

# БИЗНЕС-ПУТЕВОДИТЕЛЬ ПО ИНДИИ



Содержание:

1. Общая характеристика российско-индийских отношений
2. Состояние взаимной торговли
3. Особенности ведения бизнеса с Индией
4. Условия доступа на рынок Индии
5. Сотрудничество с Индией по линии ТПП России
6. ПРИЛОЖЕНИЕ: слайды по экономике Индии

- *Индия - второй по величине доступный для российских компаний рынок*
- *3-е место в мире по объему ВВП и первое по численности населения*
- *Квалифицированные кадры*
- *Самое численное молодежное население в мире*
- *Расчеты в национальных валютах без использования SWIFT, платежи по биржевому кросс-курсу*
- *Самый перспективный маркет-плейс*

## **1. Общая характеристика российско-индийских отношений**

Отношения между Россией и Индией носят характер стратегического партнерства, основа которого заложена Договором о дружбе и сотрудничестве, подписанным 30 лет назад.

Принципы этого договора и сейчас сохраняют актуальность для координации подходов по самому широкому спектру вопросов повестки дня, особенно учитывая, что в текущих условиях значение Индии для России как ключевого международного партнера будет только возрастать.

Двусторонняя правовая база насчитывает порядка 100 межправительственных и около 60 межведомственных документов, не считая договоренностей по линии негосударственного и частного секторов. В их числе особое место занимает Делийская декларация 2000 г. о стратегическом партнерстве между Россией и Индией – один из первых в мире документов подобного рода.

С Индией у России сформирована насыщенная архитектура контактов на различных уровнях, включая практику ежегодных встреч между лидерами.

В качестве ключевых механизмов действуют две межправительственные комиссии – по торгово-экономическому, научно-техническому и культурному сотрудничеству, а также по военному и военно-техническому взаимодействию. Работает двусторонняя Межпарламентская комиссия. В 2021 году дан старт диалогу в формате "2+2" на уровне министров иностранных дел и обороны.

В рамках Межправительственной Российско-Индийской комиссии по торгово-экономическому, научно-техническому и культурному сотрудничеству (МПК) действуют 12 рабочих групп по следующим

направлениям: торгово-экономическое сотрудничество; приоритетные инвестиционные проекты; энергетика и энергоэффективность; модернизация и сотрудничество в области промышленности; сотрудничество в области фармацевтической промышленности; банковские и финансовые вопросы; наука и технологии; культура; информационные и коммуникационные технологии; строительство и городское развитие; сельское хозяйство, транспорт.

Руководителем российской части МПК назначен Первый заместитель председателя Правительства Российской Федерации Д.В.Мантуров. Индийскую часть возглавляет Министр иностранных дел Республики Индии С.Джайшанкар.

Примечательно, что ни пандемия COVID-19, ни беспрецедентная антироссийская санкционная кампания, к которой Индия не присоединилась, не отразились существенным образом на контактах двух стран.

## **2. Состояние взаимной торговли**

за 11 месяцев 2024 года в разрезе отраслей и товарных групп

### **1. Общая характеристика торговли**

- **Общий товарооборот:** За январь–ноябрь 2024 года общий объем торговли между Россией и Индией составил около **\$70 млрд**, что на **12% выше** показателей аналогичного периода 2023 года.

- **Экспорт России в Индию:** Основные направления — нефть и нефтепродукты, уголь, удобрения, металлы и продукция машиностроения.

- **Импорт Индии в Россию:** Лидируют фармацевтическая продукция, сельскохозяйственные товары, текстиль и промышленные товары.

### **2. Основные товарные группы российского экспорта**

#### **2.1. Энергетика**

- **Нефть и нефтепродукты:** Россия поставила в Индию около **85 млн тонн** нефти за 11 месяцев 2024 года на сумму около **\$48,6 млрд**. Нефтепродукты (дизель, мазут) — объем экспорта оценивается в **\$2 млрд**. Индия стала крупнейшим импортером российской нефти, удовлетворяя около **45%** своих энергетических потребностей.

Уголь: Экспорт коксующегося угля увеличился на **22%**, достигнув **7 млн тонн**. Стоимость поставок угля оценивается в **\$1,4 млрд**. Уголь используется преимущественно индийскими металлургическими компаниями, такими как Tata Steel и JSW Steel и др.

## **2.2. Удобрения**

Объем экспорта удобрений из России в Индию составил около **3,8 млн тонн** за январь–ноябрь 2024 года. Основные категории: азотные и фосфорные удобрения. Общая стоимость поставок оценивается в **\$850 млн**.

## **2.3. Металлы и металлопродукция**

Россия экспортировала в Индию около **3 млн тонн** металлопродукции: Черные металлы: слябы, заготовки, арматура. Цветные металлы: алюминий и медь. Стоимость поставок металлов и металлопродукции оценивается в **\$550 млн**. Основные потребители — строительный и автомобильный секторы Индии.

## **2.4. Машиностроительная продукция**

Основные поставки: турбины, насосы, оборудование для энергетики и нефтегазового сектора. Стоимость поставок составила около **\$200 млн**.

## **2.5 Алмазное сырье и драгоценные металлы**

Индия остается крупнейшим потребителем алмазного сырья – импортировав из России около **4,5 млн каратов алмазов** на сумму более **\$ 540 млн**.

Также Индия, являясь крупнейшим потребителем драгоценных металлов в мире, увеличила в **11 раз** прямые поставки золота из России за период 11 месяцев 2024 года доведя объем поставок до **24,9 тонн**, что в долларовом эквиваленте составляет **\$ 1,521 млрд**

Увеличение объемов поставок связано прежде всего с тем, что золото стало играть значительную роль расчетного инструмента в трансграничных платежах.

Поставки серебра в Индию за вышеуказанный период составили **6725 тонн**, что почти вдвое превышает показатели 2023 года, а в денежном эквиваленте составляет сумму в **\$ 4,95 млрд**

## **3. Основные товарные группы индийского импорта**

### **3.1. Фармацевтическая продукция**

Индия остается крупнейшим поставщиком лекарств в Россию. Объем импорта фармацевтической продукции за 11 мес. в 2024 году оценивается в **\$1,8 млрд**. Основные категории: дженерики, вакцины, препараты для лечения хронических заболеваний.

### **3.2. Сельскохозяйственные товары**

Основные товары: рис, чай, специи, манго, бананы. Объем поставок сельскохозяйственной продукции составил **\$1,15 млрд**. Индийский рис и специи продолжают пользоваться высоким спросом на российском рынке.

### **3.3. Текстиль и одежда**

Россия импортировала индийский текстиль и одежду на сумму **\$430 млн**. Основные категории: хлопковые ткани, шелковые изделия, готовая одежда.

### **3.4. Машиностроение и электроника**

Основные товары: оборудование для энергетики, электрогенераторы, электроника. Стоимость поставок оценивается в **\$680 млн**.

### **3.5 Нефтехимия**

Нефтехимия: включая органические химикаты, пластики и полимеры были поставлены в указанный период в объеме **\$ 623,6 млн**

## **4. Логистика и финансы**

### **4.1. Логистика**

Объемы логистических перевозок между Россией и Индией за 11 месяцев 2024 года выросли на 11 % достигнув **103000 TEU**

Общий объём перевозок через МТК «Север–Юг»:

1. 2023 год: **22,6 млн тонн (+18%)**.
2. 2024 год: ожидаемый рост на **15–20%**, что составляет **26–27 млн тонн грузов**.

Доля морских перевозок:

По данным FESCO, морские перевозки между Индией и Россией через Санкт-Петербург и Новороссийск увеличились в 4 раза за первые 9 месяцев 2024 года.

Учитывая эту динамику, морские перевозки в 2024 году могут составить **1,5–2 млн тонн**.

Основные грузы:

Из России в Индию: нефть, нефтепродукты, удобрения, уголь, металлы.

Из Индии в Россию: фармацевтика, химическая продукция, потребительские товары.

Маршрут через Иран позволил сократить время доставки товаров на **20%**.

