

**ПЕТЕРБУРГСКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ**  
**18–20 июня 2015**

**РОССИЯ — ИНДИЯ: ВОЗМОЖНОСТИ ВЗАИМНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ**

**Деловой круглый стол**

**18 июня 2015 — 09:00–10:30, Павильон 5, Конференц-зал 5.1**

**Санкт-Петербург, Россия**  
**2015**

**Модераторы:**

**Чандраит Банерджи**, Генеральный директор, Конфедерация индийской промышленности

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

**Выступающие:**

**Сумит Мазумдер**, Президент, Конфедерация индийской промышленности

**Пунди Шринивасан Рагхаван**, Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Индия в Российской Федерации

**Нирмала Ситхараман**, Государственный Министр промышленности и торговли Республики Индия

**Александр Цыбульский**, Заместитель Министра экономического развития Российской Федерации

**Участники дискуссии в первом ряду:**

**Александр Бойко**, Председатель совета директоров, B2B-Center

**Александр Гурко**, Президент, НП «Содействие развитию и использованию навигационных технологий» (НП «ГЛОНАСС»)

**Мадукар Котвал**, Член совета директоров, президент по тяжелому машиностроению, Larsen & Toubro Limited

**Ч.П. Равиндранат Менон**, Генеральный управляющий, Export-Import Bank of India

**Александр Мишарин**, Первый вице-президент, ОАО «Российские железные дороги»

**Кишан Пандей**, Директор, УК «Российский фонд прямых инвестиций (РФПИ)»

**Прашант Руйа**, Член правления, Essar Capital Ltd

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

**Андрей Тербенин**, Член правления, АФК «Система»

### **С. Черемин:**

Уважаемые дамы и господа, доброе утро!

Позвольте мне от имени правления Делового совета по сотрудничеству с Индией тепло поприветствовать всех вас на Санкт-Петербургском экономическом форуме. По традиции мы открываем форум дискуссией о путях возможного сотрудничества между Россией и Индией.

Я хотел бы представить наших уважаемых гостей. Александр Витальевич Цыбульский, заместитель министра экономического развития Российской Федерации. Александр Витальевич отвечает за вопросы международного и межрегионального сотрудничества, за развитие особых экономических зон, за крупные программы, которые реализуются Правительством Российской Федерации, за развитие кластеров.

Пунди Рагхаван, Чрезвычайный и Полномочный Посол Республики Индия в Российской Федерации. Господин посол — наш старый друг и неизменно поддерживает деятельность Делового совета. Интересно, что свою дипломатическую карьеру он начинал именно в России, а в 2012 году координировал проведение саммита БРИКС в Индии. Господин посол проявляет уникальную активность, помогая нам организовывать и экономические форумы, и бизнес-миссии.

Следующий наш спикер — Сумит Мазумдер, президент Конфедерации индийской промышленности. Господин Мазумдер имеет обширные познания в строительной области и является обладателем почетного диплома МВА Гарвардской школы бизнеса. Думаю, два эти фактора, взятые вместе, способствовали серьезным успехам в развитии данной отрасли.

Я хотел бы представить также моего коллегу Чандраита Банерджи, генерального директора Конфедерации индийской промышленности. Он почти 26 лет посвятил работе в этой структуре и неизменно оказывает поддержку в организации нашей пленарной сессии.

Уважаемые дамы и господа, позвольте мне сказать несколько слов, после чего я дам возможность выступить всем участникам нашей дискуссии. Я буду представлять российских спикеров, а господин Банерджи поможет мне с нашей индийской аудиторией.

Как вы знаете, Россия сегодня переживает непростые времена. Мы находимся в режиме экономических санкций, объявленных Западом против экономики России. Для нас сегодня особенно актуален поиск стабильных и надежных партнеров. Поэтому взгляды многих компаний обращены на восток и на юг. Индия является одним из наших наиболее уважаемых экономических партнеров. Сегодняшний Форум проходит на фоне 15-летнего юбилея подписания декларации о стратегическом партнерстве с Индией, и можно попытаться подвести итог того, что сделано за эти годы, что произошло за эти 15 лет.

У меня есть ощущение, что, несмотря на весь позитивный опыт сотрудничества между Россией и Индией, сегодня мы находимся в состоянии замедленного спортивного старта. Мы много говорим о потенциальных возможностях нашего сотрудничества, но объем внешней торговли уже несколько лет остается на уровне 10-11 миллиардов долларов. Как мне кажется, сегодня необходимо сделать качественный скачок, попытаться найти синергию между российскими партнерами и их индийскими коллегами, развивать высокомаржинальные отрасли: науку, технологии, фармацевтику, информационные технологии. Только такая синергия поможет нам добиться намеченной цели — увеличить объем сотрудничества до 25 миллиардов долларов к 2020 году, как это было декларировано во время встречи на высшем уровне.

России сегодня способна многое предложить индийским коллегам. Можно перечислить несколько примеров удачного взаимодействия. Так, Объединенная авиастроительная корпорация активно сотрудничает с индийскими партнерами. Есть также пример «Алросы». Если не ошибаюсь,

сегодня будут выступать спикеры, которые расскажут о потенциале сотрудничества в железнодорожной отрасли. Мы в Деловом совете стараемся поддерживать все эти инициативы. Но мы видим, что, к сожалению, сохраняются административные барьеры, которые мешают развиваться торговле и привлекать взаимные инвестиции.

Вы знаете, что бизнес, как электричество, всегда идет по пути наименьшего сопротивления. Поэтому одна из основных целей нашей сегодняшней сессии — попытаться выработать практические предложения по облегчению взаимодействия в бизнесе, которые мы сможем представить на уровне межправительственных комиссий и правительств.

Уважаемые дамы и господа! Я предоставляю слово заместителю министра экономического развития Российской Федерации господину Цыбульскому.

#### **А. Цыбульский:**

Большое спасибо, Сергей Евгеньевич.

Очень приятно находиться на этом мероприятии, которое становится для нас традиционным. Мы в шестой раз собираемся в таком формате на Петербургском международном экономическом форуме. Как правильно отметил Сергей Евгеньевич, несмотря на нестабильность экономической и политической ситуации в мире, отрадно видеть, что российско-индийские отношения продолжают оставаться добрососедскими, взаимовыгодными и прагматичными.

Сегодня, как правильно сказал Сергей Евгеньевич, российско-индийские отношения находятся в состоянии затянувшегося старта. Используя спортивную терминологию, хочу выразить надежду, что это уже низкий старт, финальная стадия перед серьезным рывком. К сожалению, мы зафиксировали в этом году небольшое сокращение товарооборота между нашими странами — на 17,1% за первые четыре месяца. Это не может нас радовать, но мы понимаем, что для этого есть и объективные причины.

Поэтому мы должны не снижать нашу активность, а, наоборот, развивать двустороннее торгово-экономическое и инвестиционное сотрудничество.

