быть распущена.
- Верхнюю палату парламента формируют выборные депутаты парламентов штатов, нижнюю палату парламента избирают посредством прямых, всеобщих и тайных выборов.

- Глава государства может избираться неоднократно, ему предоставлено право роспуска парламентов штатов и право передавать управление территорией штата в ведение губернатора, то есть устанавливать президентское правление в штате.
- Исполнительная власть реализуется совместно с президентом и правительством. Правительство страны формирует парламентское большинство, правительство несет ответственность перед нижней палатой парламента.
- При президенте формируется Совет министров как орган, обеспечивающий реализацию конституционных полномочий президента.
- Государственно-территориальное устройство Индии характеризуется как федерация. В каждом штате существует собственное правительство, обладающее высокой степенью независимости от федерального правительства.

Политическое устройство

Политическая палитра Индии и механизмы государственного управления представляют из себя симбиоз западной демократии как формы политического устройства и восточных традиций с точки зрения практической реализации. Индия – это республика. В ней есть деление на штаты. Есть президент, власть которого номинальна. Реальная власть находится у премьер-министра, которого выдвигает победившая на парламентских выборах партия. Выборы носят реальный демократический характер и обычно высоко конкурентны. СМИ достаточно независимы, и давление на них фактически отсутствует. Присутствует примерно равное количество газет и телеканалов, одновременно поддерживающих и критикующих действующую власть.

Есть 2 основные политические партии – Индийский национальный конгресс (ИНК – партия социалистического толка), Бхаратия Джаната Парти (БДП – партия национально-консервативного толка). Обычно основная борьба идет между ними. В отдельных штатах нередко бывают свои доминирующие партии – в Дели набирает силу «Партия простого человека», в том числе находясь у власти в городе, коммунисты в Керале, Шив Сена (националисты) в Махараштре, но обычно они не достигают влияния федерального масштаба. За их лояльность борются ИНК или БДП для достижения своих политических целей.

В то же время при наличии четко выраженных демократических институтов важную роль играют элементы восточной деловой культуры в ведомствах федерального и регионального уровня, особенно по мере движения вниз – чем ниже уровень, тем больше элементов бытовой коррупции. Практика неформального вознаграждения за услуги чиновников, так называемого «бакшиша», очень развита. Он считается само собой разумеющимся для того, чтобы с вашим вопросом начали работать. Иначе вопрос может решаться формально либо очень долго. Сами индийцы называют такую практику «смазочным механизмом» для более эффективного решения.

Важным фактором является то, что в Индии нет жесткой вертикали власти, зависимости регионов от центра, и тем более зависимости бизнеса от государства. Российские бизнесмены нередко базируются в столице – административном городе Дели, где сосредоточены в основном государственные учреждения, по аналогии с Россией планируя решать вопросы бизнеса через административный ресурс. Если партнер не государственная индийская корпорация, то это не всегда эффективное решение. Федеральные власти не имеют ресурса для влияния на частный бизнес, на государственный бизнес их влияние также ограничено. Оптимально выстраивать отношения с бизнес-партнером по месту его локации. Так как имеют место случаи недобросовестной конкуренции, вплоть до недружественного поглощения, то связи на уровне властей штата, где планируется вести свою деятельность, гораздо важнее.

Важно учитывать и при ведении бизнеса, и при коммуникации с индийцами фактор индо-пакистанских отношений, имеющих историческую причину, базирующуюся на территориальном споре, подкрепленном религиозным противостоянием. Фактически не имея открытых соперников во внешней политике (с Китаем больше имеет место соперничество за региональное политическое и экономическое лидерство), Индия не скрывает, что единственным враждебным ей государством является Пакистан. Аналогична позиция Пакистана. Этот тлеющий, периодически переходящий в острые фазы конфликт возник сразу после ухода англичан из Индии в результате борьбы индийцев с колонизацией. В 1947 году англичане покинули Индию, предварительно разделив ее на 2 части: на непосредственно саму Индию, где большую часть населения по вероисповеданию составили хинду, и Пакистан – мусульманскую часть по вероисповеданию. В итоге на северо-западе между двумя странами появилась спорная территория – Кашмир: частично (2/3) принадлежащая в виде штата Джамму и Кашмир Индии и частично (1/3) Пакистану. Проблема состояла в том, что большая часть населения

на тот момент в Кашмире была мусульманской. В результате разделения и последовавших притеснений и даже массовых убийств мусульманское население покинуло Джамму и Кашмир, а индуистское население выехало из Кашмира. С момента разделения Пакистан предъявляет претензии на территорию Джамму и Кашмир, которые Индия не признает. Итогом были три индо-пакистанских войны, которые так и не решили вопрос. Конфликт является ключевым противоречием между двумя странами и периодически приводит к военным столкновениям и в настоящее время. Важно понимать, что обе страны обладают ядерным оружием: как боезарядами, так и средствами доставки. Тема при обсуждении с индийцами и пакистанцами всегда очень чувствительная – шуток или непризнания права на спорную территорию обе стороны не принимают.



ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Какое государственное устройство имеет Индия?
2. Кто является главой государства и у кого находится реальная власть в стране?
3. Каков баланс распределения власти между федеративными органами и штатами?



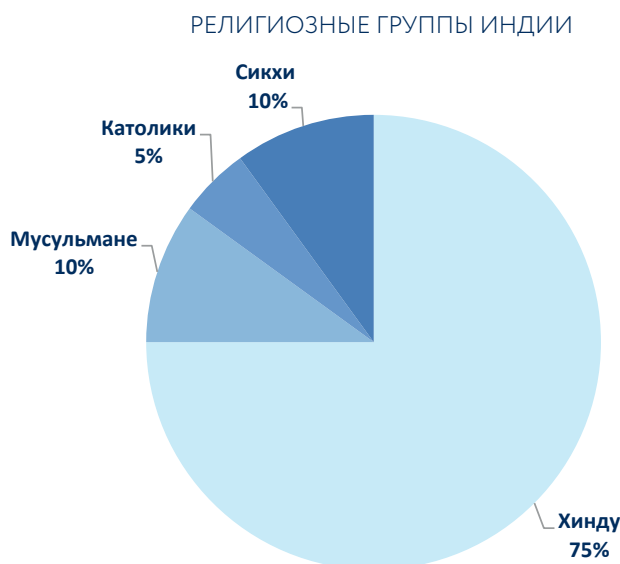
ТРАДИЦИОННАЯ ИНДИЯ (РЕЛИГИЯ, НАЦИОНАЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ)

РЕЛИГИЯ

Важным элементом формирования индийской нации является религиозный фактор. Религиозная составляющая Индии разнообразна. Повторимся, что наибольшей по численности группой являются приверженцы индуизма — 70-75%, около 10-15% составляют мусульмане, более 5% христиан и около 2% сикхов.

В Индии возник буддизм, который далее распространился на Китай, став там базовой религией; здесь же он трансформировался в базовую для Индии религию — индуизм. Для индуизма характерно многобожие, помимо 3 главных Богов — Брахмы, Шивы и Вишну, в пантеоне насчитывается огромное количество локальных для различных групп индийцев Богов.

Религия весьма демократична: нет жесткого преклонения человека перед Богом. **Хинду**, те, кто исповедуют индуизм, составляют 70-75% населения. Также значительны группы **католиков** (5%) и **мусульман** (10-15%). Суммарно на представителей этих трех религий приходится 85-90% населения. Многим знакомы **сикхи**, известные по специфическому головному убору и бороде, это также религиозное течение, выросшее на базе индуизма. Количество сикхов не так значительно, но они весьма влиятельны в жизни Индии как деловая и политическая элита, в силу высокой образованности этой части населения.



Религиозное многообразие периодически является причиной конфликтов в обществе. Большинство столкновений, которых в Индии не так уж много для такой густонаселенной страны, происходит на религиозной почве, главным образом между хинду и мусульманами.

Социальные же волнения происходят гораздо реже, т.к. они регулируются религиозными представлениями и варно-кастовой системой. По мнению востоковедов, Индия является страной, принявшей классовое неравенство. Религиозная тематика же часто эксплуатируется политическими силами, главным образом на антимусульманской риторике для получения голосов и поддержки со стороны хинду.

Индийское общество достаточно религиозно, и вышеназванные стабилизаторы работают повсеместно, а не в единичных случаях, и позволяют сдерживать общество от социальных волнений.

СОЦИАЛЬНО-КУЛЬТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ

Варно-кастовая система сейчас не так ярко выражена в городах и сильна в сельской местности. Сейчас официально запрещена дискриминация по варно-кастовому признаку, но поскольку многие профессиональные кланы возникли внутри каст, то в силу семейственности бизнеса в Индии профессиональная принадлежность в стране соотносится с кастовой принадлежностью. Чужаку можно, но сложно пробиться на иное профессиональное поле.

В деревнях принадлежность к варне и касте отслеживается сильнее, в городах практически нет. Но все же вы заметите, что люди, занимающие одинаковые ранги даже в крупных компаниях, при отличающейся варновой принадлежности могут иметь разный вес и неформальный статус. Брахманы и кшатрии «по крови» не явно, но с превосходством относятся к представителям двух других варн.

Вне системы социальной организации общества стоят «неприкасаемые» - также называемые еще «далитами». «Далиты» - это низшая социальная категория в социальной стратификации. Обычно это люди, в обыденной жизни занимающиеся самым тяжелым трудом либо уборкой.

Индуизм и варно-кастовая система - важные регуляторы и общественно-политические детерминанты в индийской истории и политической жизни. При численности населения в 1 млрд 420 млн страна могла бы быть подвержена большому количеству социальных конфликтов, учитывая то, что ¾ населения живут очень бедно (350 млн — за чертой бедности; более 650 млн — на грани прожиточного минимума). Два вышеназванных элемента стабилизируют развитие индийского общества, смягчая классовые противоречия: касты распределяют людей по профессиям, а религия дает этому идеологическое подкрепление. Одним из основных постулатов является то, что жизнь надо прожить в рамках данного тебе предназначения, т.е. пройти предначертанный тебе путь, что будет являться соблюдением нравственных устоев — «дхармы». Это и будет наивысшим благом и даст шанс на последующее более успешное перерождение в рамках вселенского закона «кармы». Попытки же выйти за круг судьбы являются тяжким грехом. Созерцательность в отношении к окружающему миру, стремление к гармонии как основной ценности берет начало именно из этих представлений.

Еще один характерный для Индии социально-культурный признак, имеющий исторические корни, аналогично регулирующий социальную напряженность, — вегетарианство. Около 70–75% населения, главным образом хинду, — вегетарианцы. Это снижает градус борьбы в «пищевой цепочке». Нет необходимости в большом количестве мяса, имеющего высокую стоимость. Сельскохозяйственной продукции для пропитания в силу климата (3-4 урожая в год) индийцам вполне хватает.

Важно помнить, организуя встречи и мероприятия, про вегетарианство в плане предлагаемых блюд и недопущение блюд из говядины.

С точки зрения цивилизационных особенностей, если прибегать к инструментарию, предложенному классиками кросс-культурного менеджмента Г. Ховстеде (анализ ключевых кросс-культурных факторов отличия: **дистанция власти, индивидуализм — коллективизм, мужественность — женственность, избегание неопределенности, долгосрочная ориентация или стратегическое мышление**) и Р. Льюисом («треугольник культур»: **моноактивная культура — ориентация на результат, карьеру и логику; реактивная культура — ориентация на уважение, «сохранение лица», процесс; полиактивная культура — ориентация на коммуникацию, гармонию, эмоции и семью**) в разрезе кросс-культурного менеджмента, Индия — страна с мужественной (маскулинной) культурой, традиционным представлением о ролях мужчины и женщины, культом семьи, заботы о родителях и детях. При этом индийцы очень толерантны к нетрадиционным проявлениям, не подвергают их дискриминации, но в целом ориентируются на традиционные ценности.

В Индии другое отношение ко времени — есть ярко выраженный подход «у Бога все вовремя», поэтому индийцы предпочитают следовать за временем, нежели торопить его или тщательно планировать. Поэтому здесь не распространены жесткие привязанные к временным срокам КПЭ, управление по целям и т.п. Многие индийские компании осуществляют планирование, прибегая, в том числе, к услугам астрологов.

Дистанция власти у индийцев высокая, что является следствием исторического пути развития и непосредственно традиций восточной иерархии. Всегда надо искать главного, который принимает решение. Хотя внешне, что уже является наследием британского периода, индийцы гораздо демократичнее тех же китайцев. В части поведения руководителя, корпоративной культуры индийцы иерархичны, но не столь жестко, как китайцы и японцы, не имеют страха «потери лица», любят босса (именно так тут называется руководитель) как заботливого и строгого отца, нежели первого среди равных, вдохновителя и т.п. Для экспата важно выдерживать этот формат и сохранять «ореол колонизатора» (уважительно относиться к индийской культуре, но не сильно погружаться в нее и сохранять свою идентичность и принадлежность к другой цивилизации).

Индийцы не стремятся внести определенность в деятельность, конкретизировать планы, они очень комфортно ощущают себя, следуя за ситуацией.

В части организации деятельности они, прежде всего, ориентируются на коллективизм — процесс, коммуникацию и гармонию, нежели на результат. Оценка делается по чистоте исполнения процесса, который представляет собой бесценный опыт. Если результат не достигнут, то, используя опыт, путь проходится заново. Важно, чтобы при этом была сохранена гармония, являющаяся противопоставляемой ценностью самоутверждению и самоактуализации.

В части долгосрочной ориентации у индийцев очень долгий горизонт планирования, измеряемый не только своей жизнью, но и жизнью как предков, так и потомков. Индийцы предпочитают говорить категориями «картина мира», которая мало меняется за десятилетия; «поток» и т. д., нежели делать четкие планы-графики с зафиксированными четко измеряемыми вехами.

В общении индийцы свободны, говорливы и открыты. Спокойно носят как местную, так и европейскую одежду. Ценят искренность, а не протокольность. Не работает формат «ничего личного, только бизнес». Здесь сначала именно личное — это страна личных отношений и «рекомендаций от уважаемых людей».

В части обсуждаемых вопросов можно посоветовать:

- не задавать вопросы о кастовом статусе;
- избегать темы взаимоотношений с Пакистаном;
- искренне интересоваться семьей собеседника, родителями, детьми;
- выучить имена самых известных кинозвезд Болливуда и игроков в крикет — это индийские герои;
- обязательно соглашаться на приглашения на обед и ужин.

Индийское общество по своей сути — глубоко традиционное, хотя в него также проникают и западные тенденции. Среди национальных особенностей можно выделить следующее:

- приверженцы каждой из религий хотя бы внешне соблюдают предписанные обряды;
- в кабинете или автомобиле индуса обязательно присутствует изображение наиболее почитаемого им/ей бога или богини;
- в кабинете чиновника почти обязательно висит портрет действующего премьер-министра;
- индийцы могут здороваться как рукопожатием, так и складывая руки у груди («намастэ»);
- приверженность традиционной семье, почитанию родителей и долгому проживанию с ними, заботе о детях, даже когда те становятся взрослыми;
- проведение обедов и ужинов всей семьей;
- забота о животных (в Индии запрещена любая охота).



ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Каким образом влияют на индийское общество такие детерминанты, как религия и варно-кастовая система?
2. В чем отличия и сходства индийцев и россиян с точки зрения классификаций Г. Ховстеде и Р. Льюиса?



ВЫЗОВЫ, ПОТРЕБНОСТИ, ПРИОРИТЕТЫ СОВРЕМЕННОЙ ИНДИИ

Основными программными документами, в которых обозначены ключевые вызовы для современной Индии, а также направления стратегического развития, являются:

- Make in India, 2014. Основная цель программы: привлечение в индийскую экономику технологий и инвестиций, а также обеспечение занятости населения за счет этого; упор сделан за производство либо сборку продукции по зарубежным технологиям в Индии; при входе на рынок в рамках программы специально созданное агентство Invest India подбирает правильного партнера, локацию для размещения, прорабатывает с правительством штата набор налоговых и других преференций;
- Digital India, 2015 – привлечение цифровых технологий в 21 сектор индийской экономики, а также автоматизация не менее 70-80% производства и государственных сервисов к 2030 году;
- Smart Cities Program, 2015 – оборудование к 2030 году не менее 100 индийских городов (по специальному списку) системой цифрового управления и цифровых сервисов;
- Self-Reliant India, 2020 – программа разрабатывалась до 2020 года, но была ускоренно внедрена под влиянием эпидемии COVID-19; ее суть – любой вид продукции/сервиса должен иметь национального производителя/поставщика услуг для устойчивости экономики и безопасности страны, в случае отсутствия - отраслевое министерство должно предпринять меры для создания благоприятных условий для привлечения индийских компаний в советующие сектора экономики.

Среди вызовов и потребностей современной Индии можно выделить следующие основные пункты:

- Несмотря на значительный экономический рост, бедность остается серьезной проблемой в Индии. Неравенство доходов и неравенство в доступе к образованию и здравоохранению также остаются проблемой.
- Хотя Индия добилась прогресса в улучшении доступа к образованию, его качество оставляет желать лучшего, особенно в сельской местности. Доступ к высшему образованию также для многих ограничен. Индия ставит задачу достичь уровня 100-процентного начального образования и грамотности своего населения к 2050 году (сейчас 30% населения неграмотно).
- Здравоохранение в Индии страдает из-за неадекватного финансирования, недостаточно развитой инфраструктуры и нехватки ресурсов во многих областях – согласно Рейтингу здоровья и систем здравоохранения 2021 Индия заняла 111-ое место из 167 стран. При этом следует отметить, что в стране присутствуют как госпитали высшей категории с самым современным мировым оборудованием, что делает Индию одним из центров медицинского туризма, так наблюдается и нехватка больниц для большей части населения.
- Хотя Индия добилась значительных успехов в развитии инфраструктуры, все еще существует потребность в дополнительных инвестициях в такие области, как транспорт, водоснабжение и очистка воды.
- Индия все чаще сталкивается с серьезными экологическими проблемами, включая загрязнение воздуха и воды, вырубку лесов и изменение климата. Это все чаще негативно влияет на здоровье населения и экономику в целом. В 2022 году Индия заняла последнее место среди 180 стран в исследовании Environmental Performance Index, проведенном Йельским и Колумбийским университетами.
- Женщины в Индии сталкиваются со значительной дискриминацией и насилием, а гендерное неравенство является постоянной проблемой.
- Безработица также является серьезной проблемой в Индии, особенно для молодежи. В начале 2023 года она достигла, по данным Министерства труда Индии, критической отметки в 6,5%.
- Высокий уровень коррупции в правительстве и частном секторе. Рейтинг Transparency International 2023 ставит Индию на 86-е место из 180 стран.
- Индия сталкивается с серьезными проблемами безопасности, включая терроризм, пограничные споры и геополитическую напряженность.

Среди основных приоритетов в развитии современной Индии можно выделить:

- Индия должна продолжать фокусироваться на экономическом росте для создания рабочих мест, сокращения бедности и повышения уровня жизни своих граждан.
- Образование имеет решающее значение для развития Индии, и правительству необходимо сосредоточиться на улучшении доступа к качественному образованию для всех граждан. Ожидается, что Индия обеспечит всеобщее начальное образование в 2050 году, всеобщее неполное среднее образование в 2060 году и всеобщее полное среднее образование в 2085 году. Согласно другим исследованиям, в ближайшие десятилетия будет наблюдаться 22-процентный рост высшего образования - увеличение числа учащихся в высших учебных заведениях на 22%. Количество людей с высшим образованием в Индии к 2040-му году будет равняться 112 млн чел, что при отношении к общему количеству населения Индии будет соответствовать в процентном плане лучшим показателям ведущих экономик мира. Если Индия сможет успешно расширить доступ к высшему образованию на устойчивой основе, количество выпускников университетов в 2040 г. может сравняться с сегодняшним уровнем Франции, одной из ведущих промышленно развитых экономик мира. Это будет означать более чем удвоение числа выпускников университетов среди 25-34-летних в Индии (47% в 2040 г. или примерно 112 млн выпускников, против 27% и 60 млн в 2020 г.).
- Индии следует уделять приоритетное внимание здравоохранению, увеличивая финансирование, улучшая инфраструктуру и предоставляя доступ к качественным медицинским услугам для всех граждан.
- Необходимо сосредоточиться на развитии инфраструктуры, включая транспорт, энергетику и цифровую инфраструктуру, для поддержки экономического роста и развития.
- Решить проблему загрязнения воздуха и воды, способствуя устойчивому развитию и борясь с изменением климата. Индия уже достигла показателя в производстве электроэнергии в 40% за счет неископаемых источников, поставила цель довести эту цифру до 50% к 2030 году и добиться «нулевых выбросов» к 2070 году.
- Уделение внимания гендерному равенству и расширению прав и возможностей женщин, предоставляя женщинам равные возможности в области образования, занятости и руководящих должностей.
- Индия должна уделять приоритетное внимание национальной безопасности, модернизируя свои вооруженные силы и разведывательные службы и способствуя миру и стабильности в регионе.

Рассмотрим более детально некоторые из вышеперечисленных вызовов и выделенных необходимых магистральных направлений активности.

Демография

Согласно прогнозам 2022 года NITI Aayog (National Institute for Transforming India — главный аналитический центр экономического развития и реформирования Индии при премьер-министре), в следующие два десятилетия Индия столкнется с резким замедлением роста населения, хотя страна в целом переживет фазу демографического дивиденда, а затем фазу перехода к стареющему обществу уже в 2030-х годах. Прогнозы численности населения на национальном уровне и уровне штатов до 2041 года показывают, что Индия вступила в следующую стадию демографического перехода, при этом рост населения резко замедлится в следующие два десятилетия. Прогнозы по изменению структуры населения и возрастной структуры в течение следующих двух десятилетий могут повлечь ряд действий в части разработки политики в области здравоохранения, ухода за престарелыми, сокращения образовательных учреждений, разработки финансовых услуг, связанных с выходом на пенсию. На повестке у государственных органов появятся вопросы государственного пенсионного финансирования, поступлений от подоходного налога, наличия рабочей силы, возраста выхода на пенсию.

Также число детей, посещающих школу в Индии, сократится на 18,4% в период с 2021 по 2041 год. Это будет иметь очень важные социальные и экономические последствия. Вскоре во многих штатах возникнет потребность в объединении начальных школ для сохранения их жизнеспособности.

На данном же этапе почти 65% населения Индии моложе 35 лет. И для использования данного демографического преимущества и создания предпосылок для успешного преодоления фазы старения, обозначенной выше, сейчас у страны есть возможность стимулировать экономический рост за счет увеличения населения трудоспособного возраста (в возрасте от 15 до 64 лет). Это население может похвастаться совокупным годовым темпом

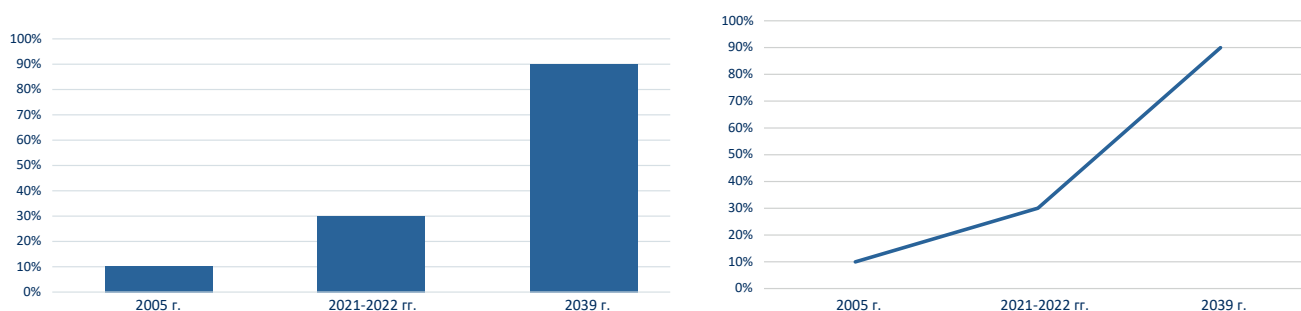
роста (CAGR) в 2% с 2000 года, что часто называют демографическим дивидендом Индии. У Индии есть возможность получить демографический дивиденд, поскольку доля населения трудоспособного возраста в общей численности населения достигла 50% только в 2007 г. и достигнет пика в 57% к середине 2030-х годов. Но получение «демографического дивиденда» (именно так называют в экономике применительно к Индии текущую фазу демографического развития — возможность получения экономической выгоды и бурного экономического роста, обусловленных преобладанием молодого работоспособного населения) зависит от создания значимых возможностей трудоустройства для молодого населения. Необходимо качественное изменение инфраструктуры, создание современных программ социального обеспечения и массированные инвестиции в образование и здравоохранение.

Для тех, кто уже находится в возрастной группе от 25 до 64 лет, есть потребность в навыках, которые являются единственным способом гарантировать, что они смогут иметь более высокие доходы. Срочно необходимы новые навыки и возможности для женщин и девочек, соответствующие их участию в экономике стоимостью 3 триллиона долларов.

Большинство населения Индии находится в трудоспособном возрасте (15–64 года), и согласно прогнозам ООН, население трудоспособного возраста продолжит расти примерно до 2050 года. Для сравнения, население трудоспособного возраста в Китае уже достигло своего пика.

Ожидается, что в Индии произойдет резкий рост среднего класса с порядка 10% населения в 2005 г. до 30% в 2021–2022 годах и может вырасти до 90% в 2039 г. К 2030 г. почти миллиард человек сможет считаться средним классом, если Индия сможет увеличить инвестиции в физическую и человеческую инфраструктуру, оживит развитие сельских районов и сократит неравенство.

Доля среднего класса в Индии



Цифровизация

К 2040 г. более половины населения Индии по-прежнему будет проживать в сельской местности, судьба 650 млн городских жителей будет зависеть от способности Индии развертывать интеллектуальные инфраструктурные решения. Если Индия сделает ставку на недорогую «базовую» инфраструктуру, чтобы быстро поглотить растущее городское население, то это позволит решать транспортные и экологические проблемы, которые будут приходить с урбанизацией. Решения для Индии будут лежать в плоскости комбинирования технологий для объединения городов с высокой плотностью населения с технологиями, обеспечивающими устойчивость и эффективность развития.

Индия становится крупным игроком в цифровой экономике. Объем и рост цифровой экономики Индии превышают показатели некоторых других стран. По данным Statista, к 2040 г. в Индии будет 1,5 миллиарда пользователей Интернета, достигнув 1 миллиарда к 2030. Более 500 миллионов получают доступ к цифровому контенту на региональных языках.

Согласно отчету KMPG «India's digital future», основными группами пользователей будут:

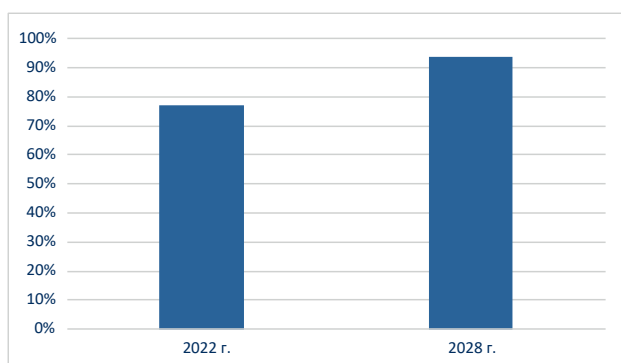
1. в основном говорящие на английском и хинди с годовым доходом более 70 000 долларов (примерно 50 лакхов), которые будут потреблять глобальный, локальный и платный контент;

2. пользователи с доходом от 8500 долларов (6,08 лакха) до 70 000 долларов (50 лакхов) будут лидировать в использовании смартфонов, потоковых сервисах и спросе на региональный контент;
3. группа с доходом от 4000 (2,87 лакха) до 8500 долларов (6,08 лакха), которые будут потреблять бесплатный онлайн-контент или OTT-контент на своих смартфонах на хинди или региональных языках;
4. пользователи, которые будут иметь непостоянный доступ из-за плохой связи или нерегулярного дохода.

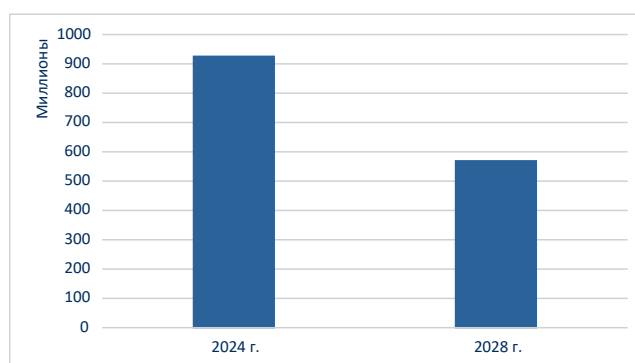
Вторая группа станет крупнейшей группой цифровых пользователей в Индии в следующем десятилетии из-за роста доходов, доступности высокоскоростного Интернета и уверенности в выходе в онлайн (51%). Эта категория, в которую входят миллениалы (от 35 до 50 лет в 2030 г.) и поколение Z (25-35 лет в 2030 г.), которые станут новыми участниками рынка труда, «поможет изменить цифровую историю Индии от пассивного потребления к более глубокому вовлечению».

Быстрое развертывание 5G индийскими поставщиками телекоммуникационных услуг позволит к концу 2028 года увеличить число абонентов 5G до 690 миллионов человек. В 2025 г. население Индии вырастет до 1,5 миллиарда человек. Прогнозируется, что средний трафик данных на смартфон вырастет с 25 ГБ в месяц в 2022 г. до примерно 54 ГБ в этот период. Ожидается, что количество подписок на смартфоны в Индии в процентах от общего количества мобильных подписок вырастет с 77% в 2022 г. до 94% в 2028 г. Ожидается, что число абонентов 4G достигнет пика в 2024 г. и составит около 930 млн человек, а затем к 2028 г. оно снизится примерно до 570 млн.

Количество подписок на смартфоны в Индии



Число абонентов 4G в Индии



В 2020 г. уровень проникновения смартфонов в Индии достиг 54% и, по оценкам, достигнет 96% в 2040 г., что более чем удвоилось по сравнению с 2016 годом, когда только около 23 процентов всего населения использовали смартфоны.

Новые технологии

Чтобы способствовать развитию новых технологий и появлению индийских компаний мирового класса, частному сектору Индии потребуется больше инвестиций в НИОКР, особенно для решения проблем, стоящих перед развивающимися рынками, где Индия уже заняла лидирующие позиции. По одной из оценок, прорыв для Индии потребует увеличения расходов на НИОКР с 0,8% ВВП до 2,4% в 2034 г.

Объем рынка искусственного интеллекта в Индии достиг 680,1 млн долларов США в 2022 г. В перспективе IMARC Group ожидает, что к 2028 г. рынок достигнет 3 935,5 млн долларов США, демонстрируя темпы роста (CAGR) на уровне 33,28% в течение 2023–2028 годов. Национальная стратегия в области искусственного интеллекта сосредоточена на пяти секторах, которые получают наибольшую выгоду от ИИ: здравоохранение, сельское хозяйство, образование, создание инфраструктуры умных городов, транспорт. ИИ может добавить в экономику Индии около 1 трлн к 2035 г.

В отчете Bloomberg NEF прогнозируется, что к 2040 г. продажи легковых электромобилей в Индии достигнут отметки в 2,6 млрд. Индия займет четвертое место в мире, сравнявшись с Германией и уступив только Китаю

(14,6 млрд) и США (9,7 млрд). Аналогичным образом прогнозируется, что к 2040 г. доля продаж автобусов с ДВС сократится до 21%, а доля продаж электробусов вырастет до 79%.

Ожидается, что политика правительства Индии «Make in India» увеличит спрос и потребление машин и оборудования в местной обрабатывающей промышленности. Ожидается, что рынок строительного оборудования Индии будет расти в среднем на более чем 8% в год с 2022 по 2028 год и достигнет более 7,5 млрд долларов к 2028 г. с 5 млрд долларов в 2021 г.

Ожидается взрывной рост в строительной отрасли к 2028 г., что вызовет рост производства строительного оборудования, который будет обусловлен государственными инвестициями в инфраструктуру, горнодобывающую промышленность и проекты по возобновляемым источникам энергии.

Индийский рынок промышленной автоматизации оценивался в 10,72 млрд долларов США в 2021 г., и ожидается, что к 2027 г. он достигнет 23,09 млрд долларов США при среднегодовом темпе роста 14,26% в течение прогнозируемого периода. По оценкам Всемирного банка, автоматизация может заменить до 69% рабочих мест в Индии к 2050 г. В отчете Forrester «Прогноз будущего рабочих мест с 2020 по 2040 год» предполагается, что к 2040 г. из-за автоматизации будет потеряно 63 миллиона рабочих мест, в то время как более 247 миллионов рабочих мест окажутся под угрозой в отраслях, более восприимчивых к автоматизации, таких как строительство и сельское хозяйство.

В настоящее время Индия входит в число 12 ведущих биотехнологических направлений в мире и занимает третье место в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Индийская биотехнологическая промышленность, оцененная в 80,12 млрд долларов в 2022 г., должна достичь 150 млрд долларов к 2025 г. и 300 млрд долларов к 2030 г. В следующие 30 лет Индия стремится стать местом притяжения в биотехнологии, известным своими ценными и недорогими инновациями в области биотерапии, включая персонализированную и прецизионную медицину, передовые ферментные технологии, ГМ-культуры и биоинформатику.

Ожидается, что к 2040 году Индия станет химическим рынком с оборотом 850-1000 миллиардов долларов, что составит 10-12% мирового рынка химикатов, ежегодный рост которого составит 9-10% по сравнению с 170-180 миллиардами долларов в 2021 году.

Экология и климат

На данный момент Индия уже достигла своей цели в 40% установленной электрической мощности за счет неископаемых видов топлива, поставленной к 2030 г., и продвинула цель до 50%. Согласно прогнозам, выбросы могут сократиться до 12 Гт в 2050 г., а к 2070 г. перед Индией стоит цель нулевых чистых выбросов. Национальная водородная миссия и Политика зеленого водорода ставят целью сделать Индию энергетически независимой к 2047 г.

Приготовление пищи, отопление, охлаждение и бытовая техника — это четыре столпа энергопотребления в зданиях. По одному из сценариев чистая кулинария (приготовление пищи на сжиженном нефтяном газе, электричестве, природном газе), бытовая техника и охлаждение отвечают за подавляющую часть роста спроса на энергию до 2040 г. Традиционные виды топлива для приготовления пищи и отопления с использованием биомассы к 2040 г. будут заменены более чистыми альтернативами, включая газовые и электрические обогреватели.

Согласно исследованиям, к 2050 году температура в Индии может повыситься на 1,8°C при высоком уровне выбросов углерода. При низком уровне выбросов углерода она упадет до 1,2°C. Индия столкнется с разрушительными последствиями для климата, если пойдет по пути высоких выбросов. В следующие 30 лет продолжительность периодов сильной жары увеличится на 15%, что приведет к увеличению числа смертей, связанных с жарой, в 25 раз по сравнению с 1990 годом. Эти более длительные периоды сильной жары также уничтожат рис и зерновые культуры, что приведет к уничтожению более 7 трлн долларов и будет стоить фермерам потери дохода в 15% в год в ближайшие десятилетия. Поскольку более 64 миллионов человек проживают в низменных прибрежных районах, ущерб от разливов рек и наводнений составит более 6 трлн долларов.

Чем быстрее Индия примет низкоуглеродную политику, тем меньше будет каскад климатических воздействий и тем более управляемыми они станут. Ограничение повышения температуры до 2°C приведет к тому, что стоимость климатических воздействий в Индии снизится до 2% ВВП к 2050 году.

