№ 2 (148) 2026 ИНТЕРВЬЮ

«Индия — одна из крупнейших и динамично развивающихся экономик мира»

31.03.2026 ИНТЕРВЬЮ ИНДИЯ

Торговый представитель России в Индии Андрей Соболев — о демографическом рывке, цифровой трансформации, новых нишах для российского экспорта и о том, как Индия в роли

председателя БРИКС меняет повестку глобальной экономики.

—Индия входит в число самых густонаселенных стран мира, занимая по этому показателю первое место. Ожидается, что уже в 2024–2025 гг. численность населения страны превысит 1,5 млрд. Как демографическая ситуация влияет на экономику Индии?

—Индия постепенно становится одним из крупнейших мировых доноров квалифицированных кадров. Индийские специалисты востребованы в информационных технологиях, инженерии, здравоохранении, фармацевтике и ряде других отраслей. Средний возраст населения — около 28 лет, что создает значительный резерв рабочей силы и открывает возможности для расширения промышленного производства, развития сферы услуг и формирования крупного внутреннего рынка.

Правительство страны уделяет особое внимание программам профессионального образования, развитию системы подготовки специалистов и созданию условий для занятости молодежи.

В данном контексте все более заметным становится международное сотрудничество в сфере подготовки кадров и трудовой мобильности. Россия и Индия активно развивают взаимодействие в области образования, профессиональной подготовки и обмена специалистами. Расширение академического обмена, совместные образовательные программы, а также сотрудничество компаний двух стран создают дополнительные возможности для подготовки востребованных специалистов и развития промышленной кооперации.

—Каковы ключевые отрасли, на которых основана экономика Индии?

— Экономика Индии опирается на несколько отраслей: промышленное производство, сферу услуг, сельское хозяйство и быстро растущую цифровую экономику. Сфера услуг дает более половины ВВП страны. Индия — один из мировых центров IT-услуг и программной

разработки. Правительство поддерживает развитие цифровой экономики через цифровизацию госуправления, электронную торговлю и финтех-решения. Также страна занимает ведущие позиции в мире по производству дженериков и вакцин, а сельское хозяйство обеспечивает занятость значительной части населения.

Андрей Соболев

Свою профессиональную деятельность начинал в сфере медиа и телевидения, однако вскоре перешел на работу в структуры, связанные с международным сотрудничеством и экономикой.

С 2008 г. работал в системе Министерства международных и внешнеэкономических связей Свердловской области, где прошел путь от начальника управления до министра. В 2013 г. занял пост министра международных и внешнеэкономических связей Сверд лов ской области, войдя в состав регионального Правительства.

В 2018 г. перешел на федеральный уровень, став заместителем директора Департамента стран Азии, Африки и Латинской Америки Министерства экономического развития РФ. В том же году назначен Торговым представителем Российской Федерации в Федеративной Республике Германия.

С 2025 г. — Торговый представитель Российской Федерации в Республике Индии.

—Есть ли у Индии планы по развитию на средне- и долгосрочную перспективу?

—В средне- и долгосрочной перспективе Индия ставит перед собой амбициозную задачу — войти в число крупнейших индустриальных и технологических экономик мира, стать глобальным производственным центром. Программа «Make in India» предусматривает расширение национальной производственной базы и привлечение иностранных инвестиций в промышленность. Система программ стимулирования производства (Production Linked Incentive, PLI) направлена на локализацию производства и наращивание объемов, за что государство предлагает финансовые бонусы в таких отраслях, как

электроника, фармацевтика, телекоммуникационное оборудование, автомобилестроение, производство аккумуляторов, текстиля и полупроводников.

Индия активно развивает микроэлектронику посредством программ поддержки производства чипов и компонентов электронной промышленности, реализует долгосрочные программы по возобновляемой энергетике, включая солнечную и ветровую генерацию, а также водородную энергетику. В рамках Национальной миссии по «зеленому» водороду страна планирует стать одним из глобальных центров производства и экспорта водородного топлива.

Значительные бюджетные средства направляются на развитие инфраструктуры, включая транспорт, логистику, городское строительство и цифровую инфраструктуру. Реализуются такие крупные государственные инициативы, как National Infrastructure Pipeline, PM Gati Shakti, а также программы развития «умных городов».