Абсолютно очевидно, что традиционные источники интенсивного роста и увеличения товарооборота между нашими странами, а также методы их стимулирования отошли в прошлое. Надо искать, создавать, развивать и новые точки роста, которые могут привести к активизации взаимоотношений. Основопологающим фактором могло бы стать развитие инвестиционного сотрудничества, поскольку оно является наиболее мультипликативным: в него вовлечены фирмы-производители, банки, инвестиционные фонды, фирмы-дилеры и сервисные центры. Развитие такого сотрудничества приведет к интенсификации контактов между нашими странами и к укреплению взаимоотношений во всех сферах.

Если брать отношения на межправительственном уровне, то в последнее время сделано многое с целью создания основы для устойчивого, поступательного и динамичного развития. Я перечислю несколько инициатив, уже воплощенных в жизнь, результаты которых мы можем видеть и ощущать.

Первое важное направление, по которому начата работа, — это модернизация межправительственного соглашения о поощрении и взаимной защите капиталовложений. Этот документ, по сути, определяет правила игры для инвесторов в обеих странах, с одной стороны обеспечивая им защиту, а с другой — обозначая направления сотрудничества. Очень важно, чтобы новое соглашение отвечало всем современным требованиям и международным договоренностям, а также сегодняшним реалиям. Надеюсь, оно будет именно таким.

Созданы и успешно действуют две важные совместные рабочие группы: одна — по приоритетным инвестиционным проектам, вторая — по урегулированию проблемных вопросов, в том числе инвестиционных. Это, казалось бы, административная, чиновничья работа, но, тем не менее, она

дает практические результаты: упрощается ведение бизнеса на территории двух стран. Так, мы разрешили доступ индийского буйволиного мяса и яичного порошка на российский рынок. Эти вопросы долгое время не находили решения. Благодаря активной работе в этих форматах, сегодня мы видим явную положительную динамику.

Второе важное направление, работа по которому также ведется в рамках одной из рабочих групп, это дальнейшее упрощение выдачи российских виз для индийских бизнесменов. Без такого упрощенного режима, позволяющего устанавливать ежедневные, ежемесячные и ежегодные контакты между людьми, между бизнесом, невозможно развитие деловых взаимоотношений, их серьезная активизация.

В рамках существующих графиков хорошо идет реализация основных инвестиционных проектов. Это проекты «Сибура», «Акрона», «КАМАЗа», Объединенной авиастроительной компании, «Вертолетов России». Убежден, что мы должны не сбавлять темпы и еще больше активизировать сотрудничество.

Российских бизнесменов волнуют некоторые вопросы, касающиеся проектов, реализуемых на территории Индии: это известная всем проблема, связанная с титановым проектом, это совместные телекоммуникационный проект АФК «Система» и Shyam. Надеемся, что в ближайшее время мы найдем взаимоприемлемое и взаимовыгодное и прагматичное решение для этих застарелых вопросов.

Важным направлением является создание совместной исследовательской группы для заключения соглашения о зоне свободной торговли между Евразийским экономическим союзом и Индией. Это очень перспективное направление, и если оно будет сочтено взаимовыгодным и взаимоприемлемым, в двусторонних отношениях откроются новые горизонты.



Как заместитель министра, отвечающий среди прочего за развитие особых экономических зон Российской Федерации, хочу сказать, что эти зоны тоже могут быть серьезным и интересным инструментом взаимодействия. В России насчитывается 31 особая экономическая зона, девять из которых выделены в туристический кластер на Северном Кавказе. Этот инструмент продемонстрировал свою эффективность. Конечно, особые экономические зоны, с учетом разного времени их создания, находятся на различных стадиях реализации. Есть успешные зоны, в первую очередь производственные и технико-внедренческие, которые уже вышли на самоокупаемость и могут предлагать выгодные условия для потенциальных индийских инвесторов. Мы приглашаем вас к диалогу относительно использования этого инструмента.

Как правильно сказал Сергей Евгеньевич в своем вступительном слове, задачи по увеличению товарооборота между двумя странами уже поставлены нашими лидерами, и наша задача сегодня — воплощать в жизнь эти договоренности.

**С. Черемин:**

Спасибо, Александр Витальевич.

Мы будем оптимистично полагать, что Министерство экономического развития приложит все усилия для ослабления административных барьеров и создания режима наибольшего благоприятствования в отношениях с нашим стратегическим партнером — Индией.

Уважаемые дамы и господа! Позвольте мне предоставить слово Его Превосходительству Чрезвычайному и Полномочному Послу Республики Индия в Российской Федерации господину Рагхавану.

**P.S. Raghavan:**

Thank you very much, Mr. Cheryomin and Deputy Minister, Aleksander Tsybulskiy. Friends, it is a great pleasure to be here with you today at an event that seeks to both celebrate the relationship between India and Russia and also to explore how it can be made more vibrant. We have already heard from Mr. Cheryomin and the Minister about the opportunities that are there. Equally, we have heard that, whereas our leaders have said we should exploit the potential that exists between our two countries, this has not actually happened on the ground. We need to consider why it has not happened on the ground. That is why a meeting of this nature is particularly useful: so that business entities can get in touch with each other and interact and both see why things are not happening and see what can move forward. I bring you greetings from our Minister of Commerce and Industry, who is here in St. Petersburg today at this Economic Forum, and who has led a particularly strong delegation, not only of senior Indian officials but also of Indian business and industry representatives. I think this is the strongest delegation that has come in the last two years, and it is testimony to the recognition in Indian industry of the opportunities that are there in Russia. It was mentioned that, given certain international circumstances, Russian industry is particularly looking to the East for development of its economic relationships. This is an opportunity that, I think, is very interesting for Indian business and industry. Equally, on behalf of our Minister of Commerce and Industry, I would also like to draw the attention of Russian business to the new opportunities that have arisen in India, particularly after our new government's assumption of office. A new thrust of strengthening the manufacturing sector in India has led to an initiative I am sure all of you have heard of, and some of you have seen in St. Petersburg already: 'Make in India'. This is an effort to strengthen the manufacturing sector in India. It is an effort to create conditions that will be conducive for foreign industry to set up enterprises in India in order to tap the large and continuously growing Indian market. I would like to mention some

aspects of this to you before I talk about the specific opportunities between India and Russia. The Government of India has undertaken a series of reforms aimed at legislative, administrative, and executive actions specifically to ease doing business. There have been amendments in labour reforms. The foreign direct investment regime is being progressively liberalized, and as an example of this, I would like to mention that the cap on investment in defence manufacturing, which is a very important area of cooperation between India and Russia, has been increased to 49% from the current level of 26%. Investment beyond 49% is also permissible on a case-to-case basis, wherever it is likely to result in access to modern and state-of-the-art technology in India. One hundred percent foreign direct investment is now permitted under an automatic rule in construction, operation, and maintenance of specified rail infrastructure projects. Again, this is of great interest, because there has been increasing cooperation between the Indian and Russian railways. One hundred percent foreign direct investment is permitted in the medical devices sector, 49% foreign direct investment in the insurance sector, and 49% foreign direct investment in the pensions sector. We have also made some progress on taxation, particularly the goods and services tax, which would make India a single market and streamline taxation processes in an inclusive manner covering all sectors, thus avoiding taxation anomalies which have currently been detracting from manufacturing growth. We are also working towards modernizing a number of laws and making them coherent, so that the number of clearances required for investment is progressively reduced. I must also tell you that that this has already had a very positive impact on the investment climate in our country and on the investment statistics. The average annual inflows of foreign direct investment during the last three years have been about USD 39 billion, but in the year 2014–2015, the latest year for which statistics are available, the inflow was USD 44.8 billion. So we have had a positive tendency here. I must say that the flow of Russian business into India over this period has not been commensurate with the possibilities, and this is