К 2050 году общий спрос на воду в Индии вырастет на 32 процента. На промышленный и бытовой секторы будет приходиться 85 процентов дополнительного спроса. Чрезмерная эксплуатация подземных вод, неспособность пополнить водоносные горизонты и сокращение водосборных мощностей из-за неконтролируемой

урбанизации — все это причины опасного перекоса водного баланса. Если нынешние темпы истощения подземных вод сохранятся, в 2050 году в Индии будет доступно только 22 процента нынешних суточных объемов воды на душу населения, что, возможно, вынудит страну импортировать воду.

К 2030 году 315 667 квадратных километров (кв. км), или 45% лесного и древесного покрова Индии, должны стать «климатическими горячими точками», на которые негативно повлияет изменение климата, к 2050 году 448 367 кв. км, или 64% лесного и древесного покрова Индии, вероятно, столкнутся с серьезным изменением климата.

Рынок пластмасс Индии в 2020 году оценивался в 36,07 млрд долларов США, и ожидается, что общий доход будет расти со среднегодовым темпом роста 6,6% с 2021 по 2027 год. Оценки на 2022 год показывают, что США ежегодно используют в 2,7 раза больше пластика, чем Индия. Но ожидается, что эта разница сократится до 1,6 раза в 2032 году и почти сравняется к 2050 году. Это также означает, что между 2022 и 2050 годами использование пластика в Индии может увеличиться в четыре раза и к 2060 достичь 160,4 млн тонн. Но проблема здесь в том, что, по данным ОЭСР, количество производимых таким образом отходов также вырастет в 4,5 раза.

Продовольствие

Выручка на рынке продуктов питания в 2023 году составит 963,60 млрд долларов США. Ожидается, что рынок будет расти ежегодно на 7,23% (CAGR 2023-2027). При этом производство продуктов питания к 2040 г. должно составлять минимум 500 тонн в день, чтобы накормить постоянно растущее население.

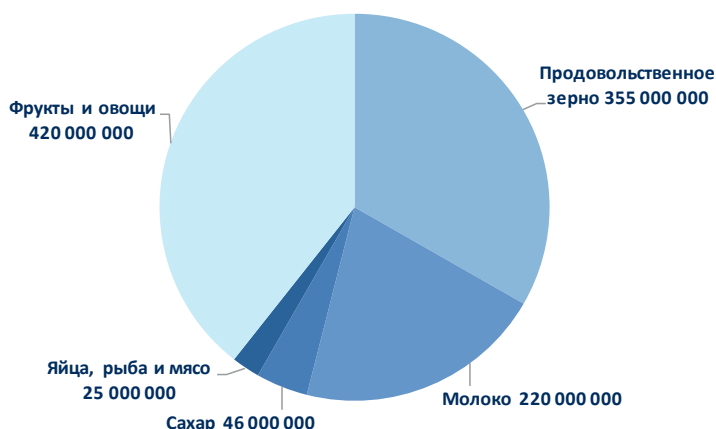
Повышение осведомленности о возможных проблемах со здоровьем, связанных с продуктами питания, привело к росту спроса на продукты и ингредиенты для здоровья и хорошего самочувствия. Эти тенденции создали широкий спектр использования данных ингредиентов. Индийская пищевая промышленность готова к экспоненциальному росту, в настоящее время среднегодовой темп роста составляет 11%, а прогнозируемый объем производства к 2025 году составит 535 млрд долларов США, в ближайшие десятилетия темпы роста сохранятся.

Средний спрос на продукты питания и корма составит к 2035 г. немногим больше 20 млн тонн на рис, 35 млн тонн на пшеницу, 12,5 млн тонн на зернобобовые, до 122 млн тонн на злаковые, до 17 млн тонн на масличные культуры (за исключением пальмового масла). Общий спрос на продовольственное зерно увеличится до 340–355 млн тонн. Ожидается, что спрос на жидкое молоко для домашнего потребления вырастет с 80 миллионов килолитров в 2021–2022 годах и достигнет 90 миллионов килолитров к 2032–2033 годам. Спрос на сахар увеличится до 15 млн тонн, а спрос на мясо и мясопродукты увеличится до 13 млн тонн за тот же период времени. Спрос на фрукты и овощи увеличится до 167 млн тонн в соответствии со статистикой потребления домохозяйств. Совокупный спрос на молоко составит 220 млн килолитров, сахар - 46 млн тонн, яйца, рыбу и мясо - 25 млн тонн, а спрос на фрукты и овощи превысит 420 млн тонн в течение прогнозируемого периода.

Средний спрос на продукты питания и корма к 2035 г. в Индии (в тоннах)



Совокупный спрос на продукты питания и корма к 2035 г. в Индии (в т и кл)



Потребность в плотности производства продовольствия (ккал/км²/день) в большинстве районов Индии увеличится до 100 000 – 500 000 к 2050 г., что потребует увеличения продуктивности продовольственного зерна с 25 000 ккал/га/день до примерно 46 000 ккал/га/день.

Здоровье

Изменение в демографической структуре влечет определенные последствия для таких сфер, как начальные школы, медицинские учреждения и определение пенсионного возраста. Доступ к медицинскому обслуживанию по-прежнему остается серьезной проблемой в Индии. Если больничные учреждения Индии останутся на нынешнем уровне, рост населения в течение следующих двух десятилетий, несмотря на замедление темпов роста, резко сократит доступность больничных коек на душу населения. Следовательно, есть прямой аргумент в пользу расширения медицинских учреждений в индийских штатах.

Средняя продолжительность жизни в 2040 году ожидается на уровне 75 лет (77 для женщин и 73,2 для мужчин). Уровень младенческой смертности будет находиться на уровне 17,8 на 1000 рождений, уровень смертности младше пятилетнего возраста – 22,2 на 1000 рождений.

Учитывая, что ожидаемая продолжительность жизни мужчин и женщин в Индии будет продолжать расти, возможно, будет рассмотрен вопрос об увеличении пенсионного возраста для мужчин и женщин в соответствии с опытом других стран. Это будет иметь ключевое значение для жизнеспособности пенсионных систем, а также поможет увеличить участие женщин в рабочей силе в старших возрастных группах.

Количество случаев заболевания раком в Индии увеличится до 2,08 миллиона, что на 57,5% больше в 2040 году по сравнению с 2020 годом. Причины включают рост населения и увеличение продолжительности жизни. Число случаев рака, нуждающихся в химиотерапевтическом лечении первой линии, увеличилось с 9,8 миллиона в 2018 году до 15 миллионов на сегодняшний день, что представляет собой увеличение на 53%. К 2040 году Индии потребуется 7300 врачей-онкологов, поскольку потребность в химиотерапии и число случаев рака растут.

Энергетика

В марте 2023 г. Индия стала самой многочисленной страной в мире, что в сочетании с тенденциями урбанизации и индустриализации будет способствовать быстрому росту спроса на энергию, который продолжит расти более чем на 3% в год с 2021 по 2030 год, чему способствует рост ВВП более чем на 7% в год за тот же период (4,4% за период с 2031 по 2040 гг.). Уголь удовлетворяет треть этого роста, при этом к 2030 г. спрос превысит 770 млн тонн. Спрос на нефть удовлетворяет еще четверть роста спроса на энергию и вырастет почти до 7 млн баррелей в сутки к 2030 г. Государственные программы, такие как Национальный генеральный план «Гати Шакти» и программа «Self Reliant India», приводят к увеличению использования возобновляемых источников энергии и продаж электромобилей. С помощью этих программ возобновляемые источники энергии удовлетворяют 30% роста спроса до 2030 года, в частности, за счет быстрого увеличения использования фотоэлектрических солнечных батарей. К 2030 г. возобновляемые источники энергии составят 35% генерации, а только солнечная энергия составит 15%. В APS как электрификация, так и возобновляемые источники энергии растут быстрее, что соответствует прогрессу, необходимому Индии для достижения цели нулевого уровня выбросов к 2070 г.

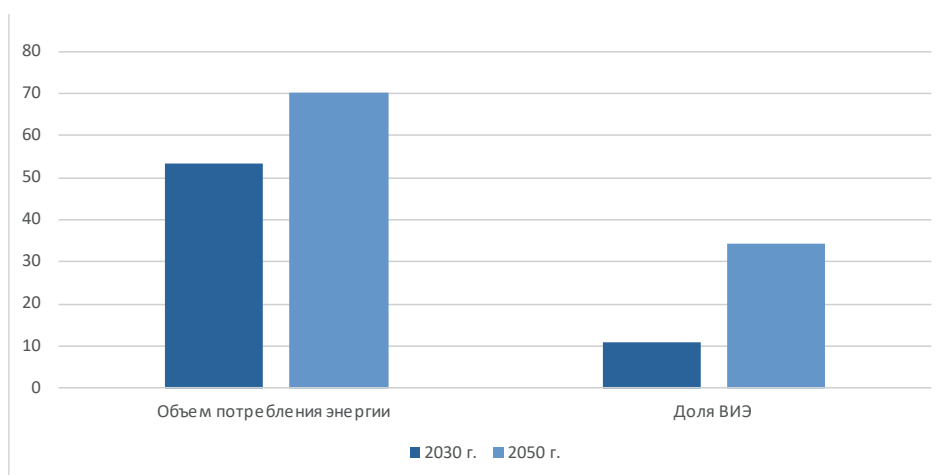
Несмотря на то, что Индия продолжает добиваться больших успехов в области использования возобновляемых источников энергии и политики повышения эффективности, сам масштаб ее развития означает, что совокупный счет за импорт ископаемого топлива удвоится в течение следующих двух десятилетий, причем нефть, безусловно, является самым большим компонентом. Это указывает на сохраняющиеся риски для энергетической безопасности.

Предполагается, что мировое производство стали увеличится примерно на 10% к 2030 г. и примерно на 30% к 2050 г. за счет Индии, Юго-Восточной Азии и Африки. Мировое производство цемента также увеличится, поскольку в Африке и Индии продолжают процессы урбанизации и индустриализации.

Большая часть инвестиций в энергетический сектор сегодня обусловлена политикой, которая играет важную роль в формировании региональной структуры энергопотребления в течение прогнозируемого периода. Общей тенденцией во всех регионах является увеличение вклада ветровой и солнечной фотоэлектрической генерации, в основном за счет снижения затрат и надежной политической поддержки во многих странах.

Объем потребления энергии в Индии составит к 2030 г. от 48,1 до 53,3 экзаджоуля и от 56,3 до 70,2 к 2050 г. Отмечается также рост доли ВИЭ до 20% – до 10,9 экзаджоуля к 2030 и до 34,2 к 2050 г.

Динамика потребления энергии и использования возобновляемых источников энергии в Индии (в ЭДж)

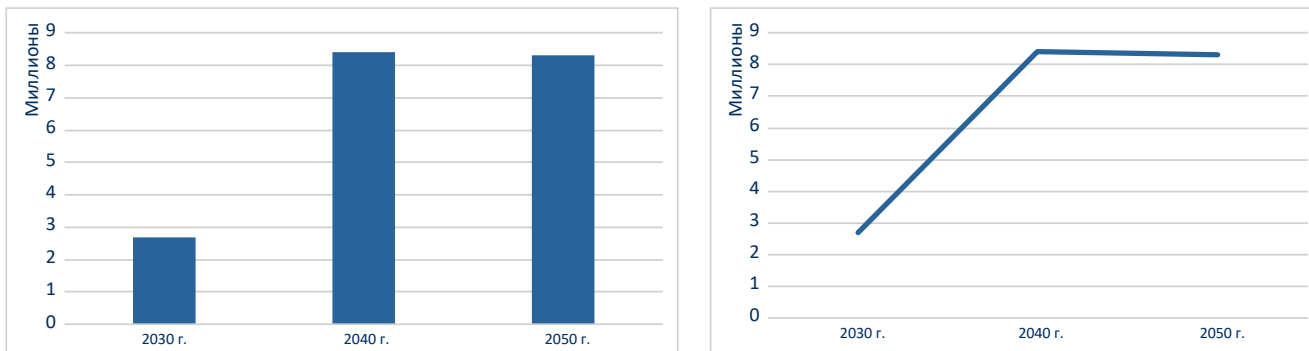


В Индии основная проблема заключается в том, как удовлетворить растущий спрос на электроэнергию за счет возобновляемых источников энергии (ВИЭ) и атомной энергии в достаточно больших масштабах, чтобы сократить использование угольной генерации, которая сегодня обеспечивает почти три четверти электроснабжения. Выполнение данной задачи требует дальнейшего расширения использования ВИЭ и увеличения парка атомных электростанций Индии, чтобы к 2050 г. обеспечить почти полное поэтапное сокращение выработки электроэнергии на угольном топливе, сохраняя при этом надежность сети. Так, согласно прогнозам, до 40% электроэнергии к 2050 г. будет производиться за счет использования фотоэлектрических солнечных батарей, до 20% будет приходиться на ветрогенерацию, до 7% - на гидроэнергетику, примерно 5% на атомную энергетику. По разным оценкам в 2050 г. до 15% могут составлять также уголь и другие невозобновляемые традиционные источники энергии или другие ВИЭ. Роль водорода и аммиака к 2050 г. видится небольшой и составляет не более 1-2%.

Спрос на электроэнергию в Индии к 2030 г. вырастет до немногим больше 2100 ТВт·ч, что примерно в 1,7 раза больше значения в 1273 ТВт·ч в 2021 г. и достигнет в среднем 4800 ТВт·ч, что примерно вдвое меньше прогнозируемых показателей по Китаю. Доля Индии в спросе на электроэнергию составит примерно 18%.

Спрос на жидкие углеводороды (включая нефть) в Индии к 2030 г. составит 2,7 млн брл/сут, увеличившись на 40% от объемов 2021 г., к 2040 г. – 8,4 млн брл/сут (рост на 80%) и к 2050 г. – 8,3 млн брл/сут, продемонстрировав незначительное сокращение. Схожая тенденция к сокращению потребления жидких углеводородов прогнозируется и в других странах АТР, за исключением Японии. До 90% требуемого объема спроса на нефть и нефтепродукты Индия будет удовлетворять за счет импорта, который в 2030 г. составит в среднем до 1-го млн брл/сут (89%), а к 2050 г. – от 3,8 до 8 млн брл/сут (92%).

Динамика спроса на жидкие углеводороды (включая нефть) в Индии (в брл/сут)



Согласно прогнозам, спрос на газ продемонстрирует значительный рост с 66 млрд куб. м экв. в 2021 г. до 115 в 2030 г. При этом к 2050 г., в зависимости от сценариев, прогнозируется либо дальнейший рост спроса на 67% до 170 млрд куб. м экв., либо сокращение на 12% до 102 млрд куб. м экв. Большая часть спроса на газ придется на промышленность. Доля Индии в спросе на газ в АТР составит к 2050 г. до 14%. При этом объемы производства Индией природного газа по разным оценкам составят примерно 48 млрд куб. м к 2030 г. и от 53 до 78 млрд куб. м к 2050 г. Импорт газа удвоится и к 2030 г. достигнет почти 70 млрд кубометров; после этого рост замедлится, и к 2050 г. импорт достигнет 90 млрд кубометров.

Отмечается рост спроса на уголь, который достигнет пика к 2030 г., что составит от 704 до 773 млн тонн уг. экв., и потом ожидается его дальнейшее сокращение. По разным оценкам сокращение к 2040 г. может составить до 40% (до 420 млн тонн уг. экв.) и к 2050 г. до 65% (до 243 млн тонн уг. экв.).

Космос

В течение последнего десятилетия Индия неуклонно наращивала свое присутствие в мировой космической отрасли, при этом Индийская организация космических исследований (ISRO) запустила множество успешных миссий. В последние годы правительство Индии также предприняло шаги по поощрению участия частного сектора в космической отрасли страны. К 2040 г. у Индии может быть надежная космическая инфраструктура, в том числе несколько стартовых площадок, ряд современных ракет и спутников, а также квалифицированная и опытная рабочая сила.

Космические стартапы, космические парки и услуги по производству спутников будут играть важную роль в развитии космической экономики Индии, которая, по прогнозам, вырастет до 13 млрд долларов к 2025 г. Сегменты, которые вносят вклад в космическую экономику страны, включают производство спутников, услуги по запуску, наземный сегмент и спутниковые услуги. По прогнозам, к 2025 г. производство спутников будет иметь рыночную стоимость в 3,2 миллиарда долларов, рыночная стоимость наземного сегмента — 4 миллиарда долларов, рыночная стоимость услуг по запуску — 1,6 миллиарда долларов, а спутниковых услуг — 4,6 миллиарда долларов. К 2025 г. на сегмент спутниковых услуг будет приходиться 36% космической экономики Индии, на наземный сегмент — 31% космической экономики, на сегмент производства спутников — 25% космической экономики, а на сегмент услуг будет приходиться 8,15% космической экономики.

Индия поставила цель построить свою космическую станцию к 2035 г. Для этого также создается новая ракета-носитель нового поколения (NGLV). Индийская организация космических исследований (ISRO) также предложила сотрудничать с частным сектором в разработке этой многоразовой ракеты.

Аэрокосмическая промышленность и оборона, средства массовой информации и развлечения, банковское дело, связь, сельское хозяйство, дистанционное зондирование и управление стихийными бедствиями в огромной степени зависят от спутниковых технологий. К 2030 г. Индия может стать крупным центром спутниковой связи. ISRO ставит перед собой масштабную цель — занять 10-15% доли мирового рынка стоимостью примерно 50 млрд долларов или более с нынешних 7 млрд долларов к 2030-2035 г.

Современные возможности космических систем напрямую обслуживать людей и дома (как в случае спутникового и широкополосного телевидения) позволяют сместить услуги в сторону массовых рынков, что имеет огромный дополнительный потенциал для расширения и диверсификации пользовательской базы. Космические системы могут быть важным компонентом систем нового поколения, необходимых для мониторинга здоровья нашей планеты и природных ресурсов на постоянной и долгосрочной основе с использованием сетей датчиков, гораздо более плотных, чем нынешние. В этой области можно ожидать интеграции космических технологий и космических приложений с новыми инструментами/технологиями, такими как анализ больших данных и Интернет вещей. В соответствии с прогнозами индийская космическая сфера услуг может достичь уровня 40–50 млрд долларов США к 2050 г. (увеличение в 8-10 раз в течение следующих трех десятилетий).

Экономические сценарии

По прогнозам, размер индийской экономики превысит 5 трлн долларов в 2026-2027 годах и, вероятно, достигнет 20 трлн долларов к 2040 г., если ВВП страны будет удваиваться каждые 7 лет, а доход на душу населения приблизится к 15 тысячам долларов. В постпандемийный период Индия находится в лучшем положении, чем многие другие страны, и будет сталкиваться с проблемами управления, демонстрируя устойчиво высокие темпы роста, умеренную инфляцию, поддержание финансового баланса, а также обеспечение стабильности внешней стоимости рупии. По некоторым оценкам, Индия достигнет роста реального ВВП в среднем на уровне от 4,4 до 6,5% в среднесрочной перспективе.

В более сдержанном сценарии ожидается, что к 2040 году номинальный ВВП Индии вырастет до 10 трлн долларов (утроится по сравнению с нынешним уровнем), и страна станет третьей по величине экономикой мира со значительным отрывом, сравнимым по размеру с сегодняшним Китаем, и прочно закрепится в качестве страны со средним уровнем дохода с точки зрения ВВП на душу населения. Преобразующее воздействие этого развития на Индию будет значительным, поскольку показатель ВВП на душу населения тесно связан с другими показателями, измеряющими социальное, экономическое и экологическое благополучие страны и ее населения.

По данным Oxford Economics, если эти тенденции сохранятся, к 2040 г. на развивающиеся страны Азии, по прогнозам, будет приходиться примерно 35 процентов мирового ВВП, а на Индию и Китай придется 29 процентов мирового ВВП.

Государственные транснациональные корпорации (SOMNC), большинство из которых возникли в Китае, Индии, России, Саудовской Аравии, Объединенных Арабских Эмиратах (ОАЭ) и некоторых странах - членах ЕС, продолжат активно участвовать в международной торговле. К 2040 г. у Индии есть потенциал стать мировым торговым центром, который с долей 6% (немногом более 3 трлн долларов) в мировой торговле будет конкурировать с Германией как ведущим мировым торговцем, который в настоящее время уступает только Китаю. Однако доля мировой торговли мало что говорит о характере этой торговли и торгового баланса Индии, который со временем будет развиваться. Эти факторы будут определяться ключевой государственной политикой, определяющей характер промышленного развития и инвестиций Индии в ближайшие 20-25 лет.

Индия в 2040 г. может стать инвестиционным центром как в качестве места назначения для международного капитала, так и в качестве его источника, достигнув абсолютного уровня запасов иностранного капитала, которым сегодня обладает Китай. Что касается исходящих ПИИ, Индия в 2040 г. может сравняться с Японией по годовым потокам, что в результате обеспечит ей значительное глобальное экономическое и политическое влияние. По некоторым оценкам, входящие ПИИ в 2040 г. составят примерно 115 млрд долларов, а исходящие инвестиции будут находиться на уровне порядка 1,5 млрд долларов.

Прогнозируется, что экспорт Индии составит около 380,00 млрд долларов США в 2024 году и 410,00 млрд долларов США в 2025 году. Доля обрабатывающей промышленности в ВВП Индии, по оценкам, увеличится с 15,6% в настоящее время до 21% к 2031 году, и в процессе этого доля Индии на экспортном рынке удвоится. По более оптимистичным прогнозам, Индия станет ключевым фактором роста мировой торговли, ее экспорт будет расти в среднем на 7,6% в год и к 2030 году достигнет 564 млрд долларов. 38% мировых корпораций в настоящее время производят или планируют производить/поставлять продукцию из Индии в течение следующих пяти-десяти лет.

Социокультура

Отличительной чертой Индии является относительно низкий текущий уровень урбанизации. Темпы урбанизации продолжают расти и, по некоторым оценкам, достигнут 60% к 2050 г. (против 45% сегодня), отражая лучшие экономические возможности в городах, а также планы правительства по поощрению развития городских центров. Перевод людей с относительно низкопроизводительных занятий в сельском хозяйстве на высокопроизводительные рабочие места в обрабатывающей промышленности и сфере услуг представляет собой дополнительный источник потенциального роста в ближайшие десятилетия. Уровень урбанизации в Индии, по прогнозам, превысит 600 миллионов к 2030 г. и превысит 850 миллионов к 2050 г.

Большинство зданий, которые будут существовать в Индии в 2040 г., еще не построены. Урбанизация способствует значительному увеличению общей жилой площади с менее чем 20 млрд квадратных метров сегодня до более чем 50 млрд через два десятилетия. Это вызывает огромный рост спроса на энергоемкие строительные материалы, согласно прогнозам, спрос на цемент более чем удвоится к 2040 г., а спрос на сталь почти утроится. Инвестиции в инфраструктуру на сумму 1500 млрд долларов США позволят к 2040 г. создать еще десять городов размером с Мумбаи с населением 23 млн человек в каждом.

Ожидается, что Индия обеспечит всеобщее начальное образование в 2050 году, всеобщее неполное среднее образование в 2060 году и всеобщее полное среднее образование в 2085 году.

Осуществление и финансирование такого расширения образования в Индии может быть проблемой: при 3% ВВП или около 63 млрд долларов ежегодные расходы центрального правительства Индии на образование на одного учащегося составляют всего около 48 долларов США (по сравнению с 940 долларами США в США) на одного учащегося в Индии. Т.е. страна должна увеличить ассигнования на образование, чтобы достигнуть уровня развитых стран.

Прогнозируется, что общий доход в сегменте образования достигнет 49,01 млн долларов США в 2022 году. Ожидается, что общий доход будет демонстрировать годовой темп роста (CAGR 2022–2027) на уровне 5,77%, в результате чего прогнозируемый объем рынка составит 66,97 млн долларов США к 2027 году.

К 2030 году в Индии прогнозируется 250 миллиардов долларов США в ВВП от туризма, 137 миллионов рабочих мест в туристическом секторе, 56 миллиардов долларов дохода в иностранной валюте и 25 миллионов иностранных гостей.



ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Какие государственные программы в сфере экономики и социальной политики, на ваш взгляд, имеют наибольшее значение для Индии на современном этапе?
2. Какие основные социальные и экономические проблемы необходимо решить на текущем этапе индийскому правительству, чтобы вывести Индию в число развитых стран?
3. Что такое демографический дивиденд, и как им можно воспользоваться Индии на текущем этапе?

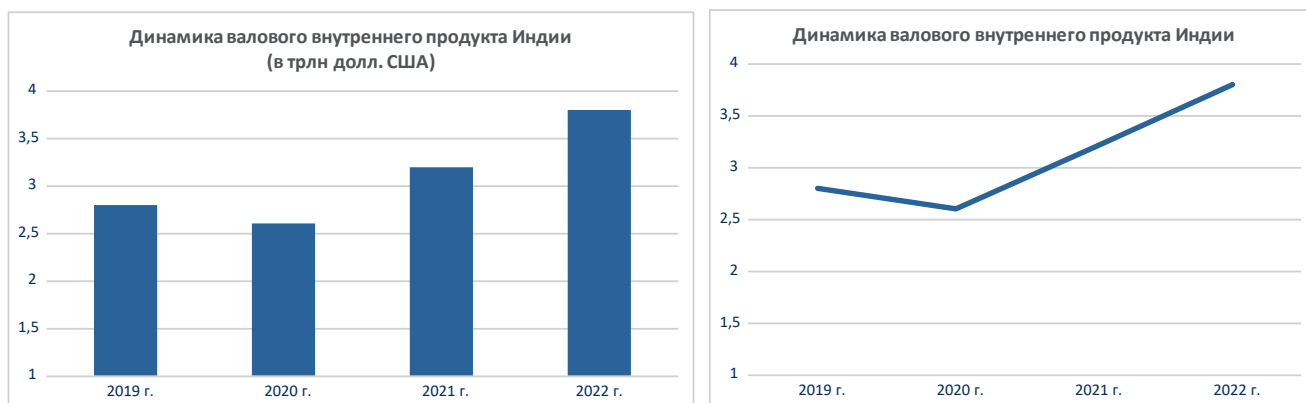


ОБЩЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ОТРАСЛЕВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ КЛЮЧЕВЫХ СЕКТОРОВ

1. Общие макропоказатели

Валовой внутренний продукт Индии в 2019 г. составил 2,8 трлн долл. США. В ковидном 2020 г. ВВП снизился на 6,6% до 2,6 трлн долл. США. В 2021 г. ВВП вырос до 3,2 трлн долл. США (+ 8,95%). В 2022 г. был достигнут показатель в 3,8 трлн долл. США.

Динамика валового внутреннего продукта Индии (в трлн долл. США)



В структуре ВВП доминируют услуги. На них приходится более 54 процентов. Это информационные технологии, банковско-финансовое дело, транспорт, строительство, торговля.

Доля сельского хозяйства в ВВП – около четверти, остальное приходится на долю промышленности. Ранее промышленность формировала треть ВВП, но по причине приостановки производств в период локдаунов её доля сократилась до 19 процентов.

В экономику Индии интегрированы компании из таких стран, как США, Япония, Великобритания, Германия, Франция, Республика Корея. Они реализуют проекты в области автомобилестроения и строительства транспортной инфраструктуры, горнодобывающей промышленности, электроники. Иностранные компании также вовлечены в сферу металлургии, переработки и транспортировки углеводородов, электроэнергетику, товары народного потребления (FMCG).

Производство продукции является важным сектором и составляет 78 процентов от общего объема в секторе промышленности. За ним следуют добыча полезных ископаемых (14%) и производство электроэнергии (8%).

Индия обладает современными технологиями и компетенциями в металлургии, переработке нефти, химической промышленности, сельском хозяйстве и перерабатывающей промышленности, медицинской промышленности, машиностроении, легкой промышленности. В стране в больших количествах производятся цветные металлы, нефтепродукты, химические продукты, продукты питания, фармацевтические препараты, автомобили, машины и оборудование, текстиль, электрооборудование, металлические изделия.

Основными организациями, отвечающими за развитие производства, являются Департамент развития промышленности и внутренней торговли Министерства торговли и промышленности Правительства Индии и Государственное агентство по привлечению инвестиций «Инвест Индия».

В ближайшее время Индия станет глобальным производственным хабом. Основными национальными программами являются «Make in India» и «Self-Reliant India». Всего в рамках «Make in India» и «Self-Reliant India» выделен 21 сектор с общей возможностью инвестиций в размере 4,6 трлн долл. США. У каждого сектора есть специально направленная программа, детализирующая подход Правительства Индии и определяющая ключевые проекты.

2. Прямые иностранные инвестиции

За последние несколько лет в ряд отраслей промышленности Индии активно идут прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Причем денежные средства вкладываются не только в уже построенные и работающие производства, но и также в новые и перспективные промышленные регионы.

Топ-10 отраслей, в которые идут ПИИ: компьютерное аппаратное и программное обеспечение; телекоммуникации; строительство (инфраструктура); автомобилестроение; химикаты; энергетика; гостиницы и туризм; возобновляемая энергетика; электрооборудование; лекарства и фармацевтика.

Кроме того, в число приоритетных секторов входят электроника, машиностроительная продукция и средства производства, поскольку Индия стремится заменить импорт отечественным производством.

Всего в Индии есть 44 промышленные зоны, 357 свободных экономических зон.

3. Химия и нефтехимия

Размер рынка составляет 165 млрд долл. США. Прогнозируется увеличение к 2025 году до 304 млрд долл. США. Совокупное производство химической продукции в количественном выражении составляет 47,8 млн метрических тонн, из них щелочные химикаты – 69%.

Правительством Индии утверждены 4 нефтяных, химических и нефтехимических инвестиционных региона (PCPIR – Petroleum, Chemicals, Petrochemicals Investment Regions) в штатах Андхра-Прадеш (Вишакхапатнам), Гуджарат (Дахедж), Одиша (Парадип) и Тамилнад (Куддалор и Нагхапаттинам) для содействия инвестициям и промышленному развитию в этих секторах.

Предполагается, что PCPIR позволит воспользоваться профильным предприятиям преимуществами размещения, объединения и повышения эффективности за счет использования общей инфраструктуры и услуг поддержки. Каждый PCPIR представляет собой отдельный регион площадью около 250 кв. км, при этом 40% площади должно быть предназначено для организации процесса производства.

Основными лидерами отрасли являются компании ONGC Petro additions Limited (OPaL), Patalganga Manufacturing Division (PMD) of Reliance Industries Ltd. (RIL), Chennai Petroleum Corporation Ltd. (CPCL), Hindustan Petroleum Corporation Ltd. (HPCL), Oil India, Saudi Aramco and Gas Authority of India Ltd. (GAIL); Indian Oil Corporation Ltd. (IOCL).

4. Автомобили и автокомпоненты

Правительство Индии рассматривает автомобилестроительную отрасль в качестве одной из ключевых в рамках программы «Делай в Индии». Согласно плану развития до 2026 г. (Automotive Mission Plan 2016-26), страна должна войти в тройку мировых производителей и нарастить экспорт автомобилей и комплектующих в 5 и в 7,5 раз соответственно. Ожидается, что емкость рынка в данном сегменте к 2026 году достигнет 300 млрд долл. США.

Национальными компаниями производится более 90% местного парка автомобилей и 100% мототехники. К ведущим производителям автомобилей относятся компании Maruti Udyog, Tata Motors, Ashok Leyland, Mahindra & Mahindra, Hindustan Motors, Eicher Motors, Bajaj Auto, мотоциклов – Hero Motors, TVS Motor Company, Yamaha Motor India.

В стране действует около 50 заводов, 25 из которых – совместные предприятия. Вместе с тем на местном рынке представлен ряд мировых брендов: General Motors, Ford, Honda, Suzuki, Skoda, Volkswagen, Volvo, BMW, Nissan, Renault, Hyundai, Fiat.

Индия сохраняет за собой место одного из мировых лидеров по производству тракторов. Основную роль в отрасли играют 14 крупных компаний, среди которых лидируют Mahindra & Mahindra Ltd. (доля на рынке – более 20%), Escorts (15%), International Tractors Ltd., Tractors & Farm Equipment, Punjab Tractors Ltd. и Eicher Motors Ltd. Большинство из них тесно сотрудничают с известными западными партнерами.

Руководство страны активно проводит политику по привлечению в отрасль иностранного капитала. Разрешены 100-процентные прямые иностранные инвестиции. Так, в период с апреля 2000 года по декабрь 2022 года индийская автомобильная промышленность получила прямые зарубежные инвестиции на сумму 25 млрд долл. США. В первом полугодии 2022 года производители автомобилей инвестировали 501 млн долл. США в стартапы индийских компаний, специализирующихся на автотехнике.

Наряду с этим создаются национальные центры по проектам в области автомобильных испытаний, исследований и разработок (NATRiP – National Automotive Testing and R&D Infrastructure Project), а также учреждения Национального автомобильного совета, который будет действовать в качестве посредника между правительством и отраслью.

В рамках NATRiP с 2015 года в стране было открыто пять центров тестирования и исследований:

- Международный центр автомобильных технологий;
- Национальный институт автомобильной инспекции, технического обслуживания и обучения;
- Национальные автомобильные испытательные треки;
- Ассоциация автомобильных исследований Индии;
- Глобальный автомобильный исследовательский центр.

5. Лекарственные средства и фармацевтическая продукция

Размер рынка составляет более 55 млрд долл. США. В мировых поставках дженериков доля Индии составляет 20%.

Основными лидерами в отрасли фармацевтической промышленности являются индийские крупные производственные компании Sun Pharmaceutical Industries Ltd, Dr. Reddy's Laboratories Ltd, Cipla, Aurobindo Pharma, Lupin Ltd, Hetero Labs Limited, Emcure Pharmaceuticals Limited, Arechar Healthcare LLP, IPCA Laboratories Ltd., Tara Kika Enterprises Pvt. Ltd.

Схемы развития и поддержки фармацевтических производителей направлены на укрепление фармацевтической промышленности, стимулирование производства фармацевтических препаратов, увеличение собственного производства важнейших ключевых исходных материалов и промежуточных продуктов для лекарств и активных фармацевтических ингредиентов, развитие производства медицинских изделий.

6. Электроника и бытовая техника

Размер рынка составляет 65 млрд долл. США с оценкой роста до 400 млрд долл. США к 2025 году. Индия занимает 5-е место в мире по объему производства этих видов продукции.

Промышленность бытовой электроники и бытовой техники поддерживается схемой кластеров электронного производства, национальной политикой в области электроники, а также программой поэтапного производства.

Основными компетенциями Индии в этой сфере являются следующие:

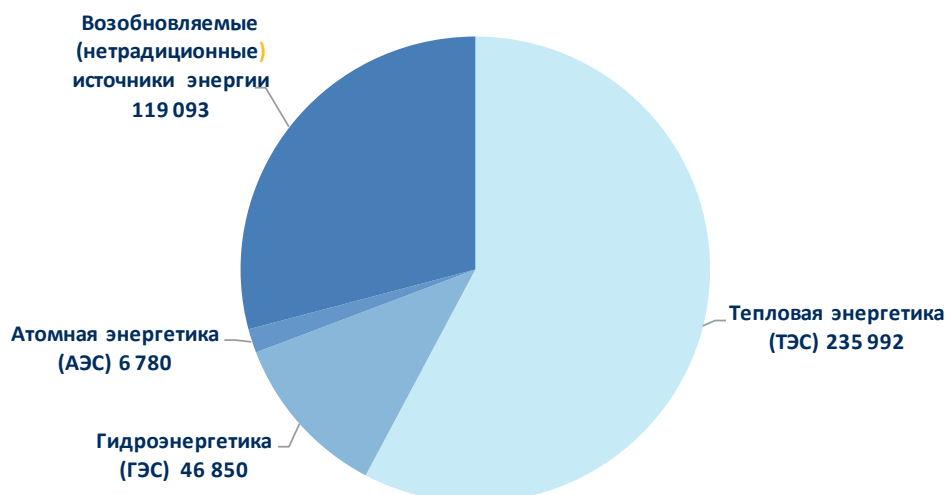
- Разработка собственного программного обеспечения, а также оказание сервисных услуг в области программирования для крупнейших мировых производителей компонентной базы и ПМО. Основные игроки рынка - это компании Tata Consultancy Services, Infosys, HCL Technologies, Tech Mahindra, L&T Infotech, Mindtree.
- Создание и развитие собственных электронных торговых площадок Flipkart, Myntra, Snapdeal, Jabong.
- Локализация производства иностранных электронных компонентов. В настоящее время в регионе функционирует более 150 представительств зарубежных производителей радиоэлектронного оборудования. Среди них следует выделить Mentor Graphics, Synopsys, Magma, Cadence, ARM, Texas Instruments, STMicroelectronics, Motorola, Analog Devices, Ericsson, Nokia, Intel, IBM.