— Чем обусловлен всплеск развития IT-технологий, и за счет чего достигается результат?

— Фундамент индийского IT-успеха был заложен еще в 1990-е гг. с запуском программы технопарков программного обеспечения (STPI). Успех Индии в сфере информационных технологий стал возможен благодаря целенаправленной политике государства, которая включала создание технопарков, введение налоговых льгот и формирование благоприятной регуляторной среды для IT-компаний. Критическую роль сыграла массовая подготовка инженерных и технических кадров, их владение английским языком стало конкурентным преимуществом. Наконец, индийские компании смогли интегрироваться в международные производственные цепочки, закрепив за собой репутацию надежного партнера в области аутсорсинга и разработки ПО.

— Каковы планы развития страны в этом направлении?

— Сегодня Индия делает ставку на развитие цифровой общественной инфраструктуры как

экспортного продукта, в стране созданы масштабируемые модели цифровой идентификации (Aadhaar), мгновенных платежей (UPI) и обмена данными (Account Aggregator framework), которые становятся предметом международного интереса и потенциального экспорта.

Кроме того, делается ставка на искусственный интеллект и большие данные в сельском хозяйстве, здравоохранении, образовании и госуправлении. В приоритете также кибербезопасность и создание доверия в цифровой среде. Страна активно развивает глубокие технологии — квантовые вычисления, полупроводники и биотехнологии, стремясь занять прочное место в глобальных цепочках добавленной стоимости.

— Какие специальности наиболее востребованы в Индии? Соответствуют ли уровень и количество трудовых ресурсов потребностям экономики страны?

— Система образования Индии находится в процессе масштабной трансформации. Наиболее востребованы инженеры, программисты, медицинские работники, управленцы и ученые. Одновременно растет спрос на квалифицированные кадры в новых отраслях: возобновляемой энергетике, биотехнологиях, логистике и цифровой экономике.

Несоответствие уровня специалистов реальным потребностям рынка труда решается через Национальную политику в области образования (NEP 2020). Помимо модернизации учебных программ документ предусматривает фундаментальный пересмотр подхода к обучению: переход от механического запоминания к развитию критического мышления, усиление практической и междисциплинарной составляющей, раннюю профессиональную ориентацию и интеграцию цифровых компетенций на всех уровнях образования. Особое внимание уделяется расширению доступа к качественному образованию в сельских регионах через развитие цифровой инфраструктуры, дистанционного формата и поддержки региональных языков обучения.

Реализация NEP 2020 сопровождается рядом целевых программ: Skill India, направленной на профессиональную переподготовку и повышение квалификации миллионов молодых

людей; Digital India, стимулирующей внедрение электронных образовательных платформ, цифровых библиотек и инструментов дистанционного обучения; реформой технического образования. С 2023 г. ведущим мировым вузам разрешено открывать кампусы в Индии, что повышает конкуренцию и качество образовательных услуг.

— Как влияет на внутреннюю и внешнюю политику Индии конкуренция с Китаем?

—Конкуренция с Китаем выражается в импортозамещении, поддержке отечественного производителя и снижении зависимости от иностранных поставок в стратегически значимых отраслях. Ограничения для отдельных иностранных инвесторов, ужесточение проверок и требования по локализации производства — часть этой политики.

Во внешней политике Индия проводит стратегию диверсификации партнерств, укрепляя связи с государствами Азиатско-Тихоокеанского Региона, Северной и Южной Америки, Ближнего Востока, Африки и Европы. Одновременно Нью-Дели сохраняет прагматичный подход к двусторонним отношениям, разделяя экономические и геополитические вопросы.

Для российского бизнеса эта динамика создает дополнительные возможности в секторах, где Индия заинтересована в альтернативных поставщиках технологий, оборудования и инвестиций: от энергетики и обороны до фармацевтики и сельского хозяйства.

— Что оказывает существенное влияние на ведение иностранного бизнеса в Индии?