where I think we need to be working. We mentioned defence manufacturing. The Minister also mentioned the project for the joint manufacture of helicopters for our armed forces: this is a new project that was announced when President Putin went to India in December 2014. It was the first India–Russia project under the “Make in India” initiative, and I think it has made very good progress. We have recently announced a concrete initiative to move this forward, and a Russian delegation is expected in India very soon in order to identify its Indian partner and to take this forward. There are a number of other defence projects for the repair and maintenance of Russian platforms already existing in India, and a number of new Russian platforms that are going to be developed in India, and we are talking about joint manufacture. In terms of Indian interest in Russia, there has been very positive movement forwards in areas such as investment in potash fertilizers. Discussions have advanced quite far between an Indian consortium of fertilizer producers and a Russian company on the topic of the Indian consortium taking up stakes in a fertilizer venture here. There are also discussions on coking coal: again, very encouraging progress in investment in coking coal has been seen here. Hydrocarbons are another area where there has been considerable progress already, and when our two leaders met in December, they agreed that we would work towards a strategic vision for hydrocarbon cooperation, which we hope to unveil by the time of the next summit, which we expect in autumn this year. So conditions are propitious; I think conditions both in Russia and in India are propitious. Governments can do so much. As has been said, the leaders of our two countries have agreed that the governments of the two countries will encourage trade, will encourage investment. The governments will also try to ensure that administrative barriers such as those the Minister mentioned are removed progressively. The Minister mentioned visas: I must mention that visas remain an issue our two governments still have to sort out. It is not a problem for Russians to get visas to enter India, because that is now an extremely liberal system. We now have an online visa application system by which visas are

facilitated even more for people who are outside Moscow. But we do have a problem with business visas for Indian businesspeople coming to Russia. We are discussing further liberalization of this, and this is a process we would like to see the Russian Government take forward in order to facilitate more travel by Indian businesspeople to Russia. I think I should stop here because the floor is for Indian businesspeople to discuss their experiences and aspirations, and the expectations for business and trade investment between our two countries. Thank you.

**С. Черемин:**

Большое спасибо, господин посол.

Действительно, Индия показывает уникальные темпы экономического роста: более 7% в год. Наверное, наступил, как модно говорить, момент для перезагрузки наших экономических отношений. Шанс на это дает приход нового, очень энергичного, эффективного правительства в Дели, которое возглавляет Нарендра Моди. Те успехи в области индустриального развития, которые под его руководством продемонстрировал штат Гуджарат, те крупные проекты, которые сегодня реализует Индия, такие как, например, строительство индустриального коридора Дели—Мумбаи, развитие высокотехнологичных отраслей, о чем говорил господин посол, воплощение в жизнь лозунга «Make in India» — все это создает реальные предпосылки для серьезного увеличения российских инвестиций в Индию и для локализации производства индийской продукции в Российской Федерации.

Как Вы отметили, сегодня в Санкт-Петербурге присутствует представительная делегация, состоящая из лидеров индийского бизнеса. Я хотел бы предоставить слово президенту Конфедерации индийской промышленности господину Мазумдеру.

**S. Mazumder:**

Thank you very much. Ambassador, Minister, friends, ladies and gentlemen, a very good morning to each one of you. It is a pleasure and a privilege to be here at SPIEF, and especially at this roundtable this morning. We have actually been partnering with SPIEF for the last seven years consecutively, and we are extremely happy about this association. We all know that India and Russia have been friends for a long time, and we have been partners for a long time. The association goes back many years. It was just mentioned over here that India is amongst the fastest-growing nations in the world today, and India is in the process of making, as the Ambassador mentioned, doing business easier in India, and a lot of reforms have already been undertaken to achieve this. One, of course, is the ease of doing business, the second is attracting foreign direct investment, third is taxation, and there are many other steps that are being taken so that doing business in India becomes a lot easier. There has been a lot of talk in the past about things taking a long time, and all this is being addressed, and things are changing rapidly in India. We need to build on our friendship; we need to really move to a holistic economic engagement between our two countries. It is generally very encouraging that we already have the strategic partnership and vision, as outlined between President Putin and our Prime Minister Modi in December last year, with the plans they arrived at. The figure I have for bilateral trade between our two nations is USD 12 billion, of which USD 8 billion is investment by Indian companies in Russia, and USD 4 billion is investment by Russian companies in India. So obviously there is a lot of scope for Russian companies to invest in India, and, as I mentioned, it is getting a lot easier to do business in India today. I really envision now that there is a range of sectors that would mutually enhance our presence in each other's countries. Energy is one of them, which is really the foundation stone of our bilateral economic engagement. Nuclear energy: there is an agreement between our two governments on the serial construction of power plants; there is a boost for local manufacturing of

equipment and machinery; Russian companies can consider investments related to upstream and downstream sectors. Oil and gas is another sector where Indian companies can do exploration and production in Russia, and Russian companies can look at renewable energy. There is a big push on renewable energy in India right now, and India has extremely ambitious plans in solar and wind energy, to really increase the capacity in years to come, so the Russian companies have a big opportunity over there. Defence manufacturing, as the Ambassador mentioned, is another area where foreign direct investment has been raised. Foreign companies are encouraged to participate in defence production for India; they are also encouraged to source locally: they can bring in the technology and some components and equipment, and they can also do local sourcing, which is more competitive, and this will also help Indian companies to upgrade their technology. Pharmaceuticals is another big area between our two countries. India is already a very large exporter of pharmaceuticals to Russia. Indian companies are, in fact, now interested in investing in pharmaceuticals in Russia, so that there is actually closer collaboration between the two countries. Russian companies can also invest in India. I am talking about the low cost of high-quality manpower, where they can really do a lot of research and development work in India. India is very well known for the technical and scientific knowledge of our people. Russian companies must consider the tenders that are being floated for highways, roads, railways, and ports. There is a lot of activity going on in India right now, and I believe up to 100% investment is allowed in this sector, so we are really looking at some very large highways, roads, ports, and railways. Russian companies have tremendous experience in this: they can really add a lot of value. These are areas Russian companies would find it very lucrative to invest in India. This is normally done in a public-private partnership, and it works very well, so I would encourage Russian companies to look at this opportunity, which is growing rapidly. There is, of course, a whole list of potential opportunities between our two countries, but what we really must develop is a very potent

mechanism for stepping up trade and investment between our two countries. The CII and the CIB suggest that bilateral seekers should be fast-tracked, including trade in goods and services and also, most importantly, in investments. We need to help facilitate the number of issues related to tariff and non-tariff barriers, movement of goods, and mutual recognition of standards. We also seek a faster movement of the use of national currencies in bilateral trade. This would really simplify trade between the two countries, and would encourage growth in our two countries in the area of trade, and more facilitation in the banking and financial sectors would be encouraged, so that financial transactions in bilateral trade between our two countries would become much smoother. There was mention of visas: movement of people must become easier in order to really capture the opportunities between the two countries. There is an issue of businesspeople getting visas, and the Minister is very well aware of this. We do hope that this regulation becomes simpler and faster in the near future. I would like to conclude here by saying that the CII really would like to offer a one-stop service to Russian companies that are planning to invest or work in India. We could really help you in setting up your business in India. We could really be the single point of reference for each of your investment activities in India. These are some of the points that I had, ladies and gentlemen; thank you very much.