#### **4.2. Финансовые механизмы**

Более **47%** взаимных расчетов проводится в национальных валютах — рублях и рупиях, расчеты проводятся в системе прямых корреспондентских отношений между российскими и индийскими банками, так и через платформы платежных агентов через третьи дружественные страны.

В августе 2024 года на правительственном уровне и уровне центробанков двух стран возобновлены переговоры о создании механизмов для расширения торговли в национальных валютах.

### **3. Особенности ведения бизнеса с Индией**

#### **Открытие компаний**

Основной нормативный правовой акт, регулирующий порядок создания, реорганизации и ликвидации компаний в Индии – это Закон о компаниях (Companies Act, 2013). Предусматривается возможность создания следующих форм компаний:

**1. Частная компания (Private Company)** – создается 2 и более лицами без права участников отчуждать принадлежащие им акции 3-им лицам.

**2. Публичная компания (Public Company)** – создается 7 и более лицами с правом участников свободно продавать принадлежащие им акции 3-им лицам.

В соответствии с Законом о компаниях 2013 г. иностранная компания может создать **совместное предприятие** с индийской компанией (**Joint Venture**) на условиях и в порядке, предусмотренном соответствующими нормативными правовыми актами Республики Индии в сфере допуска иностранных инвестиций.

Действующее законодательство позволяет иностранным компаниям создавать **дочерние компании в Индии со 100% иностранным капиталом**.

Следует отметить, что совместное предприятие (*joint venture*) не является отдельным видом юридического лица по законодательству Индии, в связи с чем все компании с иностранным капиталом, в том числе дочерние компании иностранных компаний, могут быть созданы только в виде юридических лиц, предусмотренных Законом о компаниях 2013 г.

Вместе с тем, иностранные компании вправе создавать на территории Индии свои филиалы и представительства.

Порядок регистрации и ликвидации представительств иностранной компаний в Индии определен Правилами Резервного Банка Индии *Foreign Exchange Management (Establishment in India of a branch office or a liaison office or a project office or any other place of business) Regulations, 2016* от 31 марта 2016 г. и Инструкцией Резервного Банка Индии *Master Direction - Establishment of Branch Office (BO)/ Liaison Office (LO)/ Project Office (PO) or any other place of business in India by foreign entities, 2016* от 1 января 2016 г. с поправками от 17 мая 2016 г.

Согласно положениям указанных документов представительство иностранной компании может быть создано на основании разрешения Резервного Банка Индии в виде филиала (*Branch office*), представительства по связи (*Liaison office*) или офиса по реализации проекта (*Project office*).

Создание филиала допускается при условии, что иностранная компания представит финансовую отчетность за последние пять лет, подтверждающую, что чистые активы компании составляют не менее 100 000 USD.

*Важно:*

Все компании, создаваемые на территории Республики Индии, проходят государственную регистрацию в Бюро по регистрации компаний (Registrars of Companies).

При регистрации компании присваивают идентификационный корпоративный номер (CIN), и все данные о такой компании заносятся в базу данных Министерства по делам корпораций Индии (Ministry of Corporate Affairs, [www.mca.gov.in](http://www.mca.gov.in)).

Перечень документов, который необходимо представить для регистрации компании, указан в части 1 статьи 7 Закона о компаниях 2013 года.

*Допуск иностранных инвестиций*

Порядок допуска иностранных инвестиций определяется Консолидированной политикой в отношении прямых иностранных инвестиций (Consolidated Foreign Direct Investment Policy), утвержденной Правительством Индии 28 августа 2017 г. Кроме того, допуск инвестиций регулируется Резервным Банком Индии, который согласно Закона о резервном банке 1934 г. и Закона о валютном регулировании 1999г. является государственным органом, уполномоченным, в том числе, определять правила в области валютного регулирования и контроля.

Покупка ценных бумаг индийских компаний иностранными инвесторами возможна следующими способами.

Автоматический режим: иностранные инвестиции в размере 100 % без получения предварительного согласия Центрального правительства и Резервного Банка Индии.

Режим «с одобрения правительства»: иностранные инвестиции могут быть осуществлены при наличии предварительного разрешения, полученного от Департамента промышленной развития и внутренней торговли Минторгпрома Индии (Department of Department for Promotion of Industry and Internal Trade, [www.dipp.gov.in](http://www.dipp.gov.in)) и/или Совета по содействию иностранным инвестициям Департамента по экономическим вопросам Минфина Индии (Foreign Investment Promotion Board) и/или иного министерства, департамента или Центрального правительства.

Детальная информация по допуску инвестиций в разрезе секторов представлена на сайте: <https://www.investindia.gov.in/foreign-direct-investment>.

В 2018 году по инициативе Минторгпрома Индии была создана интернет платформа India Investment Grid, на которой размещена база данных актуальных инвестиционных проектов в Индии: <https://indiainvestmentgrid.gov.in/>

### **Свободные экономические зоны**

По состоянию на 12 января 2023 года в Индии одобрено создание **425 специальных экономических зон (СЭЗ)**. Резидентам СЭЗ предоставляются обширные льготы: беспошлинный импорт всех видов товаров, упрощенные процедуры прохождения таможи и экспорта товаров из СЭЗ, освобождение от подоходного налога (на первые 5 лет), налога с продаж, налога на услуги, льготные условия доступа ПИИ.

**Специфические особенности ведения бизнеса, включая культурные аспекты и деловые обычаи**

*Как гласит старая индийская пословица, в Индии за три дня может произойти то, что не происходило три года.*

Все эксперты сходятся в одном: Индию нужно тщательно изучать, прежде чем начинать какое-либо взаимодействие в плане бизнеса. Знание и понимание местной специфики и особенностей рынка — обязательное условие, но далеко не залог победы. И очень сильно может помешать невежество, высокомерие и нежелание уважать чужую культуру. Ну не надо предлагать индийским партнёрам закупать российскую говядину, как это иногда делают некоторые российские региональные делегации!

При знакомстве мужчины обмениваются рукопожатиями, можно также подарить цветы. Важно обменяться визитными карточками, которые обязательно должны быть на английском языке. Очень ценятся возраст партнера, звания, научные степени, высокопоставленные должности. Индийцы отличаются доброжелательностью и радушием. В Индии считается хорошим тоном поинтересоваться личной жизнью партнера. Однако следует избегать разговоров о политике и уровне социально-экономического развития страны, о религии.

Стиль руководства — зачастую авторитарный в бизнесе и бюрократический на государственных предприятиях. Индийский бизнесмен долго обсуждает каждый пункт договора. Скоропалительные решения не принимаются. В обсуждении индийцы избегают прямых отрицательных ответов, стараются все разъяснить. В процессе переговоров не следует высказываться чересчур прямо — это может быть воспринято негативно. Индийские бизнесмены могут несколько раз пересматривать уже достигнутые договоренности. Хорошие отношения предполагают частые визиты в Индию.

Индия в реальности не представляет собой единый экономический регион. Это первое, на чём обманываются многие предприниматели. Есть исторически разные регионы Индии с разным бизнес-менталитетом. В этом плане важно понимать в какую часть страны вы выходите.

Второй важный момент — поскольку вся Индия говорит на английском языке, создаётся впечатление, что с его помощью можно легко договориться. Но, как показывает практика, лучше знать языки того региона, с которым планируется работать. Это может быть хинди, это может быть телугу или тамильский (на юге Индии), бенгальский (на востоке). Если многие, работая с

Китаем, понимают, что китайский надо учить, про индийские языки как-то забывают.

Также надо учитывать, что Индия — это страна кланов и каст. Это значит, что нужно очень чётко с самого начала изучить, откуда этот человек и к какой семье принадлежит. Индиец, когда садится за стол переговоров с иностранным партнером, полагает, что партнер уже выяснил, насколько он значимая персона и как с ним следует обращаться. Поэтому очень важно, чтобы со значимыми индийцами встречались не заместители руководителей или рядовые сотрудники, а сами руководители.