— Правительство последовательно реализует курс на либерализацию: упрощаются процедуры получения разрешений, расширяются секторы с автоматическим одобрением иностранных инвестиций, развиваются цифровые платформы взаимодействия с государством. Однако иностранному инвестору важно учитывать региональное разнообразие регуляторной среды, специфику земельного и трудового законодательства, а также культурные особенности делового оборота.

— Кто основные участники рынка?

— Ключевыми участниками рынка выступает несколько взаимосвязанных групп. Крупные национальные конгломераты (Tata, Reliance, Adani, Mahindra и др.) играют системообразующую роль в энергетике, телекоммуникациях, промышленности и сфере услуг. Эти группы обладают значительными финансовыми ресурсами, развитой дистрибуцией и опытом реализации масштабных проектов. Государственные корпорации (PSUs) доминируют в стратегических отраслях: оборонной промышленности, железнодорожном транспорте, энергетике, добыче полезных ископаемых. Сотрудничество с ними часто требует прохождения специальных процедур, но открывает доступ к крупным государственным заказам.

Динамичный сегмент малого и среднего предпринимательства представляет собой один из наиболее быстрорастущих секторов экономики. Индийские МСП особенно активны в производстве компонентов, логистике, цифровых сервисах и аутсорсинге бизнес-процессов. Этот сегмент может быть интересен как источник гибких производственных мощностей, локальных дистрибьюторов или технологических нишевых решений.

Международные компании присутствуют в Индии преимущественно в секторах потребительских товаров, фармацевтики, информационных технологий и финансовых услуг. Многие из них используют страну как экспортную платформу и центр исследований и разработок. Конкуренция с этими игроками требует четкого позиционирования и предложения дополнительной ценности. Успешная работа на индийском рынке предполагает выстраивание долгосрочного партнерства, адаптацию продуктов к локальным требованиям и активное взаимодействие как с федеральными, так и с региональными институтами развития.

В условиях меняющейся геополитической конъюнктуры особый интерес представляют индийские партнеры, чья деятельность не зависит от санкций и ограничений, связанных с долларом США или западными юрисдикциями. К таким компаниям относятся: предприятия,

работающие преимущественно на внутреннем рынке или с партнерами из не западных стран; экспортеры фармацевтической и сельскохозяйственной продукции, текстиля и комплектующих, осуществляющие расчеты в национальной валюте; технологические стартапы и ИТ-компании, ориентированные на сотрудничество с Россией и другими странами БРИКС.

— В каких основных межгосударственных договорах и региональных союзах участвует Индия, и на какие из них следует обратить особое внимание российским предпринимателям?

—Индия проводит гибкую и прагматичную внешнеторговую политику, избегая жесткой привязки к одному центру силы и развивая сотрудничество одновременно с несколькими регионами. Для Нью-Дели ключевыми площадками диалога остаются БРИКС и ШОС. Здесь обсуждаются не только политические вопросы, но и вполне прикладные темы: упрощение таможенных процедур, гармонизация стандартов, развитие транспортных коридоров.

Отдельного внимания заслуживает работа в формате «ЕАЭС — Индия». Несмотря на то, что полноценное соглашение о свободной торговле находится в стадии проработки, уже сегодня действуют механизмы отраслевого диалога, которые позволяют российским компаниям заранее адаптироваться к будущим изменениям и выстраивать долгосрочную стратегию выхода на индийский рынок.

Важным элементом внешнеэкономической архитектуры Индии является участие в G20. Председательство Индии в 2023 г. продемонстрировало способность страны выступать модератором диалога между развитыми и развивающимися экономиками. Для российско-индийских отношений формат G20 создает дополнительные возможности для неформального взаимодействия на полях саммитов и министерских встреч. Даже в условиях сложной геополитической конъюнктуры индийская сторона демонстрирует приверженность поддержанию конструктивного диалога, что способствует сохранению каналов коммуникации и поиску практических решений в торгово-экономической сфере.

Динамика двусторонней торговли последних лет свидетельствует о значительном потенциале российско-индийского экономического партнерства. При этом устойчивое развитие отношений требует не только количественного роста, но и качественного углубления кооперации. Для российского бизнеса это означает возможность выстраивать долгосрочную стратегию присутствия на индийском рынке. В свою очередь, индийская сторона заинтересована в надежных поставщиках энергоносителей, технологий и оборудования, что открывает дополнительные перспективы для российских экспортеров. Хотя Индия упростила российскому бизнесу открытие счетов в рупиях, для полноценного перехода на взаимные расчеты в национальной валюте требуется дальнейшая проработка ряда практических и финансовых механизмов.

