



Юрий Квашнин

ТЕКУЩЕЕ СОСТОЯНИЕ И ВОЗМОЖНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ВЕДУЩИХ СТРАН СНГ С ЮЖНОЙ АЗИЕЙ

Юрий Дмитриевич Квашнин – кандидат исторических наук, заведующий сектором исследований Европейского союза Центра европейских исследований ИМЭМО РАН. В 2005 году с отличием окончил МГУ им. М. В. Ломоносова, в 2009-м защитил кандидатскую диссертацию. Автор индивидуальной монографии и нескольких десятков научных статей. С 2013 года по совместительству работает доцентом кафедры мировой экономики МГИМО (У) МИД России. Участник научных проектов по грантам РФНФ. Выступал с докладами на научных конференциях в России и за рубежом.
Электронная почта: ykvashnin@gmail.com

Current status and opportunities of investment cooperation between the leading CIS and South Asian countries

Yuri Kvashnin

The article deals with the current trends and prospects for investment cooperation of the leading CIS countries with the fast-growing South Asian states. The author analyses geographical distribution and sectoral structure of FDI, identifies the key factors, complicating mutual capital movement. Special attention is paid to opportunities of further investment interaction with the South Asian region in terms of the deterioration of Russia's relations with the Western countries. The paper is empirically based on Monitoring of direct investments of Belarus, Kazakhstan, Russia and Ukraine, carried out by the Eurasian Development Bank in cooperation with IMEMO RAN.

Key words: CIS, South Asia, foreign direct investments, mutual investments

JEL: N15, P33, F21, F23, G15

Статья посвящена актуальным тенденциям и перспективам развития инвестиционного сотрудничества ведущих стран СНГ – России, Казахстана, Беларуси и Украины – с динамично развивающимися государствами Южной Азии. Автором проводится анализ географической направленности и отраслевой структуры ПИИ, исследуются ключевые факторы, затрудняющие взаимное проникновение капитала, анализируются возможности перераспределения инвестиционных потоков в пользу Южной Азии в условиях ухудшения отношений

России со странами Запада. Эмпирическую основу работы составляют статистические данные Мониторинга прямых инвестиций стран ЕЭП и Украины в Евразии («МПИ-Евразия»), реализуемого с 2013 года Центром интеграционных исследований ЕАБР в партнерстве с ИМЭМО РАН.

Ключевые слова: СНГ, Южная Азия, прямые иностранные инвестиции, взаимные инвестиции.

Необходимость детального рассмотрения инвестиционного взаимодействия России, Казахстана, Беларуси и Украины с государствами Южной Азии (Индия, Бангладеш, Пакистан, Непал, Бутан, Шри-Ланка и Мальдивы) обусловлена двумя обстоятельствами. Первое и наиболее очевидное из них — быстрое увеличение удельного веса южноазиатских стран в мировой экономике и, как следствие, интереса иностранных инвесторов (в том числе из республик СНГ) к рынкам капитала этих стран. Второе — возрастание роли индийских ТНК и превращение Индии в важного (хотя и уступающего остальным странам БРИКС, за исключением ЮАР) донора прямых инвестиций (Кузнецов, 2012). В условиях ухудшения международно-политической конъюнктуры и сужения возможностей для углубления экономического сотрудничества России со странами Запада количественная оценка текущего состояния и исследование потенциала роста взаимных инвестиций «четверки» СНГ (в первую очередь членов Таможенного союза) и стран Южной Азии приобретает особую актуальность.

Согласно базе данных «МПИ-Евразия», общий объем накопленных ПИИ России, Казахстана, Беларуси и Украины, с одной стороны, и стран Южной Азии — с другой, к началу 2014 года достиг \$20 млрд. Эти данные намного выше тех, которые публикуются в официальных источниках. Так, согласно статистике Центрального банка России на 1 января 2013 года, российские ПИИ в Индию составили \$1 млрд, в то время как индийские инвестиции в Россию — \$153 млн (ЦБ РФ, 2013).