Учитывая, что практически любая область промышленности в Индии контролируется конкретными людьми, кланами, то если наладить отношения хотя бы с одним человеком из этой группы и всё правильно сделать, то можно работать уже с целой отраслью.

Чтобы облегчить свое продвижение на индийском рынке, эксперты в один голос рекомендуют обеспечить себе провайдера — обычно ими выступают специализированные адвокатские конторы, которые объясняют, что делать, как себя вести, какие контракты заключать, а также проверяют компании, с которыми планируется работать.

В целом качество бизнеса в Индии очень высоко, но любого партнёра в Индии необходимо проверять на порядочность, потому что они много о себе говорят, но не всегда отвечают за свои слова.

В Индии очень распространена ресторанная культура. Они могут провести официальные переговоры с потенциальными партнерами минут на 30–40, а после пригласить в ресторан часов на пять-шесть. Это нормально, потому что именно там обсуждают самые главные вещи.

Когда индийские партнеры приглашают в ресторан, следует попробовать все блюда, даже слишком острые. Если ужин организуется для индийцев, то нужно помнить, что они не едят говядину, а если они ещё и мусульмане, свинину им тоже нельзя. Чтобы избежать неловких ситуаций, можно выбрать вегетарианский ресторан.

Индийцы могут быть очень настойчивыми, когда им что-то надо, и засыпать сообщениями в мессенджерах и соцсетях. При этом они действительно считают, что партнеры обязаны отвечать на все их сообщения. Не нужно их игнорировать, нормальным будет ответить просьбой подождать.

При планировании выхода на индийский рынок не стоит ждать мгновенного результата. Успешным будет тот экспортер, который сможет

показать индийскому партнеру реальные выгоды от использования предлагаемого товара. Необходимо также быть готовым к размещению части производства в Индии, созданию новых рабочих мест. Такая кооперация может дать весомые результаты в будущем.

#### **4. Условия доступа на рынок Индии**

##### Коротко о ВЭД с Индией

- *Как организована логистика в Индию?*

*Доставка осуществляется еженедельно авиатранспортом, по коридору Север-Юг (через Иран), а также контейнерная линия Новороссийск - Нава-Шева*

- *Каким образом проходит оплата?*

*Финансовые транзакции проводятся через безопасный канал рубль-рупия*

- *Какие государственные структуры помогают выйти на индийский рынок?*

*Российский экспортный центр, Торговое представительство Российской Федерации в Республике Индии*

- *Какие крупнейшие бизнес-ассоциации есть в Индии?*

*The Federation of Indian Chambers of Commerce & Industry (FICCI), Confederation of Indian Industry (CII), Trade Promotion Council of India (TPCI)*

- *Как оформить визу в Индию?*

*Бизнес-визу можно оформить онлайн через государственный портал <https://indianvisaonline.gov.in>*

- *Как найти партнера в Индии?*

*Следует обращаться в ТПП России, РЭЦ, Торгпредство РФ в Индии.*

##### **Общие условия доступа товаров на индийский рынок**

Импорт в Индии регулируется Политикой внешней торговли (Foreign Trade Policy). Документ утверждается Министерством торговли и промышленности Индии и публикуется на сайте Генерального Директората

внешней торговли (Directorate General of Foreign Trade (DGFT)). Политика утверждается на 5 лет и устанавливает требования к процедурам импорта и экспорта, но направлена, главным образом, на стимулирование экспорта. Так, существуют схемы, которые допускают ввоз товаров по сниженным пошлинам и товаров, несоответствующих стандартам, если они необходимы для производства товаров, предназначенных впоследствии для экспорта Export Oriented Unit (EOU).

Заявку на ввоз в Индию можно подать через электронную систему ICEGATE (Customs Electronic Commerce/Electronic Data interchange (EC/EDI) Gateway). В дополнение к электронной регистрации ICEGATE также предоставляет множество других услуг, таких как электронный платеж, онлайн-регистрация прав на IPR, статус отслеживания документов в EDI (Customs Electronic Data Interchange System), онлайн-проверка лицензий, статуса кода IEC (Importer Exporter Code). Кстати, ни одна организация не может осуществлять импорт или экспорт без получения кода IEC. Код присваивается DGFT.

Индия поддерживает «негативный список» («Negative List») импортируемой продукции, подверженной различным формам регулирования нетарифной политики. Товары по этому списку, как для импорта, так и для экспорта подразделяются на три категории: (a) запрещенные предметы (Prohibited); (b) ограниченные товары (Restricted), включая товары, требующие разрешения, с) каналные (Canalized).

К примеру, в августе 2022 была отменена антидемпинговая пошлина в отношении нитрата аммония, происходящего в том числе из РФ.

Товары, не указанные в вышеуказанных категориях, могут быть свободно импортированы без каких-либо ограничений, если импортер получил действующий IEC. Нет необходимости получать лицензию на импорт или разрешение на импорт таких товаров. Большинство товаров можно свободно импортировать в Индию.

Товары, включенные в категорию (b) **«ограниченные товары»** могут быть импортированы только после получения лицензии на импорт от соответствующего регионального органа лицензирования. Список товаров с ограниченным доступом предоставляется в ITC HS (Indian Trade Clarification based on Harmonized System of Coding). Лицензия на импорт действительна в течение 24 месяцев для основных товаров и 18 месяцев для всех других товаров.

**«Канальные» товары** – это товары, которые могут быть импортированы только с использованием определенных процедур или способов транспортировки. Список товаров также можно найти в ИТС HS. Товары в этой категории могут быть импортированы только через специальные агентства. Основными "канальными" товарами являются в настоящее время нефтепродукты, сыпучие сельскохозяйственные продукты, такие как зерно и растительные масла, а также некоторые фармацевтические продукты.

К **запрещенным к ввозу товарам** относятся дикие животные, жиры и масла животного происхождения, животный сычужный фермент и необработанная слоновая кость. Список также размещен в ИТС HS.

### **Особенности таможенно-тарифного регулирования и действующие торговые ограничения**

Таможенно-тарифное регулирование осуществляется на основе Закона «О таможенном тарифе» (Custom Tariff Act, 1975).

В Индии введена система электронной регистрации товаров и система предварительных запросов (предварительного декларирования) в таможенные органы. С 2016 года индийские импортеры пользуются преимуществами системы «одного окна» прохождения таможенных процедур при ввозе иностранных товаров ([www.icegate.gov.in](http://www.icegate.gov.in)).

Индийское таможенное законодательство корреспондируется с правилами ВТО.

Импортная пошлина взимается со всех товаров, ввозимых в страну, включая продукцию для нужд правительственных организаций.

Информация о ставках пошлин и акцизов публикуется в официально издаваемых справочниках, а также на сайте Главного управления косвенных налогов и таможни (Central Board of Indirect Taxes and Customs), информация об изменениях текущих ставок - в официальном правительственном издании Gazette of India. Таможенные пошлины применяются исходя из тарифной классификации по «Гармонизированной системе описания и кодирования товаров».

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.

### **Краткое описание основных компонентов импортной пошлины.**

1. Базовая таможенная пошлина (Basic Duty of Customs) взимается с импортируемых товаров в соответствии с Приложением 1 к Закону о Таможенном тарифе 1975 года. Ставки пошлин являются стандартными, однако, в случае импорта продукции из определенных стран могут быть установлены льготные ставки.

2. Эффективная таможенная пошлина (Effective Duty of Customs) устанавливается в соответствии с издаваемыми Министерством финансов Индии уведомлениями об исключениях. Если исключения отсутствуют, то размер эффективной пошлины равен размеру базовой таможенной пошлины.

3. Льготная пошлина (Preferential Rate of Duty) применяется в случае импорта из стран, с которыми Индия имеет преференциальные торговые соглашения.

4. Интегрированный налог на товары и услуги (Integrated Goods and Services Tax (IGST) взимается центральным правительством за внутренние и импортные поставки (включая переводы акций) товаров и услуг.