— Какие практические шаги и финансовые инструменты могут быть реализованы сторонами для создания устойчивой системы взаиморасчетов?

—Переход на расчеты в рублях и рупиях — задача не техническая, а системная. Основной сложностью остается структурный дисбаланс двусторонней торговли: объем российского экспорта существенно превышает импорт из Индии, что приводит к накоплению рупиевой ликвидности и затрудняет ее эффективное использование. Тем не менее стороны не останавливают поиск практических решений, и за последние несколько лет в этом направлении достигнут заметный прогресс.

Значимым событием стал государственный визит Президента РФ Владимира Путина в Дели 4–5 декабря 2025 г. Одно из его ключевых практических результатов — развитие механизмов расчетов в национальной валюте через систему востро-счетов (Vostro accounts), открытых индийскими банками для российских контрагентов. Этот инструмент позволил обеспечить бесперебойность платежей по контрактам и снизить зависимость от других валют.

По оценкам участников рынка и данным уполномоченных банков, до 96% взаиморасчетов между российскими и индийскими компаниями сегодня осуществляется с использованием рублево-рупиевых механизмов, благодаря чему существенно повышается предсказуемость торговых операций и снижаются валютные риски для экспортеров обеих стран.

Для сбалансирования товарных потоков и создания устойчивой системы взаиморасчетов стороны прорабатывают комплекс мер. Это диверсификация российского импорта из Индии — расширение закупок фармацевтической продукции, сельхозпродукции, компонентов и оборудования, чтобы сбалансировать валютные потоки и обеспечить более эффективное использование рупиевой ликвидности, а также участие в программах производственного стимулирования в рамках инициативы «Make in India». Данные схемы обеспечивают финансовые преференции компаниям, локализующим производство на территории Индии. Российским инвесторам это может открыть доступ к льготному финансированию, налоговым каникулам и приоритетному госзаказу. В стране имеются особые экономические зоны и промышленные кластеры, где действуют упрощенные регуляторные процедуры, таможенные льготы и развитая инфраструктура. Размещение проектов в таких зонах позволяет минимизировать административные издержки и ускорить выход на операционную деятельность. Идет развитие специализированных банковских каналов, включая механизмы аккредитивов, гарантий и счетов эскроу, адаптированных к требованиям регуляторов обеих стран.

Параллельно изучаются возможности внедрения цифровых финансовых решений: платформы цифровых валют центральных банков (CBDC), блокчейн-инструменты для

ускорения трансграничных операций, механизмы клиринга в рамках многосторонних форматов БРИКС. Постепенно формируется более устойчивая архитектура взаиморасчетов: этот процесс требует терпения, но уже демонстрирует первые практические результаты.

— С 1 января 2026 г. Индия стала председателем БРИКС. В каком направлении будет развиваться повестка этой организации под руководством Нью-Дели? Как внутренние приоритеты Индии повлияют на общие цели и проекты блока?

—Для Индии это не только важная дипломатическая миссия, но и возможность сформировать повестку межрегионального сотрудничества с учетом ключевых целей объединения. На первой встрече стран БРИКС, состоявшейся в Нью-Дели в феврале 2026 г., ключевой темой стало формирование устойчивости, инноваций, сотрудничества и устойчивого развития. Данная концепция отражает стремление стран БРИКС совместно реагировать на глобальные вызовы и укреплять практическое взаимодействие между государствами объединения. Предлагаемая повестка также во многом отражает и внутренние приоритеты социально-экономического развития Индии, включая развитие цифровой инфраструктуры, технологической модернизации и укрепление промышленного потенциала.

С практической точки зрения можно выделить несколько ключевых направлений, и прежде всего повышение устойчивости национальных экономик к внешним вызовам. Индийская сторона выступает за активизацию сотрудничества в сферах продовольственной безопасности, энергетики, здравоохранения, а также за укрепление устойчивости цепочек поставок. Сегодня эти вопросы находятся в центре внимания многих государств, а БРИКС рассматривается как важная площадка для координации подходов к их решению.