- Производство собственных радиоэлектронных компонентов. Среди крупнейших местных профильных фирм следует отметить Sahasra Electronics Pvt. Ltd, Circuit Systems India Ltd., Syrma Technology Pvt. Ltd., EOS Power India Pvt. Ltd., Globe Capacitors Ltd., Continental Device Ltd., Cosmo Ferrites Ltd., Qmax Test Equipments Pvt. Ltd., Keltron Component Complex Ltd., Meena Circuits Pvt. Ltd., Epitome Components Ltd., HLBS Tech (P) Ltd., Best IT World (India) Pvt. Ltd., Stanesh Semiconductor Pvt. Ltd., RMC Electronics Pvt. Ltd., Lava, Micromax.
- Производство собственной бытовой техники и электроники. Бренды ITB, TCL, Bajaj, Lava, Micromax Mobile, Intex, T-Series, Videocon.

7. Другие перспективные для сотрудничества отрасли

Энергетика. Общий объем генерирующих мощностей в стране составляет 408 715 МВт, из них: тепловая энергетика (ТЭС) — 235 992 МВт, в том числе: угольные — 210 606 МВт, газовые 24 824 МВт, дизельные 562 МВт; гидроэнергетика (ГЭС) — 46 850 МВт, атомная энергетика (АЭС) — 6 780 МВт, возобновляемые (нетрадиционные) источники энергии — 119 093 МВт, в том числе: солнечная — 61 624 МВт, ветровая — 41 844, малая гидроэнергетика (до 25 МВт) — 4924 МВт, переработка биомассы и отходов — 10 701 МВт.

Общий объем генерирующих мощностей в Индии (в МВт)



Крупнейшими компаниями в сфере электроэнергетики Индии являются National Thermal Power Corporation, National Hydroelectric Power Corporation, Nuclear Power Corporation of India, Power Grid Corporation of India Ltd., North-Eastern Electric Power Corporation, TATA Power Company, Reliance Energy, Jindal Steel & Power, Bharat Heavy Electricals Ltd., Larsen & Toubro.

В рамках плана развития электроэнергетического сектора страны на период 2022-2027 гг. намечено увеличить установленные электроэнергетические мощности в стране на 165 220 МВт за счет капитального строительства, в том числе: тепловая энергетика — на 46 420 МВт, гидроэнергетика — на 12 000 МВт, атомная энергетика — на 6800 МВт, возобновляемые (нетрадиционные) источники энергии (солнечная, ветровая, переработка биомассы и отходов, малая гидроэнергетика) - на 100 000 МВт. При этом суммарный объем инвестиций может составить около 125,8 млрд долл. США.

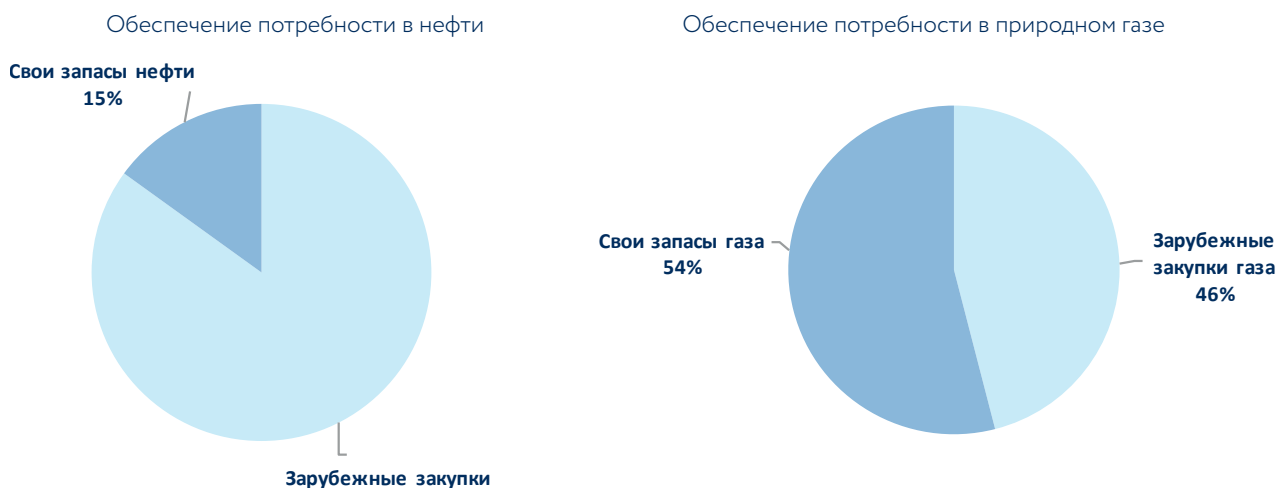
Основное внимание предполагается уделить сооружению угольных электростанций большой мощности с блоками 660-800 МВт сверхкритических и ультрасверхкритических параметров. Рост строительства газовых и парогазовых блоков возможен не ранее получения Индией стабильного доступа к газу, например, после ввода в эксплуатацию газопровода ТАПИ. Важное значение придается возведению новых гидроэлектростанций с турбинами типа «Фрэнсис», «Пелтон» и «Каплан», а также АЭС национальной разработки и в сотрудничестве с Россией, США, Францией в рамках межправительственных соглашений. В качестве приоритетного рассматривается строительство энергообъектов, функционирующих на основе новых и возобновляемых источников энергии, в кооперации с ведущими зарубежными производителями и правообладателями передовых технологий. Кроме того, предусматривается реконструкция и модернизация проектов тепловой энергетики за счет

поэтапного вывода из эксплуатации выработавших свой ресурс блоков мощностью 100 МВт, ремонта и модернизации блоков мощностью 200/210/250/300/500 МВт, проработавших более 20 лет.

Все проекты в Индии реализуются на условиях международных или внутренних торгов. Информация о торгах систематически размещается на электронной площадке www.eprocure.gov.in, на сайте СЕА Индии по адресу: www.sea.nic.in или непосредственно на сайтах крупных государственных корпораций и энергоуправлений штатов Индии. Для участия необходим референс компании за последние 5-10 лет для построенных за рубежом проектов, а также подтверждение заказчика проектов об их успешной годичной эксплуатации.

В последнее время наряду с требованием наличия необходимых референций наметилась стойкая тенденция требования к участникам обязательной передачи технологий и организации производства основного оборудования на территории Индии в рамках правительственной программы «Make in India». Характерным является непризнание индийской стороной прямых гарантий российских банков и обязательное требование предоставить контргарантии от зарубежных или индийских финструктур. Отдельно выделяется требование соответствия поставляемой продукции международным или индийским стандартам качества.

Нефть и газ. Индийская экономика характеризуется значительной зависимостью от импорта важнейших видов стратегического сырья. За счет зарубежных закупок страна обеспечивает потребности в нефти на 85%, природном газе — на 46%. Прогнозные запасы углеводородов в Индии составляют 28,1 млрд т в нефтяном эквиваленте (из них подтверждены 11,6 млрд т), извлекаемые запасы нефти — 0,8 млрд т, природного газа — 1,4 трлн куб. метров. Около 70% запасов нефти и газа сосредоточены на шельфовых месторождениях вдоль западного побережья в районе так называемого Бомбейского свода. Основные месторождения также находятся на востоке страны в бассейнах рек Кришна и Годавари, а также в северо-восточном штате Ассам.



Крупнейшими компаниями в топливно-энергетической сфере в Индии являются GAIL (India) Limited, Oil and Natural Gas Corporation, Indian Oil Corporation Limited, Bharat Petroleum Corporation Ltd., Hindustan Petroleum Corporation Ltd., Oil India Ltd., Reliance Industries, Nayara Energy Limited.

В настоящее время в Индии функционируют 23 нефтеперерабатывающих завода (17 государственных, три частных, три частно-государственных). Для транспортировки нефтепродуктов построены 19 магистральных трубопроводов общей протяженностью 17,8 тыс. км и пропускной способностью 69,2 млн т в год. Планами развития отрасли на ближайшие пять лет предусмотрено возведение новых линий длиной около 10 тыс. км. Индия не только удовлетворяет внутренние потребности в нефтепродуктах, но и активно продает эту продукцию за рубеж.

общая длина газопроводов в Индии составляет около 19 тыс. км с пропускной способностью 199,3 млн куб. м газа в сутки. В интересах развития национальной газовой сети предусматривается строительство новых газопроводов протяженностью 15,4 тыс. км. В целях удовлетворения потребностей экономики в газовом сырье индийцы намерены нарастить его поставки, в том числе за счет возведения трансграничных трубопроводов.

Министерство нефти и природного газа последовательно реализует мероприятия по развитию инфраструктуры, необходимой для хранения, регазификации СПГ и последующей доставки сырья местным потребителям.

В этих целях планируется до 2025 года возвести шесть терминалов на восточном побережье страны (в дополнение к действующим четырем подобным объектам), суммарная производительность которых рассчитана на прием

30 млн т продукции ежегодно. Строительство новых мощностей осуществляется в портах Гангаварам (Андхра Прадеш), Дхамра (Орисса), Какинада (Андхра Прадеш), Кришнапатнам (Андхра Прадеш), Халдиа (Западная Бенгалия) и Эннор (Тамилнаду). Оценочная стоимость работ — 2,5 млрд долл. США.

Гражданская авиация. Сектор гражданской авиации Индии стал одним из самых быстрорастущих как в стране, так и в мире в целом. По прогнозам экспертов, к 2024 году по объему перевозок Индия обгонит Великобританию и займет третье место в общемировом рейтинге.

Общий объем пассажиропотока в 2019-2020 финансовом году составил 293,99 млн человек, из них 235,44 млн приходится на перевозки внутри страны и 58,55 млн за рубеж.

Соотношение пассажиропотока в 2019-2020 гг. в Индии



В указанный период объем внутренних грузоперевозок составил 1,14 млн тонн, международных - 1,70 млн тонн. Развитие авиационного сектора регулируется Национальной политикой в сфере гражданской авиации, принятой правительством страны в 2016 году.

Основными индийскими авиаперевозчиками в стране являются компании Air India, IndiGo, SpiceJet, GoAir, Jet Airways, Vistara, Air Asia, Alliance Air.

По состоянию на декабрь 2022 года в Индии действовало 136 аэропортов. В интересах удовлетворения потребностей растущего объема воздушных перевозок, руководство страны до 2040 года планирует увеличить их количество до 200. При этом к 2023-2024 гг. намечено ввести в эксплуатацию 100 аэропортов, 31 вертолетную площадку, а также 12 водных аэродромов. Наряду с этим шесть аэропортов (Ахмедабад, Гувахати, Джайпур, Лакхнау, Мангалор и Тируванантапурам) были приватизированы частным бизнесом в рамках государственно-частного партнерства. Также в интересах развития внутренних авиаперевозок в стране реализуется программа «Udan», которая предусматривает строительство и эксплуатацию аэропортов в отдаленных районах страны.

Кроме того, правительство Индии создает благоприятные условия для индийских авиаперевозчиков в интересах увеличения парка воздушных судов с 680 (количество самолетов, утвержденных на регулярных авиалиниях) до 1200 к 2025 финансовому году. Как считается, это будет достигнуто за счет снижения арендной платы, финансирования в соответствии с положениями Кейптаунской конвенции и Протокола об авиационном оборудовании, эффективного использования прав воздушного движения, поощрения внутренних, международных перевозок пассажиров и грузов, а также рационализации налогового режима.

Министерство гражданской авиации Индии является основным регулирующим органом, отвечающим за разработку национальной политики, программ развития и регулирования, а также схем по увеличению количества воздушного транспорта. Главное управление гражданской авиации страны отвечает за организацию и безопасность воздушного движения. В 2016 году это ведомство подписало соглашение о сотрудничестве в области безопасности авиаперевозок с Агентством по техническому развитию США.

Сектор гражданской авиации сильно зависит от зарубежных поставщиков авиационной техники (Boeing и Airbus).

Наряду с этим руководство страны активно проводит политику по привлечению в отрасль иностранного капитала. В текущем финансовом году были разрешены стопроцентные прямые иностранные инвестиции по автоматической схеме, которая предоставляет возможность нерезидентам страны приобретать в собственность национальные компании в сфере авиаперевозок.

Согласно данным Департамента по развитию промышленности и внутренней торговли Индии, приток прямых иностранных инвестиций в сектор воздушного транспорта Индии (включая авиаперевозки) в период с апреля 2000 года по декабрь 2012 года достиг 2,3 млрд долл. США. Ожидается, что в ближайшие четыре года руководству страны удастся привлечь в авиационную отрасль зарубежных инвестиций в размере 4,99 млрд долл. США.

В 2021–2022 гг. на внутренних и международных авиаперевозках реализуется программа «Krishi Udan», которая предусматривает оказание помощи фермерам в транспортировке сельскохозяйственной продукции.

Кроме того, руководство страны работает над проектом по налаживанию производства гражданской авиатехники на территории страны.

До 2026 года правительство Индии планирует инвестировать 1,83 млрд долл. США в развитие инфраструктуры аэропортов.

С декабря 2019 года в стране реализуется план по строительству трех «гидроаэропортов» на Андаманских и Никобарских островах.

Индийские поставщики услуг по производству, обслуживанию и ремонту самолетов полностью освобождены от таможенных и компенсационных пошлин.

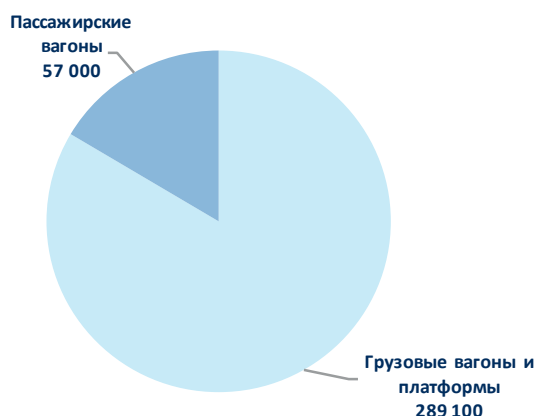
Железные дороги. Общая протяженность железнодорожной сети в Индии составляет 126,4 тыс. км, из них электрифицировано 52,2 тыс. км. Все железные дороги управляются государством. Железнодорожная сеть Индии разделена на 17 зон и 68 округов. Количество станций — свыше 7 тыс., мостов и переходов — около 150 тыс. В сфере железных дорог работает более 1,3 млн чел. Наиболее крупные транспортные узлы — гг. Нью-Дели, Лудхиана, Бхатинда, Морадабад, Лакнау, Калькутта, Ченнаи, Секундерабад, Бангалор, Мумбаи.

Количество подвижного состава (локомотивов) составляет 12 147 ед., из них 6049 ед. — на дизельной тяге, 6059 ед. — на электрической и 39 ед. — на паровой. Количество грузовых вагонов и платформ — 289,1 тыс. ед., пассажирских вагонов — 57 тыс. ед. Средняя скорость движения пассажирских составов составляет около 60 км/ч, грузовых — менее 24 км/ч.

Соотношение подвижного состава (локомотивов) в Индии (в ед.)



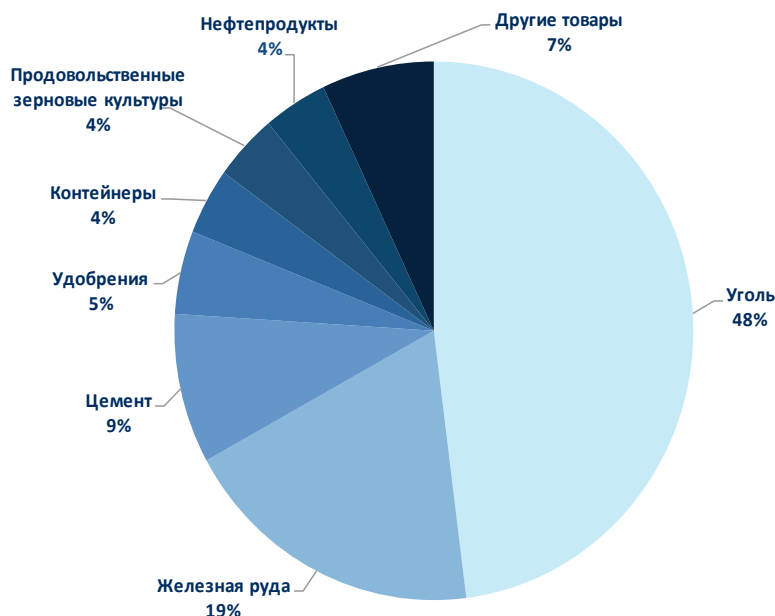
Соотношение числа пассажирских и грузовых вагонов в Индии (в ед.)



В 2021–2022 гг. по железным дорогам было перевезено 12,4 млрд пассажиров и свыше 2,3 млрд т грузов. На долю железных дорог приходится около 35% грузоперевозок в стране. Железнодорожным транспортом перевозится

уголь (48%), железная руда (19%), цемент (9%), удобрения (5%), контейнеры (4%), продовольственные зерновые культуры (4%), нефтепродукты (4%), другие товары (7%).

Товары, перевозимые железнодорожным транспортом в Индии



Темп строительства железнодорожной инфраструктуры Индийских железных дорог вырос в среднем на 12% в период 2007-2022 гг., а размер инвестиций в развитие отрасли в 2021 году достиг показателя в 18 млрд долл. США.

Плотность железных дорог на территории страны неравномерна. В наибольшей степени железнодорожная сеть развита в штатах Пенджаб, Уттар-Прадеш, Гуджарат, Западная Бенгалия, в то время как в горных штатах Джамму и Кашмир, Химачал-Прадеш, Сикким, Аруначал-Прадеш, Нагаленд, Манипур, Трипура, Мегхалайя она развита слабо или отсутствует.

Сложившееся положение дел на железных дорогах Индии не отвечает современным требованиям. Основные маршруты грузоперевозок перегружены, скорость движения очень низкая.

Руководство Индии планирует значительно нарастить возможности железнодорожного сектора страны. Решение данной задачи считается критически важным условием для поступательного роста национальной экономики. С учетом этого Министерство железных дорог Индии намерено к 2030 году увеличить долю железных дорог в структуре грузовых и пассажирских перевозок с 27% до 45%. Для реализации данных планов в Индии намерены активно привлекать иностранных партнеров.

В январе 2021 года специалистами Министерства железных дорог Индии был подготовлен проект долгосрочного плана развития отрасли. Он, по предварительным данным, включает два основных этапа: первый — до 2030 года, второй — до 2050 года. В настоящий момент подготовленные материалы разосланы по министерствам и другим государственным учреждениям для изучения и внесения предложений.

Основными целями документа являются:

- провести полную электрификацию всей железнодорожной сети до 2030 года;
- увеличить локомотивный парк с имеющихся 12,1 тыс. до 20,7 тыс. единиц к 2030 году, в дальнейшем постоянно осуществлять оценку потребности локомотивов и подвижного состава для своевременного реагирования и решения задач по наращиванию пропускной способности транспортной системы до 2050 года;
- существенно сократить время, затрачиваемое на перевозку грузов за счет увеличения средней скорости движения поездов с 22 км/ч до 50 км/ч;

- снизить общую стоимость железнодорожных перевозок на 30%;
- провести углубленный анализ всех имеющихся и строящихся маршрутов с тем, чтобы создать математическую модель, позволяющую прогнозировать изменения спроса на ж/д перевозки на всей территории страны;
- на основе созданной модели, описанной выше, определить узкие места в инфраструктуре транспортной сети и подготовить предложения по их устранению;
- оценить возможности и определить источники финансирования перспективных проектов. При этом особая роль отводится частным инвестициям.

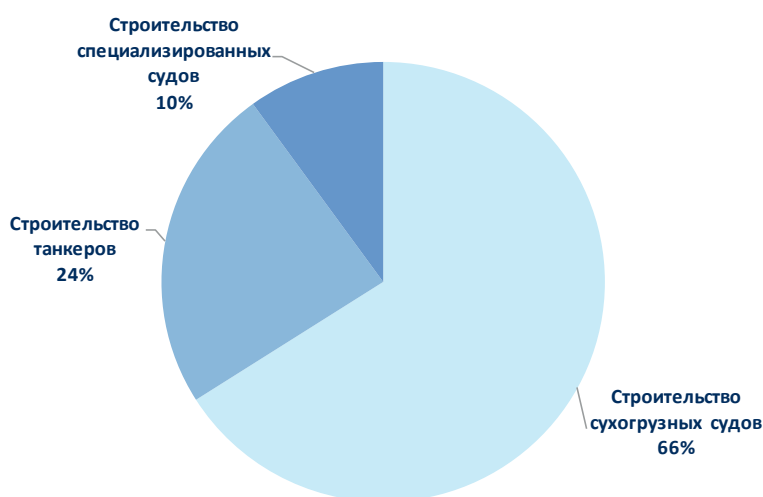
В рамках национального плана развития железных дорог запущена программа «Vision 2024», цель которой — ускоренная реализация критически важных проектов. Среди них электрификация ж/д сети, повышение скорости движения до 160 км/ч на маршрутах Дели-Мумбаи и Дели-Ховра, повышение скорости движения поездов до 130 км/ч на всех других участках транспортной сети. Одновременно выделены три перспективных грузовых коридора: Восточное побережье, Восток-Запад и Север-Юг, работы по их экономическому обоснованию уже начаты. Также был определен ряд новых коридоров высокоскоростной железной дороги. Так, в настоящее время ведутся работы по созданию указанной транспортной артерии по маршруту Дели-Варанаси.

По расчетам местных специалистов Национальный план развития железнодорожной сети предусматривает первоначальный всплеск капитальных вложений вплоть до 2030 года. Это, по их мнению, обеспечит пропускную способность, которая на первом этапе будет опережать спрос. Однако получаемый от созданной транспортной сети доход позволит финансировать дальнейшее строительство и обслуживание имеющегося долга от инвестиционных вложений.

Судостроение. В настоящее время в стране насчитывается 1500 зарегистрированных судов валовой вместимостью около 13 млн тонн, занимая 14-е место в мире по величине флота. В отрасли занято около 60 000 человек.

На Индию приходится 1,2% всех мировых заказов на строительство судов (шестое место в мире по объему заказов). 66% заказов приходится на строительство сухогрузных судов, 24% — на строительство танкеров, 10% — на строительство специализированных судов. Заказы на внутреннем рынке преимущественно осуществляются со стороны государства. При этом 62% заказов идут со стороны военно-морского флота и береговой охраны.

Соотношение заказов на строительство разных видов судов



В Индии насчитывается 35 судостроительных компаний, в том числе 6 находятся в ведении Минобороны Индии, 1 (Cochin Shipyard) — Министерства портовой инфраструктуры, судоходства и внутренних водных путей, 2 — в ведении Правительств шт. Гуджарат и 3. Бенгалия.

С целью освоения индийской береговой линии протяженностью 7500 км и потенциально судоходных водных путей протяженностью 14 500 км Правительство Индии в 2016 г. приступило к осуществлению амбициозного Национального плана комплексного развития береговой линии и морских путей Индии (Программа Сагармала).

Основная цель Национального плана — снижение затрат на логистику и сокращение времени транспортировки грузов с минимальными инвестициями в инфраструктуру.

Основные задачи:

1. Модернизация старых и развитие новых портов.
2. Обеспечение сопряженности речных и морских портов с внутренними районами страны путем внедрения мультимодальных логистических решений.
3. Создание и развитие промышленных кластеров и прибрежных экономических зон около портов с целью снижения затрат на логистику и времени транспортировки грузов.
4. Развитие прибрежных территорий (развитие рыболовства, прибрежного туризма, повышение квалификации занятых и т. д.).

В Национальный план включено более 604 проектов общей стоимостью 136,4 млрд долл. США, реализация которых запланирована до 2035 гг.

Для реализации Национального плана утверждена компания Sagarmala Development Company Limited, SDCL, которая находится под административным контролем Министерства судоходства Индии. SDCL оказывает поддержку в создании проектных компаний (Special Purpose Vehicles, SPV) в рамках реализации Национального плана. Непосредственно SDCL занимается реализацией тех «остаточных» проектов, финансирование которых затруднено по линии других структур и ведомств. SDCL детализирует проекты в рамках Национального плана, готовит планы развития для прибрежных особых экономических зон, определенных как часть Национального плана, а также осуществляет привлечение долговых средств для реализации проектов.

В 2020 г. была анонсирована **«Морская стратегия 2030»** с общей стоимостью дополнительных проектов 40 млрд долл. США. Программа предполагает развитие лучшей портовой инфраструктуры, повышение эффективности логистики и конкурентоспособности затрат, в т.ч. с помощью технологий и инноваций, укрепление политики и институциональной базы, увеличение доли Индии на мировом рынке судостроения и ремонта, расширение грузо- и пассажиропотока по внутренним водным путям.

На 2023 г. запланировано выделение денежных субсидий, разработка новой налоговой политики и иных стимулов для поддержки судостроительной отрасли. Основная цель прорабатываемых мер — стимулировать строительство 50 новых судов и развитие инфраструктуры с целью расширения внутренних перевозок и портов.

Текстиль. Поддерживается государственной программой стимулирования производства **The Production Linked Incentive (PLI)**. Данная схема, которая применяется к текстильной индустрии с сентября 2021 г., предусматривает выделение финансирования производителям одежды, тканей и технических тканей, базирующихся на территории Индии, в размере до 106,83 млрд индийских рупий.

На данный момент в стране имеется большое количество промышленных площадок для текстильной отрасли. Также в скором времени ожидается обнародование информации относительно семи новых мегапромышленных парков для текстильной промышленности.

Металлургия. Основу промышленной базы отрасли черной металлургии страны составляют крупные предприятия. К ним относятся государственные компании Steel Authority of India Ltd, Rashtriya Ispat Nigam Ltd, NMDC Ltd, MOIL Ltd, MSTC Ltd, MECON Ltd, KIOCL Ltd, Ferro Scrap Nigam Ltd, а также частные — JSW Steel Ltd, TATA Steel Ltd, Essar Steel India Ltd, Electrosteel Steels Ltd, Jindal Steel and Power Ltd и Jindal Stainless Ltd.

Основные программные документы:

- «Национальная политика в области развития сталелитейной промышленности — 2017» (National Steel Policy 2017);
- «Политика поддержки отечественных производителей чугуна и стали» (Policy on Preference to Domestically Manufactured Iron & Steel Products);
- «Политика утилизации стального лома» (Steel Scrap Recycling Policy).

Основу промышленной базы отрасли цветной металлургии составляют крупные государственные и частные предприятия, к которым относятся металлургические компании — лидеры в области добычи и переработки железной руды — Sesa Goa Iron Ore, Steel Authority of India Ltd, Orissa Manganese & Minerals Ltd; основные

угледобывающие компании Индии — Coal India Limited, Singareni Collieries Company, Reliance Natural Resources; крупнейшие в стране производители и поставщики алюминия — National Aluminum Company Limited, Bharat Aluminium Company; единственный национальный разработчик медных месторождений — Hindustan Copper Limited; ведущая индийская компания Mineral Exploration Corporation Limited, выполняющая работы по геологоразведке запасов полезных ископаемых; основной разработчик цинковых месторождений в Индии Hindustan Zinc Limited (производитель цинка, свинца, серебра и кадмия).

Основной программный документ — **«Национальная политика в области полезных ископаемых — 2019»** (National Mineral Policy 2019).

Основу промышленной базы отрасли редкоземельных металлов составляет крупная государственная компания IREL (INDIA) LIMITED. Также в данной сфере задействован государственный комбинат THE KERALA MINERALS AND METALS LIMITED и несколько частных фирм — COCHIN MINERALS AND RUTILE LIMITED, BEACH MINERALS COMPANY PRIVATE LIMITED, V.B. MINERALS AND RESINS PRIVATE LIMITED.

Строительство. Компаниями-лидерами в отрасли строительства являются Tata Projects Ltd, Hindustan Construction Co. Ltd, Larsen and Toubro Ltd, JMC Projects (India) Ltd, Punj Lloyd Group, Man Infraconstruction Limited, Supreme Infrastructure India Ltd, Consolidated construction consortium Ltd, IOT Infrastructure and Energy Services Ltd, Offshore Industrial Construction Pvt. Ltd.

Главной концепцией отрасли является строительство в стране ста «умных городов» (Smart Cities Mission).

Удобрения. Компаниями-лидерами в отрасли производства удобрений являются Fertilizers and Chemicals Travancore Limited, FCI Aravali Gypsum and Minerals India Limited, Fertilizer Corporation of India Limited, Hindustan Fertilizer Corporation Limited, Madras Fertilizers Limited, National Fertilizers Limited, Rashtriya Chemicals and Fertilizers Limited, Brachaputra Valley Fertilizer Corporation Limited, Indian Potash Limited, Chambal Fertilisers and Chemicals Limited, KRIBHCO Fertilizers Limited.

Цель предпринимаемых властями Индии мер и схем поддержки отрасли удобрений состоит в том, чтобы максимизировать местное производство азотных удобрений на основе использования местного сырья для достижения самообеспеченности производством мочевины (карбамида), чтобы обеспечить доступность удобрений для фермеров по доступным ценам и способствовать сбалансированному применению питательных веществ, что необходимо для устойчивого сельскохозяйственного роста.

8. Основные схемы поддержки индийских компаний с целью увеличения объемов производства промышленной продукции и стимулирования экспорта

В целях стимулирования создания экспортно ориентированных промышленных предприятий Правительством Индии разработана и введена в действие **Схема поддержки экспорта капитальных товаров** (Export Promotion Capital Goods, EPCG).

Данная схема позволяет производителю, будучи ориентированной на экспорт организацией, импортировать средства производства и запасные части к ним по нулевой ставке таможенной пошлины.

При этом у пользователя схемы появляются обязательства экспортировать готовую продукцию на сумму, в шесть раз превышающую сумму пошлины, сэкономленную при импорте средств производства. Данное обязательство должно быть выполнено в течение шести лет с момента выдачи разрешения Генерального директората по внешней торговле Индии (Directorate General of Foreign Trade) на ввозимое оборудование.

Схема EPCG охватывает всех производителей, в том числе связанные с ними вспомогательные производства, экспортные торговые компании, а также сертифицированных поставщиков общих услуг.

Пользователь схемы EPCG может осуществлять экспорт напрямую или через третьих лиц. Экспортная выручка должна быть получена в свободно конвертируемой валюте.

Данная схема работы выгодна российским компаниям, которые планируют открывать производство в Индии.

Другой заслуживающей внимание инициативой является принятая в 2020 году **схема поощрения, связанная**

с увеличением объемов промышленного производства и созданием новых рабочих мест в следующих 13 ключевых секторах:

№	СЕКТОР	КУРИРУЮЩАЯ СТРУКТУРА
1	Ключевые исходные материалы / промежуточные лекарственные препараты и активные фармацевтические ингредиенты	Министерство химической промышленности и удобрений Индии
2	Производство медицинских изделий	
3	Фармацевтические препараты	
4	Крупномасштабное производство электроники	Министерство электроники и информационных технологий Индии
5	Электронные и технологические продукты	
6	Телекоммуникационные и сетевые продукты	Министерство связи Индии
7	Пищевые продукты	Министерство пищевой промышленности Индии
8	Бытовая техника (кондиционеры и светодиоды)	Министерство торговли и промышленности Индии
9	Высокоэффективные солнечные фотоэлектрические модули	Министерство новой и возобновляемой энергетики Индии
10	Автомобили и автокомпоненты	Министерство тяжелой промышленности Индии
11	Аккумуляторные батареи	
12	Текстильные изделия, технический текстиль	Министерство текстиля Индии
13	Специальная сталь	Министерство стали Индии

Данная схема может представлять интерес только для тех предприятий, которые намерены год за годом увеличивать объемы производства. В этом случае государство возместит производителю затраты, понесенные на увеличение производства, по определенной формуле.

Например, Минстали Индии 29.07.2021 опубликовало уведомление об утверждении правительством страны Схемы стимулирования производства специальных сталей (Production Linked Incentive (PLI) Scheme), которая будет реализована в период с 2023-24 финансового года по 2029-30 финансовый год с бюджетными ассигнованиями в размере, эквивалентном 854 млн долл.).

Разработчик Схемы — Минстали Индии при содействии государственной инжиниринговой компании MECON Ltd.

Цель Схемы — содействие развитию внутреннего производства, привлечение инвестиций и технологий.

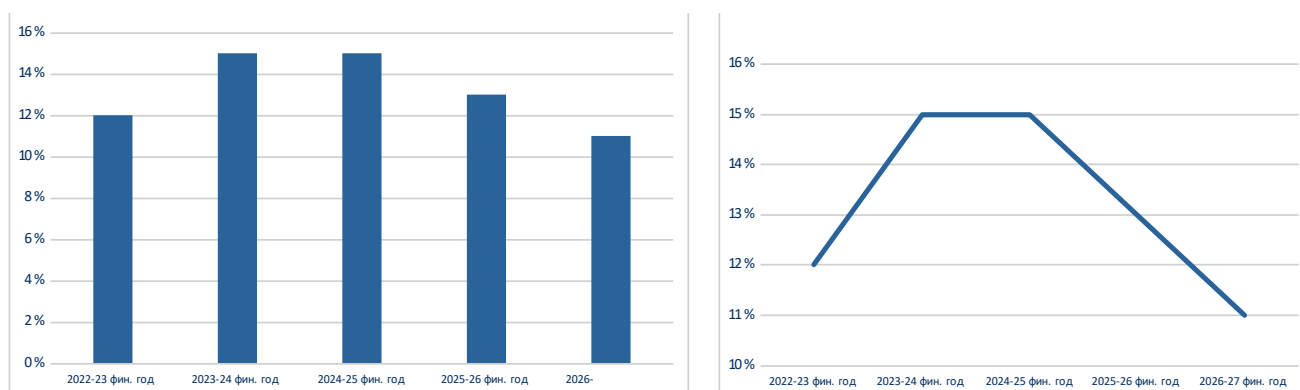
Методические рекомендации по применению положений Схемы будут опубликованы Минстали Индии дополнительно.

Основные положения Схемы

Возмещение понесенных производителем затрат на ежегодное увеличение производства. Предусмотрены ставки возмещения (пятилетний период) в зависимости от категории стали. Сталь CRGO отнесена к категории «С», предусматривающей ежегодное возмещение на увеличение производства за период:

- 2022-23 финансовый год — 12%;
- 2023-24 финансовый год — 15%;
- 2024-25 финансовый год — 15%;
- 2025-26 финансовый год — 13%;
- 2026-27 финансовый год — 11%.

Ставки возмещения затрат на ежегодное увеличение производства стали категории «С» в Индии



Ежегодный объем возмещения участнику Схемы ограничивается 2 млрд рупий (около 27 млн долл.).

Срок действия Схемы:

- пятилетний срок действия Схемы начинается с 2022-23 финансового года. Срок выплаты возмещения - с 2023-24 финансового года по 2029-30 финансовый год;
- начальный срок действия Схемы может быть отложен на срок до двух лет в рамках общих бюджетных ассигнований.

Основы расчета увеличения производства:

- оценка увеличения производства осуществляется на основе показателей продаж с приложением подтверждающих сертификатов;
- увеличение производства рассчитывается с использованием средневзвешенной цены продаж.