5. Социальный сбор (Social Welfare Surcharge). Правительство Индии упразднило сборы за образование при импорте товаров, а вместо них установлен социальный сбор. Ставка социального сбора составляет от 0 до 10%.

6. Компенсационный сбор (Compensation Cess) устанавливается на пятилетний период в целях компенсирования потерь доходов государства, возникающих в связи с внедрением GST. Он будет взиматься за поставки табачных изделий, прохладительных напитков и автомобилей.

При расчете конечной суммы таможенных платежей для конкретного товара необходимо учитывать преференции для отдельных товарных групп, а также различные правительственные программы, что может снизить общую сумму платежа. В случаях подписания Индией двусторонних/ многосторонних торговых соглашений со странами - торговыми партнерами, предусматривающих режим преференций в отношении пошлин, применение таможенных пошлин регламентируется условиями соглашений.

### **Основные препятствия при выходе на индийский рынок:**

- сложная логистика;
- административные барьеры (в том числе высокие таможенные пошлины в Индии);
- отсутствие соглашения о взаимной защите инвестиций;
- отсутствие действенного механизма экспертизы проектов;
- различия в технических стандартах, требованиях технического регулирования и сертификации (Индийское бюро по стандартам требует сертификации широкого круга товаров, при этом лицензирование производителей осуществляется после выездного технического аудита за счет производителей и на ежегодной основе. Взаимное признание сертификатов, выданных профильными ведомствами двух стран, значительно упростило бы поставку российских товаров на индийский рынок);
- сложная процедура получения лицензий и разрешений на импорт (для ввоза продукции, импорт которой ограничен, требуется получение особой лицензии, а также разрешения на импорт, при импорте продукции медицинского назначения получение лицензии предусматривает необходимость показа ее технической презентации.);
- имеющийся запрет на ввоз широкого ряда продукции, в частности, пушнины и мехового сырья, ряда продукции животного происхождения, жиров, масел животного происхождения, электрических машин и оборудования, звукозаписывающей техники и др.;
- несовпадение бизнес-интересов (российский бизнес стремится к привлечению иностранных, в том числе индийских, инвестиций, предлагает продукцию к поставке в Индию, а индийцы делают упор на реализацию программы «Делай в Индии», стремятся организовывать производства в своей стране).

### **Ключевые этапы по продвижению на рынок Индии**

1. Участие в специализированных выставках-ярмарках, проводимых на территории Индии, для оценки экспортного потенциала собственной продукции и поиска возможных партнеров.

2. Проведение анализа рынка, логистики, вопросов экспортного финансирования.

3. Анализ таможенного, корпоративного, налогового, договорного и арбитражного законодательства Индии.

4. Установление и развитие контактов с национальными объединениями предпринимателей (Федерация индийских торгово-промышленных палат (*FICCI*, [www.ficci.com](http://www.ficci.com)), Конфедерация индийской промышленности (*CII*, [www.cii.in](http://www.cii.in)) с целью презентации предполагаемой к экспорту продукции и оценки ее соответствия критериям рынка.

5. 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.

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 дочерней компании в Индии.

### **Перспективные направления расширения российского экспорта.**

Существуют значительные возможности для расширения российского экспорта в Индию, в частности, за счет увеличения поставок энергетического, транспортного, металлургического и горно-шахтного оборудования, электроники, оборудования для очистки воды и сжигания мусора, нефти, газа и угля, черных и цветных металлов, древесины и газетной бумаги, химической продукции и удобрений, пищевой и сельскохозяйственной продукции, увеличения объемов предоставления информационных, финансовых, страховых, инжиниринговых, консалтинговых, образовательных, туристических и других услуг.

#### **По секторам экономики:**

*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.

*Металлургическая промышленность:* Обе стороны заинтересованы в использовании современных технологий, которыми располагает российская промышленность, в строительстве новых и модернизации уже имеющихся (в том числе построенных при содействии СССР/России) объектов металлургической промышленности в Индии.

*Горнодобывающая промышленность:* Спросом в Индии пользуются длиннозабойные механизированные очистные комплексы, крупные драглайны, карьерные экскаваторы, бульдозеры, большегрузные автосамосвалы и буровые установки.

*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.

Интерес представляет специальная техника, предназначенная для обслуживания системы метро, а также электрические автобусы.

Индийская сторона проявляет интерес к российским судам на воздушной подушке и подводных крыльях.

Одной из перспективных статей российского экспорта в Индию может считаться сельскохозяйственная техника, оборудование для обработки и переработки сельхозпродукции.

Есть потребность в развитии инфраструктурных объектов, в первую очередь, связанную со строительством объектов водопотребления и очистки сточных вод в крупных городах.

*Химическая промышленность и удобрения:* Имеющиеся в России природные ресурсы для производства химической продукции и удобрений должны использоваться в качестве конкурентного преимущества в торговле с Индией, обладающей ограниченными возможностями в этой сфере.

*Фармацевтика и медицинское оборудование:* Существуют перспективы в организации комплексных поставок в Индию российских медицинских изделий для лечебно-профилактических учреждений, мобильных медицинских комплексов для экспресс-оценки эпидемиологической

обстановки и состояния здоровья населения в удаленных районах и оказания услуг специализированных медицинских подразделений.

*Сельскохозяйственная продукция:* Индия – один из крупнейших импортеров продовольствия в мире. Россия традиционно поставляет в Индию желтый горох, нут, кориандр, подсолнечное масло, пшеницу. Хороший потенциал для увеличения поставок имеют готовая мясная продукция из баранины, кур и свинины, сахар, соевое масло и др.

### **Проверка деловой репутации юридических и физических лиц**

Получение достоверной, объективной и актуальной информации об иностранном партнере в целях минимизации коммерческих рисков является обязательным условием при заключении контрактов и проведении различных переговоров.

Министерством по корпоративным делам Индии создан специальный Интернет-сайт, на котором в открытом доступе имеется большой объем полезной информации относительно различных юридических лиц – государственных предприятий, частных компаний и предпринимателей, официально зарегистрированных на территории Индии.

Для поиска данных о компании необходимо войти на сайт [www.mca.gov.in](http://www.mca.gov.in), затем – в раздел «MCA Services». На развернувшейся странице в колонке в разделе «Master Data» войти в подраздел «View Company or LLP Master Data» (либо из подраздела «Company Services» – в графу «Check Company Name»).

На сайте [www.watchoutinvestors.com](http://www.watchoutinvestors.com) также осуществляется поиск данных об индийских компаниях без дополнительной регистрации пользователя. Сайт выдает также информацию о компаниях, замеченных в невыполнении обязательств и неплатежах, несоблюдении требований законодательства.

Также для получения информации о надежности и деловой репутации потенциальных партнеров можно обратиться в ТПП России или региональную ТПП.

## 5. Сотрудничество с Индией по линии ТПП России

Основным партнером ТПП России в Индии является Федерация индийских ТПП (ФИККИ), с которой 5 апреля 2023 года было подписано обновленное Соглашение о сотрудничестве.

В июне 2015 года в рамках ПМЭФ состоялось подписание Соглашения о сотрудничестве между ТПП России и Конфедерацией индийской промышленности (КИП).

В январе 2023 года принято решение о назначении почетного представителя ТПП РФ в Индии с офисом в г.Дели, в задачи которого входит, в том числе развитие регионального сотрудничества между нашими странами. В декабре 2023г. назначен 2-й почетный представитель с офисом в г. Мумбаи.

Центральным мероприятием по линии ТПП РФ на индийском направлении за последние годы стала многосекторальная **бизнес-миссия** в эту страну **3-7 апреля 2023 г. под патронатом Президента ТПП РФ С.Н.Катырина**. В состав российской делегации общим числом свыше 120 участников вошли руководители ЦВК «Экспоцентр», ПАО «Центр международной торговли», территориальных торгово-промышленных палат, членских организаций из секторов (в том числе, легкая промышленность, химическая, фармацевтика, IT индустрия, машиностроение, автомобилестроение, инновационные технологии), имеющих потенциал развития двусторонних отношений. Российский бизнес был представлен более 60 компаниями из 27 регионов.