Второе направление связано с технологическим развитием и инновациями. Индия активно продвигает тему цифровой инфраструктуры, финансовых технологий, искусственного интеллекта и обмена научными разработками. Для стран БРИКС это особенно актуально, поскольку именно технологическое сотрудничество может стать одним из драйверов

экономического роста и повышения конкурентоспособности экономик.

Обсуждаются практические инициативы, направленные на развитие промышленного сотрудничества и расширение взаимодействия между предприятиями стран БРИКС. В частности, развивается деятельность Центра промышленных компетенций БРИКС (BRICS Centre for Industrial Competencies) — международной сети, направленной на повышение конкурентоспособности компаний стран данной организации. Платформа объединяет специалистов в сфере промышленных технологий, производства и международной кооперации, способствует поиску деловых партнеров и продвижению продукции на рынках стран БРИКС.

В целом индийское председательство ориентировано на прагматичную и прикладную повестку. Для России это открывает дополнительные возможности в части развития совместных экономических проектов, расширения торговли и инвестиций, координации позиций по вопросам реформирования международной экономической системы.

— Как местный менталитет отражается на ведении бизнеса в наше время? Что нужно принимать во внимание российским предпринимателям?

—История с так называемым эффектом кобры [1] нередко приводится как пример того, что при разработке экономических мер необходимо учитывать местный контекст и особенности общественного поведения. Применительно к современной Индии корректнее говорить не столько о менталитете, сколько об особенностях деловых обычаев и практики ведения бизнеса.

Сегодня Индия — одна из крупнейших и наиболее динамично развивающихся экономик мира, где современный подход сочетается с национальными традициями. В деловой культуре страны большое значение имеют личные контакты и постепенное выстраивание доверительных отношений. Во многих случаях сотрудничество развивается через серию встреч и переговоров, поэтому регулярное взаимодействие и присутствие на местном рынке

играют важную роль.

Переговорный процесс нередко проходит в менее формализованной форме. В этой связи на практике важно четко фиксировать достигнутые результаты встреч и поддерживать постоянный рабочий контакт с партнерами.

Также необходимо учитывать, что Индия представляет собой большой и разнообразный рынок — с точки зрения региональной специфики, деловых сетей и отраслевых особенностей. Для успешной работы на нем российским компаниям важно опираться на надежных местных партнеров, уделять внимание предварительной проверке контрагентов и последовательно развивать деловое взаимодействие.

— Каковы основные бизнес-риски (коррупция, религиозная специфика, бюрократия, специфика регулирования и пр.) и барьеры для входа на рынок и выхода с него для иностранных инвесторов?

— Современная Индия является одним из крупнейших рынков среди развивающихся экономик и активно привлекает иностранные инвестиции: в 2024–2025 гг. прямые иностранные вложения составили около 80 млрд долларов США. При этом российским компаниям важно учитывать сложные административные процедуры и отраслевое регулирование. В ряде сфер для реализации проектов требуется получение разрешений и согласований с профильными ведомствами, а часть полномочий находится на уровне штатов, поэтому условия ведения бизнеса могут отличаться в зависимости от региона. Основные правила допуска иностранных инвестиций закреплены в Консолидированной политике в области прямых иностранных инвестиций (Consolidated FDI Policy), подготовленной Департаментом по развитию промышленности и внутренней торговли Министерства торговли и промышленности Индии.

В последние годы правительство страны реализует меры по повышению прозрачности деловой среды и упрощению процедур для инвесторов. Развиваются электронные сервисы

взаимодействия бизнеса и государства, а также механизмы сопровождения инвестиционных проектов через Invest India — национальное агентство по привлечению инвестиций, которое оказывает консультационную поддержку иностранным компаниям.

С практической точки зрения для минимизации рисков инвесторам рекомендуется уделять внимание тщательной подготовке инвестиционных проектов, предварительной проверке партнеров и сотрудничеству с надежными индийскими организациями, в том числе профильными государственными органами на федеральном и региональном уровне.

— Каковы основные особенности индийской судебной системы, которые могут повлиять на стратегию защиты интересов?