**С. Черемин:**

Большое спасибо, господин Мазумдер.

Действительно, Конфедерация индийской промышленности оказывает нам помощь в установлении прямых деловых контактов между российскими и индийскими компаниями. Особенно хотелось бы поблагодарить конфедерацию за ее усилия, направленные на удачное проведение форума, который состоялся в октябре прошлого года в преддверии заседания межправительственной комиссии. Хочу напомнить, что количество участников тогда было рекордным — свыше 400 человек.



Впервые в Индии присутствовала такая представительная делегация из Российской Федерации — представители более чем 120 крупнейших российских предприятий.

Уважаемые друзья, давайте перейдем к обмену мнениями между представителями бизнеса. Предлагаю моему коллеге, господину Банерджи, который будет помогать вести нашу сессию, выступить с коротким приветственным словом и дать первое слово представителю индийского бизнеса. Мы будем поочередно давать слово представителям индийского и российского бизнеса.

**C. Banerjee:**

Thank you, Sergei, for your introductory remarks. Before I ask some of our team members who have come from India to speak, I just wanted to reiterate a couple of points. One, of course, is that we see the growing importance being given to India over the last seven years, as we have been coming to SPIEF. I have been personally coming every year, and every time that we have come, we have seen a very strong commitment, or rather a growing commitment, by the Forum to India's participation. This particular session, which has now happened every year for the last six years, has been very significant and very important in allowing the two countries to talk to each other. I am very grateful that you are present here today, Minister, and of course a lot of the leadership that we see over here in Russia has been assumed by our Ambassador. As the Ambassador mentioned, this year's team is a very strong team, led by the Commerce Minister, of both business representatives and officials. But I just wanted to say that, while it is growing stronger, it is also becoming very diverse. The number of sectors, and the number of people, who have come from India are from very new and different emerging fields. So it will be interesting to hear their perspective as to how they feel that one can collaborate with Russia. Many points have been mentioned about how India has been shaping up over the last year, especially with the new

government having come to power. Besides the issues that have been mentioned both by the Ambassador and by the President of the CII, I wanted to mention that the next level of reforms, as one sees it, in India is in the states of India. There is a lot happening in the states: the states are growing; the states are competing with each other. It is very positive competition which is emerging, and where do your investments go? The investments really go to the states. The type of changing dynamics that one sees in the administration of the states in terms of facilitating business coming in is quite strong and phenomenal. Therefore, we would like to also share with you over a period of time the story of the states of India with which you will actually be doing business. And lastly, before I turn to my colleagues from industry to say a few words, I would like to mention that we would like to see this institutional framework which has been really championed so well (and my congratulations to Sergei for really doing this in such an effective manner) so that we are able to institutionalize this into a more effective, continuous business-to-business interaction, which would help us feed into our two respective governments as to what the issues that emerge are, and what it is that we would like to really achieve in the timeframes that we can set for ourselves. So, with that, I now turn to some of our very important group which is present here. I will first turn to Mr. Madhukar Kotwal, who is a member of the Board of Directors of Larsen & Toubro. Larsen & Toubro, as you might know, is a diverse heavy engineering organization, and they are into many fields. Mr. Kotwal will of course talk about it. Besides being a member of the board, he is also responsible for heavy engineering, especially one sector that has been given prominence in these introductory remarks by quite a few on the dais: defence. So, Mr. Kotwal.

**M. Kotwal:**

A very good morning to you, ladies and gentlemen, dignitaries on the dais. It is indeed a privilege to be here, to be sharing our thoughts. Every time I come to

Russia, I wonder why we do not do more with each other. Our cultures have so much in common, and, of course, there is so much to learn from Russian technologies. I must give you a few glimpses of what we have succeeded with well in the past, which may give some clues to what we probably could do in the future. As Mr. Banerjee explained, L & T is a conglomerate. We are involved in a large range of activities, ranging from civil construction, infrastructure – we are India's largest company in that – we have also set up projects in oil and gas, fertilizers, refineries, petrochemicals, and so on. And then, in heavy engineering, we deal with a lot of specialized equipment for two sectors, mainly: the strategic one – which is defence, nuclear power, and aerospace – and the other one, which is to do with refineries, petrochemicals, and fertilizers. Today, we are considered one of the largest manufacturers in the private sector of defence equipment in India, and of course, with oil and gas, one of the top five manufacturers worldwide for specialized equipment for refineries and petrochemicals. With this range of products, we naturally have a large interest in Russia. To give you a few examples, we have participated very closely with the Russians in the BrahMos programme, which is the world's fastest cruise missile, developed jointly by India and Russia. As a company in India, we manufacture all the non-metallic parts, the composites and advanced composites: we have set up facilities. We make the fire control systems, electronic parts, and launchers, and this has been an excellent case of cooperation between India and Russia. We have therefore had dialogues with the senior people in Russia, dealing with really high levels of technology, and we have got an excellent relationship going there. There is, of course, the other programme, which was initially very highly classified and therefore none of us talked about it, but now we know that L & T has been the main contributor to India's first nuclear submarine, and there has also been excellent cooperation between the two countries. Going forward, I see that there is a huge transition occurring in India, and that this is one thing I feel the Russians have also probably realised, and have probably implemented a

suitable change in their policies. What had been happening in earlier years was that the Indian defence industry was restricted to defence organizations owned by the government, which is the public sector, as we call it. This has seen a marked change, and there has been a complete transition. Now there is an accent on involving the entire industrial base in India, whether that is public or private. This change means that there has to be free interaction between companies in Russia and India, both in the public and private sectors. I believe that this change requires a certain change in mind-set, because I do find in some cases that people here in Russia believe that anything to do with defence can only go through the Government of India, through government companies. This has changed, so I would like to request a review of this whole thing, and this will really go into a different realm altogether. In the other part, if I talk about the oil and gas industry, there is a huge requirement in Russia, as we know, where there are certain large numbers of refineries which require revamps, modifications, upgrades, and with technologies, obviously some of them are available in Russia, some are available in the West. Now, this is a huge area of cooperation that we believe is in fact an area where India and Russia can jointly collaborate in developing new technologies, or patents in various areas, together, because there is a tremendous knowledge base here. Maybe some of the things we have done for other countries in the West have given us a lot of knowledge about modern techniques, and the two combinations, I think, will probably work wonders. There are huge possibilities and potential that are largely untapped. The manufacturing base in India has grown tremendously, as His Excellency the Ambassador mentioned: there is an accent on developing the manufacturing industry in India, and there are industries capable of doing many things. For example, in our company, we produce some of the world's largest reactors. We have dispatched them all over the world. Therefore, we believe that there is a strong possibility of collaboration. Yes, there are different technologies available in Russia, but I think this meaningful cooperation will go a long way, and this

session will help a lot. In summary, I want to say that it is basically a combination of Russian technology and Indian enterprise that will do the job. Thank you very much.