Основной целью мероприятия стало укрепление отношений с объединениями предпринимателей Индии, содействие установлению прямых контактов отечественного бизнеса с индийским предпринимательским сообществом, а также ознакомление с новыми возможностями сотрудничества.

В рамках бизнес-миссии состоялся **российско-индийский деловой форум**, в котором приняли участие около 400 индийских бизнесменов, подписание обновленного соглашения о сотрудничестве между ТПП РФ и ФИККИ, посещение технопарков и специальных экономических зон промышленного развития, открытие офиса почетного представителя ТПП России в Индии, презентация программы выставочных мероприятий «Экспоцентра» на 2023 г. Кульминацией программы в плане её прикладной

значимости стали встречи российских и индийских предпринимателей в формате В2В, для подготовки которых ФИККИ заранее развернула на своей инфраструктуре специальную электронную платформу, использование которой существенно повысило практическую отдачу и эффективность проведённых переговоров.

С апреля 2022 по апрель 2023 гг. 22 **региональные ТПП** провели свыше 40 самых различных деловых мероприятий на индийском направлении, как в онлайн, так и в оффлайн режиме.

Среди территориальных ТПП традиционно наиболее активны на индийском направлении ТПП Самарской, Томской областей, Московская, Санкт-Петербургская, Липецкая, Уральская, Южно-Уральская, ТПП Республики Татарстан.

2 мая 2023 г. территориальные палаты приняли участие в Москве в бизнес-форуме Делового совета ШОС под председательством индийской стороны.

Несколько десятков мероприятий были проведены в 2023 году территориальными палатами онлайн или в двустороннем формате с индийской стороной на территории РФ.

26 сентября 2023 года состоялся визит индийской делегации в ТПП Алтайского края, в рамках которого был подписан Меморандум о взаимопонимании в целях развития и укрепления сотрудничества в области торговли, промышленности, инвестиций и культуры, содействие в организации деловых переговоров, бизнес-миссий, конференций, форумов, выставок и ярмарок.

По линии ТПП РФ осуществляется активное **взаимодействие с Индией** также в многостороннем формате **в рамках деловых советов БРИКС и ШОС**.

15 июня 2023 года в рамках ПМЭФ в панельной сессии «Интеграция во имя развития: практические аспекты делового сотрудничества ШОС» принял участие Трибхуван Дарбари, председатель Национальной части Делового совета ШОС от Индии, выступивший на тему сотрудничества в области стартапов.

В сессии «Деловое партнёрство БРИКС в новых международных экономических реалиях Тарун Шарма, зам.исполнительного директора ЭКСИМ Банка Индии, выступил на тему межбанковского сотрудничества стран БРИКС.

**21–26 апреля 2024 г. прошла бизнес-миссия ТПП РФ в Непал и Индию под патронатом президента ТПП РФ С.Н.Катырина.**

В состав бизнес-миссии вошли порядка 20 представителей крупных компаний, представляющих Москву, Санкт-Петербург, Екатеринбург и Липецк, руководители Санкт-Петербургской и Липецкой ТПП.

Центральным событием бизнес-миссии ТПП РФ в Индию стало открытие офиса почетного представителя Палаты в Мумбаи – экономической и финансовой столице страны. Полномочия представителя ТПП РФ в Мумбаи В.К.Дмитриева распространяются также на Непал. В церемонии открытия офиса приняли участие около 100 представителей индийских компаний и банков, а также Генконсульства РФ в Мумбаи и Торгпредства России в Индии.

В Мумбаи также была проведена отдельная встреча делегации ТПП РФ с президентом Всеиндийской ассоциации промышленности (AIAI), председателем ЦМТ Мумбаи Виджаем Говардхандасом Калантри и представителями местных деловых кругов. Обсуждены актуальные вопросы двустороннего российско-индийского сотрудничества, проведены переговоры в формате В2В между российскими и индийскими фирмами.

20 ноября 2024 г. вице-президент В.И.Падалко принял участие во встрече с индийской делегацией во главе с секретарём Министерства текстильной промышленности Радживом Саксеной. На встрече присутствовали представители Российского союза предпринимателей текстильной и легкой промышленности, Федерации индийских торгово-промышленных палат и крупные индийские производители текстиля. Обсуждены проблемы и перспективы расширения двустороннего сотрудничества в данной сфере.

### ***Деловой совет по сотрудничеству с Индией при ТПП РФ***

Работа на индийском направлении осуществляется во взаимодействии с Деловым советом по сотрудничеству с Индией (ДССИ), созданным по инициативе ТПП России в 2006 году в форме некоммерческого партнерства. В 2009 году на должность председателя правления Совета был избран С.Е.Черёмин, министр Правительства Москвы.

ДССИ активно участвует в подготовке и проведении большинства важнейших российско-индийских деловых мероприятий. Деловой совет формирует делегации деловых кругов на ежегодные российско-индийские форумы по торговле и инвестициям, российско-индийские стратегические экономические диалоги. ДССИ выступает в качестве секретариата Российской

части российско-индийского бизнес-диалога, о создании которого договорились в декабре 2015 года лидеры РФ и Индии. ДССИ осуществляет постоянную аналитическую работу, ведет активную деятельность по организации бизнес-миссий, обмену делегациями, подбору партнеров и др.

С мая 2015 года С.Е.Черёмин является заместителем председателя Российской части МПК.

**11 ноября 2024 г.** в г. Мумбаи состоялся **Российско-Индийский бизнес-форум**. В рамках мероприятия прошли тематические сессии по актуальным направлениям сотрудничества, включая промышленную кооперацию, транспорт и логистику, финансы, цифровые технологии, межрегиональные связи.

Организаторами Форума выступили Деловой совет по сотрудничеству с Индией и Федерация торгово-промышленных палат Индии (FICCI).

*При подготовке дайджеста были использованы материалы Торгпредства России в Республике Индии, Центра поддержки экспорта Московской области, интервью Посла России в Индии Дениса Алипова для РИА Новости, сайта «Секрет фирмы».*

**6. ПРИЛОЖЕНИЕ: слайды по экономике Индии**

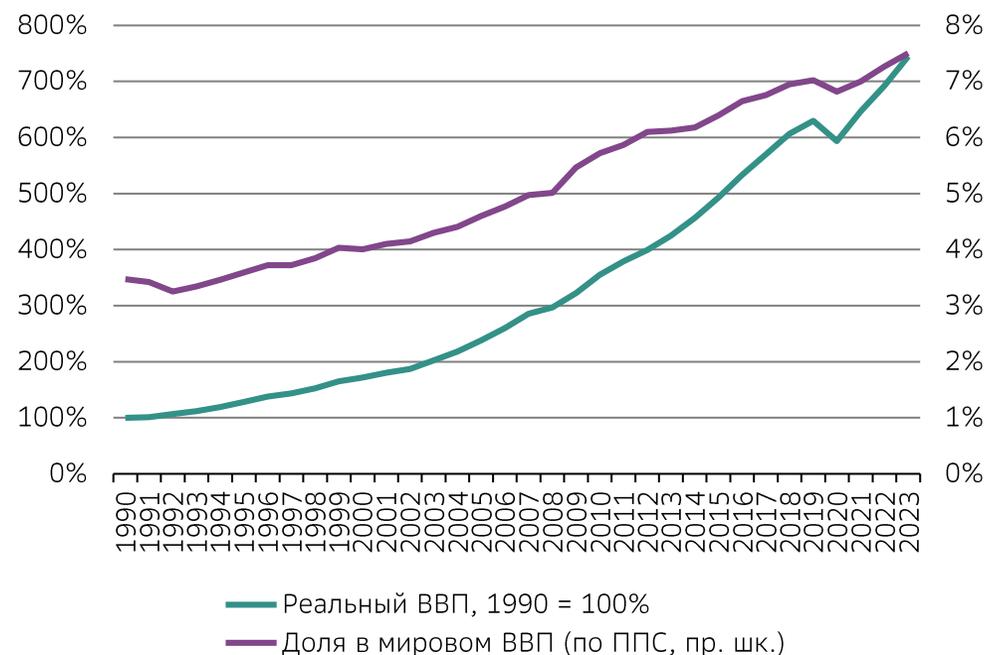
# Экономика Индии – одна из самых быстрорастущих экономик за последние 35 лет

