

УДК 339.92

С.Ю. Черников

ОСОБЕННОСТИ МАРКЕТИНГОВОГО ПОТЕНЦИАЛА РОССИЙСКИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ТОВАРОВ НА РЫНКАХ ИНДИИ¹

Аннотация. В статье рассматриваются наиболее перспективные направления для концентрации усилий по поддержке доступа Российских промышленных товаров на рынки Индии. Рассмотрены группы продукции, обладающие наибольшим маркетинговым потенциалом. Также произведен обзор текущего состояния российско-индийских отношений в свете происходящего прагматического переосмысления внешнеполитических приоритетов обеих стран на основе изменившихся геополитических условий как фактора влияния на товарообмен рассматриваемых стран.

Ключевые слова: российско-индийские отношения, экспорт промышленных товаров России, промышленные рынки Индии, совместные предприятия.

Chernikov Sergey

FEATURES OF THE RUSSIAN INDUSTRIAL PRODUCTS MARKETING POTENTIAL IN THE MARKETS OF INDIA

Annotation. The article discusses the most important areas to focus efforts of supporting the access of Russian industrial goods to the markets of India. The product groups with the greatest marketing potential are considered. Also an overview of the current state of russian-indian relations is done in the light of foreign policy priorities pragmatic rethinking in both countries on the basis of the changed geopolitical environment as a factor of influence on the trade of the countries under consideration.

Keywords: Russian-Indian relations, the export of industrial goods, industrial markets in India, joint ventures.

Последние 5 лет были непростыми для экономических отношений России и Индии. Продолжающаяся мировая депрессия, смена политической элиты в Индии вместе с санкционной политикой западных стран в отношении России повлекли за собой снижение интенсивности товарно-инвестиционного обмена двух государств. При этом как эксперты, так и правительства обеих стран регулярно отмечают, что экономический и промышленный потенциал сотрудничества Индии и России является во многом взаимодополняемым, хотя при этом и совершенно не соответствующим уровню политического взаимодействия [4].

Индия является стратегическим партнером Российской Федерации уже более 10 лет. В 2010 г. этот статус был повышен до уровня «специального и привилегированного стратегического партнерства». В текущий момент обе страны находятся в процессе пересмотра своих внешнеполитических приоритетов на основе более прагматических соображений. За пятнадцать встреч на высшем уровне, состоявшихся после 2000 г. обе стороны подписали более 140 соглашений и меморандумов о взаимопонимании в различных областях, таких как военно-техническое сотрудничество, космос, ядерная энергия, торговля углеводородами, развитие коммерческих отношений, борьба с терроризмом, образование и культуру. Особое значение придается посещению Президентом России 15-го ежегодного саммита Индия – Россия в конце 2014 г., а также достигнутым в это время договоренностей, так как данные переговоры проходили уже в измененном внутреннем и мировом контексте.

Так, к примеру, важным маркером в этом отношении является понимание Индией позиций России в вопросах Украинского кризиса. Также Индия выступает против односторонних мер и санкций, наложенных на Россию Соединенными Штатами Америки (США) и их союзниками в Европе и Азии, последовательно придерживаясь идеи, что кризис будет урегулирован только посредством диа-

© Черников С.Ю., 2016

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РГНФ в рамках научно-исследовательского проекта «Маркетинговое сопровождение промышленных товаров российского происхождения на рынки стран Азии, Африки и Латинской Америки», проект №15-07-00042а.

лога и примирения. Россия со своей стороны всегда поддерживала стремление Индии получить место постоянного члена в Совете Безопасности ООН.

Двусторонним отношениям между Россией и Индией, как и во время существования Советского Союза, всегда были характерны высшая степень понимания вследствие отсутствия каких-либо принципиальных политических и идеологических разногласий. Россия прочно занимает привилегированное место в Индийской внешней торговле в качестве основного поставщика оружия и энергетических ресурсов. По приблизительным оценкам, доля российской составляющей в вооружениях и военном оборудовании Индии составляет около 70 %. Примечательно, что между 1992 и 2013 г. Индия импортировала российского вооружения на сумму 32 млрд долл. США [8].