**С. Черемин:**

Сегодня Индия и Россия развивают критически важную инфраструктуру, без которой невозможен никакой прогресс. Наверное, к такой инфраструктуре относятся и «Российские железные дороги». Сегодня эта компания активно развивает внешнеэкономическую деятельность, сотрудничает с партнерами в 27 странах мира, участвует в международных тендерах на строительство железных дорог, поставляет технику для железнодорожной отрасли. География контактов очень обширна — от Кубы до Китая.

К сожалению, пока в сферу интересов ОАО «РЖД» не входила Индия. Я попрошу первого вице-президента ОАО «РЖД» Александра Мишарина рассказать о перспективах взаимодействия компании с индийскими партнерами.

**А. Мишарин:**

Уважаемые коллеги! Уважаемый посол! Уважаемый министр!

Я представляю компанию «Российские железные дороги» — крупнейший транспортно-логистический холдинг России и мира, на долю которого приходится более 40% грузооборота и пассажирооборота в России. Важной стороной нашей деятельности является формирование отдельного бизнес-направления, связанного с международным инжинирингом и строительством. У нас заключены контракты более чем с 30 государствами, мы работаем почти на всех континентах.

Мы давно установили отношения с индийскими железными дорогами, но, к сожалению, в последнее время не было конкретных совместных проектов, хотя по объемам перевозки грузов и пассажиров, по инфраструктуре

российские и индийские железные дороги — это две соизмеримые системы. Мы перевозим больше грузов, в Индии перевозят больше пассажиров. И российские, и индийские железные дороги имеют отличную от европейской ширину колеи. Это тоже нас объединяет, что было особо подчеркнуто во время нашей недавней поездки и встречи с руководством «Индийских железных дорог», состоявшейся благодаря помощи господина посла. На встрече были определены основные направления сотрудничества, для которого, как мы считаем, созданы все возможности.

Первое направление — это участие «Российских железных дорог» и предприятий, входящих в наш холдинг, вместе с другими промышленными предприятиями в реконструкции железных дорог Индии. Это проектирование и строительство высокоскоростных магистралей, модернизация действующих участков индийских железных дорог для достижения скорости 160 и 200 километров в час, внедрение современных систем управления и обеспечения безопасности движения поездов, систем антитеррора, организация обучения работников индийских железных дорог, создание совместного университета с участием Санкт-Петербурга, Москвы и Дели, модернизация железнодорожных вокзалов. Мы закрепили с помощью протокола и уже получили первые результаты конкурсов. Надеюсь, что в ближайшее время мы подпишем контракты на модернизацию и электрификацию отдельных участков железных дорог.

Второе направление, очень важное, которое невозможно развивать без поддержки правительства и работы в формате G2G, это участие российских компаний в реализации проектов экономических коридоров. Сегодня уже говорилось о создании промышленного коридора Дели—Мумбаи. Мы обсудили проекты четырех основных коридоров: Дели—Мумбаи, Бангалор—Мумбаи, Ченнаи—Бангалор и Вишакхапатнам—Ченнаи. Есть предварительные договоренности, и мы считаем, что, как и в других государствах, России может быть отдан один из коридоров. На основе

обычной железной дороги и грузовой высокоскоростной магистрали его можно развить как комплексный, с учетом нашего опыта строительства энергетических предприятий и развития портовой инфраструктуры, включая создание терминала СПГ. Можно воспользоваться программой «Make in India», которая предусматривает создание производства подвижного состава в Индии. Крупнейшие российские холдинги, производящие железнодорожный подвижной состав, — «Трансмашхолдинг», «Синара — Транспортные Машины», «Уралвагонзавод», генеральный директор которого здесь присутствует, — имеют сегодня опыт локализации лучших мировых технологий, применяемых вместе с российскими разработками. Эта работа ведется сегодня и в рамках БРИКС, в деловой совет которого мы входим.

Во время последней встречи глав наших государств эти вопросы обсуждались, и мы надеемся на плодотворную работу. Сформирована рабочая карта продвижения проектов, мы двигаемся по ней. Уверен, что сегодня есть все возможности для расширения нашего сотрудничества.

**C. Banerjee:**

Thank you. Indeed, infrastructure is a big area that India is really looking at today. The type of investment opportunities that one has in infrastructure would not only be funded by the government, there is a lot of private sector funding that would be required. In this context, I would like to invite Mr. Prashant Ruia, the Chairman of Essar Oil and Member of the Board of Essar Capital Ltd, to speak. I would like to just talk about Essar Capital for a second. Amongst the many funds that he works with, his core sectors are energy, metals and mining, infrastructure (which comprises ports and EPC businesses), and services. As Prashant goes up to the podium, I must say that he is one of those young business leaders emerging in the country, and we have many more like him. India needs many more like him. Prashant.

**P. Ruia:**

Thank you very much, Honourable Minister, Ambassador, distinguished people on the dais, and friends. We have heard a lot this morning about the tremendous fit between India and Russia. I will not go into that all over again, but suffice to say that whether it is at a person-to-person level, whether it is at a trade level, or whether it is at a cultural level, there is obviously a very major fit. And the question for all of us is: how can we really take advantage of that and deepen that relationship, and make it a much more permanent, everlasting relationship? If you look at all the support and strength coming from those relationships, if you look at the actual numbers in terms of the trade business actually being done between India and Russia, the numbers are not that strong. Our trade numbers are in the region of USD 10–12 billion, and more importantly, our investment numbers between India and Russia are also in the region of about USD 10 billion. As you know, India has huge opportunities in terms of our growth, in terms of our investment, and in the infrastructure space, which is where we come from. In the last five years, India has invested close to USD 200 billion between the power sector, the oil and gas sector, the metals and mining sector, roads and highways, et cetera. After all this investment, our current per capita consumption of any of these products, is still only about one fifth of what China is consuming today. Given that India and China have a similar population, our current consumption is about one fifth, and in some areas one quarter, of what Chinese consumption is today. What that really means is that, from an Indian perspective, over the next 20 to 25 years there is a huge runway in front of us in terms of growth and consumption, in which investment, manufacturing, and infrastructure, will have to play a very, very big part. Our leadership under Prime Minister Modi has laid out this vision over the last year with the “Make in India” campaign. It has been extremely successful in terms of attracting investment or creating a platform to attract investment into India, but I also believe that, given the technology,



capacity, and capability of Indian companies, there is a huge opportunity for Indian companies to also invest and participate in Russian development, and in the development of Russia that is happening right in front of us under the leadership of Mr. Putin. My thesis is very simple: the winds are in our favour, in terms of both our countries and the situation we are in, and it is really up to the business community. We had a very good session in December when President Putin came over to India. That was a real exchange between the business communities, and I believe that it is now up to us to convert this relationship and this trade, and deepen it, and by that I mean actually participating in each other's economies. That cannot happen just with trade. It has to happen with investment. It has to happen with permanent visibility of Indian brands and of Russian brands in each of our countries. From our side, from the Essar side, we are making an effort to enhance this and to increase our participation in Russia, and I believe that SPIEF will be a great platform for us to deepen that. Thank you.