С 1990-х годов среднегодовой рост ВВП Индии составил 6,3%

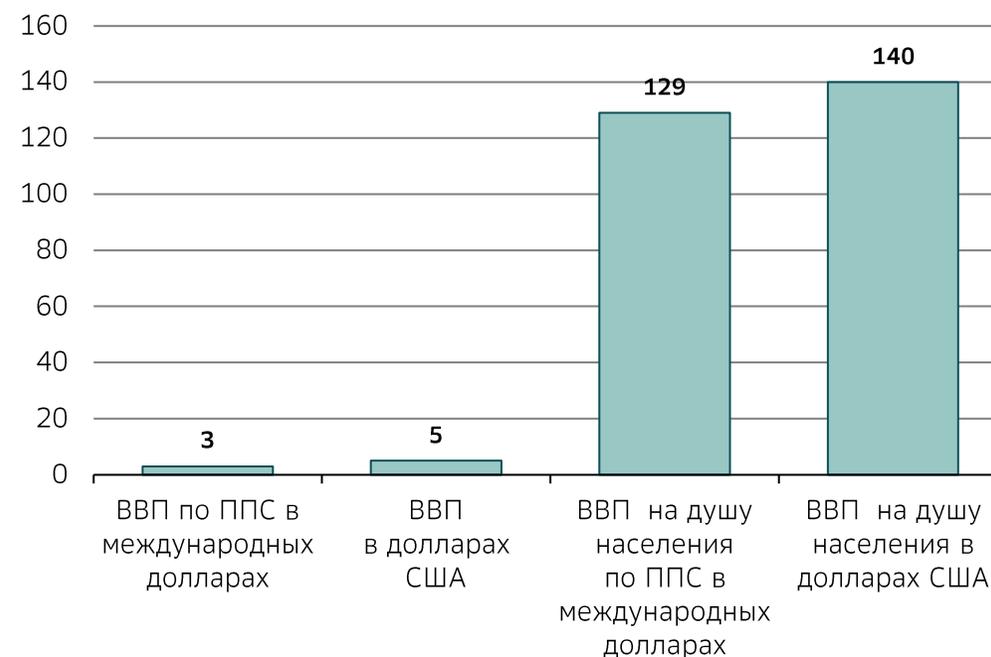
Доля Индии в мировом ВВП повысилась с 3,5% до 7,3%

ВВП на душу населения в Индии низкий \$9,3 тыс. (в 4х ниже, чем \$38 тыс. в РФ)

## ВВП Индии с 1990-х вырос более чем в 7 раз



## Место Индии среди стран мира по ВВП в 2023 году

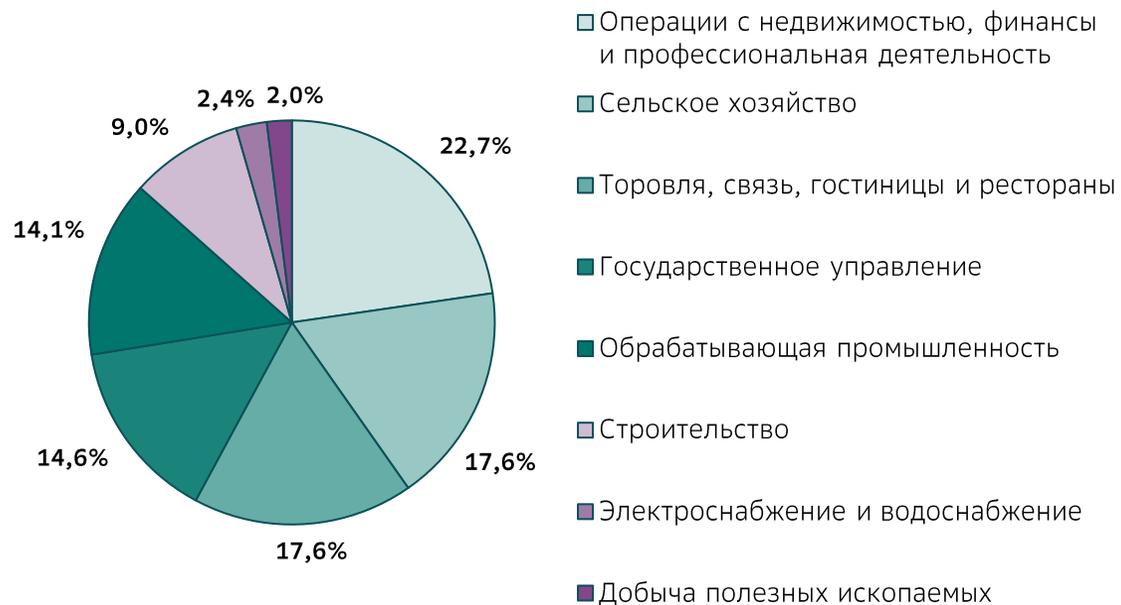


# Сектора, связанные с внутренним спросом, выделяются в структуре ВВП Индии

22,7 %

составила доля операций с недвижимостью, финансов и профессиональной деятельности в ВВП Индии в 2023

Структура ВВП Индии в 2023, %



ВВП Индии по ППС превысил **\$13 трлн** в 2023.

Структура ВВП Индии отражает путь ее экономического развития. Индия – страна, где в экономике сохраняется большая доля аграрного сектора, но вес промышленности также значителен. Экономика сбалансирована, но зависима от цен на нефть.

Большие запасы алюминия, титана, редких металлов, железных руд. Есть уголь, медь, нефть, драг металлы, марганцевые руды.

Высокие темпы роста экономики связаны с процессами «индустриализации», проникновения и развития технологий, притока иностранных инвестиций.

Помимо операций с недвижимостью, финансов и профессиональной деятельности (22,7%), крупными отраслями в ВВП являются сельское хозяйство (17,6%), торговля, связь, гостиницы и рестораны (17,6%), государственное управление (14,6%), обрабатывающая промышленность (14,1%) и строительство (9,0%).

# Основные тезисы

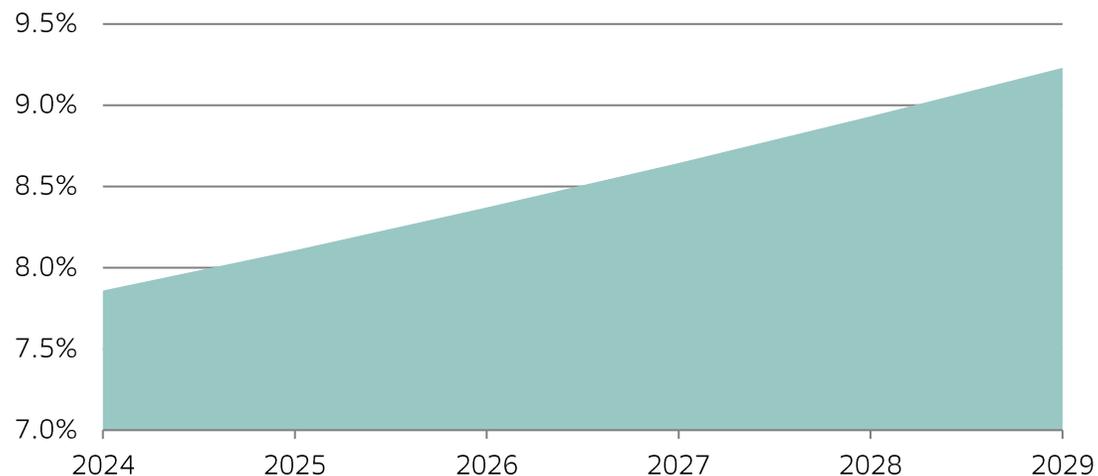
- Индия входит в топ-5 экономик мира с темпом годового роста 6,3% в год за 1991-2023. В 2024-2029 гг. МВФ ожидает ускорение средних темпов роста до 6,6% в год.
- Ключевым фактором роста экономики Индии остаются потребление и растущие иностранные инвестиции (**приток \$70-80 млрд в год**).
- Бюджетная политика поддерживает экономический рост, а денежно-кредитная политика не позволяет инфляции отклоняться от целевого интервала инфляции.
- Бюджет Индии дефицитный (7-8% от ВВП). Счет текущих операций также дефицитный
- **Индия – нетто-импортёр**. Около 30% в импорте Индии в 2023 году составляли полезные ископаемые. Индия активно экспортирует и импортирует металлы, химическую продукцию, машины и оборудование.
- Доля Индии во внешней торговле товарами России – 9,3%, а доля России в товарообороте Индии – 6% (**x2** доля РФ в ВЭД Индии с 3% в 2022).