Отбор участников Схемы проводится Минстали Индии и утверждается Министром стали.

Контроль за реализацией Схемы осуществляется Уполномоченной группой секретарей, возглавляемой Секретарем правительства Индии.

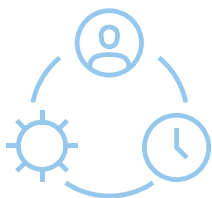
Минстали Индии имеет право внесения изменений/дополнений в Схему с последующим одобрением Уполномоченной группой секретарей.

С учетом изложенного заинтересованным организациям рекомендуется более плотно взаимодействовать с индийскими профильными органами по содержательному наполнению данных схем необходимыми для производителя положениями.



ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Индия – развивающаяся или развитая экономика?
2. Какие отрасли наиболее привлекательны для прямых иностранных инвестиций в Индии?
3. Какие направления для сотрудничества между Россией и Индией вы бы назвали наиболее актуальными сейчас, а какие – в перспективе? И почему?



ОСНОВНЫЕ ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ ПАРТНЕРЫ ИНДИИ (РЕЙТИНГ СТРАН ЭКСПОРТА/ИМПОРТА)

За календарный 2022 г., по данным Минторгпрома Индии, товарооборот Индии с зарубежными странами составил 1,174 трлн долл. США. Экспорт составил 453,31 млрд долл. США, а импорт — 721,66 млрд долл. США.

ЭКСПОРТ ТОВАРОВ В 2022 ГОДУ (10 ОСНОВНЫХ ТОРГОВЫХ ПАРТНЕРОВ И РОССИЯ)	МЛРД ДОЛЛ. США	177.05
США	млрд долл. США	17.6
ОАЭ	млрд долл. США	26
Нидерланды	млрд долл. США	16.3
Китай	млрд долл. США	12.2
Сингапур	млрд долл. США	9.8
Бангладеш	млрд долл. США	9.7
Великобритания	млрд долл. США	9.4
Саудовская Аравия	млрд долл. США	8.9
Бразилия	млрд долл. США	8.5
Германия	млрд долл. США	8.4
Россия (36-е место)	млрд долл. США	2.5
ИМПОРТ ТОВАРОВ В 2022 ГОДУ (10 ОСНОВНЫХ ТОРГОВЫХ ПАРТНЕРОВ И РОССИЯ)	МЛРД ДОЛЛ. США	352.3
Китай	млрд долл. США	83.8
ОАЭ	млрд долл. США	44.3
США	млрд долл. США	42.9
Россия	млрд долл. США	37.3
Саудовская Аравия	млрд долл. США	35.5
Ирак	млрд долл. США	15
Индонезия	млрд долл. США	25.3
Сингапур	млрд долл. США	20.2
Южная Корея	млрд долл. США	17.4
Австралия	млрд долл. США	16.1

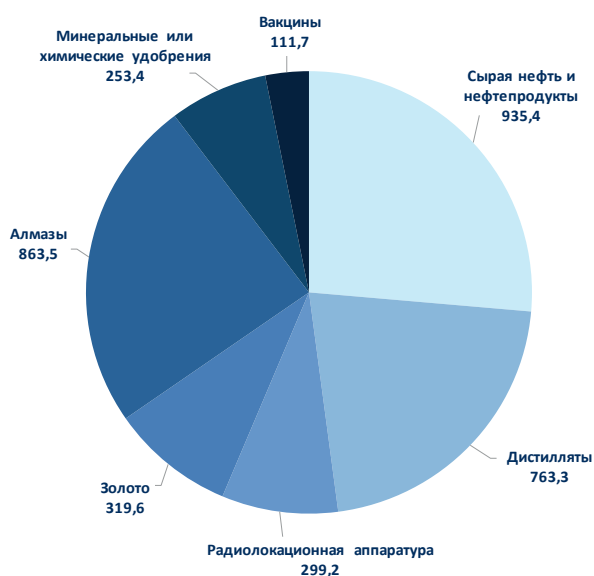
ОБЪЕМ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ. СТАТИСТИКА МЕЖДУНАРОДНОЙ ТОРГОВЛИ РОССИЯ-ИНДИЯ

По данным ФТС России, в 2020 году объем российско-индийского товарооборота составил **9,26 млрд долл. США**, снизившись на 17,6% по сравнению с показателем 2019 года, при этом российский **экспорт** составил **5,80 млрд долл. США** (снижение на 20,7%), **импорт** – **3,46 млрд долл. США** (снижение на 11,8%). Положительное для России сальдо торгового баланса составило 2,34 млрд долл. США.

По итогам **2021 года** двусторонний **товарооборот** составил **13,6 млрд долл. США**, увеличившись на 46,5% по сравнению с 2020 годом, при этом российский **экспорт** вырос на 57,4% до **9,1 млрд долл. США**, **импорт** увеличился на 28,0% до **4,4 млрд долл. США**. Положительное для России сальдо торгового баланса составило 4,7 млрд долл. США.

Увеличение экспорта в 2021 году в сравнении с 2020 годом обусловлено ростом поставок: сырой нефти и нефтепродуктов на 608,4 млн долл. США (рост в 2,9 раза) до 935,4 млн долл. США; дистиллятов на 587,0 млн долл. США (рост в 4,3 раза) до 763,3 млн долл. США; радиолокационной аппаратуры на 287,0 млн долл. США (рост в 25 раз) до 299,2 млн долл. США; золота на 223,1 млн долл. США (рост в 3,3 раза) до 319,6 млн долл. США; алмазов на 183,7 млн долл. США (рост на 27,0%) до 863,5 млн долл. США; минеральных или химических удобрений на 112,1 млн долл. США (рост в 1,8 раза) до 253,4 млн долл. США; вакцин на 111,6 млн долл. США (рост в 889 раз) до 111,7 млн долл. США.

Экспортные поставки Индии в 2021 г. (в млн долл. США)



Поддержку экспорту в 2021 году оказали поставки турбин мощностью более 40 МВт на 98,9 млн долл. США (в 2020 году поставки не осуществлялись).

За указанный период отмечается значительное падение поставок: хлорида калия на 110,2 млн долл. США (-79,6%) до 28,3 млн долл. США; битуминозного угля на 103,5 млн долл. США (-24,3%) до 321,8 млн долл. США; минеральных удобрений, содержащих азот и фосфор, на 55,4 млн долл. США (-84,6%) до 10,1 млн долл. США.

Товарооборот между Россией и Индией в 2012-2021 гг. (млрд долл. США)

	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
ОБОРОТ	11,0	10,1	9,5	7,8	7,7	9,36	10,97	11,23	9,26	13,56
темп, %	124,6	95,0	94,4	82,3	98,4	121,4	117,3	102,3	82,4	146,5
ЭКСПОРТ	8,0	7,0	6,3	5,6	5,3	6,45	7,75	7,31	5,80	9,13

темп, %	131,6	92,3	90,8	87,2	95,3	121,7	120,1	94,3	79,3	157,4
ИМПОРТ	3,0	3,1	3,2	2,2	2,4	2,9	3,22	3,92	3,46	4,43
темп, %	109,1	104,5	102,6	71,2	106,2	121	111,1	121,6	88,2	128,0
САЛДО	5,0	3,9	3,1	3,4	2,9	3,55	4,53	3,39	2,34	4,70

Источник: ФТС России.

По данным Министерства торговли и промышленности Индии, Россия стала шестой страной - импортером в Индию (35,51 млрд долл. США, 4,92%). Доля импорта из России значительно выросла в сравнении с 2021/22 гг., так, доля за прошедший период составила 9,8 млрд долл. США (1,6%), 32-я строка в списке стран-импортеров. На данный момент рост составил 262%.

В мае 2022 года Россия стала вторым поставщиком нефти в Индию с объемом в 819 тыс. баррелей в сутки. Объем импорта российского энергетического угля в Индию увеличился в 2,7 тыс. раз до более чем 570 тыс. тонн. Продолжаются поставки российского газа: крупнейшая газотранспортная компания Индии GAIL планирует укреплять отношения с «Газпромом» и увеличивать текущие объемы поставок (сегодня действует годовой контракт на поставку 2,5 млн тонн СПГ). В перспективе Индия может увеличить закупку российского золота. В то время как на долю России приходится 9% мировой добычи желтого металла, Индия является одним из его крупнейших потребителей.

Россия продолжает оставаться вторым по величине экспортером оружия и военной техники в мире с долей около 19% по итогам 2014-2020 годов, а Индия остается крупнейшим покупателем таких товаров из РФ. С 2017 по 2021 год в общем объеме поставок на долю этой страны пришлось 27,9%. Несмотря на снижение объемов закупаемого российского вооружения полный отказ от поставок маловероятен, в частности, в результате длительных отношений, сравнительно невысоких цен и большого объема уже закупленной техники, которую необходимо обслуживать.

Помимо сырьевого экспорта и поставок вооружения, на текущем этапе Российская Федерация стабильно поставляет на индийский рынок алмазы, уголь, удобрения, продукты химии и нефтехимии, изделия из древесины / мебель, энергооборудование, специальную сталь, специальную железнодорожную технику, горношахтную технику. В последнее время стали расширяться поставки продуктов питания, кровельных материалов, ИТ-решений по управлению транспортом, городским хозяйством, производствами, а также по распознаванию объектов и физических лиц.

В категории продовольственных товаров Россия является одним из крупнейших потребителей индийского чая, импортируя до 45 млн кг в год. Заметная доля экспорта из Индии в Россию приходится на кофе и текстиль. Важную долю в торговле между странами занимает рис — в 2020 году почти 60% всех его поставок в РФ обеспечила именно Индия. Вполне закономерно, что в новых экономических реалиях, когда обеим странам нужен выход на новые рынки, количество товарных категорий во внешнеторговом обороте будет только увеличиваться.

В 2020-2021 годах Индия экспортировала в Россию фармпрепаратов на сумму 600 млрд долларов, и в ближайшие годы сотрудничество в этой области будет только укрепляться, в том числе в связи с нехваткой зарубежного сырья, которое используется для производства российских лекарств.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ



1. Какое влияние может оказывать дисбаланс экспорта/импорта между Россией и Индией на деятельность экспортеров?
2. Как рост товарооборота и увеличивающийся экспорт сырьевых ресурсов могут позитивным образом повлиять на расширение и увеличение несырьевого экспорта?



2 >>>



ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ НА РЫНКЕ В ТЕКУЩИХ РЕАЛИЯХ



БИЗНЕС-РЕГУЛИРОВАНИЕ В ИНДИИ

Варианты входа на рынок для иностранных компаний

Иностранная компания, планирующая начать бизнес в Индии, может выбрать следующие варианты.

1. Компания может быть зарегистрирована в соответствии с Законом о компаниях 2013 (Companies Act) в форме:
 - совместного предприятия или
 - 100%-го дочернего предприятия.

Иностранное участие в таких индийских компаниях может достигать до 100%, в зависимости от требований инвестора; потолок его доли установлен в соответствии со сферой деятельности согласно консолидированной политике в отношении прямых иностранных инвестиций (Consolidated FDI Policy, вступила в действие с 1 октября 2010 г.), утвержденной Департаментом промышленной политики и развития Министерства торговли и промышленности Индии.

2. Иностранная компания может быть представлена в Индии через:
 - представительский офис (представительство);
 - проектный офис;
 - офис филиала.

Представительство

Открытие представительства подходит для иностранной компании, которая желает исследовать инвестиционный и деловой климат в стране. Разрешение на открытие представительства выдается сроком на 3 года и может быть продлено через уполномоченный банк. Представительство не может заниматься какой-либо коммерческой деятельностью или получать доход в Индии.

Иностранные страховые компании могут открывать представительство в Индии только после получения разрешения от Комитета по регулированию и развитию рынка страхования (Insurance Regulatory and Development Authority, IRDA). Иностранные банки могут открыть представительство в Индии только после получения одобрения Департамента банковских операций и развития (Department of Banking Operations and Development) Резервного банка Индии.

Проектный офис

Иностранные компании, планирующие реализацию специальных проектов в Индии, могут создавать временные проектные офисы в Индии. РБИ выдает генеральное разрешение на открытие проектных офисов иностранным организациям, отвечающим следующим требованиям:

- данные организации заключили контракт с индийской компанией по реализации проекта в Индии;
- проект финансируется на двусторонней или многосторонней основе международной финансовой организацией;
- проект реализуется отраслевым ведомством;
- индийская компания или организация, заключающая контракт, получила срочный кредит под проект от индийского государственного финансового учреждения или банка.

Филиал

Компании - иностранные юридические лица, ведущие производственную и коммерческую деятельность, могут создавать филиалы, получив специальное разрешение РБИ – Certificate of registration.

РБИ не разрешает филиалам заниматься какой-либо производственной деятельностью напрямую или косвенно. Перечень разрешенных видов деятельности, осуществляемых филиалом, ограничен. Помимо этого, на ведение нового вида деятельности необходимо получение нового разрешения РБИ.

Филиалам разрешается представлять свои материнские компании / группы компаний и заниматься следующими видами деятельности в Индии:

- экспортно-импортная деятельность (поставка товаров на экспорт и продажа товаров после импорта разрешается только на оптовой основе);
- предоставление профессиональных или консультационных услуг;
- проведение исследовательских работ в тех областях, которыми занимается материнская компания;
- содействие техническому и финансовому сотрудничеству между индийскими компаниями и материнской или зарубежными группами компаний;
- представление материнской компании в качестве агента в Индии по покупке/продаже;
- предоставление услуг в области информационных технологий и развитие программного обеспечения в Индии;
- предоставление технического содействия в отношении продукции, поставляемой материнской компанией / группами компаний;
- иностранные авиалинии / судоходные компании.

Любая деятельность, связанная с розничной торговлей, не разрешается.

Доходы, полученные филиалами, могут свободно переводиться из Индии после уплаты соответствующих налогов.

Филиалы в свободных экономических зонах

РБИ выдает генеральное разрешение иностранным компаниям для создания филиала/подразделения в СЭЗ для ведения производственной деятельности и предоставления услуг. Генеральное разрешение выдается при соответствии следующим условиям:

- данные подразделения действуют в секторах, где разрешено 100%-е иностранное участие (все, кроме оборонной, энергетической и космической отраслей);
- данные подразделения действуют самостоятельно (автономно).

Такие офисы могут вести деятельность, разрешенную положениями периодически изменяемых норм «Foreign Exchange Management (Establishment in India of Branch or Office or other Place of Business) Regulations 2000» и другими соответствующими специальными правилами, нормами и циркулярами, объединенными в циркуляре Master Circular on «Establishment of Liaison/Branch/Project Offices in India by Foreign Entities», издаваемого Резервным банком Индии (РБИ), а именно выполнение представительских функций (изучение рынка, переговоры и т.п.) либо коммерческая/производственная деятельность с наличием собственных расчетных счетов, операций по ним и соответствующим налогообложением.

Иностранному юридическому лицу (включая компании или другие объединения частных лиц), желающему открыть представительство или филиал в Индии, необходимо получить разрешение Резервного банка в соответствии с законом Foreign Exchange Management Act 1999. РБИ рассматривает заявления в следующих формах:

1. В форме рассмотрения РБИ: в автоматической форме — если основной бизнес иностранной организации входит в сферы, где разрешено 100%-е иностранное участие (все отрасли, кроме оборонной);
2. В форме рассмотрения правительством: в форме разрешения правительством / Комитетом по привлечению иностранных инвестиций (Foreign Investment Promotion Board) — если основная деятельность иностранной организации входит в сферы, где не разрешено 100%-е иностранное участие (оборонная промышленность, космос и атомная энергетика).

Указанные заявления рассматриваются РБИ совместно с Министерством финансов Индии.

1. Дополнительные сведения:
 - ➔ для филиалов: необходимо представить сведения о финансовой деятельности в своей стране за последние 5 лет;
 - ➔ для представительств: необходимо представить сведения о финансовой деятельности в своей стране за последние 3 года.
2. Сведения о чистой стоимости активов:
 - ➔ для филиалов: не менее 100 тыс. долларов США;
 - ➔ для представительств: не менее 50 тыс. долларов США.

Заявление в форме FNC по созданию представительства или филиала в Индии должно быть направлено иностранной организацией через уполномоченный банк (AD Category-1 bank) в отдел иностранных инвестиций РБИ (Reserve Bank of India, Foreign Exchange Department, Foreign Investment Division, Central office, Fort, Mumbai – 400001). К заявлению должны быть приложены следующие документы:

1. Английская версия сертификата о регистрации или устава и договора об учреждении акционерной компании, заверенная индийским посольством или нотариусом страны, где зарегистрирована организация.
2. Последний аудиторский отчет заявителя.

Филиалу или представительству, созданному в соответствии с разрешением РБИ, присваивается уникальный идентификационный номер.

Филиал или представительство также получают номер постоянного счета от налоговых органов для создания офисов в Индии.

Основные условия, связанные с деятельностью филиалов / представительств / проектных офисов

Помимо других, применяются следующие основные правила, связанные с деятельностью филиалов / представительств / проектных офисов, как установлено в циркуляре Master Circular on «Establishment of Liaison/Branch/Project Offices in India by Foreign Entities», издаваемого Резервным банком Индии (РБИ):

- ➔ Без предварительного разрешения РБИ граждане Пакистана, Бангладеш, Шри-Ланки, Афганистана, Ирана или Китая не могут создавать в Индии филиалы / представительства / проектные офисы, что обусловлено либо особыми политическими отношениями (Китай, Пакистан, Афганистан, Бангладеш, Шри-Ланка), либо санкционными ограничениями (Иран).
- ➔ Филиалы / представительства / проектные офисы могут открывать беспроцентные текущие счета в Индии; вопросы, связанные с открытием счетов, согласовываются со своими уполномоченными банками.
- ➔ Перевод активов филиалами/представительствами дочерним компаниям или другим филиалам/представительствам разрешается только после обращения в Центральный офис РБИ и получения разрешения на данный перевод. Филиалам разрешено приобретать собственность для собственного использования и для ведения разрешенной деятельности, но не для сдачи в аренду данной собственности. Компаниям из Пакистана, Бангладеш, Шри-Ланки, Афганистана, Ирана, Бутана или Китая не разрешено приобретать недвижимость в Индии даже для филиалов. Эти компании могут только арендовать недвижимость на срок, не превышающий 5 лет. Компаниям из Непала разрешено создавать в Индии только представительства.
- ➔ Уполномоченные банки могут разрешать открывать срочные вклады на период, не превышающий 6 месяцев, в пользу филиалов лиц-нерезидентов при условии, что срочный депозит не входит в резервный фонд и филиал берет на себя обязательство, что срочный депозит будет использован для ведения бизнеса в Индии в течение 3 месяцев срока погашения. Исключение: данная возможность не может быть использована компаниями, занимающимися морскими и авиаперевозками.

Регистрация компании

Процедура регистрации компании в Индии определяется Законом о компаниях. Для регистрации необходимо заполнить заявление в Регистре компаний (Registrar of Companies, ROC). После регистрации в качестве индийской компании она становится объектом применения индийских законов и постановлений, как в отношении других индийских компаний.

Закрытая акционерная компания

Закрытая акционерная компания может быть создана с участием как минимум двух акционеров и с минимальным объемом капитала в 100 тыс. рупий или выше в соответствии с Договором или Уставом об учреждении акционерной компании. Закрытая акционерная компания также:

1. Ограничивает права передачи акций, если таковые существуют.
2. Ограничивает количество ее членов до 50, не включая:
 - лиц, нанятых компанией, и
 - лиц, которые ранее были наняты компанией, являлись членами компании, одновременно работая в компании, и которые продолжали оставаться членами компании после окончания срока работы.
3. Запрещает какие-либо официальные приглашения подписаться на акции или долговые обязательства компании.
4. Запрещает какие-либо приглашения или принятие депозитов от лиц, не являющихся членами, директорами или их родственниками.

Закрытая акционерная компания может быть создана:

1. В форме регистрации новой компании для ведения нового вида коммерческой деятельности.
2. В форме конверсии существующего бизнеса единоличного собственника или товарищества в компанию.

Открытая акционерная компания

Открытая акционерная компания может быть создана как минимум 7 акционерами с минимальным капиталом в 500 тыс. рупий или выше.

Договор об учреждении акционерной компании

Важным шагом в создании компании является подготовка Договора об учреждении акционерной компании. Данный документ содержит основные условия, в соответствии с которыми регистрируется компания. Договор содержит название, штат, в котором планируется зарегистрировать офис, основные цели компании, ответственность ее членов, разрешенный (санкционированный) капитал компании. Основной задачей Договора является определение рамок деятельности и полномочий компании.

Устав акционерной компании

Устав акционерной компании содержит правила, устав внутреннего распорядка для руководства компании.

Устав акционерной компании зависит от Договора об учреждении компании. Он не может содержать положений, противоречащих положениям Договора или Закона о компаниях.

Процедура регистрации компании в Индии

А. Предварительный этап.

1. Получение Сертификата цифровой подписи (Digital Signature Certificate): кандидаты на должность директоров регистрируемой компании должны получить данный сертификат для подписания в онлайн-режиме электронных форм документов;
2. Получение Идентификационного номера директора (Director Identification Number): каждый директор / кандидат на должность директора должен иметь данный номер в соответствии

с требованиями Министерства по корпоративным вопросам (Ministry of Corporate Affairs).

В. Регистрация.

Этап 1. Утверждение названия:

- Необходимо направить заявление в Регистр компаний, заполнив электронную форму «1А»;
- Необходимо представить как минимум 6 наименований компании в порядке приоритетности;
- Наименования компании должны раскрывать, по возможности, сферу деятельности и основные цели регистрируемой компании;
- Наименования не должны быть очень похожи на названия других, уже зарегистрированных компаний;
- Выбранные наименования не должны противоречить положениям Закона об эмблемах и наименованиях 1950 года, т.е. не должны повторять бренд и товарный знак других компаний (о защите от несанкционированного использования) (Emblems and names (Prevention of Improper Use) Act, 1950);
- Срок действия разрешения на использование наименования составляет 6 месяцев, в течение которых компания должна составить Договор об учреждении акционерной компании и Устав акционерной компании (Этап 2).

Этап 2. Составление Договора об учреждении акционерной компании и Устава акционерной компании.

Эта процедура не носит специфического характера и выполняется привлекаемыми для этого юридическими компаниями.

В настоящий момент на рынке оперирует большое количество компаний, оказывающих такого рода услуги, стоимость которых колеблется от 800 долларов США до 10 000 долларов США. Оптимальной ценой является сумма в 2000-3000 долларов США, которая сочетает в себе параметры «цена-качество-сроки».

Список рекомендуемых Торговым представительством РФ компаний приведен в приложении №3.

Этап 3. Заполнение дополнительных электронных форм.

Компания должна заполнить следующие электронные формы в режиме онлайн на портале Министерства по корпоративным вопросам:

1. Электронная форма № 1.

Это заявление, одновременно с декларацией в установленной законом форме, адвоката, доверенного лица, уполномоченного представлять интересы компании перед Верховным Судом, или Секретаря компании, или бухгалтера, имеющего полную трудовую занятость в Индии, которые вовлечены в процесс формирования компании, или лица, назначенного директором, или менеджером, или секретарем компании, о том, что в процессе регистрации компании и ее последующей деятельности выполняются требования Закона о компаниях. Одновременно с формой № 1 заполняются также Договор об учреждении акционерной компании и Устав акционерной компании, и другие необходимые для регистрации компании документы. В связи с введением в эксплуатацию новой регистрационной системы в режиме онлайн Министерства по корпоративным вопросам гербовый сбор в отношении Договора, Устава компании и электронной формы № 1 может быть уплачен в режиме онлайн одновременно с заполнением формы № 1.

2. Электронная форма № 18.

Необходимо указать полный адрес регистрируемого офиса компании.

3. Электронная форма № 32.

Необходимо указать данные о директорах, управляющих директорах и менеджерах компании. Одновременно с этой формой нужно зарегистрировать соглашения с частными лицами (при наличии таковых), в которые хочет вступить компания при назначении их на должности управляющих директоров или должности директора, или менеджера с полной трудовой занятостью. В случае если регистрируемая компания является открытой акционерной компанией, необходимо также зарегистрировать письменное согласие директоров о том, что они

согласны действовать в этой должности.

В соответствии с Генеральным циркуляром № 6/2011 от 08.03.2011 Министерство по корпоративным вопросам упростило процедуру регистрации компании и создания основного места ведения бизнеса иностранной компанией. Циркуляр устанавливает, что только электронная форма № 1 должна быть одобрена Регистром компаний, а формы № 18 и № 32 могут быть обработаны системой автоматически в режиме онлайн.

C. Сертификат о регистрации компании (Certificate of Incorporation).

Регистр компаний выдает сертификат о регистрации компании после того, как будут представлены подписанные и заверенные печатью вышеуказанные документы наряду с оплаченным регистрационным сбором, который устанавливается в зависимости от объема акционерного капитала компании, определенного в Договоре об учреждении акционерной компании.

D. Сертификат о начале ведения бизнеса (Certificate of Commencement of Business).

Закрывающаяся акционерная компания может начинать бизнес после получения сертификата о регистрации компании.

Открытая акционерная компания должна подать соответствующее заявление в Регистр компаний. Открытая акционерная компания может начинать свой бизнес только после получения Сертификата о начале ведения бизнеса.

E. Выпуск акционерного капитала.

После завершения регистрации компании потребуются средства для ведения бизнеса. Компания сначала выпускает акции подписчикам, согласно Договору об учреждении акционерной компании, а затем другим членам компании. Выпущенный капитал не должен превышать зарегистрированный капитал компании.

Компания с ограниченной ответственностью в Индии

Закон о компании с ограниченной ответственностью 2008 г. (Limited Liability Partnership Act, 2008, LLP Act) был принят индийским правительством для упрощения формирования таких компаний в Индии. Данный закон вступил в силу 31 марта 2009 г. С 1 апреля 2009 г. вступили в силу также Положения о компании с ограниченной ответственностью (LLP Rules, 2009).

Компания с ограниченной ответственностью – это отдельное юридическое лицо, несущее ответственность своим имуществом, с ответственностью партнеров, ограниченной их согласованной долей в компании в материальной и нематериальной форме или одновременно и в той, и в другой форме. В компании с ограниченной ответственностью другие партнеры не несут ответственность за несогласованные и несанкционированные действия других партнеров или их недопонимание.

Компания должна иметь как минимум 2 партнеров, а также как минимум 2 лиц в качестве назначенных партнеров, из которых по меньшей мере **один должен быть резидентом Индии**, хотя компания может быть создана и вовсе без участия индийских граждан.

Компания с ограниченной ответственностью должна вести годовую отчетность. Платежный баланс и состояние платежеспособности должно ежегодно регистрироваться каждой компанией в Регистре компаний. Счета компании также должны проходить аудиторскую проверку.

Смерть или банкротство партнеров не оказывает влияние на существование компании.

Ответственность партнеров компании с ограниченной ответственностью

Основным изменением, которое привнес Закон о компании с ограниченной ответственностью, является изменение рамок ответственности партнеров компании.

В соответствии с данным законом в целях ведения бизнеса между компанией и ее партнерами существуют агентские отношения, но данные отношения не распространяются на других партнеров, поэтому каждый партнер компании в целях ведения бизнеса является агентом компании, но это не распространяется на дополнительных партнеров.

Обязательства компании, контрактные или иного рода, являются обязательствами компании; в отношении таких обязательств добросовестный партнер, в отличие от партнера, совершившего неправомерное действие, не несет персональной ответственности.

Ликвидация компании

Основания для ликвидации, применяемые к компании с ограниченной ответственностью, аналогичным образом могут быть использованы и для других форм компаний: это может быть добровольная ликвидация или по решению специального арбитража (National Company Law Tribunal). Помимо очевидных оснований, ввиду финансовой несостоятельности арбитраж может принимать решение о ликвидации предприятия по таким причинам, как деятельность компании более 6 месяцев при наличии менее двух партнеров, деятельность, представляющая угрозу суверенитету и безопасности Индии, и др.

Реструктуризация компании с ограниченной ответственностью

Одной из основных черт Закона о компании с ограниченной ответственностью является то, что он позволяет конверсию существующих товариществ, закрытых акционерных компаний и не котирующихся на бирже открытых акционерных компаний в компанию с ограниченной ответственностью. Процедура такой конверсии установлена соответственно в разделах 2, 3 и 4 Закона. Термин «конверсия» в соответствии с Законом подразумевает передачу собственности, имущества, активов, долей, прав, привилегий, задолженности, обязательств компаний и фирм компании с ограниченной ответственностью. На момент проведения конверсии компания с ограниченной ответственностью должна быть зеркальным отражением компании или фирмы, которой предстоит конверсия. Другими словами, все партнеры (фирмы) или акционеры (соответствующей компании) на момент конверсии должны стать партнерами компании с ограниченной ответственностью и т.д.

Вместе с тем компания с ограниченной ответственностью не была признана как отдельная структура в тексте Консолидированной политики по привлечению прямых иностранных инвестиций (от 31 марта 2011 г.). Специальные положения в отношении иностранных инвестиций в компании с ограниченной ответственностью должны определяться РБИ.

Создание юридического лица для ведения некоммерческой деятельности в Индии

Иностранная организация может создать юридическое лицо в Индии в одной из следующих форм:

- Компания, лицензируемая по разделу 25 Закона о компаниях (section 25, Companies Act 2013);
- Общество, регистрируемое по Закону о регистрации обществ от 1860 года (Societies Registration Act 1860);
- Зарегистрированный фонд (траст) (registered trust).

Компания, лицензируемая по разделу 25 Закона о компаниях от 2013 года

Раздел 25 Закона о компаниях предусматривает, что любая ассоциация, которая содействует развитию коммерческой деятельности, деятельности, связанной с искусством, наукой, религией, благотворительностью, и которая намерена использовать полученные доходы (при наличии таковых) в развитии указанной деятельности, и которой запрещена выплата каких-либо дивидендов своим членам, может получить лицензию центрального правительства, указывающую, что такая ассоциация может быть зарегистрирована, как компания с ограниченной ответственностью, без добавления приставки к наименованию слова «Limited» или «Private Limited» (форма «Section – 25 Company»).

Такие компании, которые посредством развития коммерческой деятельности, связанной с искусством, наукой, религией, благотворительностью, используют полученные доходы (при наличии таковых) в развитии указанной деятельности, могут пользоваться освобождением от налога на доходы в Индии, и к ним могут не применяться некоторые обязательные положения Закона о компаниях. Такие компании имеют некоторые преимущества при регистрации – ускоренная и беспрошленная регистрация, использование юридических компаний для регистрации из пула РБИ, осуществляющих регистрацию по минимальным ставкам за юридический сервис.

Общество, регистрируемое по Закону о регистрации обществ от 1860 года (Societies Registration Act 1860)

Семь или более лиц, объединяющихся в целях ведения образовательной, научной или благотворительной деятельности, как установлено Законом о регистрации обществ от 1860 года, могут вступить в подобное общество, подписав уставный договор и заполнив соответствующее заявление в Регистре обществ (Registrar of Societies).

Регистрация общества в соответствии с законом от 1860 года предусматривает юридическое признание общества, что необходимо для открытия банковского счета, получения разрешений от налоговых органов, наделения законными полномочиями для деятельности от имени компании и т.д.

Траст (фонд)

Траст (фонд) создается с приложением обязательств в отношении какого-либо имущества. Фонд первоначально состоит из трех сторон: доверителя, попечителей, бенефициаров; создается на основе трастового договора (договора о доверительном управлении). Процедура регистрации очень проста, требуется только составить трастовый договор и зарегистрировать его. На регистрацию договора требуется только один день.

Что касается полного срока регистрации, то на форму «Section – 25 Company» уходит как минимум 2-3 месяца после начала процесса, общество – около 1 месяца, а траст может быть сформирован в течение 2-3 недель.

Некоммерческие организации («Section – 25 Company», общество или траст) могут привлекать средства в Индию из-за рубежа. Получение средств такими организациями из иностранных источников регулируются Законом о регулировании иностранных взносов от 1976 г. «Foreign Contribution Regulation Act 1976» (FCRA).

Ниже приведена сравнительная таблица различных форм некоммерческих организаций:

№	«SECTION-25 COMPANY»	ОБЩЕСТВО	ТРАСТ
1.	Цели: Некоммерческая деятельность	Некоммерческая деятельность	Некоммерческая деятельность
2.	Регистрация: Необходимые документы для регистрации представляются региональному директору Регистра компаний. Процесс регистрации занимает 2-3 месяца.	Необходимые документы для регистрации представляются в Регистр обществ. Процесс регистрации занимает как минимум 1 месяц.	Учреждается путем составления трастового договора и его регистрацией в Подрегистре (Sub-Registrar). Траст может быть зарегистрирован в течение 1 недели.
3.	Минимальное количество членов: Для регистрации необходимо 2-3 лица.	Необходимо как минимум 7 лиц. Если общество носит общендийский характер, необходимо как минимум 8 лиц из различных штатов.	Необходимо как минимум 2 лица.
4.	Управление: Управление осуществляется Советом директоров.	Управление осуществляется руководящим органом, имеющим любое наименование.	Управление возложено на Совет попечителей.
5.	Встречи: Заседания членов Совета директоров проводятся в соответствии с Законом о компаниях. Заседание проводится по меньшей мере один раз в 3 месяца и как минимум 4 раза в год. Ежегодное основное заседание проводится один раз в год.	Ежегодное заседание проводится один раз в год. В дополнение к нему общество может проводить заседания в соответствии со своим уставом.	Совет попечителей может проводить встречи в соответствии с трастовым договором.
6.	Отчетность: Финансовый годовой отчет должен быть зарегистрирован в Регистре компаний. В случае изменений в составе Совета директоров необходимо проинформировать Регистр компаний в надлежащей форме.	Состав руководящих органов должен ежегодно регистрироваться в Регистре обществ.	Нет обязательной отчетности.

№	«SECTION-25 COMPANY»	ОБЩЕСТВО	ТРАСТ
7.	Ответственность директоров/членов/попечителей: Сфера ответственности директоров ограничена. Закон о компаниях устанавливает меру ответственности при невыполнении обязательств.	Сфера ответственности членов общества ограничена, т.е. они не несут персональной ответственности по обязательствам общества, за исключением особых случаев.	Попечители несут обязательства по всем вопросам, касающимся деятельности траста.
8.	Правовой статус: Отдельная правовая структура, отличная от ее членов.	Отдельная правовая структура, отличная от ее членов.	Единая структура.
9.	Изменение цели деятельности: Сложная процедура предусмотрена Законом о компаниях.	Простая процедура предусмотрена Законом о регистрации обществ.	Невозможно изменить без согласия доверителя.
10.	Ликвидация: Компании могут быть ликвидированы в соответствии с положениями Закона о компаниях. Сложная процедура ликвидации.	Общество может быть ликвидировано в соответствии с Законом о регистрации обществ.	Траст может быть ликвидирован в соответствии с положениями трастового договора.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ



1. Какие формы регистрации иностранных компаний в Индии вы знаете? И какую форму выбрали бы вы в случае регистрации вашего бизнеса на текущем этапе? И почему?
2. Каков алгоритм регистрации компании в Индии на примере формы, которую выбрали бы вы?



ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ ЭКСПОРТА/ИМПОРТА (ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ОТРАСЛИ, ПРОДУКЦИЯ, СФЕРЫ БИЗНЕСА, УРОВЕНЬ КОНКУРЕНЦИИ)

Перспективные направления сотрудничества:

1. **Горнодобывающая промышленность.** На ближайшее время Индия останется перспективным рынком для сбыта российского горно-шахтного оборудования. Спросом в этой стране пользуются длиннозабойные механизированные очистные комплексы, крупные драглайны, карьерные экскаваторы, бульдозеры, большегрузные автосамосвалы и буровые установки.
2. **Энергетическая сфера.** Перед Индией стоит проблема нехватки электроэнергии. Дефицит будет расти по мере реализации программы индустриализации страны. В связи с этим перспективны поставки энергетического оборудования как для атомных электростанций, так и для электростанций на традиционных и нетрадиционных источниках энергии. Увеличивается количество проектов в области солнечной и ветровой энергетики, растет роль водорода. Востребовано оборудование для НПЗ и СПГ-терминалов, а также услуги в области геологоразведки.
3. **Машиностроение и инфраструктура.** В связи с планами модернизации и развития железнодорожного транспорта Индии существует спрос на современные локомотивы и подвижной состав, современные системы сигнализации и безопасности движения, передовые технологии строительства и эксплуатации железнодорожной инфраструктуры. В рамках реализации планов по развитию городского транспорта интерес представляет специальная техника, предназначенная для обслуживания системы метро, а также электрические автобусы. Правительство страны уделяет внимание развитию внутренних водных путей для транспортировки пассажиров и грузов. Одной из перспективных статей российского экспорта в Индию может считаться российская сельскохозяйственная техника, оборудование для обработки и переработки сельхозпродукции. Отдельно можно выделить потребность Индии в оборудовании для послеуборочной обработки зерна, обусловленную высокими потерями урожая из-за неправильных условий его хранения. Есть потребность в развитии инфраструктурных объектов, в первую очередь, связанную со строительством объектов водопотребления и очистки сточных вод в крупных городах.
4. **Сельскохозяйственная продукция.** Индия – один из крупнейших импортеров продовольствия в мире. Россия традиционно поставляет в Индию зернобобовые культуры, растительное масло.
5. **Металлургическая промышленность.** Опыт и технологии российских компаний могут быть применены при строительстве новых и повышении производственных мощностей уже имеющихся объектов металлургической промышленности в Индии.
6. **Вертолетостроение.** Имеются хорошие перспективы для продажи российских вертолетов гражданских модификаций.
7. **Химическая промышленность и удобрения.** Имеющиеся в России природные ресурсы для производства химической продукции и удобрений могут использоваться в качестве конкурентного преимущества в торговле с Индией, обладающей ограниченными возможностями в этой сфере.
8. **Продукция лесопромышленного комплекса.** В связи с повышением спроса на продукцию из натурального дерева и ограниченностью предложения индийского рынка спрос на продукцию лесопромышленного комплекса постоянно растет. Для российских участников открываются перспективы наращивания поставок на индийский рынок фанеры, пиломатериалов, готовых домов из клееного бруса.
9. **Судостроение.** В условиях развития внутренних водных путей, прибрежного судоходства, увеличения интереса индийской стороны к проведению арктических исследований наблюдается значительный интерес к развитию энергоэффективных грузовых и пассажирских судов, развитию портовой инфраструктуры, в том числе мультимодальных терминалов, строительству научно-исследовательских судов. Востребованы также сопутствующие технологии, такие как интегрированные системы связи и автоматики, системы спутниковой навигации (в том числе ночной навигации), системы для глубоководного рыболовства, проектирование подводной робототехники и нефтедобывающих платформ.

- 10. Охрана окружающей среды.** В рамках программы «Чистая Индия» уделяется особое внимание вопросам развития технологий в сфере переработки твердых отходов, очистки воды, контроля загрязнения воздуха. Наиболее перспективными направлениями, которые получают развитие в ближайшие 5 лет, индийская сторона видит развитие инноваций в сфере преобразования отходов в энергию.
- 11. Безопасность на инфраструктурных объектах.** В условиях стремительного развития инфраструктуры в Индии, в том числе аэропортов, портов, автомобильных дорог, линейных объектов (трубопроводов и газопроводов), растет потребность в части обеспечения и контроля безопасности на указанных объектах. Высоким спросом в настоящее время пользуются системы видеонаблюдения, сканирования и распознавания, системы на основе искусственного интеллекта.



СОВМЕСТНЫЕ РОССИЙСКО-ИНДИЙСКИЕ ПРОЕКТЫ

Крупные инвестиционные проекты индийских компаний в России:

1. С 2001 года индийская компания ONGC Videsh Ltd владеет долей 20% в шельфовом проекте **«Сахалин-1»** по добыче углеводородов (Сахалинская область). Ориентировочный объем инвестиций – 7,1 млрд долл. США.
2. Приобретение в 2009 году компанией ONGC Videsh Ltd. (OVL) группы компаний **Imperial Energy**, которая занимается разведкой и добычей нефти в Томской области. Оценочный объем инвестиций – 2,1 млрд долл. США.
3. Приобретение в 2014 году Oil India Ltd. 50% доли в лицензионном участке 61 в Томской области, принадлежащем ирландской **PetroNeft Resources Plc.**, размер инвестиций – 85 млн долл. США.
4. С 2016 года индийские компании Oil India Limited, Indian Oil Corporation, Bharat Petroresources владеют долей 29,9% в нефтегазовой компании **ООО «Таас-Юрях Нефтегазодобыча»** (Республика Саха (Якутия)). Ориентировочный объем инвестиций – 1,2 млрд долл. США.
5. С 2016 года индийские компании ONGC Videsh Ltd., Oil India Ltd., Indian Oil Corporation Ltd., Bharat PetroResources Ltd. владеют 49,9% акций в нефтегазовой компании **АО «Ванкорнефть»** (Красноярский край). Ориентировочный объем инвестиций – 5,5 млрд долл. США.
6. Приобретение в 2016 году индийской компанией Sun Pharma 85,1% акций завода по производству фармацевтических субстанций **«Биосинтез»** (г. Пенза), размер инвестиций – 60 млн долл. США.
7. Открытие в 2018 г. в Белгородской области завода по производству фармацевтических препаратов. Основной инвестор - индийская компания **Advanced Pharmaceutical Inc.**, оценочный размер инвестиций – 10 млн долл. США.
8. **ООО «ПСК ФАРМА»** (дочерняя компания ООО «Рус Биофарм», учредителями которой являются граждане Индии) ведет строительство биотехнологического комплекса по производству лекарственных препаратов. Ориентировочный объем инвестиций в проект - 4 млрд рублей.
9. **ООО «ДжодасЭкспоим»** (конечными бенефициарами которой являются граждане Индии) ведет строительство производства фармацевтических субстанций для онкобольных в г. Воскресенске Московской области. Объем инвестиций – около 900 млн руб.
10. Строительство завода индийской Группы компаний **Uflex** по производству биоразлагаемой пленки из полиэстера в Особой экономической зоне «Ступино Квадрат» (Московская область), начато в феврале 2019 г. Заявленный объем инвестиций по проекту – 5 млрд рублей.
11. В 2002 году совместное российско-индийское предприятие **ООО «Универсальные пищевые технологии»** открыло чаеразвесочную фабрику в г. Серпухове. Объем инвестиций составил 260 млн руб.
12. В 2018 г. индийская компания **KGK Group** открыла фабрику по обработке алмазов в г. Владивостоке (Приморский край). Ориентировочный объем инвестиций – 43 млн долл. США.
13. Открытие в 2020 г. индийской компанией **M. Suresh** фабрики по обработке алмазов в г. Владивостоке. Общий объем инвестиций - около 5 млн долл. США.
14. В 2018 году индийская компания **Jayanti Group** открыла чаеразвесочную фабрику ООО «Джей Ти» в г. Артёме (Приморский край). Ориентировочный объем инвестиций – 3 млн долл. США.

Крупные инвестиционные проекты российских компаний в Индии:

1. Завод по производству бутилкаучука и галобутилкаучука в штате Гуджарат (**ПАО «СИБУР Холдинг»** и индийская компания Reliance Industries). Объем инвестиций – 600 млн долл.
2. **МГК «Световые технологии»** с 2013 года в г. Джигани, штат Карнатака, производит осветительное оборудование общего и специального назначения мощностью 60 тысяч светильников в месяц.
3. Приобретение в 2016 году **ПАО «НК «Роснефть»** у Essar Energy Holdings Limited 49,13% акций Essar Oil Limited (переименована в **Nayara Energy**) и аффилированных с ней компаний. Размер инвестиций – 12,9 млрд долл. США. Планируются дополнительные инвестиции ПАО «НК «Роснефть» в сумме 750

млн долл. США на расширение мощностей основного нефтеперерабатывающего производства Essar Oil в г. Вадинаре: сооружение предприятия по регенерации полипропилена мощностью 450 тыс. т в год, предприятия по выпуску готового полипропилена такой же мощности, а также предприятия по производству 200 тыс. т в год метил-трет-бутилового эфира, который используется для производства высокооктановых сортов бензина.

4. **ПАО «НЛМК»** — строительство завода трансформаторной стали мощностью 65 тыс. т. стали в год в шт. Махараштра. Стоимость проекта – 120 млн долл. США (из которых 40 млн долл. США инвестируются в России).

Прорабатываемые инвестиционные проекты:

1. Строительство индийской компанией **Medanta** многопрофильного медицинского центра в г. Улан-Удэ (прорабатывает АО «Корпорация развития Дальнего Востока и Арктики»). На полях пятого Восточного экономического форума был подписан меморандум о реализации индийской компанией проектов на Дальнем Востоке на сумму 2,5 млрд рублей.
2. Реализация индийской компанией **Uflex Group** проектов по производству и переработке полиэтилена и метанола в Амурской области рядом с Амурским газоперерабатывающим заводом, а также по производству полиэтиленовой пленки в Приморском крае (прорабатывает **АО «Корпорация развития Дальнего Востока и Арктики»**).
3. Участие индийских компаний в освоении месторождений **меди и угля** (прорабатывает **АО «Корпорация развития Дальнего Востока и Арктики»**).
4. Участие индийских компаний в инвестиционном проекте **«Восток Ойл»** (прорабатывает **ПАО «Роснефть»**).
5. Участие индийских компаний в инвестиционном проекте **«Арктик СПГ-2»** (прорабатывает **ПАО «НОВАТЭК»**).
6. Строительство установки пиролиза и последующих полимерных установок в г. Парадипе, шт. Одиша (**ПАО «СИБУР Холдинг»** и **Indian Oil Corp. Ltd.**).
7. Участие в строительстве и последующем оперировании портовой инфраструктуры морского порта «Суходол» (**Adani Ports and Special Economic Zone**).
8. **АО «Трансмашхолдинг»** и **«Синара - транспортные машины»** проводит переговоры с индийскими компаниями Monnet Group, Indian Railways, Delhi Metro Rail Corporation по сотрудничеству в области совместного производства железнодорожных составов.
9. **ООО «Судозэкспорт»** совместно с индийскими компаниями Cambridge Construction Pvt Ltd и Bharat Freight Group of Companies ведут обсуждения о механизмах реализации проектов по строительству грузовых и пассажирских судов для внутренних водных путей Индии.
10. **Российский экологический оператор** совместно с Tata Motors проработает вопрос локализации производства мусоровозов на территории России.



ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Какие наиболее успешные проекты российско-индийского взаимодействия вы можете назвать? В чем, на ваш взгляд, причина их успеха?
2. В каких отраслях сотрудничество между Россией и Индией, на ваш взгляд, не представлено, но должно реализоваться в ближайшей перспективе?



МОДЕЛИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ И СОТРУДНИЧЕСТВА С СОВРЕМЕННЫМИ ИНДИЙСКИМИ КОМПАНИЯМИ: СЛОЖНОСТИ ВЫХОДА НА РЫНОК, ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Для открытия успешного бизнеса необходимо учитывать ряд особенностей, ключевой среди которых является высокая конкуренция, обусловленная значительным уровнем безработицы. С учетом этого фактора один человек может быть занят одновременно в нескольких сферах деятельности. Подавляющая часть населения находит занятость в торговле, что формирует избыточное предложение при минимальном спросе.

В Индии существует около 3,5 млн зарегистрированных малых и средних предприятий, а с учетом микропредприятий показатель возрастет до 37 миллионов, не включая незарегистрированных предпринимателей.

Без проработанной стратегии реализации бизнеса (сфера, целевая аудитория, локация, инструменты продвижения и т.д.), учитывающей наибольшее количество особенностей рынка, риски прогорания бизнеса крайне высокие. Одной из рекомендаций, направленной на предупреждение рисков, является проработанное на требуемом уровне маркетинговое исследование соответствующего направления.

Условия (ограничения) ведения бизнеса в Индии:

1. Разнообразие законодательства: при наличии общих национальных принципов каждый штат устанавливает свои «правила». Учет всех требуемых тонкостей зачастую формирует необходимость в услугах квалифицированных юристов.
2. Широкая распространенность микробизнеса (сувенирные палатки, экскурсионные бюро и т. д.) делает эту нишу труднодоступной.
3. Сохранившиеся традиции страны, в частности особенности варно-кастового строя. Несмотря на запреты на кастовое деление, можно встретить отдаление представителей некоторых каст друг от друга. Кроме того, индийцы крайне неоднозначно оценивают квоты на приём представителей низших каст на госслужбу или вузы.
4. Распространенность посредничества как причина высоких рисков увеличения сроков и стоимости предоставляемых услуг, а также снижения гарантии качества.
5. Отсутствие возможности выкупить землю под свой бизнес (только аренда), сложности с поиском высококвалифицированного персонала.
6. Более высокая стоимость ряда товаров и услуг для иностранцев, чем для местных жителей.
7. Распространение коррупции в государственных органах.
8. Большое количество выходных и праздничных дней, главным образом религиозных, в рабочем календаре.
9. Большое количество языков: только 14 официальных и более 300 дополнительных.
10. Процессная ориентированность и неспешный темп выполнения бизнес-задач при долгосрочном горизонте планирования, фактически без краткосрочных вех.
11. Дробление трудовых функций на отдельные примитивные операции, обуславливающее наем расширенного количества сотрудников для выполнения различного функционала.
12. Бюрократизация: наряду с экономическими зонами, где местные власти способствуют развитию бизнеса, есть регионы, в которых получение разрешительных документов может затянуться на неопределенный срок.

К ограничительным мерам, негативно влияющим на условия доступа российской продукции на индийский рынок, относят следующие.

- По состоянию на декабрь 2022 г. Правительством Республики Индии не применяются антидемпинговые меры в отношении импорта российских товаров, вместе с тем действует 1 технический барьер в отношении стальной продукции. 17 июля 2020 г. вступил в силу новый приказ Министерства стали Правительства Индии о контроле качества стальной продукции (Steel and Steel Products (Quality Control) Order, 2020). Согласно положениям приказа, импорт стальной

продукции (горячекатаной стали, стальных листов, электрической стали, стальных прутков, стальной проволоки и т.д.) возможен при условии, что товар соответствует требованиям индийских стандартов. Подтверждением соответствия товара требованиям по качеству будет являться знак (Standard Mark), используемый на основании лицензии, выданной Бюро индийских стандартов (Bureau of Indian Standards).

- В Индии действует полный запрет на импорт говядины и пищевых продуктов, содержащих ее компоненты. Исключение составляют коровьи шкуры, импортируемые для дальнейшей обработки. Экспортер пищевых продуктов должен представить документ, подтверждающий отсутствие в них компонентов говядины в любой форме.

В 2022 г. были выделены следующие проблемные вопросы при реализации товаров на индийском рынке:

1. Проблемы во взаиморасчетах. Поступает множество обращений от российских участников внешнеэкономической деятельности об отказе индийских банков осуществлять платежи в адрес российских компаний. В частности, Государственный банк Индии (State Bank of India) объявил о прекращении операций с российскими организациями, находящимися под санкциями. В настоящее время текущая ситуация разрешается путем осуществления платежей в национальных валютах (через те банки, которые имеют специальные «востро» счета).
2. Проблемы с открытием аккредитивов в пользу индийского поставщика. По информации российского импортера вискозно-полиэфирной пряжи, есть сложности в оформлении аккредитива в связи с отказом страховых компаний работать по контрактам с российскими компаниями.
3. Проблемы с доставкой товаров из Индии. По информации от индийских страховщиков в плане оценки ближайших коммерческих перспектив, было принято решение изменить классификацию страновых рисков России по краткосрочным и среднесрочным обязательствам, повысив степень риска. Начало действия с 25.02.2022 г.
4. Отказ почтовых служб доставлять товары в Россию.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ



1. Какие ключевые ограничители (специфические условия) для ведения экспортной деятельности, существующие в Индии, вы бы назвали наиболее важными для вашей экспортной деятельности в Индии?
2. Какие актуальные проблемные процедурные вопросы существуют сейчас при организации торговли между странами? Какие выходы видите вы?

АЛГОРИТМ ЭФФЕКТИВНОГО ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ НА РЫНОК ИНДИИ

Ключевыми этапами для продвижения продукции на индийском рынке являются:

1. Проведение тщательного маркетингового анализа рынка.
2. Участие в специализированных выставках-ярмарках, проводимых на территории Индии, для оценки экспортного потенциала собственной продукции и поиска возможных партнеров.
3. Анализ законодательства Индии, в том числе таможенного, корпоративного, налогового, договорного и арбитражного.
4. Обеспечение соответствия предполагаемой к экспорту продукции индийским стандартам по качеству, промышленной и продовольственной безопасности, требованиям к маркировке, получение необходимых лицензий и разрешений на экспорт российской продукции в Индию.
5. Установление и развитие контактов с национальными объединениями предпринимателей (Федерация индийских торгово-промышленных палат (FICCI, <https://fcci.in/>), Конфедерация индийской промышленности (CII, <https://www.cii.in/>), отраслевыми ассоциациями с целью презентации предполагаемой к экспорту продукции и оценки ее соответствия критериям рынка.
6. Поиск прямых покупателей или дистрибьюторских компаний на местном рынке и заключение с ними соглашений на поставку продукции.
7. Открытие в случае необходимости представительства или создание дочерней компании в Индии.
8. Участие в международных тендерах, информация о которых размещается на сайтах компаний (заказчиков) в сети Интернет.



ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

Назовите «набор необходимых инструментов» для начала успешной экспортной деятельности в Индии?



СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ

Свободные экономические зоны в Индии - это специально выделенные географические зоны, сфокусированные на расширении экспорта, создании рабочих мест и привлечении новых технологий, в отношении которых действует более либеральное государственное регулирование по сравнению с остальной частью страны.

Основными документами, регулирующими деятельность СЭЗ, являются Закон о специальных экономических зонах (Special Economic Zones SEZ Act, 2005) и Правила создания и функционирования СЭЗ (SEZ Rules, 2006) в редакции 2010 года. Отдельные аспекты деятельности СЭЗ регламентируются Законом о валютном контроле, Налоговым и Таможенным кодексами.

Управление СЭЗ осуществляется посредством трехуровневой административной системы. Высшим органом контроля на правительственном уровне является межведомственный Совет по согласованию (Board of Approval) под эгидой Министерства торговли и промышленности Правительства Индии. На уровне отдельных зон контроль функционирования СЭЗ осуществляет Комитет по согласованию (Committee of Approval). Каждая зона возглавляется уполномоченным по развитию (Development Commissioner), являющимся одновременно членом Комитета по согласованию.

В соответствии с действующими законами СЭЗ могут создаваться как центральным правительством, так и правительствами штатов, а также по инициативе представителей бизнеса. На их территории могут быть созданы государственные, частные и частно-государственные предприятия. Разрешено 100%-е участие иностранного капитала в режиме «автоматическое одобрение» (не требуется одобрения индийских властей).

Предприниматель, планирующий учреждение новой СЭЗ, должен представить соответствующую заявку на рассмотрение правительства штата и Разрешительного бюро Департамента торговли Министерства торговли и промышленности Правительства Индии. Обязательным приложением к заявке является бизнес-план, содержащий подробное описание источников финансирования, типа и объема производства (услуг), предполагаемого рынка сбыта продукции, в первую очередь на мировом рынке.

Минимальный размер территории, выделяемой для создания новой специальной экономической зоны, зависит от ее назначения: многопрофильные зоны – 10 кв. км с обязательным наличием контейнерного терминала, специализированные СЭЗ – 1 кв. км, зоны беспошлинной торговли и складирования – 0,4 кв. км, зоны производства ювелирных изделий – 0,1 кв. км, зоны развития инновационных технологий – 0,1 кв. км.

К особенностям функционирования СЭЗ относится то, что экспортное производство в СЭЗ не подпадает под действие законов и правил, действующих на внутренней таможенной территории Индии. Предприятиям, расположенным в этих зонах, разрешается беспрепятственный импорт оборудования и сырья, необходимых для осуществления их производственной деятельности, свободная продажа и перемещение товарных потоков внутри зоны. Единственным обязательным условием является экспорт 100% произведенной ими продукции.

Движение товаров из СЭЗ в порты и обратно осуществляется без ограничений. Сделки на поставку товаров и услуг в СЭЗ с внутренней таможенной территории страны рассматриваются как экспортные.

Предприятия-резиденты СЭЗ частично освобождены от уплаты налогов и сборов. Кроме налоговых льгот для предприятий, расположенных в СЭЗ, действует ряд других преференций: разрешен беспошлинный ввоз с таможенной территории Индии продукции, предназначенной для развития интегрированной инфраструктуры экспорта и создания производственных мощностей (средств производства, сырья, расходных материалов, запасных частей и т. д.); при создании малых предприятий в СЭЗ не требуется получение соответствующей лицензии; не требуется лицензия на осуществление импорта; срок возврата экспортной выручки увеличен до 365 дней против установленных для экспортеров 180 дней; упрощен порядок таможенной очистки экспортных и импортных товаров; допускается привлечение к производству субподрядчиков из числа зарубежных предприятий; для поощрения создания капиталоемких производств в СЭЗ срок амортизации основных средств, завезенных из-за рубежа, увеличен с 5 до 8 лет; разрешены внешние коммерческие заимствования до 500 млн долл. США в год без каких-либо ограничений по срокам погашения (через сеть уполномоченных банков); проведение инженерных коммуникаций (вода, электроэнергия, охранная и прочая инфраструктура) до границы СЭЗ осуществляется за счет государства, вся необходимая инфраструктура внутри СЭЗ создается за счет основателя-собственника СЭЗ.

На территории СЭЗ запрещена деятельность компаний, не работающих по схеме СЭЗ.

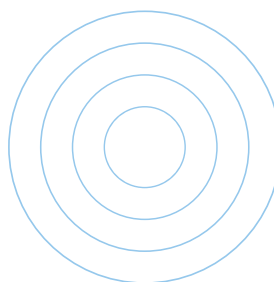
По состоянию на 27 января 2022 г. формальное одобрение на деятельность имелась у 425 СЭЗ. При этом сегодня насчитывается 357 официально подтвержденных СЭЗ, из которых фактически осуществляют свою деятельность 268. В составе фактически действующих СЭЗ работает 5604 компании с общей численностью работников около 2,6 млн человек.

Большинство СЭЗ Индии находится в штатах, располагающих развитой инфраструктурой, в том числе морскими портами. Например, к числу крупнейших СЭЗ относятся Визакхапатнам, Шри Сити (шт. Андхра Прадеш), Кандла (шт. Гуджарат), Фалта (Западная Бенгалия), Кочин (шт. Керала), Санта Круз (шт. Махараштра), Мадрас (шт. Тамил-наду), Нойда (шт. Уттар Прадеш).



ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

Какова экономическая ориентированность Свободных экономических зон в Индии, и какие экономические преференции они дают бизнесменам?



ТОРГОВАЯ ПОЛИТИКА РЕСПУБЛИКИ ИНДИИ. ТАМОЖЕННО-ТАРИФНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Нормативно-правовыми актами, регулирующими внешнеторговую деятельность Индии, являются Закон о внешней торговле 1992 г. (Foreign Trade (Development and Regulation) Act, 1992) и Правила регулирования внешней торговли 1993 г. (Foreign Trade (Regulation) Rules, 1993).

Генеральный директорат внешней торговли, который входит в структуру Минпромторга Индии, отвечает за разработку и реализацию внешнеторговой политики. Новая внешнеторговая политика находится в стадии разработки (предыдущая действовала в 2015-2020 гг.). Политика регулирует порядок экспорта и импорта товаров и услуг, имеет силу закона и является обязательной для всех участников ВЭД в Индии.

Взимание таможенных пошлин регулируется Законом о таможенном тарифе от 1975 г. (Customs Tariff Act, 1975). Поправки к Таможенному тарифу принимаются на ежегодной бюджетной сессии Парламента Индии. Правительство Индии своими циркулярами и уведомлениями вносит изменения и дополнения в действующие акты в соответствии с законами, принимаемыми парламентом, главные из которых - Бюджет страны и Внешнеторговая политика. Индийское таможенное законодательство корреспондируется с правилами ВТО.

Импортная пошлина взимается со всех товаров, ввозимых в страну, включая продукцию для нужд правительственных организаций. Ставки таможенных пошлин ежегодно публикуются в издании «Таможенный тариф Индии» и в сети Интернет (www.cbic.gov.in).

Размер таможенных пошлин рассчитывается исходя из стоимости товара, заявленной в таможенной декларации (Bill of Entry). Для определения стоимости импортируемых товаров используются цена, указанная в счете-фактуре, стоимость транспортировки и обработки грузов.

Таможенная пошлина включает три компонента: базовая таможенная пошлина, интегрированный налог на товары и услуги (IGST) и социальный сбор (SWS). IGST взимается за каждую торговую сделку по импорту товаров в Индию. В отдельных случаях могут взиматься и другие сборы, такие как антидемпинговая или компенсационная пошлина.

При расчёте ставок таможенных пошлин следует учитывать, что российско-индийские торговые отношения регулируются Соглашением между Правительством Российской Федерации и Правительством Республики Индии о торговле и экономическом сотрудничестве от 4 мая 1992 г., в котором закреплён режим наибольшего благоприятствования.

Индия входит в число развивающихся стран — пользователей системы тарифных преференций Евразийского экономического союза (ЕАЭС).

В стране действует ряд программ содействия экспорту, в соответствии с которыми импорт товаров, предназначенных для изготовления продукции, идущей на экспорт, частично или полностью освобождается от таможенных пошлин.

Нетарифные барьеры включают обязательную регистрацию участников внешнеэкономических связей, выборочное лицензирование внешнеторговых сделок, жёсткие требования по маркировке товаров, соответствие товаров индийским стандартам качества (IQS), меры по контролю за импортом сельскохозяйственной продукции (получение фитосанитарного сертификата и различных видов разрешений для ввоза в страну растений, фруктов, семян и продуктов животного происхождения) и т. д.

Большинство мер защиты рынка в отношении российского экспорта **устранены** усилиями Минэкономразвития России и Минпромторга России.

Сохраняется неопределённость в отношении проводимых **специальных защитных расследований**:

- Изопропиловый спирт (действуют импортные квоты сроком на 2 года);
- Поливинилхлорид (действуют импортные квоты сроком на 1 год);
- Изобутиленовый каучук (начато расследование в отношении импорта).

Согласно требованиям Бюро индийских стандартов (Bureau of Indian Standards), в Индии насчитывается 74 товарных наименования, которые подлежат обязательной сертификации перед ввозом в Индию.

Бюро индийских стандартов – это национальный орган по стандартизации Индии, созданный в целях гармоничного развития деятельности по стандартизации, маркировке и сертификации качества товаров.

Основные приоритеты в деятельности Бюро:

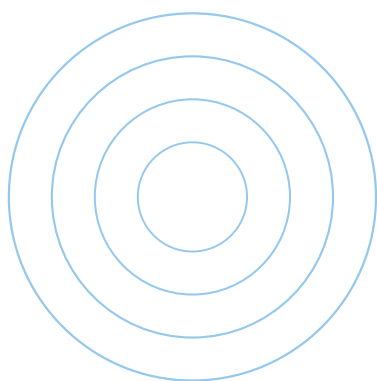
- предоставление безопасных и надежных качественных товаров,
- сведение к минимуму опасности для здоровья потребителей,
- продвижение экспорта и импортозамещения,
- проведение стандартизации, сертификации и испытаний.

Система технического регулирования Индии базируется на комплексе обязательных национальных стандартов, которые фактически выполняют роль технических регламентов и устанавливают обязательные требования к определенным видам продукции. В Приложении № 1 приведены основополагающие нормативно-правовые акты, регламентирующие контроль и надзор за качеством и безопасностью обрабатываемой продукции, и особенности и формы оценки соответствия продукции в зависимости от их принадлежности к товарной группе.



ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Какова структура таможенной пошлины в Индии, и каким законом она регулируется?
2. Какое соглашение является регулятором торговли и экономического сотрудничества Российской Федерации и Республики Индии?



МЕЖДУНАРОДНАЯ И СТРАНОВАЯ ЛОГИСТИКА

Ключевые порты отправки/приема грузов в Индии:

- Порт Бомбей (Мумбаи) – Port of Bombay (Mumbai);
- Порт Ченнаи – Port of Chennai;
- Порт Джавахарлал Неру (Нава-Шева) – Port of Jawaharlal Nehru;
- Порт Мандра – Port of Mundra;
- Порт Пипавав – Port of Pipavav.

В России они прибывают в порты:

- Санкт-Петербурга;
- Усть-Луги;
- Новороссийска;
- Владивостока.

Перевозка товаров между Россией и Индией, как правило, организуется по мультимодальным схемам. В зависимости от объемов это могут быть как сборные грузы, так и судовые партии товаров. Около 80% грузов двусторонней торговли проходят через порт Санкт-Петербурга, оставшаяся часть – порты Новороссийска и Владивостока.

В настоящее время ведется активная работа по развитию мультимодального Международного транспортного коридора (МТК) «Север-Юг» общей протяженностью 7200 км от Санкт-Петербурга до порта Мумбаи. Основные преимущества МТК «Север-Юг» перед морским маршрутом через Суэцкий канал заключаются в сокращении в два раза времени перевозок. По прогнозной оценке, потенциал МТК «Север-Юг» оценивается на уровне 25-26 млн тонн в год.

В последнее время обсуждается возможность возобновления регулярного сообщения по морскому транспортному коридору Ченнаи-Владивосток (международная регулярная судоходная линия FESCO – Indian Line была запущена в 1967 году и работала более 30 лет).

Также изучается возможность развития прямого грузового авиасообщения между аэропортами крупных мегаполисов России и Индии.

Стоимость услуг логистики рассчитывается индивидуально в каждом конкретном случае для обеспечения минимизации накладных расходов клиента. На стоимость доставки грузов из Индии влияют:

- транспортные характеристики груза (объем, вес, характер груза и другие значимые характеристики);
- точка отправления груза: выбор ближайшего склада консолидации или портовой зоны с целью снизить себестоимость локальной доставки;
- условия поставки по ИНКОТЕРМС;
- транзит груза в странах Евросоюза или СНГ – транзитный пункт определяется в зависимости от типа перевозки (генеральной, сборной), вида транспорта, необходимого набора дополнительных логистических услуг;
- выбор партнеров: контейнерные линии, авиаперевозчики, партнерские терминалы.

Маршруты доставки по морю и мультимодальные:

- Маршрут № 1: порт Кандла (шт. Гуджарат) – Россия (Санкт-Петербург);
- Маршрут № 2 (МТК «Север-Юг»): порт Мумбаи (шт. Махараштра) – порт Бандер-Аббас (Иран) – через территорию СНГ – вся Россия;
- Маршрут № 3: порт Ченнаи – порт Владивосток;
- Маршрут № 4: Индия – Турция (Стамбул) – Россия (Новороссийск).

Ниже приведены операторы, оказывающие услуги на этих маршрутах:

- Новороссийск: ГК «Дело (ПАО «ТрансКонтейнер» и логистический оператор «Рускон»);
- Санкт-Петербург: транспортно-экспедиторская компания «Модуль»;
- Владивосток: ГК «Кристалл Альянс».

Маршруты авиадоставки:

- ПАО «Аэрофлот» — до 20 тонн груза на каждом рейсе еженедельно;
- ООО «Авиакомпания «Волга-Днепр» — регулярный рейс — один раз в неделю — по маршруту Москва — Мумбаи).

СТРАХОВАНИЕ

В июне 2022 г. Правительство Индии создало страховой пул при Национальном перестраховочном агентстве **General Insurance Corporation of India** (GIC Re) <https://www.gicre.in/en/> в размере 5 млрд рупий (62,5 млн долл. США), что позволило Индии преодолеть ограничение «Большой семерки» на российскую нефть.

Поскольку бизнес находится в бухгалтерских книгах GIC Re, страховые компании также освобождаются от риска столкнуться с любыми санкциями, которые могут касаться данного сектора.

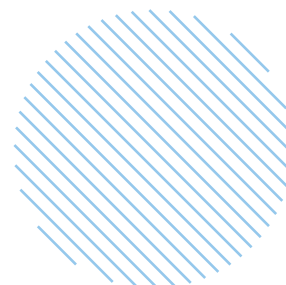
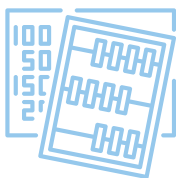
Рассматривается вопрос страхования всех остальных грузов с учетом предложенного российской стороной механизма в рамках Государственной национальной перестраховочной компании. Также российский оператор «Ингосстрах» проводит переговоры с Управлением по регулированию и развитию страхования Индии (IRDA) о возможности расширения страховых операций в Индии.

На сайте **IRDA** <https://irdai.gov.in/> можно ознакомиться с перечнем индийских страховых компаний.



ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Назовите основные транспортные маршруты и порты, через которые осуществляются логистические операции между Россией и Индией?
2. Где можно найти информацию об индийских страховых компаниях для обеспечения своей деятельности?



ОРГАНИЗАЦИЯ РАСЧЕТОВ С ИНДИЕЙ

В современных реалиях серьезным испытанием для налаженных торговых связей между РФ и Индией стали санкции против российских банков. Однако уже в конце марта представители стран смогли договориться о создании собственной системы для взаимного расчета и передачи импортных и экспортных документов. Со стороны России в основу этой механики легла СПФС — система передачи финансовых сообщений Банка России. Через нее рубли депонируются на счетах индийских банков, где их конвертируют в рупии, и точно так же в обратном направлении. Хотя за нефть Индия рассчитывается в долларах и евро. Кроме того, идет обсуждение взаимной интеграции российской платежной системы «Мир» с индийской UPI и ведутся переговоры об упрощении расчетов на уровне отдельных банков. Со стороны Индии это Canara Bank, Bank of Maharashtra и Uco Bank, со стороны России — «Петербургский Социальный Коммерческий банк», «Зенит», «Татсоцбанк», «Центрокредит», «Союз», «МТС-банк» и «Газпромбанк».

На данный момент с платежами в национальных валютах успешно работают несколько российских и индийских банков, их список постоянно расширяется. Значительное число индийских банков пока опасаются таких транзакций и предпочитают обезопасить себя от возможных проверок со стороны западных регуляторов. В качестве примера можно привести Сбербанк и ВТБ. У обоих банков имеются дочерние и зависимые общества в Индии, которые являются полноценными индийскими банками. У Сбербанка лицензия немного шире, чем у ВТБ - Сбербанк самостоятельно осуществляет корреспондентские операции и производит расчеты по схеме «рубль-рупия», в то время как ВТБ производит такие расчеты через иностранный банк-корреспондент (HSBC).

В целях содействия росту мировой торговли с акцентом на экспорт из Индии и поддержки растущего интереса мирового торгового сообщества к индийским рупиям Резервным банком Индии в июле 2022 г. было принято решение ввести в действие дополнительный механизм для оплаты и расчетов по экспорту/импорту в индийских рупиях. Согласно циркуляру Резервного банка Индии, транзакции в национальных валютах могут выполняться через индийские банки категории AD – I (State Bank of India, HDFC, AXIS Bank, Panjab National Bank другие банковские структуры, имеющие в числе учредителей вышеперечисленные банки) при обращении индийского участника внешнеэкономической деятельности, имеющего счета в тех банках и готовый экспортно-импортный контракт с российской компанией. Счет-фактура выставляется в свободно конвертируемой валюте, расчет осуществляется в валюте бенефициара.