**С. Черемин:**

Хочу представить одного из лидеров российского машиностроения и индустрии в целом — научно-производственную корпорацию «Уралвагонзавод». Сегодня «Уралвагонзавод» больше ассоциируется с уникальными достижениями отечественного танкостроения: это было продемонстрировано во время парада, посвященного 70-летию победы в Великой Отечественной войне, когда по Красной площади впервые прошел танк «Армата». Но «Уралвагонзавод» выпускает и широкий спектр гражданской продукции, активно взаимодействуя с зарубежными партнерами. В качестве примера его успешной деятельности могу привести недавний контракт на поставку 14 тысяч вагонов в Азербайджан. Сейчас в рамках Делового совета мы ведем переговоры с индийскими партнерами о налаживании производства горно-шахтного оборудования на территории Индии.

Позвольте предоставить слово генеральному директору научно-производственной корпорации «Уралвагонзавод» Олегу Сиенко.

**О. Сиенко:**

Доброе утро, уважаемые господа министры, уважаемый господин посол! Спасибо за то, что я получил возможность участвовать в сегодняшней пленарной сессии.

Научно-производственная корпорация «Уралвагонзавод» — это многоотраслевой машиностроительный комплекс, который, среди прочего, занимает видное место в оборонной промышленности страны. Мы выпускаем вооружения для сухопутных войск, активно работая с иностранными партнерами. Помимо этого, мы имеем возможность производить более 200 видов железнодорожной продукции, выпускаем также горно-шахтное оборудование, оборудование для космоса и авиации, различные электротехнические приборы — перечислять можно долго.

С нашими индийскими партнерами мы традиционно сотрудничаем в области вооружений. Успешно запущен завод по крупноузловой сборке техники в городе Авади. Сейчас ведется активная работа по передаче технологий для производства узлов, агрегатов, материалов, бронестали на территории Индии. У нас есть на месте обширная рабочая группа, которая успешно осуществляет эту работу. Кроме того, мы модернизируем военную технику, поставленную во времена Советского Союза, и производим испытания новых видов вооружений для Республики Индия.

В настоящий момент мы активно прорабатываем вопрос поставки локомотивов для «Индийских железных дорог». Намечается успешное сотрудничество с индийскими машиностроителями, в частности с производителем сельскохозяйственной техники Sonalika. Мы обсуждаем возможность локализации производства тракторов на территории

Челябинского тракторного завода, а также налаживания выпуска дорожно-строительных машин на индийских предприятиях компании Sonalika.

Между нами начались расчеты в рублях с участием российских и индийских банков. Все понимают, что мы находимся в достаточно сложных экономических обстоятельствах. Помимо мирового экономического кризиса есть еще санкции. Но вообще-то санкции создают возможности для нас, мы еще больше закаляемся.

В 2009 году была создана прекрасная организация — БРИКС, а в 2013 году в Дурбане был основан совместный банк. Что такое БРИКС? Это больше половины населения Земли, больше половины всех природных и людских ресурсов, это огромное количество возможностей. Но, к сожалению, при создании банка БРИКС, который должен быть проводником всех наших экономических начинаний, мы сделали главную ошибку, которая сегодня отражается и на наших взаимоотношениях: мы приняли в качестве валюты доллар США. Это реальное препятствие для развития взаимоотношений. Что бы мы ни производили, включая сырье и материалы, все это оценено при помощи обыкновенного электронного платежа: ни у вас, ни у нас не остается резервов для инвестиций в ту или иную отрасль экономики. И даже когда мы осуществляем свои платежи, наша валюта все равно находится там, на корреспондентском счету в известном городе под названием Нью-Йорк.

Я обращаюсь к вам, к индийским партнерам: начинайте работу по введению валюты для расчетов между странами БРИКС. Я не знаю, как она будет называться: «брикс» или иначе, — но это, поверьте, поможет нам обрести независимость и сделать огромный шаг — даже не шаг, а прыжок в наших отношениях.

В заключение хочу еще раз поблагодарить всех участников нашей сессии и Форума, пожелать вам плодотворной работы, разнообразных контактов и

успехов в развитии наших экономических взаимоотношений. Еще раз желаю всем успеха.

**C. Banerjee:**

Thank you. We now move to another very important area, and that is, again, the funding of trade. The funding of exports and imports and the role an institution like our Export-Import Bank, Exim Bank of India, has been playing – especially with Russia – and not only in trade, but I think it has been very instrumental in areas like technology, especially technology transfer, the trade of small and medium enterprises, which has been a bedrock of the volumes of trade that have existed between our two countries. With that, I will request that Mr. Ravindranath Menon, who is the Chief General Manager of the Exim Bank of India, give his observations.

**C.P.R. Menon:**

Thank you, Mr. Banerjee. Dignitaries on the dais and off the dais, a very good morning to you, and greetings from Exim Bank. Now, Exim Bank has been watching Russia with great interest, and with greater interest in the past two years, the reason being that there is a whole lot of business that can be generated. And where there is a lot of business, there is going to be a lot of money that is needed, and that, Exim Bank thinks, can come from Exim Bank's coffers. Although there has been a lot of interest, there has not been much traction in these transactions, so we have been trying to find out what exactly can be done to enhance the transactions, or to give a boost to the otherwise lukewarm transactions that are now happening. One thing we found out was that although there is a lot of trust between people, there needs to be confidence in the mechanism that we adopt. So what we thought was best was that there is an existing BRIC set-up through which we have entered into a lot of agreements, where we have agreed on how things will work out. Now, the mechanics of that

transaction have been more or less laid down at a macro level. Now it has to be brought down to a micro level. One of these is what we have called the Reciprocal Guarantee Facility Agreement between Exim Bank and Vnesheconombank. This has been hosted on the website of the Indian Embassy in Russia, and will actually be a real game-changer, if it can be implemented. The only question is: how do we go about moving these things forward? We are now in talks with Vnesheconombank to find out whether this Reciprocal Guarantee Facility Agreement in domestic currency for financing Indo-Russian joint ventures can be started. Once we start this, probably the trade can be boosted to an extent of at least 30-40%. The other aspect that we wanted to try out is the LC Confirmation Facility. What happens at present is that any exporter who wants to open an LC, either in Russia or in India, goes to his local banker. The local banker will request a relationship with an Indian banker, and there is a whole raft of technicalities, including the formalities that are needed. What we are planning now is there will only be two banks involved in the whole transaction: Exim Bank and Vnesheconombank. All the Russian banks will have a tie with Vnesheconombank; all the Indian banks will have it with Exim Bank, and any LC from India will be advised by Exim Bank, and vice versa from Russia: it will be done by Vnesheconombank. This will speed things up, because then there is no need to set up relationships – we are just dealing with a lot of transactions. So this is one area we are looking at. Finally, the most important thing that we are looking at is the flagship programme of Exim Bank, which we call “Overseas Investment Finance”. There are a lot of opportunities in Russia; a lot of industrialists in India are looking forward. If the industries are ready, Exim Bank is ready to fund, if there is a good project, and in this, for the local working capital, we are trying to tie in again with Vnesheconombank. So, with these three or four transactions, we intend to enhance it to a slightly higher level, and once that confidence in the transactions and the mechanics builds, we think that that will

help us to, again, double the trade in the coming few years. Thank you very much.