# Ожидаем существенный рост доли Индии в мировой экономике

**9,2%**

Составит доля Индии в мировом ВВП в 2029 году

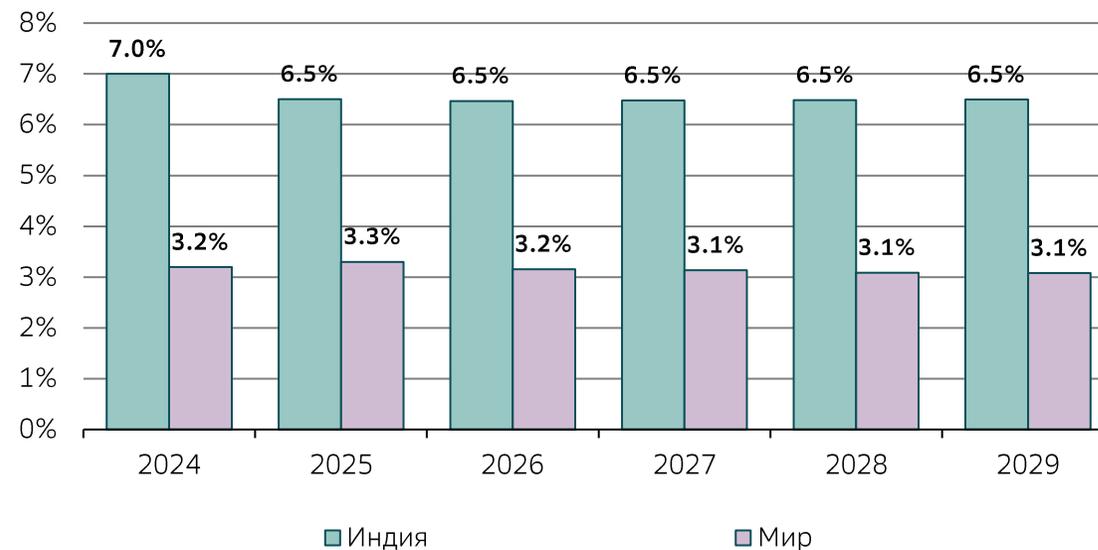
Доля Индии в мировом ВВП



**6,6%**

Составят средние темпы роста экономики Индии в 2024-2029

Прогноз роста ВВП Индии



С учетом высоких темпов роста Индии страна будет обеспечивать существенный вклад в темпы роста мирового ВВП.

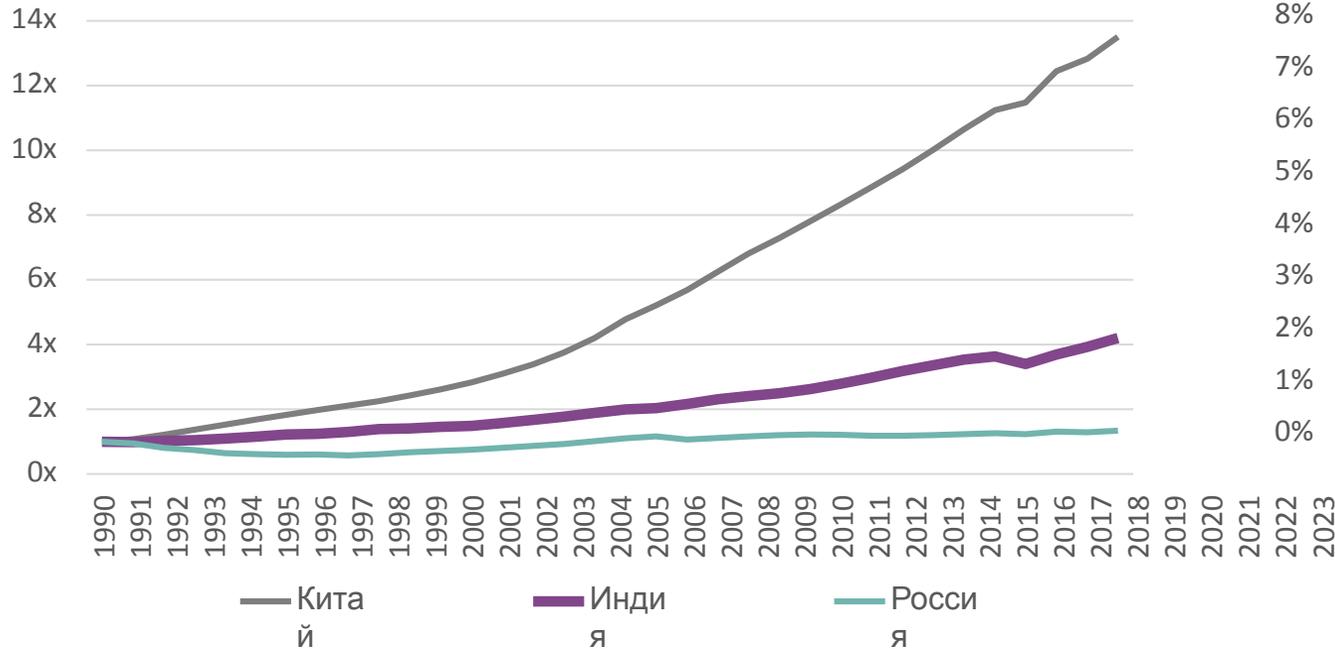
# ВВП Индии на душу населения существенно вырос с 1990-х годов

Общий объем потребления домохозяйств в Индии в 2023 составил около **\$1,2 трлн**, что больше, чем в России (\$1 трлн), но меньше, чем в Китае (\$7 трлн).

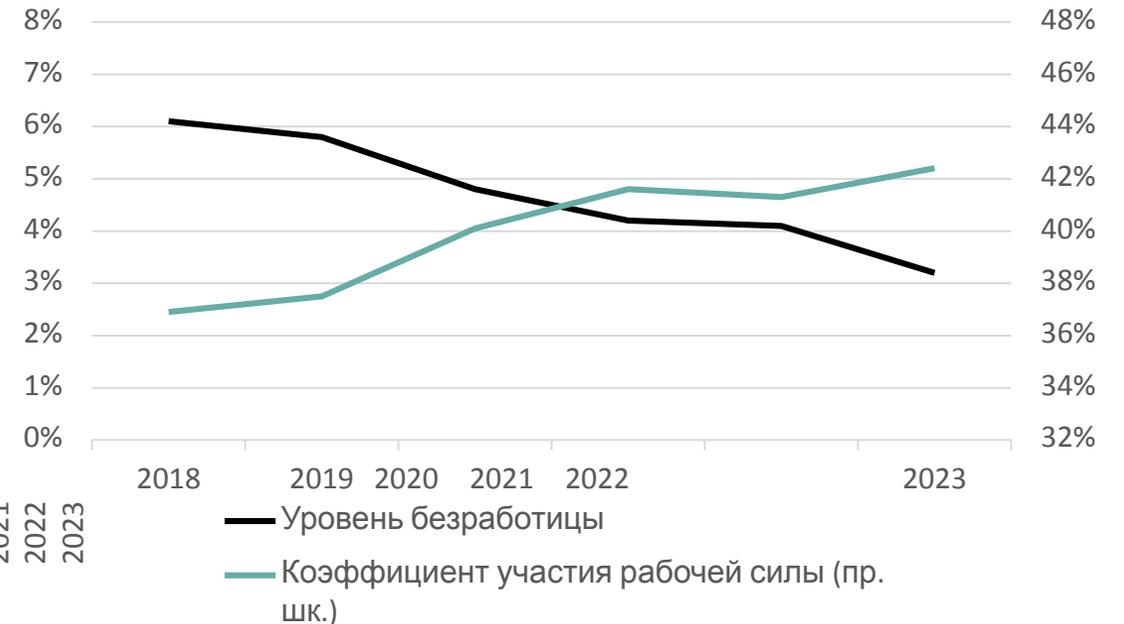
**>4** Во столько раз вырос ВВП на душу населения Индии в 2023 году по сравнению с 1990-м годом