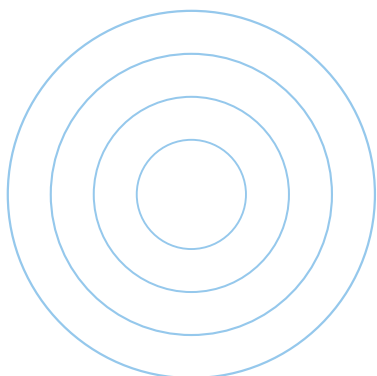
Традиционные платежные каналы в долларах и евро также работают между российскими банками, не находящимися под санкциями, и их индийскими партнерами. Важным шагом вперед на пути укрепления финансовой связанности может стать синхронизация платежных систем двух стран, «Мир» и RuPay. Обсуждается резервная валюта БРИКС.

Также применяются денежные переводы через зарубежные банки. Компании, в случае отказа их зарубежных партнеров от работы с российскими банками, открывают счета в зарубежных странах, не требующих статуса резидента. В основном это страны ЕАЭС и СНГ. В Казахстане и Армении доступна опция дистанционного открытия счетов для нерезидентов.

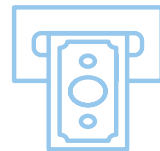


ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

Какие сложности существуют для запуска системы платежей «Рубль – Рупия» на текущем этапе?



3»»»



КРОСС-КУЛЬТУРНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ВЕДЕНИЯ БИЗНЕСА



СРАВНЕНИЕ КУЛЬТУР ИНДИИ И РОССИИ. СХОДСТВА И РАЗЛИЧИЯ

Ведение бизнеса в Индии должно быть выстроено, прежде всего, с точки зрения кросс-культурного менеджмента. На стр. 15-16 уже были даны характеристики индийцев в цивилизационном плане и рассмотрены их особенности с точки зрения кросс-культурных механизмов коммуникации Г. Ховстеде и Р. Льюиса. При сравнении деловых культур России и Индии можно выделить следующие особенности, которые важно будет учитывать при работе.

Индийцы более процессны, чем мы, т.е. ориентируются больше на коммуникацию, гармонию, комфорт, протокольные моменты. В этом плане не рекомендуется выводить их сразу на разговор о бизнесе и целях взаимодействия.

Индийцы не любят, в отличие от нас, детальное планирование с четкими сроками, особенно в краткосрочной перспективе и привязкой к материальному вознаграждению. Горизонт их планирования гораздо более долгосрочный с учетом отношения ко времени – измерение жизни происходит не только для данного конкретного субъекта, а для всего его рода: прародители, родители, дети, внуки. Это базируется на религиозности, вере в перерождение и предопределение. Поэтому индийцы следуют за процессом и временем, нежели формируют его, исходя из принципа «у Бога все вовремя».

Они более иерархичны, и им сложнее общаться в партнерском формате, в рамках проектных групп с людьми разного ранга, однако они гораздо более демократичны, если сравнивать их с китайцами, корейцами или японцами.

Они более чувствительны к нематериальной мотивации, особенно нематериальной мотивации в виде похвалы и установления им высокого ранга/должности. Эти факторы могут даже превалировать над размером компенсации.

Индийцы настроены на долгое общение, привыкание к контрагенту – диалоги о погоде, наших странах, дружбе, семьях. Приветствуют посещение ресторанов. Это отличается от нашего желания «говорить по делу и экономить время», но является частью их культуры установления доверия.

Они более чувствительны к рекомендациям со стороны «уважаемого сообщества» (политики, топ-менеджмент компаний, представители ассоциаций и отраслевых советов, дипломаты) – это неотъемлемый инструмент для начала процесса взаимодействия. Неподготовленный приход потенциального партнера с интересным проектом, но без такого рода рекомендации не приветствуется. Индия, в отличие от нас, – страна «личного общения и рекомендаций».

Индийцы гораздо спокойнее относятся к пересмотру планов, стратегий и не спешат при их реализации.

Индийские мужчины более инфантильны, они, скорее, пока живы родители, больше сыновья, нежели отцы и мужья.

Индийские работники чувствительнее к расположению руководителя, похвале от него и в силу этого менее стрессоустойчивы. Они, в силу этого, стараются избегать сложных переговоров, быстрого принятия решений и выходов на конфликты.

В индийской управленческой культуре есть представление, что руководящие посты сотрудник может занимать только с возрастом, поэтому топ-менеджмент индийских компаний гораздо более возрастной, чем российский.

Важным фактором является то, что на уровне психологического восприятия друг друга (на «уровне химии») у нас много общих черт с индийцами. Существует эмоциональная близость между россиянами и индийцами, и она сильнее, чем эмоциональный контакт с представителями западного мира. Индийцы после установления контакта и доверительных отношений склонны взаимодействовать с партнером, базируясь больше на эмоциях, нежели на расчете. Они способны пойти из-за дружбы на менее выгодные для себя условия.

Индийцы чувствительно относятся к своему праву проводить независимую внешнюю и внутреннюю политику. На фоне этого они всегда болезненно относятся к попыткам навязывания им идеологических стандартов и ценностных ориентиров со стороны западных стран и с симпатией смотрят на независимую позицию России.

В целом в системном общении и развитии двух ключевых компетенций для работы в Индии – «терпения» (готовность к тому, что реализация проекта займет срок в 1,5-2 раза более долгий срок) и «любви» (выстраивание доверительных личных отношений с индийскими партнерами) – можно констатировать, что для российского бизнеса в Индии существует благоприятный социально-психологический фон, скорее способствующий успеху.

В следующем разделе приведены пошаговые алгоритмы выстраивания такой деятельности.

СПЕЦИФИКА ПРОВЕДЕНИЯ ДЕЛОВЫХ ВСТРЕЧ, РЕКОМЕНДАЦИИ, ТАБУ

Всего можно выделить следующие этапы взаимодействия с индийскими партнерами.

Этап 1. Подготовка к взаимодействию с индийскими партнерами.

- При подготовке к переговорам с индийскими партнерами важно найти или выбрать правильного контрагента. Крайне рекомендуется предварительное посещение выставок, конференций и заведение знакомств с лидерами местных отраслевых ассоциаций и советов, либо сбор информации об игроках отрасли через торгпредство или РЭЦ. Индийский рынок многочислен и очень сложно выбрать достойного партнёра и не попасть на мошенников, что случается, либо неплатежеспособных контрагентов.
- Лучшим способом установления контакта в Индии, как и в целом на Востоке, является рекомендация от членов вышеперечисленного «уважаемого сообщества», т.к. без нее с вами могут даже не начать диалог. Рекомендация здесь ценится дороже, чем выгодность проекта и возможность заработать денег с непонятным партнером.
- Также важно, понимая, что индийское общество традиционно и иерархично, и поэтому руководителями становятся, когда вам уже за пятьдесят, а высшими руководителями, когда за шестьдесят, не посылать на переговоры молодые команды. В понимании индийцев люди такого возраста не могут работать без старшего и принимать решения, поэтому в составе команды всегда должен быть возрастной участник, и это не должна быть женщина, что также объясняется восточной спецификой, хотя она и не так строга здесь, как, например, на Ближнем Востоке.
- Неплохо, если перед поездкой удастся потренироваться в «индийском английском», т.к. непонимание местного произношения может сильно тормозить процесс переговоров.
- Важно понимать, что надо максимально быстро выйти на очное взаимодействие. Индийцы перекормлены вниманием и письмами и в целом плохо реагируют на онлайн-общение. Если начинать с него, то важно сразу же после написания письма подтверждать его получение телефонным диалогом и выходить на ВКС и далее очное общение. Индия – страна личного общения.

Этап 2. Очное общение.

- Очное общение – лучший способ диалога, поэтому по возможности надо максимально быстро приезжать в страну и вступать в прямой диалог.
- Индийцы любят церемониал в начале встреч и этим нельзя пренебрегать: долго и с перечислением должностей и званий представляют всех участников. Это важно, и желательно, чтобы все участники имели высокие должности (хотя бы на визитных карточках) – директора, начальники и т.д. Это ценится, как и наличие ученых степеней и степеней бизнес-администрирования.
- Изначально в практике переговоров с индийцами идет обращение «мистер» или «мисс», также при наличии степени «доктор», но затем они довольно легко переходят на имена.
- Встречу всегда начинает старший, но индийцы легко потом переходят на общение по группам, нет строгой иерархичности, как у тех же китайцев.
- Важно не начинать сразу диалог по сути вопроса, в понимании индийцев это неприлично; они предпочитают выходить на суть вопроса постепенно, иногда «кусочками» на очных встречах продвигаться от общего понимания взаимного интереса к деталям и конкретному проекту. В их понимании надо сначала познакомиться, проникнуться доверием – вместе пообедать/поужинать, познакомиться семьями и т.д., лишь потом переходить к делу.
- Для выхода на деловой диалог индийцы любят сначала поговорить о советско-индийской дружбе, российско-индийской дружбе, с подчеркиванием того, что Индия – большой друг для России, чем Китай; очень любят говорить о семьях, когда проявляют искренний интерес к этому вопросу, т.к. семья – одна из основных ценностей. Нежелательно затрагивать темы принадлежности к варнам/кастам, глубоко тему религии и взаимоотношений с Пакистаном. Индийцы не очень разбираются в гуманитарных вопросах, но «бальзамом на душу» для них является тот момент, если вы знаете актёров Болливуда и игроков их крикетной сборной – это то, чем индийцы увлекаются и гордятся. Это будет правильной подготовкой к выходу на разговор о бизнесе и создаст позитивный фон общения.

- В ходе самих переговоров непосредственно о предмете бизнеса важно иметь хорошего модератора с российской стороны, т.к. индийцы любят уходить в детали, менять темы и завершать переговоры без конкретных договоренностей, учитывая их неспешность, по сравнению с нами, в продвижении к цели. Поэтому важно, чтобы кто-то постоянно возвращал диалог в нужное русло и в конце фиксировал договоренности. Протокол должен обязательно составляться и, главное, еженедельно по нему должен осуществляться диалог, даже если команда уехала в Россию, иначе может оказаться, что движения по договоренностям нет.
- Индийцы любят торговаться и ценят, когда партнер также вступает в торг, это ожидаемый и приветствуемый элемент переговоров. Но важно чувствовать, что этот фактор играет позитивную роль, т.е. идет активный торг по условиям и цене. Если же индийцы меняют тему диалога, предлагают перенести встречу, то это значит, что они либо теряют интерес, либо условия перестают их устраивать, т.к. они никогда напрямую не скажут об этом. Тут важно найти точку, где переговоры зашли в тупик и вернуться к ней на текущем этапе переговоров, чтобы завершить их на позитиве и зафиксировать этот позитив итогом переговоров.
- Также важно при выходе на подписание сделки очень тщательно проверять даже согласованные пункты контракта и ранее выверенные, т.к. у индийцев отсутствует понятие «обман», он заменяется словом, аналогичным нашему понятию «смекалка», и не исключены возможности изменить договор перед подписанием без уведомления вас. Если же этот момент вскрыется, то будет не стыд со стороны контрагента, а легкая досада и юмор по этому поводу.
- Т.к. Индия – страна личного общения, важнее не письменный контракт, который индийцы легко пересматривают и аннулируют (а судебная система не позволит в разумные сроки оспорить это), а именно достижение уровня настоящей дружбы и доверия, только тогда с вами будут работать максимально эффективно и гораздо более качественно, чем предусмотрено контрактом. Здесь работает не принцип «ничего личного, только бизнес», а наоборот, «сначала личное, потом бизнес».
- В конце встреч индийцы любят фотографироваться, дарить подарки, причем после каждого раунда переговоров. К этому надо быть готовым, и это способствует укреплению личных отношений. Из российских подарков любят и ценят – российский алкоголь, шоколад, фарфор, хрусталь.

Этап 3. Неформальное общение.

- Самое распространённое мероприятие – совместный обед или ужин, которые обычно длятся долго. Чаще это ужин, который начинается в 20.00 или 21.00 и проходит до 24.00 и дольше. Как правило, проходит в ресторанах отеля либо хорошо известных заведениях.
- Индийцы ценят, когда восхищаются их кухней. Особые ритуалы и тосты за столом не распространены. Больше они предпочитают находиться за столом, нежели использовать вариант фуршета.
- Индийцы положительно реагируют, когда партнеры хорошо едят – активно и со вкусом, любят употреблять алкоголь, но не настаивают на его большом количестве и не имеют привычки к излишествам в этом плане.
- Почти никогда не разговаривают о работе в это время; основные темы: Россия и Индия – культура, путешествия.
- Вести себя можно абсолютно непринужденно – пересаживаться, общаться индивидуально, фотографироваться.
- Обычно такие встречи происходят в каждый приезд. Аналогичного подхода ожидают и при посещении России.



ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Сформулируйте социально-психологический портрет индийского бизнесмена. Какие пять ключевых характеристик вы бы учитывали при переговорах и ведении бизнеса?
2. Опишите алгоритм эффективной коммуникации с индийскими партнерами, начиная с установления контакта. Какие кросс-культурные инструменты вы будете использовать, а от каких откажетесь?

КЕЙСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

Кейс № 1.

Вы хотите предложить известной индийской компании выгодный проект. В письме на общий адрес и на адрес CEO вы излагаете суть действительно интересного предложения. Узнаете по телефону, что обращение уже месяц как зарегистрировано. Но нет никакого ответа.

Вопрос: Что необходимо сделать, чтобы все-таки добиться инициирования переговоров?

Кейс № 2.

У вас происходит первая онлайн-встреча с индийским контрагентом. В ходе диалога вы обнаруживаете, что фактически не понимаете друг друга.

Вопрос: Как вы будете действовать в текущей ситуации и при подготовке к последующим встречам?

Кейс № 3.

В первый день переговоров в начале встречи вы сразу же очень четко изложили суть проекта, финансовые показатели, пошаговый план действий. После этого сразу же уехали, как деловой бизнесмен, на следующие переговоры. Вы удивлены, что нет развития ситуации.

Вопрос: Какие ошибки вы допустили, ведь вы же действовали, как деловой человек, – вели переговоры по делу, экономя время друг друга?

Кейс № 4.

Проектная группа молодых (30+ лет), хорошо образованных российских менеджеров, сделав предложение на переговорах, проведя торг, после полугодового общения с индийской стороной – представителями известной компании с серьезной историей – никак не может добиться финализации процесса. Что-то смущает индийцев...

Вопрос: Что предпринять для стабилизации и оформления сделки?

Кейс № 5.

Российский CEO индийской компании для укрепления корпоративного духа компании пригласил своих сотрудников на свою виллу. Он встретил их радушно, в прекрасном дорогом индийском костюме, жена приготовила шикарные угощения, он вместе выпивал и шутил со своими работниками, предложил, чтобы они общались по именам. Но после этого события и последующих мероприятий по внедрению нового корпоративного духа руководитель стал замечать, что работники стали работать хуже и к нему относиться даже с меньшим уважением.

Вопрос: Какие ошибки с точки зрения кросс-культурного менеджмента он совершил в Индии?

Кейс № 6.

Чтобы ориентировать сотрудников на достижение результатов, повысить производительность, руководитель объяснил, что такое KPI, как работники могут зарабатывать больше, но обнаружил, что производительность труда только снизилась. После невыплаты 13-й зарплаты сотрудники уволились.

Вопрос: В чем были ошибки, и какие шаги для управления мотивацией можно предпринять?

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ ПО ВЫСТРАИВАНИЮ ЭФФЕКТИВНЫХ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С ИНДИЙСКИМИ ДЕЛОВЫМИ ПАРТНЕРАМИ С УЧЕТОМ НАЦИОНАЛЬНЫХ ОСОБЕННОСТЕЙ (ТИПИЧНЫЕ ОШИБКИ, РЕКОМЕНДАЦИИ)

Ключевые вызовы и возможности для России

Анализ потенциальной траектории развития Индии предполагает ряд ключевых макрособытий и тенденций. Трехкратный рост объема производства – общий рост объема производства в 3 раза – означает, что к 2040 г. экономика станет 3-й по величине экономикой в мире. Привлечение ПИИ на сумму 1 332 трлн долларов США в Индию, экстраполированное на 23 года, приводит к тому, что доля Индии в мировых накопленных ПИИ удвоится к 2040 г., увеличение оттока ПИИ на 115 млрд долларов США сделает Индию 4-м крупнейшим зарубежным иностранным инвестором в мире. Увеличение ее доли в мировой торговле с нынешних 2,3% до 5,8% к 2040 г. сделает Индию второй по величине торговой державой в мире после Китая.

Ключевая траектория роста Индии потребует притока иностранного капитала для поддержания ее развития в течение как минимум 15 лет, прежде чем она станет потенциально самоокупаемой, что делает стратегию страны в отношении ПИИ критически важной для начала и усиления роста. Трансформационное развитие Индии потребует от ее руководства быстрой реализации следующей волны экономических, политических и финансовых реформ и презентации новых программ развития, так как ныне действующие имеют горизонт в 10-15 лет. Правовая система Индии, финансовые и регулирующие учреждения и бюрократия должны будут обеспечить преемственность программ. Актуализируется потребность в новых высококвалифицированных политических лидерах и бизнес-лидерах из 1,3-1,6-миллиардного населения Индии.

Среди основных особенностей, которые определяют модель развития для Индии, можно назвать открытую демократию, открытое образование, развитие информационно-коммуникационной среды, цифровых платформ, многочисленность населения, масштабное массовое потребление.

Видение Индией роли России

Индия и Россия имеют давние торговые отношения, обе страны занимаются импортом и экспортом различных товаров и услуг. Основные статьи экспорта из Индии в Россию включают фармацевтические препараты, чай, кофе, специи и текстиль, а основные статьи импорта из России в Индию включают сырую нефть, золото, драгоценные камни и металлы.

В будущем торговые отношения между Индией и Россией, вероятно, будут продолжать расти под влиянием таких факторов, как экономический рост, усиливающаяся глобализация и технологические инновации. На характер торговых отношений также могут влиять более широкие геополитические тенденции и сдвиги в глобальной экономической мощи.

В ближайшие 20 лет, возможно, основной экспорт Индии в Россию может расширяться за счет более дорогих промышленных товаров, таких как автомобили, электроника и оборудование, поскольку Индия стремится стать более диверсифицированной и конкурентоспособной на глобальном уровне экономикой. Тем временем российский экспорт в Индию может как по-прежнему ориентироваться на природные ресурсы, такие как нефть и газ, на высокотехнологичные продукты, такие как военная техника и аэрокосмические технологии, так и на расширение линейки экспорта, о которой говорилось ранее: железнодорожная техника, горно-шахтная техника, ИТ-продукция, особенно связанная с управлением производствами, движением, распознаванием объектов; продукция деревопереработки и деревообработки, технологии водоочистки и переработки ТБО, специальные виды стали, нефтехимическая и химическая продукция, продукты питания и т. д.

Однако конкретные статьи импорта и экспорта между Индией и Россией будут зависеть от ряда факторов, в том числе от изменений в глобальном экономическом и политическом ландшафте, технологических разработок и изменений в потребительском спросе.

Возможные шаги России и необходимые решения

Можно выделить несколько возможных шагов, которые Россия могла бы предпринять для ведения бизнеса с Индией в будущем.

- Укрепление дипломатических отношений: Россия могла бы укрепить свои дипломатические отношения с Индией, интенсифицируя визиты на высоком уровне, создавая в Индии представительства федеральных министерств, а также региональных ТПП, и активизируя культурный и академический обмен. Это поможет создать благоприятную среду для бизнеса и торговли между двумя странами.
- Сосредоточение внимания на стратегических секторах: Россия могла бы сосредоточиться на таких стратегических секторах, как энергетика, оборона и космические технологии, где у нее есть конкурентное преимущество. Это может включать совместные предприятия и соглашения о передаче технологий с индийскими компаниями.
- Параллельное с сосредоточением на стратегических направлениях расширение линейки экспорта (железнодорожная техника, горно-шахтная техника, ИТ-продукция, особенно связанная с управлением производствами, движением, распознаванием объектов; продукция деревопереработки и деревообработки, технологии водоочистки и переработки ТБО, специальные виды стали, нефтехимическая и химическая продукция, продукты питания и т. д.) в ближайшие 10-15 лет, т.к. создаваемый позитивный информационный фон на стратегических направлениях позволяет именно сейчас расширять присутствие. Индийцы знают, что Россия стала с февраля 2022 года ключевым экспортёром для Индии, и это будет способствовать входу на рынок новых продуктов, расширению присутствия российского бизнеса.
- Улучшение транспортной инфраструктуры: Россия могла бы инвестировать в улучшение транспортной инфраструктуры, такой как порты, аэропорты и автомагистрали, что облегчит перемещение товаров и людей между двумя странами. Это может также включать развитие новых транспортных коридоров, таких как Международный транспортный коридор «Север-Юг».
- Содействие торговле и инвестициям: Россия могла бы упростить и оптимизировать процедуры торговли и инвестиций, снизить торговые барьеры и предоставить российским компаниям стимулы для инвестиций в Индию. Это может быть связано с созданием особых экономических зон или промышленных парков.
- Сотрудничество в области исследований и разработок: Россия и Индия могли бы сотрудничать в области исследований и разработок в таких областях, как искусственный интеллект, биотехнологии и возобновляемые источники энергии. Это может включать совместные исследовательские проекты, передачу технологий и создание инновационных центров.
- Содействие туризму: Россия могла бы продвигать туризм в Индию, подчеркивая ее богатое культурное наследие, природную красоту и исторические места. Это может включать совместные маркетинговые кампании, культурные фестивали и туристические пакеты. Обратный туризм надо также «раскачивать», т.к. индийцы в большинстве своем знают только Москву и Санкт-Петербург, но как нация они активно путешествуют. Ключевым условием интенсификации процесса будет создание эффективной логистики для туризма, которая пока отсутствует, и строительство отелей уровня 3-4-5 звезд в российских регионах, т.к. средний индийский класс привык к высокому уровню сервиса, а индийская индустрия гостеприимства одна из лучших в мире. Привлечение индийских отельеров в Россию могло бы стать хорошим драйвером развития.
- Укрепление связей между людьми: Россия могла бы укрепить связи между людьми двух стран, способствуя обмену студентами, изучению языков и культурному обмену. Это поможет создать более глубокое понимание и признание культур и ценностей друг друга.

Прогнозируемые последствия действия или бездействия

Можно спрогнозировать несколько возможных результатов сотрудничества России с Индией в ближайшие десятилетия.

- Увеличение торговли и инвестиций: в результате взаимодействия Россия и Индия могли бы увеличить торговлю и инвестиции, что принесло бы пользу обеим странам. У России есть сильная промышленная база и опыт в нескольких стратегических секторах, в то время как у Индии есть большой потребительский рынок и квалифицированная рабочая сила. Это предоставит возможности для создания совместных предприятий, передачи технологий и инвестиций в обе страны.
- Стратегическое партнерство: Россия и Индия исторически имели прочное стратегическое партнерство, и совместная работа может еще больше его укрепить. Это обеспечило бы противовес другим региональным державам и усилило бы позиции России в Азиатско-Тихоокеанском регионе.
- Технологии и инновации: Россия имеет мощную научно-технологическую базу, а Индия имеет быстрорастущий технологический сектор. Работая вместе, обе страны могли бы использовать сильные стороны друг друга и сотрудничать в исследованиях и разработках в таких областях, как космические технологии, искусственный интеллект и биотехнологии.
- Повышение региональной стабильности: Россия и Индия являются важными игроками в регионе, и, работая вместе, они могут способствовать повышению региональной стабильности. Это могло бы включать сотрудничество по вопросам региональной безопасности, экономического развития и дипломатических инициатив, в рамках ШОС и БРИКС.
- Культурный обмен: Россия и Индия имеют общее культурное наследие, и, работая вместе, они могли бы увеличить культурный обмен и взаимопонимание между двумя странами. Это может включать совместные культурные мероприятия, академические обмены и туризм.

Бездействие России с точки зрения выстраивания взаимодействия с Индией в ближайшие два десятилетия может иметь несколько серьезных последствий.

- Упущенные экономические возможности: Индия является быстрорастущей экономикой с большим населением и растущим средним классом. Не ведя дела с Индией, Россия упустит потенциальные экономические возможности, такие как торговля, инвестиции и совместные предприятия, которые могли бы принести пользу ее экономике и бизнесу.
- Снижение глобального влияния и негативное влияние на двусторонние отношения: Индия является важным игроком на мировой арене, и, не выстраивая отношения с Индией, Россия может потерять важного союзника и партнера. Это может ослабить влияние России в регионе и уменьшить ее способность реализовывать свои внешнеполитические цели.
- Увеличение зависимости от Китая: Китай уже является крупнейшим торговым партнером России, и страна может стать еще более зависимой от Китая. Это может ограничить стратегические возможности России и повысить ее уязвимость перед давлением со стороны Китая.
- Упущенные возможности для инноваций и технологических достижений. В Индии быстрорастущий технологический сектор, и не взаимодействуя в этой сфере, Россия может упустить возможности для доступа к инновациям и технологическим достижениям. Это может поставить Россию в невыгодное положение на мировом рынке и ограничить ее конкурентоспособность.

В целом взаимодействие с Индией может предоставить России новые возможности для экономического роста, технического прогресса и стратегического партнерства, а также способствовать повышению региональной стабильности и культурному обмену.

Что нужно сделать, чтобы достичь успеха, в плане практического алгоритма для компаний:

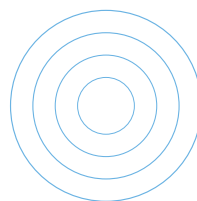
1. Изучение рынка и выявление основных игроков — это можно сделать за счет запросов в Торгпредство, РЭЦ, а также в ключевые индийские ассоциации — FICCI (Federation of Indian Chambers of Commerce & Industry), CII (Confederation of Indian Industry), подведомственное учреждение Минторгпрома Индии — Invest India, в котором функционирует специально созданный Russian Desk, для взаимодействия с потенциальными российскими партнерами. Представительства российских ведомств могут оказать содействие в поиске партнера, подборе консалтинговой или юридической компании, проверке контрагента. Перечисленные индийские структуры могут дать оценку перспектив выхода на индийский рынок с тем или иным продуктом, посоветовать правильную стратегию, партнера, локацию для открытия компании.
2. Поиск основных выставок, конференций, отраслевых советов/ассоциаций – ключевые среди которых FIEO (Federation of Indian Export Organizations) и EEPIC (Engineering Export Promotion Council), и отраслевые ассоциации, и экспортные советы (Торгпредство всегда может подобрать правильный совет или ассоциацию для экспортера). Данные контакты позволяют правильно подобрать партнера, получить рекомендацию для выхода на него, осуществить проверку контрагента.
3. Письменное информирование потенциальных партнеров, советов, ассоциаций о планах посещения выставки/конференции + планирование встреч + «спикерство» / круглый стол по России.
4. Участие в конференциях/выставках: знакомство с руководством отрасли, государственными чиновниками, руководителями компаний, PR на конференции/выставке, планирование повторного визита для адресных встреч.
5. Выбор пула потенциальных партнеров (партнер – более 50% успеха); штата (именно власти штата, а не федеральные власти имеют ключевое значение).
6. Системное поддержание связей с отраслевыми советами (помогут с выбором партнера, проверкой партнеров/клиентов), партнерами, властями штатов.
7. Регулярные очные встречи, а лучше наличие офиса в стране.

Заключение

Чтобы желание работать на индийском рынке стало осознанным, стабильным и, главное, настроенным на долгосрочность, неспешность и при этом четкую сфокусированность и неотвратимость в претворении в жизнь намеченных планов, на индийском рынке в текущем моменте НАДО ПРИСУТСТВОВАТЬ ОБЯЗАТЕЛЬНО. Это связано и с нашими политическими и экономическими приоритетами; и с тем, что индийские компании наращивают мускулы, и конкурировать с ними через 3-4 года будет уже очень сложно, если не прийти сейчас; и с тем, что бурный рост индийской экономики предопределяет движение ведущих мировых экономик и компаний в страну, и распределение ресурсов / захват ниш идет сегодня, а завтра уже будет поздно.

Опыт всего российского бизнеса, работающего в Индии, говорит о том, что не продукт, маркетинговые технологии или технологические решения, а именно знание специфики и умение встраиваться в нее, т. е. кросс-культурные моменты и учет национальных инструментов ведения и регулирования бизнеса являются основными факторами успеха.

Поэтому надо настроиться на изучение страны, «терпение» в плане более долгой реализации задуманного, приоритет личного общения и выстраивания отношений с партнером в противовес лозунгу «ничего личного, только бизнес», и индийский рынок позволит достигнуть ни с чем не сравнимых успехов и откроет очень долгосрочные перспективы!





ЗАКЛЮЧЕНИЕ



ИСТОРИИ УСПЕХА

По линии ПАО «СИБУР Холдинг», крупный бизнес, B2B-формат

В настоящее время ПАО «СИБУР Холдинг» совместно с индийской компанией Reliance Industries Ltd. реализует проект по производству бутилкаучука и галобутилкаучука в г. Дамнагаре (штат Гуджарат) в рамках совместного предприятия Reliance Sibur Elastomers Private Ltd. Суммарный объем инвестиций в проект составит более 600 млн долл. США.

В 2019 году на предприятии запущено производство бутилкаучука, в сентябре 2021 г. – галобутилкаучука. После выхода на полную мощность объем продаж продукции составит более 300 млн долл. в год.

Причины успеха:

- правильная оценка рынка — долгосрочный прогноз роста;
- заход через экспорт технологии;
- выход на собственника по рекомендации, инфраструктурная поддержка деловых советов;
- правильный партнер: решение всех организационных вопросов, снижение рисков;
- работа именно с властями штатов Махараштра и Дамнагар;
- разумное для данного проекта дистанцирование от государства.

По линии НК «Роснефть», крупный бизнес, G2B-формат

Причины успеха:

- самый быстрорастущий мировой рынок с обгоняющей динамикой роста драйверов;
- сознательное неиспользование государственного ресурса при выходе на частный бизнес;
- правильный логистический выбор и крайне перспективный актив;
- выход на собственника по рекомендации и дальнейшие личные отношения с семьей Руйя;
- регистрация индийской компании;
- развитие дополнительных активов: нефтехимия, автозаправки.

По линии ПАО «НЛМК», крупный бизнес, B2B- и B2G-формат

ПАО «НЛМК» реализует проект по строительству в Индии завода по производству электротехнической трансформаторной стали с низкими магнитными потерями. Объем производства – 64 тыс. т в год, инвестиции оцениваются в 85 млн долл. США (дополнительно проект включает инвестиции около 40 млн долл. США в России). На высокотехнологичном производстве планируется создать 150 рабочих мест.

Причины успеха:

- попадание под программу Make in India, локализация;
- тесное взаимодействие с властями штата Махараштра и получение преференций;
- правильный выбор потребителя и, соответственно, поддержки;
- успешный выбор представителя (бывший сотрудник Торгпредства);
- тесное взаимодействие с Торгпредством — выстраивание отношений с Министерством стали и решение проблемных вопросов по ввозу оборудования.

По линии ООО «Моторика», малый и средний бизнес, B2B-формат

Причины успеха:

- огромный рынок с растущим средним классом;
- высокий уровень развития медицины и привлечение в Индию самых передовых технологий;
- востребованность IT и высокотехнологичных продуктов с занятием ниши, в которой мы находимся впереди на 10 лет;
- с учетом отсутствия социального страхования и государственных программ ориентация на B2B-формат;
- отдельная работа с каждым штатом и госпиталем (модель «Технониколя»);
- правильная локация.

По линии АО «Синара – Транспортные машины», частный бизнес, B2G-формат

На сегодняшний день в Индии эксплуатируется 21 единица железнодорожной путевой техники производства АО «СТМ». По данной технике предприятиями СТМ заключены трехлетние контракты по ее обслуживанию и ремонту совместно с индийским сервисным партнером – SRB International.

Причины успеха:

- правильная оценка рынка — под программу Make in India и тренды финансирования со стороны государства;
- очень точный анализ возможных ниш для присутствия на конкурентном рынке;
- выход на государство — Совет по железнодорожному транспорту, далее Министерство;
- активное взаимодействие с Торгпредством;
- сборка в Индии и поставка запчастей — как «якоря» присутствия;
- малые партии для входа и наработка истории присутствия в стране;
- проработка вопроса открытия представительства.

По линии ООО «РЖД Интернешнл» и ПАО «КАМАЗ» — неудавшиеся проекты.

Причины:

- ошибки в оценке рынка и собственной конкурентоспособности;
- отсутствие серьезных международных референсов для участия в международных проектах;
- неверный выбор локации для организации производства;
- ведение бизнеса в формате «ничего личного, только бизнес» и отсутствие персонального контакта;
- низкая скорость принятия решений;
- ставка на контакт с федеральной властью, при преобладающем влиянии властей штата;
- отсутствие поддержки от местных центров силы при давлении со стороны конкурентов.

ТРЕБОВАНИЯ К ПРОДУКЦИИ ПО ПРИОРИТЕТНЫМ ОТРАСЛЯМ

Система технического регулирования Индии базируется на комплексе обязательных национальных стандартов, которые фактически выполняют роль технических регламентов и устанавливают обязательные требования к определенным видам продукции.

К основным формам оценки соответствия продукции в Индии относятся:

- обязательная сертификация для продукции, на которую распространяются обязательные стандарты, она также может включать аудит и инспекцию производства;
- обязательная регистрация (для электрических устройств и IT-товаров, медицинских изделий);
- разрешение на импорт (например, пищевых продуктов).

В данном документе приведены основополагающие нормативно-правовые акты, регламентирующие контроль и надзор за качеством и безопасностью обрабатываемой продукции, и особенности и формы оценки соответствия продукции в зависимости от их принадлежности к товарной группе.

Перед началом экспорта в Индию необходимо учитывать, что для любой формы оценки соответствия иностранным производителем должен быть назначен резидент Индии (юридическое лицо) в качестве уполномоченного представителя (AIR).

Структура документа:

Раздел I. Химическая продукция (товарные группы 28-29, 31, 34, 38-40).

Раздел II. Металлоизделия (товарные группы 71, 72-74, 81-83).

Раздел III. Электрооборудование (товарные группы 84, 85, 90).

Раздел IV. Продукция ЛПК (товарные группы 44, 47, 48).

Раздел V. Строительные изделия (товарная группа 70).

Раздел VI. Прочие товары (товарные группы 50, 96).

Раздел VII. Продукция АПК (товарные группы 03, 09, 10, 15, 19).

Раздел VIII. Корма (товарная группа 23).

Раздел IX. Машиностроение и транспортные средства (товарные группы 86-89).



Раздел I.**Химическая продукция**

Химические вещества (группа 28-29)

Удобрения органо-минеральные (группа 31)

Бытовая химия (группа 34)

Готовые химические продукты (группа 38)

Пластмассы (группа 39)

Каучук и резиновые изделия (группа 40)

Нормативные акты:

1. Правила производства, хранения и импорта опасных химических веществ, 1989 (поправки от 2000 г.).
2. Приказ о порядке контроля за удобрениями (Fertilizer Control Order, FCO, 1985 г.).
3. Правила в отношении веществ, разрушающих озоновый слой (R&C) (2000 г.).
4. Закон Бюро индийских стандартов, 2016 (поправки 2018 г.).
5. Правила проведения оценки соответствия Бюро индийских стандартов, 2018 (поправки от 2022 г.).
6. Закона об инсектицидах, 1968 (поправки от 1977 г.).
7. Уведомление № 32/2015-2020 от 14.09.2022 в отношении политики импорта группы 39.

Для экспорта химических веществ в Индию необходимо:

1. Получение кода IEC.

Для продажи товаров на территории Индии импортеру требуется получить код импортера-экспортера (The Importer-Exporter Code IEC). Код IEC присваивается региональным отделением Генерального директората внешней торговли (Directorate General of Foreign Trade DGFT).