**С. Черемин:**

Большое спасибо.

Господин Сиенко справедливо заметил, что существует некая несправедливость: внешняя торговля осуществляется странами БРИКС, а клиринг по этим расчетам производится в долларах США. Фактически он в любую минуту может быть оспорен и остановлен, что и происходит с российскими предприятиями: транзакции в долларах под предлогом compliance замораживаются и просто не проводятся целыми днями, а иногда неделями и месяцами.

Я хотел бы представить уникальную российскую корпорацию, которая разрабатывает софт для торговых электронных площадок. За последние годы этой компании удалось создать более 60 электронных площадок. К началу этого года общий объем электронных платежей только корпоративных клиентов превысил 100 миллиардов долларов. Позвольте предоставить слово председателю совета директоров B2B-Center Александру Бойко.

**А. Бойко:**

Добрый день, уважаемые коллеги!

Спасибо Сергею Евгеньевичу за такое представление. На сегодняшний день мы являемся пионерами в своей области, если говорить о России. За 15 лет мы сделали достаточно много для развития B2B-сектора корпоративной торговли. Как сказал Сергей Евгеньевич, бизнес идет по пути наименьшего сопротивления. Если нужно увеличить объем торговли, то электронная торговля является именно таким путем.

Это даст возможность развернуть те сервисы, которые мы уже начали создавать. Полтора года назад мы запустили проект «B2B-export», в рамках которого началась работа с африканскими странами: он продемонстрировал возможность потребления российских товаров через механизм электронной торговли, достаточно хороший трансграничный механизм. Как уже говорилось, его могут использовать также экспортно-импортные банки, работающие на своих территориях.

Мы изучили опыт работы площадок, которые имеются в Индии. Они работают в области электронных каталогов, поэтому мы унифицировали свои продукты и создали новый продукт, адаптированный к местным условиям, чтобы местным бизнесменам было легче влиться в этот проект. Российские бизнесмены часто используют достаточно сложные транзакционные процедуры — по крайней мере, мы знаем 43 вида. Нашими площадками пользуются 254 российских предприятия и 400 компаний. Передо мной выступал коллега из «Уралвагонзавода»: они тоже пользуются площадкой B2B-Center при закупках для оптимизации издержек. Мы считаем, что развитие этих площадок в области энергетики на территории России и Индии, как сказал господин Мазумдер, может стать одним из основных совместных проектов. На нашей площадке работает 96% российских энергетических предприятий, которые могли бы реализовывать проекты вместе с индийскими компаниями.

Вышеупомянутая компания господина Котвала работает в области энергетики: почему бы не поработать в Турции, где уже используется наша площадка? «Росатом» приглашает такие компании для работы над совместными международными проектами, которых у него сегодня достаточно много. Эти компании являются партнерами или инвесторами, или поставщиками оборудования.

Я считаю, что имеется множество возможностей для сотрудничества в области электронной торговли. Мы стараемся максимально адаптировать

площадки к тем товарам, которые поставляются из России. При помощи Министерства экономического развития и Министерства промышленности и торговли мы сможем привлечь российские государственные корпорации и те предприятия, которые находятся в сфере влияния государства. Коммерческие предприятия больше идут по зову сердца, а государственные, наверное, следуют определенному распоряжению. Объединив усилия, мы создадим возможности для ускорения трансграничных торговых операций, благодаря чему увеличится товарооборот с Индией.

**С. Черемин:**

Уважаемые друзья, у нас есть возможность предоставить слово еще нескольким ораторам.

Наши индийские коллеги, пожалуйста.

**С. Banerjee:**

It is good that you got that time, because we got ourselves prepared for just three speakers, in the interest of time, but I will open it up now to some others. As I mentioned, this group is pretty diverse, but we did not see gender diversity this morning. I am going to address that gender balance by bringing in some of our leading lady colleagues from industry, and some of the very special sectors we have been really looking at. I will call upon two of our colleagues, one by one. This is Rajshree Pathy. First, could you talk about some of the issues? You have been coming to Russia, but I guess this is the first time that you have visited as a part of the Forum, and as a new member from the CII at the Forum, we would like to hear your perspective on how you would like to work with Russian business.



**R. Pathy:**

Distinguished guests, Ambassador, the Minister for Industry, Mr. Cheryomin, and all the distinguished guests here: it has been absolutely overwhelming to be here today at SPIEF. I did not quite realize the size and significance of the Forum until I saw the programme catalogue. This is my very first time, and it is such a beautiful city, so thank you very much for giving me this opportunity, CII. I represent six states as Chairperson of the Confederation of Indian Industry for the Southern Region. The Southern Region is one of the fastest-growing regions in India, with six very, very dynamic states. Listening to all of the speakers here today, I would like to invite Russian businesspeople to make a visit to the southern states. Most businesses come to Delhi, Bombay, and perhaps some of the other northern states, but very few come to the southern states, and as the CII Director General, Mr. Banerjee, mentioned, these states are very, very engaging, and each one of them is competing with their offerings of a lot of incentives for investment. I represent agribusiness, particularly sugar, ethanol, and green energy, and also food processing. This is a very wide area, and I see great opportunities for investment from Russia into these areas. So I look forward to some dialogue during the next two days at the Forum. I can also say that if we can have some kind of an export of sugar from India to Russia, it would be a very beneficial thing for India. Currently, India has very high levels of sugar production, and I know that Russia has some protectionist measures for importing sugar, so I would like, since the Minister is present, to see how we could work on this. Thank you very much.

**С. Черемин:**

Большое спасибо.

Я хотел бы предоставить слово еще двум ораторам с российской стороны и представить первым Андрея Теребенина, который долгие годы посвятил сотрудничеству с Индией. Корпорация «Система» известна крупными

инвестициями частного характера в экономику Индии, в развитие IT-сектора и сектора связи. Пожалуйста, Андрей.

**А. Теребенин:**

Сергей Евгеньевич, спасибо. Вообще-то, я лишь продолжаю Ваше дело — начинали его Вы.

Я хотел бы остановиться на трех моментах. В течение восьми лет «Система» является самым крупным инвестором в Индии. Это были очень интересные, насыщенные восемь лет. Что можно сказать сейчас?

Первое: в Индии наблюдаются позитивные изменения с точки зрения инвестиционного климата и регулирования. Возьмите «Телеком»: если это еще не конкретные меры, то по крайней мере ожидание таких мер, что само по себе очень интересно и хорошо. Все наши предыдущие обращения в деловой совет, межправительственную комиссию и прочие органы, вплоть до встреч на высшем уровне, отражали наше мнение о том, что регулирование должно быть логическим, последовательным и не дискриминационным ни для одного из участников процесса. Я не могу сказать, что все стало прекрасно, но мы видим конкретные усилия, которые прилагаются в этом направлении. Все это привело к тому, что начался процесс консолидации телекоммуникационной отрасли, у нас идут деловые переговоры с «Телекомом».