При этом текущий объем двусторонней торговли находится на удивительно низком уровне – По уточненным данным ФТС России, в 2014 г. двусторонний товарооборот составил 9,5 млрд долл. США (что на 5,6 % меньше по сравнению с предыдущим годом – см. табл. 1). Достичь ранее поставленных на предыдущих саммитах целей в 10 млрд долл. к 2010 г. и 15 млрд долл. к 2015 г. так и не удалось. При этом объем двусторонней торговли между Индией и Китаем, несмотря на наличие серьезных нерешенных политических проблем составляет более 70 млрд долл. Торговля же России и Китая оценивается почти в 100 млрд долл. [5].

Таблица 1

Товарооборот между Россией и Индией в 2008–2014 гг.

	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
	<i>млрд долл.</i>					
ОБОРОТ	7,5	8,5	8,9	11,0	10,1	9,5
<i>динамика, %</i>	107,6	114,4	104,2	124,6	95,0	94,4
ЭКСПОРТ	5,9	6,3	6,1	8,0	7,0	6,3
<i>динамика, %</i>	113,5	107,7	95,3	131,6	92,3	90,8
ИМПОРТ	1,5	2,1	2,8	3,0	3,1	3,2
<i>динамика, %</i>	89,3	140,5	130,6	109,1	104,5	102,6
САЛЬДО	4,4	4,2	3,3	5,0	3,9	3,1

Интересно, что развитие взаимной торговли услугами между Индией и Россией в последние годы развивается гораздо более динамично(см. табл. 2).

Таблица 2

Оборот торговли услугами между Россией и Индией в 2008–2014 гг.

	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	январь-сентябрь 2014
	<i>в тыс. долл.</i>						
ОБОРОТ	678 601	458 221	452 432	505 097	1 199 567	1 419 669	797 142
ЭКСПОРТ	176 196	244 741	228 005	251 144	864 469	932 647	511 332
ИМПОРТ	502 405	213 480	224 427	253 953	335 098	487 022	285 810
САЛЬДО	-326 209	31 261	3 578	-2 809	529 370	445 625	225 522

Источник: [5]

В структуре российского экспорта услуг доминируют технические, телекоммуникационные, транспортные услуги, а также взаимодействие в сфере информационных технологий. Технические (или инжиниринговые) услуги занимают в этой статистике наибольший объем. Под этим термином подразумевается строительство объектов силами российских организаций на территории Индии и обслуживание ранее поставленного оборудования. Как правило, это строительство автомобильных дорог, газопроводов, различных типов электростанций и др. Рост транспортных услуг в российском экспорте услуг в значительной мере связан с исполнением разовых контрактных поставок для проектов экономического сотрудничества. Финансовые виды услуг все еще составляют небольшую долю в торговле двух стран.

В совместном заявлении по итогам саммита 2014 г. делается попытка устранения некоторых дисбалансов в двустороннем сотрудничестве, а также устанавливается новая торговая цель в размере 30 млрд долл. до 2025 г. При этом также разработана «дорожная карта» перехода на качественно более высокий уровень партнерства с четким акцентом на переосмыслении экономического партнерства между двумя странами в соответствии с новыми внутренними и глобальными реалиями [6].

Во-первых, Индия запустила политику диверсификации закупок вооружений, вследствие чего Россия уступила свои позиции в качестве главного поставщика вооружений Индии в пользу США. Во-вторых, новое правительство во главе с Моди нацелено на дальнейшую переориентацию экономики в направлении развития производственной сферы, в том числе в военно-технической области. Следствием этих усилий является изменение характера отношений с «экспортно-импортных» на «производственно-партнерские». Есть уже несколько совместных научно-исследовательских и производственных предприятий в военно-технической отрасли. Наиболее очевидным результатом является предприятие «Брамос» (противокорабельная ракета), разработка совместного самолета-истребителя пятого поколения, транспортного самолета, лицензионное производство истребителей Су-30 и танков Т-90, сборка 400 вертолетов Ка-226. В-третьих, стороны продолжают прилагать усилия по материализации проекта международного транспортного коридора «Север–Юг», что придаст новый импульс процессу интеграции на обширной территории, охватывающей северную часть Евразии, Кавказа, Западной, Центральной и Южной Азии. В-четвертых, Россия поддерживает ориентацию Индии на полноправное членство в Шанхайской Организации Сотрудничества, в которую входят страны Центральной Азии, России и Китая.