Для ввоза химических веществ в Индию в настоящее время необходимо руководствоваться двумя действующими нормативными актами:

- Правила производства, хранения и импорта опасных химических веществ (поправки), 1989 (правки от 2000 г.);
- Правила в отношении веществ, разрушающих озоновый слой (R&C) (2000 г.).

В соответствии с Правилами производства, хранения и импорта опасных химических веществ, опасные химические вещества включают 3 списка, к которым относятся токсичные химические вещества, легковоспламеняющиеся газы, легковоспламеняющиеся жидкости, взрывчатые вещества и иные вещества, в соответствии с Правилами.

Представитель, ответственный за импорт опасных химических веществ в Индию, должен предоставить не позднее чем за 30 дней до ввоза дату импорта с приведенной ниже информацией в региональное отделение Генерального директората внешней торговли (DGFT):

- имя и адрес лица, получающего груз в Индии;
- порт въезда в Индию;
- вид транспорта из страны-экспортера в Индию;
- количество импортируемых химикатов;
- информацию о безопасности продукта (MSDS).

Импорт озоноразрушающих химических веществ разрешен фактическими пользователями по лицензии страны, которая является участником Монреальского протокола по веществам, разрушающим озоновый слой. Список стран, являющихся сторонами Монреальского протокола, приведен в Правилах в отношении веществ, разрушающих озоновый слой (R&C) (2000 г.).

Для остальных химических веществ импортер должен предоставить для каждой партии копию накладной в Отдел по озону Министерства окружающей среды, лесов и изменения климата, Нью-Дели, в течение 30 дней после ввоза.

2. Получение лицензии BIS.

Дополнительно на некоторые виды химических веществ распространяется обязательная схема сертификации импортных товаров (FMCS) от Бюро индийских стандартов (BIS), с последующей выдачей лицензии на применение знака соответствия.

Процедура сертификации импортной продукции начинается с подачи заявки зарубежным изготовителем. Форма заявки размещена на сайте Бюро по стандартам Индии. К заявке в обязательном порядке прилагаются документы, подтверждающие создание представительства / уполномочивание индийской компании (регистрационное свидетельство, договор о партнерстве и т. д., включая разрешение Резервного банка Индии), сведения о производственных мощностях, включая их место расположения, производственном оборудовании, испытательном оборудовании, соответствующем требованиям индийских стандартов, персонале, способном проводить испытания в соответствии с требованиями индийских стандартов, а также протоколы испытаний, подтверждающих соответствие заявленной продукции индийскому стандарту, проведенных аккредитованной лабораторией или лабораторией заявителя, технологическая схема, документы системы менеджмента качества.

Заявка, поданная заявителем в BIS, с комплектом прилагаемых документов анализируется и регистрируется.

На следующем этапе проводится проверка изготовителя представителями (инспекторами) BIS. Одновременно отбираются образцы продукции для проведения испытаний в нотифицированной BIS лаборатории.

Среднее время, необходимое для выдачи лицензии, обычно составляет шесть месяцев с даты получения полной заявки и ее регистрации.

Первоначально лицензия может быть предоставлена на срок до 2-х лет. В последующем продление возможно до 5 лет.

Перечень химических веществ, подлежащих обязательной сертификации, представлен на официальном информационном ресурсе Бюро индийских стандартов (BIS) в разделе «Оценка соответствия».

Для ввоза некоторых видов **готовых химических продуктов**, помимо описанных выше процедур, дополнительно потребуются регистрация в Регистрационном комитете при Министерстве сельского хозяйства.

В соответствии с разделом 9 Закона об инсектицидах, 1968 г. (поправки от 1977 г.) все химические вещества, предназначенные для использования в качестве инсектицидов, родентицидов, фунгицидов, гербицидов и т. д., требуют обязательной регистрации для ввоза. Для того, чтобы получить свидетельство о регистрации, необходимо подать заявление в комитет с приложением регистрационного досье. После положительного проведения исследования Комитет принимает решение о выдаче свидетельства о регистрации и присвоении регистрационного номера. Срок выдачи свидетельства в среднем занимает от 12 месяцев. При первичном ввозе инсектицида в Индию осуществляется временная регистрация, сроком на два года, в течение которых Комитетом проводится исследование.

Импортируемые в Индию **органо-минеральные удобрения** должны быть зарегистрированы в Департаменте удобрений Министерства химикатов и удобрений Индии. Порядок регистрации подробно изложен в пункте 8 Приказа о порядке контроля за удобрениями (FCO, 1985 г.). Свидетельство о регистрации выдается в течение 30 дней с момента получения заявки.

Помимо Центрального института контроля качества удобрений и подготовки кадров (CFQC&TI), расположенного в г. Фаридабате, в каждом штате Индии имеются собственные лаборатории контроля качества, которые осуществляют отбор с рынка и анализируют образцы, взятые в местах хранения или продажи.

Для экспортируемых органических удобрений потребуется оформить Фитосанитарный сертификат для удобрений растительного происхождения или Ветеринарный сертификат для удобрений животного происхождения (данные сертификаты выдаются территориальными органами Россельхознадзора).

Для ввоза **бытовых химических продуктов** требуется обеспечение соответствия национальным стандартам Индии IS путем проведения испытаний в аккредитованной в Индии лаборатории. Данный вид продукции не подлежит обязательной сертификации.

Перечень индийских стандартов представлен на официальном информационном ресурсе Бюро индийских стандартов (BIS) в разделе «Стандарты».

Для ввоза **пластмасс** требуется получение лицензии BIS, как описано в п. 4 настоящего раздела. Кроме того, следует учитывать следующие факторы:

- импорт бывших в употреблении ПЭТ-бутылок и лома, а также отходов и лома ПВХ-покрытий запрещен Министерством окружающей среды, лесного хозяйства и изменения климата (MoEF&CC);
- ввоз ПЭТ-флекса может быть осуществлен после получения разрешения от Министерства окружающей среды, лесного хозяйства и изменения климата (MoEF&CC) при соблюдении определенных условий.

Для ввоза **каучука и резиновых изделий** требуется обеспечение соответствия национальным стандартам Индии IS путем проведения испытаний в аккредитованной в Индии лаборатории. Данный вид продукции не подлежит обязательной сертификации.

Перечень индийских стандартов представлен на официальном информационном ресурсе Бюро индийских стандартов (BIS) в разделе «Стандарты».

Кроме того, при ввозе каучука и резиновых изделий следует учитывать следующие факторы:

- импорт лома резины может быть осуществлен после получения разрешения от Министерства окружающей среды, лесного хозяйства и изменения климата (MoEF&CC) при соблюдении определенных условий.

***На сегодняшний день на стадии согласования находится шестой проект правил по химическим веществам (управление и безопасность) (CMSR). В соответствии с проектом, потребуется регистрация для 750 приоритетных химических веществ и уведомления для всех химических веществ, произведенных и импортируемых в Индию. Для импорта потребуется назначение уполномоченного представителя, действующего от имени иностранного производителя.*

Компетентным органом по регистрации назначено Индийское национальное управление по химическим веществам (INCA).

В отсутствие утвержденных в Индии Правил по химическим веществам, 13 сентября 2023 года Департамент химической промышленности и нефтехимии Индии уведомил Всемирную торговую организацию (ВТО) о введении в действие нормативного акта об обязательном получении одобрений (приказов о контроле качества (QCO)) для восьми химических веществ. Через 6 месяцев новый порядок относительно одобрения этих веществ вступит в законную силу.

Раздел II.

Металлоизделия

Черные и цветные металлы (группа 72-74)

Металлоизделия (группа 81-83)

Драгоценные металлы (группа 71)

Нормативные акты:

1. Уведомление № 61/2015–2020 от 31.03.2021.
2. Уведомление № 17 от 09.05.2019.
3. Закон Бюро индийских стандартов, 2016 г. (поправки 2018 г.).

4. Правила проведения оценки соответствия Бюро индийских стандартов, 2018 (поправки от 2022 г.).
5. Приказ BIS о стали и стальных изделиях (контроль качества) 2020 г.

Для экспорта черных и цветных металлов и изделий из них необходимо:

1. Получение кода IEC.

Для продажи товаров на территории Индии импортеру требуется получить код импортера-экспортера (The Importer-Exporter Code IEC). Код IEC присваивается региональным отделением Генерального директората внешней торговли (Directorate General of Foreign Trade DGFT).

2. Регистрация в Системе мониторинга импорта стали (SIMS).

Для ввоза черных металлов необходимо пройти регистрацию в системе мониторинга импорта стали (SIMS) на портале Генерального директората внешней торговли (DGFT). Система мониторинга импорта стали (SIMS) требует от импортеров предоставления предварительной информации в онлайн-системе для импорта товаров и получения автоматического регистрационного номера после уплаты регистрационного сбора. Импортер может подать заявку на регистрацию не ранее чем за 60 дней до предполагаемой даты прибытия импортной партии. Присвоенный таким образом автоматический регистрационный номер остается действительным в течение 75 дней. Регистрационный номер и срок действия регистрации указываются в накладной для таможенной очистки груза.

3. Регистрация в Системе мониторинга импорта алюминия (NFMIMS).

Для ввоза цветных металлов необходимо пройти регистрацию в системе мониторинга импорта алюминия (NFMIMS) на портале Генерального директората внешней торговли (DGFT). Система мониторинга импорта цветных металлов (NFMIMS) требует от импортеров предоставления предварительной информации в онлайн-системе для импорта цветных металлов и получения автоматического регистрационного номера после уплаты регистрационного взноса. Импортер должен подать заявку на регистрацию до прибытия импортной партии, но не ранее чем за 60 дней до предполагаемой даты. Присвоенный таким образом автоматический номер остается действительным в течение 75 дней. Регистрационный номер и срок действия регистрации указываются в накладной для таможенной очистки груза.

4. Получение лицензии BIS.

Дополнительно на металлоизделия распространяется обязательная схема сертификации импортных товаров (FMCS) от Бюро индийских стандартов (BIS), с последующей выдачей лицензии на применение знака соответствия.

Процедура сертификации импортной продукции начинается с подачи заявки зарубежным изготовителем. Форма заявки размещена на сайте Бюро по стандартам Индии. К заявке в обязательном порядке прилагаются документы, подтверждающие создание представительства / уполномочивание индийской компании (регистрационное свидетельство, договор о партнерстве и т. д., включая разрешение Резервного банка Индии), сведения о производственных мощностях, включая их место расположения, производственном оборудовании, испытательном оборудовании, соответствующем требованиям индийских стандартов, персонале, способном проводить испытания в соответствии с требованиями индийских стандартов, а также протоколы испытаний, подтверждающих соответствие заявленной продукции индийскому стандарту, проведенных аккредитованной лабораторией или лабораторией заявителя, технологическая схема, документы системы менеджмента качества.

Заявка, поданная заявителем в BIS, с комплектом прилагаемых документов анализируется и регистрируется.

На следующем этапе проводится проверка изготовителя представителями (инспекторами) BIS. Одновременно отбираются образцы продукции для проведения испытаний в нотифицированной BIS лаборатории.

Среднее время, необходимое для выдачи лицензии, обычно составляет шесть месяцев с даты получения полной заявки и ее регистрации.

Первоначально лицензия может быть предоставлена на срок до 2 лет. В последующем продление возможно до 5 лет.

Перечень металлоизделий, подлежащих обязательной сертификации, представлен на официальном информационном ресурсе Бюро индийских стандартов (BIS) в разделе «Оценка соответствия».

Драгоценные металлы и камни

Изделия из драгоценных металлов (Группа 71)

Нормативные акты:

1. Уведомление № 34/2015-2020 от 28.09.2020 г.
2. Постановление о клеймении, 2018 (поправки от 2022 г.).
3. Индийский стандарт клеймения золота IS 1417:2016.
4. Индийский стандарт клеймения серебра IS 2112:2014.

Для экспорта драгоценных металлов, камней и изделий из них необходимо:

1. Получение кода IEC.

Для продажи товаров на территории Индии импортеру требуется получить код импортера-экспортера (The Importer-Exporter Code IEC). Код IEC присваивается региональным отделением Генерального директората внешней торговли (Directorate General of Foreign Trade DGFT).

2. Получение сертификата Кембирлийского процесса.

Для ввоза необработанных драгоценных камней необходимо получить сертификат Кембирлийского процесса для каждой партии, гарантирующий страну происхождения алмазов. В Индии за процесс выпуска данного сертификата отвечает GJEPC (Совет по продвижению экспорта драгоценных камней и ювелирных изделий). Процесс получения сертификата регламентируется Уведомлением № 34/2015-2020 от 28.09.2020 г.

Перед ввозом необработанных драгоценных камней необходимо также обратиться в Резервный банк Индии, который регулирует импорт.

3. Получение маркировки BIS Hallmarking.

Для ввоза и продажи ювелирных изделий из золота и серебра в Индии необходимо получить клеймо (**BIS Hallmarking**). Клеймо – это точное определение и официальная регистрация пропорционального содержания драгоценного металла в украшениях. Процесс осуществляется Бюро индийских стандартов (BIS) на основании Постановления о клеймении, 2018 (правки от 04.03.2022).

Для клеймения ювелирных изделий необходимо произвести онлайн-регистрацию на электронном портале e-BIS. После успешной регистрации ювелирные изделия предоставляются для клеймения в признанный BIS Центр проб и клейм (A&H). По результатам тестирования Центром наносится уникальный шестизначный буквенно-числовой код, сгенерированный сервером BIS для каждого украшения вместе с логотипом BIS и номером пробы.

Раздел III.

Электрооборудование

Электрические машины, оборудование и их части (группы 84, 85)

Нормативные акты:

1. Приказ о товарах электроники и информационных технологий (требования к обязательной регистрации), 2012 г. (поправки от 2014 г.).
2. Закон Бюро индийских стандартов, 2016 г. (поправки 2018 г.).
3. Правила проведения оценки соответствия Бюро индийских стандартов, 2018 (поправки от 2022 г.).

Для экспорта электрических машин, оборудования и их частей необходимо:

1. Получение кода IEC.

Для продажи товаров на территории Индии импортеру требуется получить код импортера-экспортера (The Importer-Exporter Code IEC). Код IEC присваивается региональным отделением Генерального директората внешней торговли (Directorate General of Foreign Trade DGFT).

2. Проведение обязательной регистрации (CRS).

В приказе о товарах электроники и информационных технологий (требования к обязательной регистрации), 2012 г. (поправки от 2014 г.), от Министерства электроники и информационных технологий (MeitY) сформирован перечень продукции, подлежащей схеме обязательной регистрации (CRS). Уполномоченным органом по регистрации выступает Бюро индийских стандартов (BIS), которое осуществляет процесс регистрации на основании Правила проведения оценки соответствия Бюро индийских стандартов, 2018 (поправки от 2022 г.), Приложение II, схема II. Данная схема оценки соответствия предусматривает оформление лицензии на использование маркировки Standard Mark IS, посредством регистрации на официальном портале crsbis.in на основании самодекларирования изготовителем. Уполномоченный представитель иностранного изготовителя должен подать на портале заявление о регистрации, указать номер национального стандарта Индии IS, применимого к продукции, приложить комплект отчетов об испытаниях на соответствие применимого стандарта IS из уполномоченной BIS лаборатории, а также иную информацию о продукции, производственных и испытательных мощностях. На основании анализа предоставленных данных BIS принимает решение о выдаче лицензии на использование маркировки Standard Mark IS.

3. Регистрация в системе мониторинга импорта микросхем (CHIMS).

В случае наличия в электронном оборудовании микросхем требуется обязательная регистрация в системе мониторинга импорта микросхем (CHIMS) на портале Генерального директората внешней торговли (DGFT). Система мониторинга импорта микросхем (CHIMS) требует от импортеров предоставления предварительной информации в онлайн-системе для импорта товаров и получения автоматического регистрационного номера путем уплаты регистрационного сбора. Импортер может подать заявку на регистрацию не ранее чем за 60 дней до предполагаемой даты прибытия импортной партии. Автоматический регистрационный номер остается действительным в течение 75 дней. Регистрационный номер и срок действия регистрации указываются в накладной для таможенной очистки груза.

4. Получение сертификата одобрения типа (ETA) от WPC.

Продукция с радио- и/или беспроводными функциями (Bluetooth, Wi-Fi, Zigbee, RFID), импортируемая и продаваемая в Индии, должна иметь сертификат одобрения типа оборудования (сертификат ETA) от подразделения планирования и координации беспроводной связи (WPC India) Министерства связи Индии. Для получения сертификата уполномоченный представитель иностранного изготовителя должен подать следующие документы в WPC: заявление, техническое описание продукции, отчет о радиочастотных испытаниях из лаборатории, аккредитованной в соответствии с ISO 17025 (ЕС, США, Индия), отчеты об испытаниях на безопасность (ASTM/EN), код IEC и иные документы по запросу. На основании анализа предоставленных данных WPC India принимает решение об оформлении сертификата одобрения типа ETA.

Оборудование и механические устройства (группа 84)

Нормативные акты:

1. Закон Бюро индийских стандартов, 2016 г. (поправки 2018 г.).
2. Правила проведения оценки соответствия Бюро индийских стандартов, 2018 (поправки от 2022 г.).

Для экспорта оборудования и механических устройств необходимо:

1. Получение кода IEC.

Для продажи товаров на территории Индии импортеру требуется получить код импортера-экспортера (The Importer-Exporter Code IEC). Код IEC присваивается региональным отделением Генерального директората внешней торговли (Directorate General of Foreign Trade DGFT).

2. Получение CRS, CHIMS, ETA.

В случае наличия критических электронных устройств, радиокомпонентов, микросхем (чипов) в оборудовании применяются пункты 2, 3, 4 из группы 85.

3. Обеспечение соответствия национальным стандартам Индии IS.

Для ввоза также требуется обеспечение соответствия национальным стандартам Индии IS путем проведения испытаний в аккредитованной в Индии лаборатории. Данный вид продукции не подлежит обязательной сертификации, однако на добровольной основе можно получить лицензию по схеме сертификации импортных товаров (FMCS) от Бюро индийских стандартов (BIS).

Процедура сертификации импортной продукции начинается с подачи заявки зарубежным изготовителем. Форма заявки размещена на сайте Бюро по стандартам Индии. К заявке в обязательном порядке прилагаются документы, подтверждающие создание представительства / уполномочивание индийской компании (регистрационное свидетельство, договор о партнерстве и т. д., включая разрешение Резервного банка Индии), сведения о производственных мощностях, включая их место расположения, производственном оборудовании, испытательном оборудовании, соответствующем требованиям индийских стандартов, персонале, способном проводить испытания в соответствии с требованиями индийских стандартов, а также протоколы испытаний, подтверждающих соответствие заявленной продукции индийскому стандарту, проведенных аккредитованной лабораторией или лабораторией заявителя, технологическая схема, документы системы менеджмента качества.

Заявка, поданная заявителем в BIS, с комплектом прилагаемых документов анализируется и регистрируется.

На следующем этапе проводится проверка изготовителя представителями (инспекторами) BIS. Одновременно отбираются образцы продукции для проведения испытаний в нотифицированной BIS лаборатории.

Среднее время, необходимое для выдачи лицензии, обычно составляет шесть месяцев с даты получения полной заявки и ее регистрации.

Первоначально лицензия может быть предоставлена на срок до 2 лет. В последующем продление возможно до 5 лет.

Полный перечень индийских стандартов представлен на официальном информационном ресурсе Бюро индийских стандартов (BIS) в разделе «Стандарты».

Инструменты и приборы медицинские (группа 90)

Нормативные акты:

1. Закон о лекарствах и косметике (1940 г.).
2. Правила обращения медицинских изделий, 2017 г. (поправки 2022 г.).
3. Руководство для производителей/импортеров по добровольной/обязательной регистрации медицинских изделий.

Для экспорта медицинских инструментов и приборов необходимо:

1. Получение кода IEC.

Для продажи товаров на территории Индии импортеру требуется получить код импортера-экспортера (The Importer-Exporter Code IEC). Код IEC присваивается региональным отделением Генерального директората внешней торговли (Directorate General of Foreign Trade DGFT).

2. Регистрация в системе CDSCO.

Национальным регулирующим органом в сфере фармацевтической продукции и медицинских изделий является Центральная организация по контролю за лекарственными средствами (CDSCO), подведомственная Министерству здравоохранения и благосостояния семьи Индии. Регулированием импорта фармацевтической продукции и медицинских приборов занимается Генеральное управление по лекарственным средствам Индии (DCGI входит в структуру CDSCO).

Большинство медицинских изделий (класса риска B, C, D) подлежат регистрации в системе CDSCO. Подать заявку на регистрацию медицинских изделий можно через уполномоченную индийскую компанию или компанию, зарегистрированную в Индии, в электронном виде на онлайн-портале SUGAM. При прохождении регистрации производители должны предоставить подтверждение одобрения ввозимых медицинских изделий в стране происхождения. Процесс регистрации медицинских изделий в Индии занимает примерно 6-9 месяцев. Регистрация медицинских изделий в Индии действует в течение 3 лет.

Для определенных видов медицинских изделий требуется предварительная регистрация в DCGI до ввоза продукции на территорию Индии.

Для медицинских изделий, которые не требуют регистрации (класс риска A), изготовитель должен получить письмо об отсутствии возражений (NOC) в DGGI. NOC – это письмо, в котором говорится, что продукт не требует регистрации и может быть свободно импортирован в Индию. Такое письмо можно получить в электронном виде на онлайн-портале SUGAM.

Раздел IV.

Продукция ЛПК

Древесный уголь (группа 44)

Целлюлоза (группа 47)

Бумага и картон (группа 48)

Нормативные акты:

1. Приказ о карантине растений, 2003 г.
2. Закон Бюро индийских стандартов, 2016 г. (поправки 2018 г.).
3. Правила проведения оценки соответствия Бюро индийских стандартов, 2018 (поправки от 2022 г.).
4. Приказ о простой копировальной бумаге (контроль качества), 2020 г.

Для экспорта продукции ЛПК необходимо:

1. Получение кода IEC.

Для продажи товаров на территории Индии импортеру требуется получить код импортера-экспортера (The Importer-Exporter Code IEC). Код IEC присваивается региональным отделением Генерального директората внешней торговли (Directorate General of Foreign Trade DGFT).

Для ввоза **древесного угля и целлюлозы** дополнительно требуется обеспечение соответствия национальным стандартам Индии IS путем проведения испытаний в аккредитованной в Индии лаборатории.

Полный перечень индийских стандартов представлен на официальном информационном ресурсе Бюро индийских стандартов (BIS) в разделе «Стандарты».

Для ввоза **простой копировальной бумаги** дополнительно требуется:

2. Получение лицензии BIS.

На простую копировальную бумагу распространяется обязательная схема сертификации импортных товаров (FMCS) от Бюро индийских стандартов (BIS) с последующей выдачей лицензии на применение знака соответствия.

Процедура сертификации импортной продукции начинается с подачи заявки зарубежным изготовителем. Форма заявки размещена на сайте Бюро по стандартам Индии. К заявке в обязательном порядке прилагаются документы, подтверждающие создание представительства / уполномочивание индийской компании (регистрационное свидетельство, договор о партнерстве и т. д., включая разрешение Резервного банка Индии), сведения о производственных мощностях, включая их место расположения, производственном оборудовании, испытательном оборудовании, соответствующем требованиям индийских стандартов, персонале, способном проводить испытания в соответствии с требованиями индийских стандартов, а также протоколы испытаний, подтверждающих соответствие заявленной продукции индийскому стандарту, проведенных аккредитованной лабораторией или лабораторией заявителя, технологическая схема, документы системы менеджмента качества.

Заявка, поданная заявителем в BIS, с комплектом прилагаемых документов анализируется и регистрируется.

На следующем этапе проводится проверка изготовителя представителями (инспекторами) BIS. Одновременно отбираются образцы продукции для проведения испытаний в нотифицированной BIS лаборатории.

Среднее время, необходимое для выдачи лицензии, обычно составляет шесть месяцев с даты получения полной заявки и ее регистрации.

Первоначально лицензия может быть предоставлена на срок до 2 лет. В последующем продление возможно до 5 лет.

Раздел V.

Строительные изделия

Стекло (группа 70)

Нормативные акты:

1. Закон Бюро индийских стандартов, 2016 г. (поправки 2018 г.).
2. Правила проведения оценки соответствия Бюро индийских стандартов, 2018 (поправки от 2022 г.).
3. Приказ о прозрачном флоат-стекле (контроль качества), 2021 г.
4. Приказ о плоском прозрачном листовом стекле (контроль качества), 2021 г.

Для экспорта стекла для строительных целей необходимо:

1. Получение кода IEC.

Для продажи товаров на территории Индии импортеру требуется получить код импортера-экспортера (The Importer-Exporter Code IEC). Код IEC присваивается региональным отделением Генерального директората внешней торговли (Directorate General of Foreign Trade DGFT).

2. Получение лицензии BIS.

На некоторые виды стекла распространяется обязательная схема сертификации импортных товаров (FMCS) от Бюро индийских стандартов (BIS) с последующей выдачей лицензии на применение знака соответствия.

Процедура сертификации импортной продукции начинается с подачи заявки зарубежным изготовителем. Форма заявки размещена на сайте Бюро по стандартам Индии. К заявке в обязательном порядке прилагаются документы, подтверждающие создание представительства / уполномочивание индийской компании

(регистрационное свидетельство, договор о партнерстве и т. д., включая разрешение Резервного банка Индии), сведения о производственных мощностях, включая их место расположения, производственном оборудовании, испытательном оборудовании, соответствующем требованиям индийских стандартов, персонале, способном проводить испытания в соответствии с требованиями индийских стандартов, а также протоколы испытаний, подтверждающих соответствие заявленной продукции индийскому стандарту, проведенных аккредитованной лабораторией или лабораторией заявителя, технологическая схема, документы системы менеджмента качества.

Заявка, поданная заявителем в BIS, с комплектом прилагаемых документов анализируется и регистрируется.

На следующем этапе проводится проверка изготовителя представителями (инспекторами) BIS. Одновременно отбираются образцы продукции для проведения испытаний в нотифицированной BIS лаборатории.

Среднее время, необходимое для выдачи лицензии, обычно составляет шесть месяцев с даты получения полной заявки и ее регистрации.

Первоначально лицензия может быть предоставлена на срок до 2 лет. В последующем продление возможно до 5 лет.

3. Обеспечение соответствия национальным стандартам Индии IS.

Для ввоза стекла, не попадающего под обязательную сертификацию, также требуется обеспечение соответствия национальным стандартам Индии IS путем проведения испытаний в аккредитованной в Индии лаборатории.

Полный перечень индийских стандартов представлен на официальном информационном ресурсе Бюро индийских стандартов (BIS) в разделе «Стандарты».

Раздел VI.

Прочие товары

Рыболовные сети (группа 50)

Гигиенические прокладки (группа 96)

Нормативные акты:

1. Закон Бюро индийских стандартов, 2016 г. (поправки 2018 г.).
2. Правила проведения оценки соответствия Бюро индийских стандартов, 2018 (поправки от 2022 г.).
3. IS 17514: 2021 Многоцветная гигиеническая прокладка / гигиеническая прокладка / трусики для месячных.
4. IS 5815 (части 1-7) Рыболовные сети.

Для экспорта прочих товаров необходимо:

1. Получение кода IEC.

Для продажи товаров на территории Индии импортеру требуется получить код импортера-экспортера (The Importer-Exporter Code IEC). Код IEC присваивается региональным отделением Генерального директората внешней торговли (Directorate General of Foreign Trade DGFT).

2. Обеспечение соответствия национальным стандартам Индии IS.

Для ввоза прочих товаров, не попадающих под обязательную сертификацию, требуется обеспечение соответствия национальным стандартам Индии IS путем проведения испытаний в аккредитованной в Индии лаборатории. Данный вид продукции не подлежит обязательной сертификации, однако на добровольной основе можно получить лицензию по схеме сертификации импортных товаров (FMCS) от Бюро индийских стандартов (BIS).

Полный перечень индийских стандартов представлен на официальном информационном ресурсе Бюро индийских стандартов (BIS) в разделе «Стандарты». Основные применимые стандарты указаны в пункте «Нормативные акты» к данному разделу.

Раздел VII.

Продукция АПК

Рыба и морепродукты (группа 03)

Злаки, зернобобовые и пряности (группа 09-10)

Масложировая продукция (группа 15)

Готовое продовольствие (группа 19)

Нормативные акты:

1. Правила о карантине растений, утв. Постановлением Правительства Индии «Об осуществлении импорта в Индию» (2003 г.).
2. Требования к безопасности и стандартизации (примеси, токсичные и остаточные вещества) пищевых продуктов от 2011 г.

Для экспорта продукции АПК необходимо:

1. Получение кода IEC.

Для продажи товаров на территории Индии импортеру требуется получить код импортера-экспортера (The Importer-Exporter Code IEC). Код IEC присваивается региональным отделением Генерального директората внешней торговли (Directorate General of Foreign Trade DGFT).

2. Маркировка пищевой продукции.

На всех пищевых продуктах должны быть этикетки с указанием реквизитов на английском языке или языке хинди (начертание деванагари), при этом не запрещается использование любых других языков.

Информация на этикетке должна быть представлена четко, ясно, не смываться и быть понятной потребителю при нормальном ходе покупки и использования.

Маркировка пищевой продукции в общем случае включает наличие следующей информации:

- наименование, торговое название и описание продукции;
- наименование ингредиентов и их количественное содержание в продукте;
- наименование и полный адрес производителя/упаковщика, импортера, страна происхождения продукта (в случае, если продукт произведен в другой стране, но упакован в Индии);
- нетто-вес, количество и объем содержимого;
- номер и код партии;
- дата производства и упаковки продукции;
- срок годности продукции;
- страна происхождения;
- декларация о пригодности или непригодности для вегетарианской диеты.

3. Обеспечение соответствия пищевой продукции Требованиям к безопасности и стандартизации (примеси, токсичные и остаточные вещества) пищевых продуктов от 2011 г. и применимым национальным стандартам Индии IS путем проведения испытаний в аккредитованной лаборатории.

Полный перечень индийских стандартов представлен на официальном информационном ресурсе Бюро индийских стандартов (BIS) в разделе «Стандарты».

Дополнительно требуется предоставление документа, подтверждающего отсутствие в продукции компонентов говядины в любой форме.

Для экспорта растительной продукции в Индию необходимо:

1. Получение кода IEC.

Для продажи товаров на территории Индии импортеру требуется получить код импортера-экспортера (The Importer-Exporter Code IEC). Код IEC присваивается региональным отделением Генерального директората внешней торговли (Directorate General of Foreign Trade DGFT).

2. Получение Разрешения на импорт подкарантинной продукции.

Заявление на выдачу Разрешения на импорт подкарантинной продукции должно быть направлено в Отдел защиты растений Департамента сельскохозяйственной кооперации и благосостояния фермеров Министерства сельского хозяйства и благосостояния фермеров не позднее чем за 7 дней до осуществления импорта.

Выданное разрешение на ввоз действует в течение 6 месяцев с даты выдачи. Оно дает право на определенное количество заходов в порт и определенное количество поставок, осуществляемых экспортером, импортером и страной происхождения.

По прибытии в пункт въезда груз должен быть проинспектирован Службой по защите растений Департамента по карантину растений Министерства, и соответствующие образцы должны быть отобраны для проведения лабораторных исследований.

Груз должен сопровождаться оригинальной копией фитосанитарного сертификата, выданного Россельхознадзором.

С 1 апреля 2017 года Республика Индия ввела обязательное к исполнению фитосанитарное требование по обеззараживанию зерна, ввозимого на территорию Индии, бромистым метилом. Необходимо проведение фумигации в пути от фумигационных агентств, аккредитованных Национальной организацией по защите растений Индии. Перечень данных агентств также размещен на официальном сайте Россельхознадзора.

Для ввоза **рыбы и морепродуктов** дополнительно потребуется:

1. Получение разрешения (лицензии) и знака соответствия в FSSAI.

Для получения разрешения (лицензии) и знака соответствия в FSSAI необходимо пройти регистрацию в Управлении по безопасности пищевых продуктов и стандартов Индии (Food Safety and Standards Authority of India FSSAI). Процесс регистрации в Управлении по безопасности пищевых продуктов и стандартов Индии (Food Safety and Standards Authority of India FSSAI):

1. Заполнить форму регистрации иностранных предприятий пищевой промышленности, которая установлена Приказом «F.No.TICB02/2/2022-IMPORTS-FSSAI».
2. Направить в адрес FSSAI: <https://www.fssai.gov.in/cms/contactus.php>.

Получение разрешения (лицензии) и знак соответствия в FSSAI:

1. Онлайн-процедуру подачи заявки на получение лицензии в FSSAI можно осуществить по ссылке: <http://foodlicensing.fssai.gov.in/index.aspx>.

2. Получение сертификата здоровья животного (CAH).

Для экспорта в Республику Индия при предотгрузочном контроле или оценке соответствия в пункте назначения импортер должен предоставить сертификат здоровья животного (CAH). Сертификат оформляется территориальным управлением Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор) на русском и английском языках по предварительной регистрации предприятия в информационной системе «Цербер».

Ветеринарно-санитарные требования Индии на рыбу и рыбопродукцию

Продукт должен быть переработан в соответствии с нормами Системы ХАССП на утвержденных заводах для переработки морепродуктов. Установлены следующие обязательные требования к импорту пищевой рыбы:

- Рыба не должна быть дегидратирована, обесцвечена, на ней не должно иметься пятен.

- Температура должна быть ниже 4°C.
- На продукции не должно иметься признаков порчи, не должно иметься неприятного или постороннего запаха.
- Текстура мяса должна быть нормальной и надлежащей, должен иметься характерный запах рыбы.
- В продукции не должно иметься посторонних веществ.

Продукция должна соответствовать следующим бактериологическим стандартам:

- Общее бактериальное число при 37° С/г Макс. < 5,00,000.
- Число кишечной палочки / г макс. < 20.
- Коагулазопозитивные стафилококки / г < 100.
- Сальмонелла / 26 г – нет.
- Патогенные вибрионы / 25 г – нет.
- В случае разводимой на ферме рыбы должна быть предоставлена декларация о том, что при разведении не использовались антибиотики и опасные химические вещества, а также что продукт не содержит остатков хлорамфеникола и нитрофуранов, включая их метаболитов.

Раздел VIII.

Корма

Корм для кошек и собак (группа 23)

Нормативные акты:

1. Приказ о кормах для домашних животных животного происхождения от 2008 г.

Для экспорта корма для кошек и собак необходимо:

1. Получение кода IEC.

Для продажи товаров на территории Индии импортеру требуется получить код импортера-экспортера (The Importer-Exporter Code IEC). Код IEC присваивается региональным отделением Генерального директората внешней торговли (Directorate General of Foreign Trade DGFT).

2. Получение сертификата здоровья животного (САН).

Для экспорта в Республику Индия при предотгрузочном контроле или оценке соответствия в пункте назначения импортер должен предоставить сертификат здоровья животного (САН). Сертификат оформляется территориальным управлением Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору (Россельхознадзор) на русском и английском языках по предварительной регистрации предприятия в информационной системе «Цербер».

3. Получение санитарного разрешения на импорт (SIP).

Санитарное разрешение на импорт выдается Департаментом животноводства и рыболовства при Министерстве сельского хозяйства после заполнения формы на национальном портале Индии: india.gov.in.

4. Обеспечение соответствия кормов требованиям, установленным в Приказе о кормах для домашних животных животного происхождения от 2008 г. и применимым национальным стандартам Индии IS, путем проведения испытаний в аккредитованной лаборатории.

Полный перечень индийских стандартов представлен на официальном информационном ресурсе Бюро индийских стандартов (BIS) в разделе «Стандарты».

Дополнительно требуется предоставление документа, подтверждающего отсутствие в продукции компонентов говядины в любой форме.

5. Маркировка кормов для кошек и собак.

Маркировка продуктов должна быть сделана на местном/региональном языке. Этикетка должна четко указывать, что импортируемый продукт никогда не попадет в пищевую цепочку животных, кроме собак и кошек.