Второе: мы хотим капитализировать опыт, накопленный нами в Индии в самые тяжелые времена, и будем открывать там большой венчурный фонд. У нас в Индии работает много коллег, и они все время присылают нам очень интересные проекты. Мы постоянно их откладывали, потому что никто не хотел этим заниматься. Сейчас мы нашли интересную форму работы: мы будем открывать венчурный фонд и пригласим другие российские компании инвестировать в него вместе с нами.

В Индии идет очень интересный процесс, связанный с венчурами. Но «Система» не была бы «Системой», если бы просто хотела заработать деньги. Наш учредитель всегда ставит очень масштабные задачи. Задача состоит не просто в том, чтобы попасть на эту волну венчуров и заработать 25% IRR: задача в том, чтобы построить технологический мост. Российские компании могли бы получить значительные привилегии и преимущества, потому что в ряде отраслей Индии ведутся исследования мирового уровня или выше этого уровня.

Третье: я считаю, что первым прорывным направлением в нашем сотрудничестве станет фармацевтика, так как здесь количество переходит в качество. У наших коллег и у нас самих есть большой фармацевтический бизнес. Сейчас в России осуществляется большая и очень интересная программа импортозамещения. Регионы и Москва идут на очень интересные эксперименты для того, чтобы импортозамещение реально работало и продукты, производимые в России, были качественными. В Индии есть очень интересные наработки в области фармацевтики, и действует очень либеральный режим их трансфера в зарубежные страны. Тут мы, можно сказать, нашли друг друга. Я думаю, Сергей Евгеньевич, что надо создать в рамках Делового совета группу по фармацевтике. Нам надо консолидировать свои усилия, а российской стороне следует определиться, что мы хотим реально получить, потому что переговоров идет очень много. Не только в России, но и на территории СНГ сейчас реализуется много таких проектов. Поэтому в сегодняшнем моем выступлении звучит намного больше позитивных нот, чем в прошлогоднем.

**С. Черемин:**

Спасибо, Андрей.

Уважаемые коллеги, я хотел бы дать возможность выступить представителю еще одной российской компании — Некоммерческого партнерства

«Содействие развитию и использованию навигационных технологий». Эта компания активно продвигает российскую навигационную систему ГЛОНАСС и рассматривает возможность локализовать в Индии производство устройств, работающих в системе ГЛОНАСС. В Москве мы недавно реализовали проект создания интеллектуальной транспортной системы Москвы: подобным оборудованием был оснащен практически весь муниципальный транспорт, что дало уникальный экономический эффект.

Александр Гурко, пожалуйста.

### **А. Гурко:**

Спасибо большое, Сергей Евгеньевич. Постараюсь кратко изложить свои тезисы.

В современном мире, как мы понимаем, локальные технологии уже не выживают. Вопрос развития критически важных технологий на глобальной основе становится вопросом защиты суверенитета страны, ее технологической и, в конечном счете, политической независимости. Примером являются спутниковые навигационные технологии. Как вы знаете, в мире есть всего две глобальные работающие системы — GPS и ГЛОНАСС. С 2011 года ГЛОНАСС полностью развернут и доступен в любой точке мира. Наверное, мало кто из присутствующих знает, что из трех миллиардов смартфонов, выпущенных с 2011 года, в двух миллиардах стоят ГЛОНАСС- и GPS-приемники. Думаю, у большинства присутствующих есть двухсистемные смартфоны.

В Индии активно развивается региональная система спутниковой навигации. Мы считаем, что интеграция таких систем способствует достижению нашими странами мирового лидерства в этой области. Как мы надеемся, господин посол поможет нам организовать встречу с новым руководством космического агентства Индии, чтобы этот процесс шел более активно.

Один из крупнейших проектов, осуществляемых на территории Евразийского экономического союза, — это система экстренного реагирования при авариях «ЭРА-ГЛОНАСС». Это первый проект такого масштаба, реализованный в мире. Европа запускает аналогичный проект через два года. Речь идет об оснащении системами экстренного реагирования всех автомобилей, выпускаемых в обращение на территории наших стран. В этом году будет сертифицировано 19 новых моделей. Мы считаем, что данный проект также может быть интересен нашим индийским коллегам. На дорогах Индии погибает 130 тысяч человек в год, число пострадавших — более 500 тысяч. В России смертность также очень велика: более 27 тысяч человек в год. Такие системы позволяют сократить смертность на дорогах на 30—40%.

Кроме того, эти проекты являются мощным драйвером развития новых технологий. Скоро мы все будем наблюдать, как автомобили превращаются в дорогие гаджеты, постоянно находящиеся в онлайн-режиме. Процесс идет очень быстро: в течение 3-5 лет мы будем свидетелями полного изменения облика автомобиля.

В заключение я хотел бы сказать, что сотрудничество с индийскими коллегами идет, но, на наш взгляд, недостаточно активно. В области высоких технологий изменения происходят очень динамично и не всегда вписываются в стандартные бюрократические циклы и процедуры. Многие инициативы, которые озвучиваются официально, в том числе на высоком уровне, реализуются медленно. Без определения приоритетных межгосударственных проектов и разработки конкретных дорожных карт с очень твердым администрированием реализации таких проектов, наверное, будет сложно достичь эффекта масштаба в наших отношениях, в том числе — даже в первую очередь — в области высоких технологий. Наши страны имеют колоссальный технологический и кадровый потенциал: объединение

рынков сбыта и компетенций позволит создавать продукты мирового уровня и обеспечит лидерство наших компаний на глобальном рынке.

Мы хотим попросить наших коллег рассмотреть возможность выбора таких приоритетных межгосударственных проектов с созданием сильных команд, которые могли бы их реализовывать при участии государства и при наличии какого-то администрирования. Крупные технологические проекты сложно реализовывать без участия государства.

Мы надеемся на продолжение сотрудничества. Всего доброго.

### **С. Черемин:**

Большое спасибо.

В заключение, уважаемые дамы и господа, хочу представить вам недавно вышедшую книгу «Новая эра в истории индийско-российских отношений». Она издана при поддержке «Российской газеты». Обратите на нее внимание. Деловой совет продолжает также оказывать информационную поддержку нашим партнерам из Индии и российским членам Делового совета. Незадолго до начала Санкт-Петербургского форума вышел в свет очередной номер журнала «Россия — Индия». Буду искренне признателен за обратную связь: может быть, мы актуализируем следующий номер, который готовится к очередному Форуму.

Позвольте поблагодарить всех ораторов, которые поделились с нами своими мыслями о развитии российско-индийского сотрудничества. Поскольку мы давно вышли за рамки регламента, я хочу пожелать всем успешной работы на Санкт-Петербургском экономическом форуме, новых контрактов, новых контактов, плодотворных встреч.

Уважаемые дамы и господа, наша сессия подошла к концу. Процветания вам и удачи! Большое спасибо и до встречи в следующем году.