—Индийская правовая система относится к системе общего права. Она сформировалась под значительным влиянием британской правовой традиции, что проявляется в важной роли судебных прецедентов и практике толкования законодательства судами.

Судебная система Индии имеет трехуровневую иерархическую структуру: на высшем уровне находится Верховный суд Индии, решения которого обязательны для всех судов страны; далее следуют Высокие суды штатов, преимущественно апелляционные, но в отдельных случаях рассматривающие дела первой инстанции; базовый уровень составляют окружные и подчиненные суды, где рассматривается основная часть гражданских и коммерческих споров. Параллельно функционируют специализированные коммерческие суды и трибуналы, созданные на национальном или региональном уровне, с различной компетенцией в сфере корпоративных, налоговых, инфраструктурных и предпринимательских споров.

Судебные разбирательства в Индии могут занимать годы, поэтому при выборе юрисдикции для разрешения споров российским компаниям рекомендуется рассматривать возможность арбитража в России или другой нейтральной юрисдикции с учетом политико-экономической ситуации. Государственная политика Индии стимулирует альтернативное разрешение

споров, включая медиацию и третейское разбирательство. Закон об арбитраже и примирении 1996 г. регулирует внутренний и международный коммерческий арбитраж, предусматривая ускоренные процедуры.

— На что стоит обратить внимание при заключении договоров с индийской стороной?

—При заключении договоров с индийскими контрагентами рекомендуется уделять особое внимание формулировке арбитражной оговорки: четко определять применимое право, юрисдикцию суда, арбитражный институт или правила проведения процедуры, а также количество арбитров. Практически полезно предусматривать досудебные механизмы урегулирования споров, такие как переговоры и медиация. Подобный подход позволяет снизить процессуальные риски и повысить предсказуемость разрешения возможных споров.

— На что следует обращать внимание при выборе юридических консультантов в Индии?

—При выходе на индийский рынок подбор надежных местных юридических консультантов является одним из ключевых этапов эффективной подготовки и сопровождения проектов. Это обусловлено спецификой правовой системы, наличием сложной регуляторной среды и значительными региональными различиями в применении норм права.

В первую очередь российским компаниям нужно ориентироваться на профессиональные компетенции и профиль специализации юридической фирмы. Важно, чтобы консультант имел опыт сопровождения трансграничных сделок, знал отраслевое регулирование в конкретной сфере (инвестиции, корпоративное право и т. д.), а также имел практику взаимодействия с регулирующими органами и судебными структурами Индии.

Для выбора фирмы целесообразно использовать обзоры международных юридических рейтинговых агентств (например, Chambers and Partners, Legal 500, IFLR1000). При выборе юридических консультантов и деловых партнеров на индийском рынке важно опираться на надежные источники информации. Торговое представительство России в Индии может

оказывать помощь в поиске и первичной оценке потенциальных партнеров и юристов. Дополнительно рекомендуется проверять членство специалистов в профессиональных организациях, таких как Совет адвокатов Индии (Bar Council of India), местные коллегии штатов, профильные объединения и торгово-промышленные палаты. Участие юристов в международных форумах, конференциях и публикациях в авторитетных изданиях, а также отзывы коллег и бизнес-сообществ помогают оценить их профессиональную репутацию и надежность.

В рамках подготовки международного договора рекомендуется предусматривать пилотные задания или тестовые проекты, в ходе выполнения которых можно оценить способность юриста к практическому решению задач, соблюдению сроков и взаимодействию с другими участниками проекта. Наконец, выбор юриста или юридической фирмы должен сопровождаться четкой формулировкой объема услуг, ожидаемых результатов, сроков и условий оплаты, что позволяет снизить правовые и операционные риски и повысить взаимопонимание между заказчиком и исполнителем.

---

[1] В колониальной Индии возникло понятие «эффект кобры»: когда в Дели развелось слишком много кобр, правительство предложило горожанам плату за каждую убитую змею. Однако в результате реализации данной программы популяция змей только увеличилась, поскольку жители города стали разводить кобр.

Андрей Соболев Торговый представитель России в Индии

ИНТЕРВЬЮ ИНДИЯ