Корм должен быть упакован во влагонепроницаемые мешки, или мешки из полиэтилена высокой плотности, или в любую другую подходящую тару. Тара должна быть прочной, чистой и свободной от случайных возбудителей инфекционных болезней и паразитов.

Горловина каждого мешка должна быть либо прошита машинным швом, либо закручена и сшита вручную шпагатом.

Корм должен иметь следующую маркировку:

- название корма;
- состав корма;
- наименование производителя;
- масса нетто в кг в упаковке;
- номер партии;
- дата изготовления и срок хранения.

Раздел IX.

Машиностроение и транспортные средства

Железнодорожная техника (группа 86)

Моторные транспортные средства для перевозки грузов (группа 87)

Гражданские вертолеты (группа 88)

Грузовые и пассажирские суда (группа 89)

Нормативные акты:

1. Уведомление № 33/2015-2020 от 28.09.2020 о железнодорожном транспорте.
2. IS 8218: Часть 1:1976 (год подтверждения: 2018). Кодекс безопасности для заводских железных дорог. Часть 1.
3. IS 8218: Часть 2:1982 (год подтверждения: 2018). Кодекс безопасности для заводских железных дорог. Часть 2. Локомотивы, вагоны и их движение.
4. Закон об автомобилях (1988 г.).
5. Главные правила для транспортных средств (CMVR), 1989 г.
6. Авиационные правила Департамента промышленности (1937 г., с изм. № S.O. 727(E) от 1994 г.).
7. Руководство по летной годности Генерального управления гражданской авиации (2023 г.).
8. Циркуляр Министерства судоходства № SD-11018/1/97-MD от 5 марта 2002 г. Руководство по импорту всех типов судов.
9. Приказ Директората судоходства № 2 от 2002 г. Пересмотренные правила регистрации судов и т. д.

Для экспорта железнодорожной техники необходимо:

1. Получение кода IEC.

Для продажи товаров на территории Индии импортеру требуется получить код импортера-экспортера (The Importer-Exporter Code IEC). Код IEC присваивается региональным отделением Генерального директората внешней торговли (Directorate General of Foreign Trade DGFT).

2. Регистрация в Системе мониторинга импорта стали (SIMS).

Для ввоза железнодорожной техники необходимо пройти регистрацию в системе мониторинга импорта стали (SIMS) на портале Генерального директората внешней торговли (DGFT). Система мониторинга импорта стали (SIMS) требует от импортеров предоставления предварительной информации в онлайн-системе для импорта товаров и получения автоматического регистрационного номера после уплаты регистрационного сбора. Импортер может подать заявку на регистрацию не ранее чем за 60 дней до предполагаемой даты прибытия импортной партии. Присвоенный таким образом автоматический регистрационный номер остается действительным в течение 75 дней. Регистрационный номер и срок действия регистрации указываются в накладной для таможенной очистки груза.

3. Обеспечение соответствия национальным стандартам Индии IS.

Для ввоза также требуется обеспечение соответствия национальным стандартам Индии IS, основные из которых представлены в «Нормативных актах». Полный перечень индийских стандартов представлен на официальном информационном ресурсе Бюро индийских стандартов (BIS) в разделе «Стандарты».

Для экспорта в Индию грузовых транспортных средств необходимо:

1. Получение кода IEC.

Для продажи товаров на территории Индии импортеру требуется получить код импортера-экспортера (The Importer-Exporter Code IEC). Код IEC присваивается региональным отделением Генерального директората внешней торговли (Directorate General of Foreign Trade DGFT).

2. Получение сертификата утверждения типа транспортного средства.

Министерство автомобильного транспорта и шоссейных дорог (MoRT&H) является ответственным государственным органом по вопросам, касающимся транспорта и управления дорожным движением. В 1989 году вступили в силу Главные правила для транспортных средств (CMVR), которые содержат требования для разработки Стандартов автомобильной промышленности Индии (AIS).

Органы по сертификации продукции, аккредитованные на проведение оценки соответствия по стандартам AIS:

- Ассоциация автомобильных исследований Индии (ARAI);
- Ассоциация производителей автомобильных компонентов Индии (ACMA);
- Международный центр автомобильных технологий (ICAT).

Для получения сертификата утверждения типа можно обратиться напрямую в одну из вышеперечисленных организаций для полного цикла испытаний либо получения сертификации в упрощенном порядке без проведения испытаний. Для упрощенной сертификации необходимо представить Сертификат соответствия на автомобильную технику, выданный уполномоченным органом РФ (ГНЦ РФ ФГУП «НАМИ») в виде международного Сообщения об официальном утверждении типа транспортного средства (в соответствии с Соглашением о принятии единообразных технических предписаний, подписанного 20 марта 1958 г. в г. Женеве).

В некоторых случаях может потребоваться дополнительный сертификат на соблюдение норм безопасности или сертификат на соответствие экологическим стандартам AIS.

3. Обеспечение соответствия национальным стандартам Индии IS.

Для проведения одобрения типа транспортных средств требуется обеспечение соответствия входящего электронного оборудования национальным стандартам Индии IS путем проведения испытаний в аккредитованной в Индии лаборатории. Данный вид продукции не подлежит обязательной сертификации, однако на добровольной основе можно получить лицензию по схеме сертификации импортных товаров (FMCS) от Бюро индийских стандартов (BIS).

Заявка, поданная заявителем в BIS, с комплектом прилагаемых документов анализируется и регистрируется.

Для сертификации электронных компонентов, входящих в состав транспортного средства, не проводится инспекция производства аудиторами BIS, но отбираются образцы продукции для проведения испытаний в нотифицированной BIS лаборатории.

Среднее время, необходимое для выдачи лицензии, обычно составляет шесть месяцев с даты получения полной заявки и ее регистрации.

Первоначально лицензия может быть предоставлена на срок до 2 лет. В последующем продление возможно до 5 лет.

Полный перечень индийских стандартов представлен на официальном информационном ресурсе Бюро индийских стандартов (BIS) в разделе «Стандарты».

Для экспорта гражданских вертолетов в Индию необходимо:

1. Получение кода IEC.

Для продажи товаров на территории Индии импортеру требуется получить код импортера-экспортера (The Importer-Exporter Code IEC). Код IEC присваивается региональным отделением Генерального директората внешней торговли (Directorate General of Foreign Trade DGFT).

2. Получение сертификата летной годности.

Согласно подписанному между Россией и Индией Соглашению о повышении безопасности полетов (BASA) от 14 февраля 2001 года, Росавиация вместе с Генеральным управлением гражданской авиации Республики Индия (DGCA) проводят одобрение конструкции, производственной деятельности, сертификатов лётной годности для экспортных вариантов производимых на территории РФ вертолетов. На основании выданных Росавиацией документов DGCA в упрощенном порядке выдает сертификат летной годности и начальное разрешение на эксплуатацию (IOC).

Для ввоза грузовых и пассажирских судов в Индию необходимо:

1. Получение кода IEC.

Для продажи товаров на территории Индии импортеру требуется получить код импортера-экспортера (The Importer-Exporter Code IEC). Код IEC присваивается региональным отделением Генерального директората внешней торговли (Directorate General of Foreign Trade DGFT).

2. Получение сертификата одобрения типа судна (сертификата классификации).

Для импорта грузовых и пассажирских судов в Индию необходимо получить сертификаты одобрения типа судна Индийского регистра судоходства (IRClass). Для прохождения процедуры классификации, согласно Правилам классификации и регистрации судов Индии, необходимо обратиться в IRClass и предоставить свидетельство о регистрации судна, сертификат соответствия судна международным стандартам безопасности (сертификат безопасности), сертификат классификации, выданные Российским морским регистром судоходства или другими международными регистрами судоходства (DNVGL, Bureau Veritas), а также пройти технический осмотр судна IRClass, который включает проверку соответствия судна международным стандартам безопасности и экологии для получения сертификата безопасности.

ПОЛЕЗНЫЕ ИСТОЧНИКИ: КУДА МОЖНО ОБРАТИТЬСЯ РОССИЙСКИМ КОМПАНИЯМ

www.india.minpromtorg.gov.ru	Сайт Торгпредства
www.exportcenter.ru	Сайт АО «РЭЦ»
www.10times.com	Выставки и мероприятия в Индии и в мире
www.indiamart.com	Крупная B2B-площадка в Индии
www.tradeindia.com	Крупная B2B-площадка в Индии
www.cbic.gov.in	Сайт Центрального управления по косвенным налогам и таможене для просмотра информации о ввозных пошлинах
www.commerce.gov.in	Индийская годовая и квартальная статистика по экспорту и импорту товаров по кодам ТН ВЭД
www.zaubacorp.com	Проверка контрагентов
www.bis.gov.in	Сайт Бюро индийских стандартов
www.eprocure.gov.in	Портал государственных тендеров и закупок



СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМЫХ ТОРГОВЫМ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВОМ РФ ЮРИДИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ

Ernst & Young Advisory Services

Tel: +91-124-4644000

Fax: +91-124-4644050

rajat.kathuria@in.ey.com

www.ey.com/india

Luthra & Luthra Law Officers

9th Floor Ashoka Estate, Barakhamba Road

New Delhi 110001 India

Tel: +91-11-41215100

Fax: +91-11-23723909

delhi@luthra.com

Indiabulls Finance Center,

Tower 2 Unit A2,

20th Floor,

Elphinstone Road,

Senapati Bapat Marg

Mumbai - 400 013

Tel: +91-22-6630 3600, +91-22-4354 7000

Fax: +91-22-6630 3700,

mumbai@luthra.com

www.luthra.com

Pamasis Law Chambers (Advocates & Solicitors)

1/32, Jangpura Extension, New Delhi-110014

Mob: +91-9999288788

Fax: +91-11-41519238

Sameer.jain@pamasis.com

Global Juris (Advocates & Solicitors)

Tel: +91-11-23387987

Fax: +91-11-26513561

globaljuris@touchtelindia.net

PARAS KUHAD & Associates

Tel: +91-11-46562525/727

Fax: +91-11-46562000

mnjha@paraskuhad.com

Foxmandal Little Solicitors & Advocates

Tel: +91-120-4305555/3919555

Fax: +91-120-2542222

newdelhi@foxmandallittle.com

www.foxmandallittle.com

VAISH Associates & Advocates (Corporate, Tax and business Advisory Law Firm)

Tel: +91-11-42492525/10

Fax: +91-11-23320484

awadhwa@vaishlaw.com

Lakshmikumaran and Sridharan (Corporate, Tax and business Advisory Law Firm)

www.lslaw.in

ProLEGAL UNIVERSAL, Advocates and Legal Advisors (Corporate, Tax, Litigation and business Advisory Firm)

C-58-C, Ashok Vihar-3, New Delhi – 110052

Mob: +91-9899 622340, +91-965 4463300

(Ajay Wadhwa, advocate)

K&G Consultants Pvt. Ltd. (Advisory Law Firm)

Manesh Senha

Mob: +91-9899793985, +91-9811531549,
+91-9663314766

maneshsenha@gmail.com

info@kngtrade.com

MERCURY International Partner (Advisory Law Firm, consulting service for import/export companies).

Headquarters in Zaragoza (Spain), local partner in China, permanent office in India)

9, Convent Garden (behind St. Joseph College)

Kangayam Road, Tiripur – 641604

TamilNadu, INDIA

Tel: +91-4214250014, +91-421 4250015

Fax: +91-421 4250013

prakash@mercuryip.com

Corporate Professionals (India) Private Ltd.

Arun Gupta, director

D-28, South Extn. Part 1, New Delhi 110049

Tel: +91-11-40622200, Fax: +91-11-40622201

arun@indiacp.com

info@indiacp.com

www.corporateprofessional.com

Parveen Sharma@ Associates

Parveen Sharma, director

Tel: +91-9810485123, +91-9953207980

Parveensharma57@gmail.com

MARS & Partners

International Legal Consultants, Advocates & IPR Attorneys

Geeta Dalal

geeta@marsandpartners.com

Kochhar & Co (Индия, Аравия и Эмираты)

Advocates & Legal Consultants

Suite 1120-21, 11 Floor, Tower A, DLF Towers, Jasola District Center, New Delhi - 110025 India

Tel: +91-11 41115222

Fax: +91-11 40563813

rohit@kochhar.com delhi@kochhar.com

PINKERTON

Consulting & Investigations (India) Pvt. Ltd.

Bhawna Beri

Estel House, Plot 126, Sector 44, Gurgaon – 122002 (Haryana, India)

Tel: +91-1244645400 ext. 402

Fax: +91-1244645444

Mob: +91-9810440922

Bhawna.beri@ci-pinkerton.com

www.ci-pinkerton.com

Titus & Co., Advocates

Titus House

R-77A, Greater Kailash-I, New Delhi – 110048

Tel: +91-11-26280100, 26470700, 26475800

Fax: +91-11 26480300, 26489950

Mob: +91-9810001272, 9910001272

titus@titusindia.com titus@titus-india.com

dtitus@titus-india.com titusco@vsnl.com

N-South Advocates

Pankaj Uniyal, Head – Corporate Relations & Communication

C-62 B, 6th Floor, Super Mart-I, DLF City-IV, Gurgaon-122009, Haryana India

Tel./fax: +91-1244042521, +91-124042522

Mob: +91-8800662883

Pankaj.Uniyal@nsouthlaw.com

www.nsouthlaw.com

LexCounsel, Law Offices

C-10, Gulmohar Park, New Delhi – 110049, India

Tel: +91-11-41662861

Fax: +91-11-41662862

info@lexcounsel.in

www.lexcounsel.in

Контактное лицо: Seema Jhingan and Dimpy Mohanty, Partners

Paras Kuhad & Associates, Advocates

903, Peninsula Towers, Peninsula Corporate Park,

Ganpatrao Kadam Marg, Lower Parel, Mumbai – 400013

Tel: +91-22-66695959 (30 Lines)

Fax: +91-22-66695999

pkamumbai@paraskuhad.com

Or: A-238 & 239, Lower Ground Floor,

Bhishm Pitamah Marg, Defence Colony,

New Delhi – 110024, India

Tel: +91-11-46562525, 46562727

Fax: +91-11-46562000

pkadelhi@paraskuhad.com

T&T LAW

R-89 Greater Kailash-1, New-Delhi – 110048, India

Tel: +91-40860000

Fax: +91-40860020

Mob: +91-9818825985

sayanhya.roy@tandtlaw.co.in

Контактное лицо: Sayanhya Roy, senior Associate

The Indian Lawyer

Branches:

1. E-452 Ground Floor, Greater Kailash-II, **New-Delhi**-110048.

2. 89 Lawyers Chambers Supreme Court Compound, Supreme Court of India, **New-Delhi**.

3. 602 6th floor Oval House, British Hotel Line (opp. Commerce House Fort), **Mumbai**-400023.

4. 102-103 Shiva's Residency, D.D.Colony, **Hyderabad**-500013

www.theindianlawyer.in

Mob: +91-9811191142, +91-9949278548

contact@theindianlawyer.in

sushilaram@gmail.com

Контактное лицо: Sushila Ram, Chief Legal Consultant & Advocate

TACT India Pvt Ltd. (консалтинг, риски, дью-дилидженс, подбор и проверка благонадежности персонала, защита интеллектуальной собственности) (филиалы в Бангалоре, Ченнаи, Хайдерабаде, Мумбаи и Калькутте)

51 HARTRON, Electronic City, Sector 18, Udyog Vihar,
Gurgaon -122015, Haryana, India

Tel: +91-124-4839560

Fax: +91-124-4839583

persis@tactindia.net

Контактное лицо: Persis S. Ismael

General Manager – CVP & Business Development

Company KP&S Associates (сопровождение торговых сделок, помощь в тендерах и заключении сделок, консалтинг, экспорт из Индии, арбитраж)

Нью-Дели

Mobile: +91 9015070270

ceo@kpsa.net.in

Контактное лицо: Mr. Pramod Rastogi

ASC Solicitors & Advocates

(Alok Sinha & Co.)

1 Birbal Road, 1st Floor, Jungpura Extension, New
Delhi-110014

Tel: +91-11-41643417, 41824349

Fax: +91-11-43104812/24325938

admin@asclegal.com; monika@aloksinhaco.com

www.asclegal.com

www.bhartiyasociety.com

ПЕРЕЧЕНЬ ПРИОРИТЕТНЫХ ВЫСТАВОК

Индия— одна из ключевых стран с точки зрения конгрессно-выставочных мероприятий.

Список выставок, рекомендуемых для участия и посещения российскими компаниями в 2023-2024 году

МЕСТО (ГОРОД, СТРАНА)	ДАТА	НАЗВАНИЕ	РАЗМЕР И СОСТАВ АУДИТОРИИ
Индия, Дели	12-14 октября 2023 г.	International Railway Equipment Exhibition (Железнодорожное оборудование)	20 000 посетителей, 300+ компаний
Индия, Дели	10-12 октября 2023 г.	Smart Mobility Expo Traffic Infra Tech Parking Infra Tech Road Infra Tech (Трафик и управление движением)	1000-5000 посетителей, 100-500 компаний
Индия, Дели	03-05 ноября 2023 г.	World Food India (Продовольствие)	20 000 - 50 000 посетителей, 500+ компаний
Индия, Дели	7-9 декабря 2023 г.	SIAL India 2023	
Индия, Бангалор	19-23 января 2024 г.	Digital Manufacturing (Цифровизация производства)	20 000 – 50 000 посетителей, 500+ компаний
Индия, Хайдерабад	18-21 января 2024 г.	Wings India 2024 (Гражданская авиация)	50 000 посетителей, 300 компаний
Индия, Бангалор	22-26 февраля 2024 г.	India Wood (Лесоперерабатывающая промышленность, мебель, оборудование)	65 000 посетителей, 850+ компаний
Индия, Мумбаи	4-7 марта 2024 г.	ChemTECH world Expo (Химическое машиностроение)	10 000 посетителей, 200+ компаний
Индия, Дели	5-9 марта 2024 г.	AAHAR International Food and Hospitality Fair (Продовольствие)	25 000 посетителей, 500 компаний
Индия, Дели	26-29 июля 2024 г.	Automation and Robotics (Автоматизация и роботизация)	20 000 – 50 000 посетителей, 500+ компаний
Индия, Калькутта	20-23 ноября 2024 г.	International Mining and Machinery Exhibition (Горнодобывающая отрасль)	10 000 посетителей, 100+ компаний

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ И ИСТОЧНИКОВ

Документальные источники:

1. Декларация о стратегическом партнерстве между Российской Федерацией и Республикой Индией // Министерство иностранных дел Российской Федерации.
<https://www.mid.ru/tv/?id=1732761&lang=ru>
2. Даниелян А. Дисбаланс в торговле между Россией и Индией стремительно растет // Группа «ДЕЛОВОЙ ПРОФИЛЬ». 2023. 27 апр.
<https://delprof.ru/press-center/experts-pubs/disbalans-v-torgovle-mezhdu-rossiye-i-indiye-stremitelno-rastet/>
3. Мигунов Д. Широкий замах: Индия вошла в пятерку лидеров мирового ВВП // Известия. 2022. 8 сент.
<https://iz.ru/1390952/dmitrii-migunov/shirokii-zamakh-india-voshla-v-piaterku-liderov-mirovogo-vvp>
4. Economic Survey 2022-23 // Economic Survey. P. vii, 23. URL: The Rise of India's Middle Class: [brochure] // People Research on India's Consumer Economy & India's Citizen Environment - ICE360.
<https://www.ice360.in/app/uploads/2022/11/middle-class-brochure-2022.pdf>
<https://www.indiabudget.gov.in/economicsurvey/index.php>
5. The Indian Telecom Services Performance Indicators. Oct – Dec, 2022 // Telecom Regulatory Authority of India. P. ii.
https://tra.gov.in/sites/default/files/QPIR_31052023_0.pdf
6. Roads and Highways // Make in India.
<https://www.makeinindia.com/sector/roads-and-highways>
7. Railways // Make in India.
<https://www.makeinindia.com/sector/>
8. «Padhna Likhna Abhiyan» to achieve goal of total literacy by 2030: Ramesh Pokhriyal // The Indian Express. 2020. 9 Sept.
<https://indianexpress.com/article/education/padhna-likhna-abhiyan-to-achieve-goal-of-total-literacy-by-2030-ramesh-pokhriyal-6588957/>
9. Bulletin Weekly Statistical Supplement // Reserve Bank of India. 2023. 14 Apr.
<https://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/PressRelease/PDFs/PR677C63453F91BD4D68AA75CCFE3E4F7C05.PDF>
10. Doing Business 2020 // The World Bank Open Knowledge Repository. P. 4.
<https://openknowledge.worldbank.org/server/api/core/bitstreams/75ea67f9-4bcb-5766-ada6-6963a992d64c/content>
11. Doing Business 2015 // World Bank Group. P. 4.
<https://www.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB15-Full-Report.pdf>
12. Country Overview. India // IMD World Competitiveness Online.
<https://worldcompetitiveness.imd.org/countryprofile/overview/IN>
13. Sectors // Make in India.
<https://www.makeinindia.com/sectors>
14. Российско-индийские экономические отношения. Досье // ТАСС. 2016. 10 апр.
<https://tass.ru/info/1637601>
15. Россия впервые вошла в топ-5 торговых партнеров Индии // Эксперт. 2023. 11 мар.
<https://expert.ru/2023/03/11/rossiya-vpervyye-voshla-v-top-5-torgovykh-partnerov-indii/>
16. Economic Survey 2022-23: Statistical Appendix // India budget. P. 111.
<https://www.indiabudget.gov.in/economicsurvey/doc/Statistical-Appendix-in-English.pdf>

17. Кеффер Л. Товарооборот между Россией и Индией в 2022 году вырос в 2,5 раза // Коммерсантъ. 2023. 18 апр.
[https://www.kommersant.ru/doc/5940291#:~:text=Товарооборот%20между%20Россией%20и%20Индией,журналистам%20\(цитата%20по%20«РИА%20Новости»\)](https://www.kommersant.ru/doc/5940291#:~:text=Товарооборот%20между%20Россией%20и%20Индией,журналистам%20(цитата%20по%20«РИА%20Новости»))
18. Lok Sabha // National Portal of India.
<https://www.india.gov.in/my-government/indian-parliament/lok-sabha;>
Lok Sabha // Digital Sansad.
<https://sansad.in/ls>
19. Rajya Sabha. Introduction // Digital Sansad.
<https://sansad.in/rs/about/introduction;>
Rajya Sabha // Digital Sansad.
<https://sansad.in/rs>
20. Индия // Большая российская энциклопедия – электронная версия.
<https://old.bigenc.ru/geography/text/2009216>
21. Religion in India: Tolerance and Segregation. India is majority Hindu, but religious minorities have sizable populations // Pew Research Center.
https://www.pewresearch.org/religion/2021/06/29/religion-in-india-tolerance-and-segregation/pf_06-29-21_india-00-0/
22. What is India's caste system: [archived copy] // BBC News. 2019. 19 June.
<https://web.archive.org/web/20230604183708/>
<https://www.bbc.com/news/world-asia-india-35650616>
23. Ray T., Chaudhuri A., Sahai K. Whose education matters? An analysis of inter caste marriages in India // Journal of Economic Behavior & Organization. 2020. Nr 176. P. 619–633. DOI 10.1016/j.jebo.2020.02.011
24. Народонаселение мира в 2023 году // United Nations Population Fund. С. 166.
<https://www.unfpa.org/sites/default/files/swop23/SWOP2023-RUSSIAN-v230413b-web.pdf>
25. Poverty & Equity Brief. India. October 2022 // World Bank Group. Poverty and Inequality Platform.
https://databankfiles.worldbank.org/public/ddpext_download/poverty/987B9C90-CB9F-4D93-AE8C-750588BF00QA/current/Global_POVEQ_IND.pdf
26. Mathew A. On Narendra Modi's watch, steep rise in crime against Christians between 2016 and 2019 // National Herald. 2020. 28 Jan.
<https://www.nationalheraldindia.com/india/on-narendra-modi-watch-steep-rise-in-crime-against-christians-between-2016-and-2019>
27. With 486 attacks, 2021 was «most violent year» for Indian Christians // Associated Press of Pakistan. 2022. 26 Jan.
<https://www.app.com.pk/featurednews/with-486-attacks-2021-was-most-violent-year-for-indian-christians/>
28. Karnataka Becomes India's 11th State to Enact Anti-Conversion Law // International Christian Concern. 2022. 19 May.
<https://www.persecution.org/2022/05/19/karnataka-state-anti-conversion-law/>
29. 48% Growth in FDI Equity Inflows after Make in India // Press Information Bureau. 2015. 14 July.
<https://pib.gov.in/newsite/PrintRelease.aspx?relid=123256>
30. India a bright spot on cloudy global horizon: IMF chief Christine Lagarde // The Economic Times. 2015. 17 Mar.
<https://economictimes.indiatimes.com/news/economy/policy/india-a-bright-spot-on-cloudy-global-horizon-imf-chief-christine-lagarde/articleshow/46588036.cms>
31. Roy A. The Middle Class in India: From 1947 to the Present and Beyond // Education About Asia. 2018. Vol. 23. Nr 1. P. 32–37.
<https://www.asianstudies.org/wp-content/uploads/the-middle-class-in-india-from-1947-to-the-present-and-beyond.pdf>
32. Rajghatta C. Harvard B-school gets first Indian-origin dean // Times of India. 2010. May 5.
<https://timesofindia.indiatimes.com/harvard-b-school-gets-first-indian-origin-dean/articleshow/5891963.cms>

- https://iea.blob.core.windows.net/assets/1de6d91e-e23f-4e02-b1fb-51fdd6283b22/India_Energy_Outlook_2021.pdf
- <https://www.g20climaterisks.org/india/#:~:text=The%20research%20shows%20that%20on,drops%20to%201.2%C2%B0C.>
- <https://www.thehindubusinessline.com/opinion/a-waterstarved-india-by-2050/article9788304.ece>
- [https://www.downtoearth.org.in/video/forests/forest-survey-report-2021-over-45-of-india-s-forests-will-become-climate-hotspots-by-2030-81177#:~:text=By%202050%2C%20448%2C367%20sq%20km,SoFR%2C%202021\)%2C%20said.](https://www.downtoearth.org.in/video/forests/forest-survey-report-2021-over-45-of-india-s-forests-will-become-climate-hotspots-by-2030-81177#:~:text=By%202050%2C%20448%2C367%20sq%20km,SoFR%2C%202021)%2C%20said.)
- <https://www.maximizemarketresearch.com/market-report/india-plastics-market/120148/>
- <https://www.indiatoday.in/diu/story/how-deep-india-plastic-problem-what-does-future-look-like-1970610-2022-07-05>
- <https://www.statista.com/outlook/cmo/food/india#:~:text=Revenue%20in%20the%20Food%20market,US%24173.90bn%20in%202023.>
- <http://archive.indianexpress.com/news/-india-will-have-to-double-food-production-by-2040-/1039151/>
- <https://www.deccanherald.com/brandspot/pr-spot/indian-food-industry-poised-for-exponential-growth-with-projected-output-of-us-535-bn-by-2025-1147635.html>
- <https://www.niti.gov.in/sites/default/files/2021-08/Working-Group-Report-Demand-Supply-30-07-21.pdf>
- <https://icar.org.in/files/Vision-2050-ICAR.pdf>
- <http://www.geoba.se/country.php?cc=IN&year=2040>
- <https://pib.gov.in/Pressreleaseshare.aspx?PRID=1577022>
- <https://www.livemint.com/news/india/icmr-data-shows-unequal-toll-of-cancer-on-women-11670349329355.html>
- <https://www.quantumrun.com/country-predictions/india/2040>
- <https://www.iea.org/reports/world-energy-outlook-2022>
- <https://news.abplive.com/india-at-2047/new-era-beckons-for-space-sector-in-india-deep-space-startups-set-to-boost-space-economy-1560229>
- <https://www.indyaspeak.com/news/space-station-india-is-preparing-to-build-its-space-station-by-2035-isros-focus-on-private-investment-97711.html>
- <https://telecom.economictimes.indiatimes.com/tele-talk/india-poised-to-become-a-major-satcom-hub-by-2030/5122>
- https://www.orfonline.org/wp-content/uploads/2017/02/Space2.0_Final_24Feb.pdf
- <https://www.ndtv.com/business/india-could-be-a-20-trillion-dollar-economy-by-2040-chief-economic-advisor-3050614>
- <https://www.indiabudget.gov.in/economicsurvey/index.php>
- <https://www.greaterpacificcapital.com/thought-leadership/indias-transformation-through-to-2040-overview-of-the-metrics-of-industrial-india-vs-information-age-india>
- https://www.dni.gov/files/images/globalTrends/GT2040/GlobalTrends_2040_for_web1.pdf
- <https://www.greaterpacificcapital.com/thought-leadership/indias-transformation-through-to-2040-overview-of-the-metrics-of-industrial-india-vs-information-age-india>
- <https://tradingeconomics.com/india/exports#:~:text=Exports%20in%20India%20is%20expected,according%20to%20our%20econometric%20models.>

- <https://www.livemint.com/economy/india-a-1-trillion-manufacturing-export-market-by-2030-11669800286004.html>
- <https://www.businesstoday.in/latest/economy/story/indias-exports-to-grow-by-76-to-564bn-by-2030-stanchart-pwc-313128-2021-11-23>
- <https://www.rba.gov.au/publications/bulletin/2018/jun/pdf/economic-trends-in-india.pdf>
- <https://economictimes.indiatimes.com/opinion/et-commentary/smart-cities-the-future-of-urbanisation-in-india/articleshow/83243081.cms?from=mdr>
- <https://niti.gov.in/sites/default/files/2019-01/NationalStrategy-for-AI-Discussion-Paper.pdf>
- <https://www.livemint.com/Politics/hCNChishenJwWp3jC0iRCL/India-will-be-late-by-50-years-in-achieving-education-goals.html>
- <https://www.greaterpacificcapital.com/thought-leadership/indias-transformation-through-to-2040-overview-of-the-metrics-of-industrial-india-vs-information-age-india>
- <https://www.statista.com/outlook/dmo/app/education/india#:~:text=Total%20revenue%20in%20the%20Education,US%2466.97m%20by%202027.>
- <https://www.investindia.gov.in/sector/tourism-hospitality#:~:text=%24512%20Bn%20contributions%20to%20India's,to%20be%20achieved%20by%202030.>

РЕШЕНИЯ КЕЙСОВ

Кейс № 1.

Выход на индийскую компанию даже с очень выгодным предложением предполагает наличие рекомендаций от уважаемых членов сообщества: ассоциации, где она состоит; партнеров по бизнесу. Желательно с последующим предложением предложить провести онлайн-общение на уровне руководства компаний.

Кейс № 2.

В Индии можно не бояться «потерять лицо». Можно откровенно сказать, что не понимаете, о чем говорит собеседник, — но не агрессивно, а с юмором. Можно даже предложить тут же дублировать суть в чате. В конце поблагодарить, что совместно удалось найти выход. Но лучше всего заранее подготовиться и пригласить человека с опытом «pigeon English», ну или хотя бы на следующий раз.

Кейс № 3.

Индийцы могли «испугаться» такого напора. На первых встречах не принято детально говорить о деле. Только контуры и примерные временные рамки. Первые 2-3 встречи — знакомство, разговоры о странах, семье, направлениях развития, совместные обеды/ужины с постепенным прибавлением содержательной части. Ни в коем случае нельзя пренебрегать совместным вечерним досугом.

Кейс № 4.

По мнению индийцев, руководитель не может быть молод с точки зрения восточной иерархии, поэтому даже у очень грамотных, самостоятельных менеджеров должен быть «старший», который после их доклада и озвучит им финальное решение. Сами они еще годятся только для проработки вопросов, но не для принятия решения. Ну, и озвучивать решение тоже желательно «старшему». Возьмите с собой в делегацию «седовласого человека» для стабилизации переговоров.

Кейс № 5.

Босс должен сохранять «ореол колонизатора». Демократичный, еще хуже недорого одетый, экономный руководитель тут же падает в глазах индийского персонала. Он не может быть первым среди равных, он только первый с исходящим от него ароматом денег и отеческой заботы. И уж тем более он не должен сам, как и его жена, готовить, убираться и т.п.

Кейс № 6.

У индийцев принципиально иная система мотивации: после удовлетворения базовых потребностей следует потребность высшего порядка — гармония. Она не подразумевает ориентации на результат, а ориентирована на процесс, т.е. не на привязку к KPI, а к четко расписанной руководителем задаче и «чистоте процесса исполнения», за что и выплачиваются деньги. Творчество и предпринимательский дух свойственны только элите, но не middle-менеджменту.

МАТРИЦА ОСНОВ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ПАРТНЕРАМИ В ОАЭ

ФОРМАТ / ЭТАП ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ	ПИСЬМЕННЫЙ 	ОНЛАЙН 	ОЧНЫЙ 
ПОДГОТОВКА	- Подготовка необходимой документации, справки по стране/компании - Кросс-культурные особенности		
ЗНАКОМСТВО	- Хороший английский - Четкое обозначение должностей и титулов - Обозначение предмета обращения - Описание компании, результатов и истории - Представление всех участников и зон их ответственности Формат неэффективен – нужен переход в очный!	- Хороший английский и знание «индийского английского» - Представление всех участников с обязательным перечислением должностей - Вступление «не о бизнесе» - Повестка встречи и долгосрочные планы с выгодой для государств	- Демократично со свободным общением - Обязательно свободная беседа - сначала о стране, природе, семьях - Есть острые темы – Пакистан - Процесс обсуждения хаотичный, надо умело модерировать - Главное – достижение «химии»
СОДЕРЖАНИЕ ВСТРЕЧИ – ПОЗИЦИИ СТОРОН, ОБМЕН МНЕНИЯМИ, ПРЕДЛОЖЕНИЯМИ	- Четкое формулирование предмета - Контроль получения письма - Сопровождение звонком - Деликатный протокол - Временные ожидания обозначить	- Представление всех участников (с титулами и званиями) - Начало свободное, демократичное - Сначала не о бизнесе, а «о жизни» - Формулирование предмета и временных рамок - Язык английский - Можно и нужно переспрашивать	- Свободное хаотичное общение - За столом начинает руководитель, но потом происходит разделение на группы, постоянные перемещения - Надо умело модерировать – держать фокус - Нет «страха потери лица»

ФОРМАТ / ЭТАП ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ	ПИСЬМЕННЫЙ 	ОНЛАЙН 	ОЧНЫЙ 
ТОРГ	- Редко происходит письменно - Очень тщательно формулируйте и прописывайте детали, советуйтесь с юристами - Перепроверяйте направленный ответ — у индийцев нет понятия «обман»	- Обычно имеет место для уточнения позиций письменной переписки и для прояснения деталей - Тщательно проясняйте детали, непонятные по переписке - Не стоит делать ВКС очень многочисленным	- В Индии надо торговаться - Возможен только win-win - Терпение – ключевая компетенция - Вежливость, но твердость «колонизатора» - Важно даже при отсутствии результата сохранить эмоциональный контакт
ПРИНЯТИЕ РЕШЕНИЙ. ЗАКРЕПЛЕНИЕ ДОГОВОРЕННОСТЕЙ, ИСПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ	- Для принятия решений не используется, либо неэффективно – т.к. письменный контракт ничего не значит - Способ контроля движения по проекту, но должен быть крайне регулярен	Для принятия решений не используется, только для оперативных коррективов, сверки движения по проекту, обсуждения не критичных изменений	Для принятия решений не используется, только для оперативных коррективов, сверки движения по проекту, обсуждения не критичных изменений
НЕФОРМАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ, БАНКЕТ			- Обычно ужин – начинается поздно и длится долго - Очень неформален - Разговор не о работе и подарки

Для заметок



Школа экспорта РЭЦ



РОССИЙСКИЙ
ЭКСПОРТНЫЙ ЦЕНТР