**3,2 %** Безработица в 2023-24 финансовом году

ВВП на душу населения по ППС в ценах 2017 г., 1990 = 100%



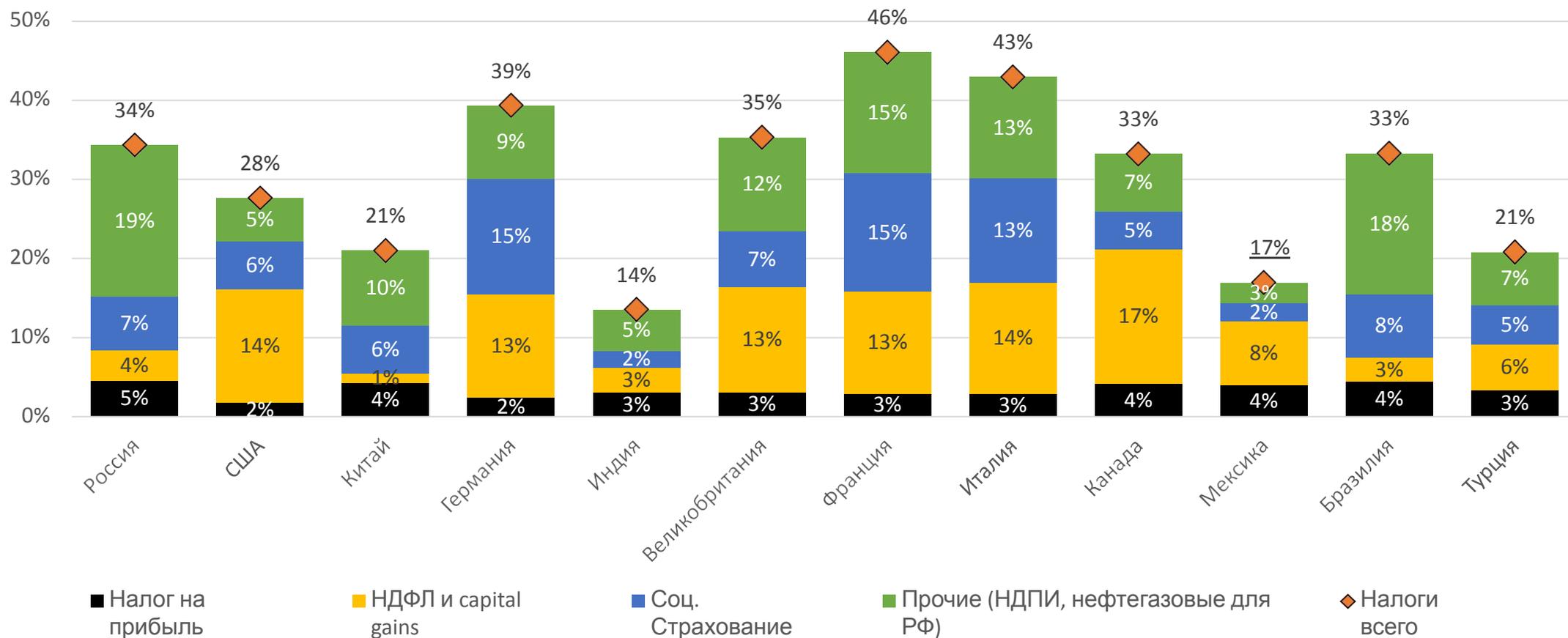
Безработица в Индии снижается



В стране существенная численность молодого населения, которое будет поддерживать экономический рост при наличии рабочих мест.

# Налоги составляют 14% от ВВП Индии

## Налоговая нагрузка как % от ВВП



# Основные налоги в Индии

Налог / Tax	Объект и ставка налогообложения / Object and Rate of Taxation
Налог на доходы физических лиц / Personal Income Tax	<p>Базовые:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>– доход до 250 000 индийский рупий (Indian Rupee – INR) – не облагается;</li> <li>– доход свыше 250 000 INR – прогрессивная шкала ставок от 5 до 30%.</li> </ul> <p>Дополнительный налог с доходов от 5 000 000 INR – прогрессивная шкала ставок от 10 до 37%</p>
Налог на прибыль / Income Tax	<p>Базовая ставка налога для резидентов – 25% (для вновь созданных промышленных компаний – 15%); 30% – при общем обороте свыше определенных порогов.          Дополнительный налог по ставке 7, 10 или 12% уплачивается с суммы налога на прибыль при общем обороте свыше определенных порогов.          Базовая ставка налога для нерезидентов – 40%, ставка дополнительного налога – 2 или 5% при общем обороте свыше определенных порогов.          Ставка минимального альтернативного налога – 15% от бухгалтерской прибыли.          Ставка налога на прибыль от реализации обращающихся акций – 15%.          Прибыль от реализации активов при владении более 36 месяцев (12 месяцев для обращающихся ценных бумаг, 24 месяцев для необрачающихся) облагается налогом по специальным льготным ставкам налога и с индексацией стоимости.          Ставка налога от операций с криптовалютами (с марта 2023 г.) – 30%</p>
Налог на товары и услуги / Goods and Services Tax (GST)	<p>Налог взимается на федеральном уровне и уровне штатов.          Ставки налога варьируются 5 до 28%, основная ставка – 18%</p>
Налог на операции с ценными бумагами / Tax on transactions with securities	<p>Налог уплачивается в отношении операций с котируемыми акциями и некоторыми финансовыми инструментами. Ставки варьируются от 0,001 до 0,125%</p>
Налог на доходы у источника / Withholding Tax	<p>Ставка налога при выплате дивидендов – 20%, процентов – 20% (может понижаться до 5% во многих случаях), роялти – 10%</p>

Источник / Source: составлено автором на основе «Налоговая система Индии» – налогообложение индийских компаний и физических лиц. URL: <https://gsl.org/ru/taxes/tax-zones/indiya/> / compiled by the author based on the «Tax System of India» – the taxation of Indian companies and individuals. URL: <https://gsl.org/ru/taxes/tax-zones/indiya>.

# Структура экспорта и импорта Индии способствует ее макроэкономической стабильности

Поскольку Индия ввозит нефть и экспортирует нефтепродукты, колебания цен на нефть нивелируется движением маржи в нефтепереработке.

**22 %** составила доля экспорта полезных ископаемых и продуктов нефтепереработки в общем экспорте Индии за 2023

## Экспорт Индии в 2023 году



Индия главным образом экспортирует полезные ископаемые и продукты нефтепереработки (22,2%), машины и оборудование (21,8%), металлы (16,2%), химическую продукцию (15,8%), продовольствие и сельскохозяйственную продукцию (11,4%), а также текстиль (8,7%).

**34 %** доля полезных ископаемых в общем импорте Индии за 2023

## Импорт Индии в 2023 году



Импорт Индии превышает экспорт. В его структуре преобладают полезные ископаемые (34,3%), далее идут машины и оборудование (25,2%), драгоценные и прочие металлы (17,7%), химическая продукция (13,7%), а также продовольствие (4,7%).