Также заключены соглашения по сотрудничеству между фондом Сколково и Советом по Продвижению Электронной Продукции и Программного Обеспечения Индии, усилению взаимодействия в ядерной сфере, а также пакет контрактов в алмазной сфере. Эти достижения демонстрируют сохранение тенденции в обеих странах на сближение и координацию экономических политик. Безусловно, данная ситуация существенно усиливает рыночный потенциал российских промышленных товаров на рынках Индии. При этом наибольший интерес в деловых кругах России вызывает сотрудничество в сфере реализации машиностроительной, телекоммуникационной, химической, фармацевтической и топливной продукции [1].

При этом, учитывая вышеуказанную переориентацию индийской экономики на создание совместных предприятий, наибольший маркетинговый потенциал в сфере машиностроения видится в области транспорта. В Индии уже почти 5 лет действует СП между ОАО «КАМАЗ» и «Вектра Моторз Лимитед» («KVML», Индия) по производству большегрузных грузовиков «КАМАЗ». Помимо собственно производства, СП занимается также конструкторскими работами по локализации и адаптации российских грузовиков к условиям Южной Азии. Предприятие контролирует торговую-сервисную сеть, охватывающую более 85 % всей территории Индии. При этом уровень локализации сборки составляет 71 % при планах доведения этого показателя до 80 % в конце 2015 года. Для России данный рынок является крайне перспективным, так как существующее СП является мощным

плацдармом для последующего расширения как предлагаемой продуктового ассортимента грузовиков, так и для способствования выхода на данный рынок другого Российского производителя – ГАЗ. Современные малотоннажные грузовики данного производителя являются вполне конкурентоспособными по цене, а возможность кооперации через уже существующую дилерскую сеть существенно повышает шансы на успех. При этом Индия может служить не только конечным рынком для данной продукции, но и перевалочным пунктом в распространении российских грузовых автомобилей по соседним Азиатским странам [7].

Другой перспективной сферой транспортного машиностроения является железнодорожный транспорт (локомотивы, грузовые и пассажирские вагоны). В Индии существует перманентная необходимость модернизации железнодорожного транспорта, которую вполне могут удовлетворить российские профильные заводы путем создания соответствующих совместных предприятий с гарантиями поступательного роста локализации. Данное направление сотрудничества будет иметь нарастающую актуальность вследствие вышеупомянутых планов по реализации проектов строительства транспортных коридоров «Дели–Мумбаи» и «Амритсар–Калькутта», входящих в проект железнодорожного пути «Север–Юг». Предполагается, что промышленный коридор «Дели–Мумбаи» свяжет политическую столицу Дели и экономическую столицу Мумбаи при помощи специальной грузовой железной дороги, позволяющий сократить время транспортировки промышленных грузов из северной части страны с 14 дней до 12 часов уже в 2017 г.

Наконец, крайне интересной сферой, обладающей колоссальным маркетинговым потенциалом повышения товарооборота промышленных товаров между Россией и Индией являются космические аппараты и средства гражданской авиации, а также части к последним. Новое индийское правительство поставило задачу кардинального улучшения авиасообщения между штатами (особенно северо-восточного направления). Это обстоятельство, а также необходимость обновления авиапарка Индийскими авиакомпаниями, создает базу для совместного производства и разработки самолетов малой и средней дальности. Особенно перспективен данный рынок для разрабатываемого в текущий момент среднемагистрального самолета МС-21.

Крайне интенсивно также развивается сотрудничество Индии и Российского Концерна «Тракторные Заводы». Так, Корпорация Тяжелого Машиностроения НЕС рассматривает вопросы по организации в Индии производства российских промышленных тракторов классов 20 и 25 т. На первом этапе предполагается запуск сборки 25-тонного трактора уже в марте следующего года, при дальнейшем постепенном расширении линейки продукции и усилении ее локализации [2].

Основным направлением развития доступа товаров российской химической промышленности является проект по производству бутилкаучука на СП Reliance Sibur Elastomers, подконтрольной российской компании СИБУР и индийской Reliance Industries Ltd. Также функционирует индийское подразделение компании, нацеленное на исследование локальных рынков и продвижение продукции СИБУР. Представители подразделения очень позитивно оценивают перспективы создаваемого завода и отмечают, что данный шаг позволит и дальше развивать присутствие компании в регионе. При этом, нацеленность Индии на создание именно СП в сфере химической промышленности создает определенные проблемы для российских компаний, так как специфика и регулирование отрасли требует длительного подготовительного этапа. Так, в случае с Reliance Sibur Elastomers, меморандум о взаимопонимании был подписан еще в 2010 г, чему предшествовал длительный переговорный процесс. При этом спрос на продукцию отрасли в условиях современного мирового экономического кризиса труднопрогнозируем, что служит тормозом для привлечения российских компаний. Однако на саммите 2014 г. было подтверждено продолжение развития проектов по созданию совместного предприятия в сфере производства фосфатов и мочевины с участием индийских представителей химической

промышленности, а также по производству тетраоксида азота для индийской космической программы.

Наконец, крайне перспективным выглядит сотрудничество России и Индии в телекоммуникационной сфере. До недавнего времени единственным успешным примером такого взаимодействия являлся проект АФК «Система» по созданию панидийского оператора связи. В результате была создана совместная компания «Sistema Shyam Teleservices Ltd.», постепенно ставшая одним из крупнейших операторов мобильной связи в Индии. В «ходе реализации проекта возникли судебные тяжбы в отношении возможного коррупционного характера распределения частот. Тем не менее, компания выстояла и на данный момент готовится к слиянию с Reliance Communications Ltd. Дальнейшее развитие сотрудничества в телекоммуникационной сфере сейчас намечается в сфере создания группировки телекоммуникационных спутников на геостационарной орбите Земли, что в перспективе может более широко вовлечь российские технологические компании в данный сегмент рынка.

Безусловно, несмотря на высокий маркетинговый потенциал кооперации Индийской и Российской промышленности, существуют и объективные сложности в его реализации. Благополучные отношения между Индией и Россией не должны интерпретироваться как полное совпадение интересов. Практика показывает, что обе стороны оставляют за собой право принимать самостоятельные решения в соответствии со своими национальными интересами, в частности, искать новых партнеров и заключать альянсы, преследуя свои экономические и стратегические цели. Повышение уровня сотрудничества Индии и России потребует активации многоканального режима связи между Москвой и Дели [3]. Несмотря на заметную активизацию обоюдных усилий в данной сфере, очевидно, что процесс облегчения доступа российских промышленных товаров на Индийский рынок займет еще долгое время.

Библиографический список

1. Коновалова, Ю. А. Российско-Индийское торгово-экономическое сотрудничество на современном этапе [Электронный ресурс] / Ю. А. Коновалова // Наукоеведение. – 2015. – Т. 7. № 2 (27). – С. 39.
2. Концерн «Тракторные заводы» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.tplants.com/pressroom/releases/3322> (дата обращения : 8.11.2015).
3. Моханти, А. Союз Индии, России и Китая: от деклараций к реальным проектам / А. Моханти, А. В. Иванов // Вестник Московского университета. Серия 12: Политические науки. – 2015. – № 2. – С. 49–59.
4. Полякова, Е.С. Россия и Индия: двусторонняя торговля никак не догонит политику / Е.С. Полякова // Международная экономика. – 2014. – № 3. – С. 52–59.
5. Портал внешнеэкономической информации, [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ved.gov.ru/exportcountries/in/in_ru_relations/in_ru_trade/ (дата обращения : 8.11.2015).
6. Совместное заявление Дружба–Дости: план по укреплению российско-индийского партнерства в течение следующего десятилетия [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://kremlin.ru/supplement/4790> (дата обращения : 5.11.2015).
7. Russia&India Report resource, Kamaz plans to export India-made trucks [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://tass.ru/en/economy/760332> (дата обращения : 6.11.2015).
8. Sachdeva, G. Vladimir Putin's visit can oil India-Russia ties [Электронный ресурс] / G. Sachdeva. – Режим доступа : <http://www.hindustantimes.com/ht-view/vladimir-putin-s-visit-can-oil-india-russia-ties/story-8InlsdXhIGeVD1cw8XUBOP.html> (дата обращения : 6.11.2015).