Столь существенные различия в данных связаны с тем, что, во-первых, подавляющая часть прямых капиталовложений осуществляется через офшоры, во-вторых, в базе данных «МПИ-Евразия» были учтены капиталовложения корпораций, «рожденных транснациональными» или сменивших «место прописки» на одну из европейских стран. Типичный пример — крупнейшая в мире металлургическая компания ArcelorMittal со штаб-квартирой в Люксембурге, контролируемая гражданином Индии Лакшми Митталом и его семьей. Ее инвестиции в России, Казахстане и на Украине оцениваются в \$11.6 млрд, то есть на долю этой компании приходится 76% всех индийских ПИИ в СНГ. Второй по значению компанией индийского происхождения стала государственная нефтегазовая корпорация ONGC, вложившая \$3515 млн в добычу природных ресурсов в России (20% проекта «Сахалин-1») и нефтегазовые активы в Томской обла-



Таблица 1. Крупнейшие российские инвестиционные проекты в Южной Азии и индийские – в СНГ

№	Компания-инвестор	Страна-реципиент	Объект инвестиций	Сектор инвестирования	Год начала реализации проекта	Объем инвестиций, \$ млн
Российские проекты в странах Южной Азии						
1	АФК «Система», Росимущество	Индия	Sistema Shyam Teleservices	связь и информационные технологии	2007	3815
2	Росатом	Бангладеш	АЭС «Руппур»	инфраструктурные сети	2013	500
3	«Вымпелком»	Бангладеш	Banglalink	связь и информационные технологии	2010	373
4	Росимущество, «Технохимхолдинг»	Индия	Titanium Products Private Ltd.	химический комплекс	2007	60
5	СИБУР	Индия	Reliance Sibur Elastomers Private Limited	химический комплекс	2012	56
Индийские проекты в странах СНГ						
1	ArcelorMittal	Украина	ArcelorMittal Кривой Рог	черная металлургия	2005	6900
2	ArcelorMittal	Казахстан	ArcelorMittal Temirtau	черная металлургия	1995	4000
3	ONGC Videsh Ltd.	Россия	«Сахалин-1» (20% акций)	топливный комплекс	2001	3400
4	ArcelorMittal	Россия	Шахты «Березовская» и «Первомайская»	черная металлургия	2008	650
5	ONGC Videsh Ltd.	Россия	Лицензии на разработку месторождений в Томской области	топливный комплекс	2011	115

Источник: база данных «МПИ-Евразия».

сти). Соответственно, на оставшиеся сделки приходится лишь 1% индийских ПИИ. Такая же картина наблюдается и в распределении российских капиталовложений в Южной Азии: безусловное лидерство здесь принадлежит АФК «Система», вложившей в индийскую экономику \$3815 млн (см. таблицу 1).

Помимо чрезвычайно высокого удельного веса ограниченного числа сделок в общем объеме прямых капиталовложений, следует также отметить, что общее количество инвестиционных проектов пока невелико: в базе данных зафиксирована 21 сделка, включая три уже завершенных проекта. Во многом это связано с тем, что среди компаний СНГ только российские осуществляют прямые капиталовложения в южноазиатских странах (да и то не во всех), а среди компаний Южной Азии лишь индийские имеют достаточные финансовые возможности

Таблица 2. Накопленные инвестиции (2010–2012), \$ млн

Источник данных	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014
Из Индии в Россию	2970	2970	3088	3692	4205
Из Индии в Казахстан	4000	4024	4037	4070	4083
Из Индии на Украину	6048	6333	6618	6903	6903
Из России в Индию	1231	2381	3031	3619	3962
Из России в Бангладеш	–	–	263	263	883

Источник: база данных «МПИ-Евразия».

для инвестирования в СНГ (при том что в Беларуси индийские инвестиции отсутствуют). Фактически все инвестиционное сотрудничество между двумя регионами осуществляется в рамках четырех инвестиционных пар: Россия — Индия, Индия — Украина, Индия — Казахстан и с недавнего времени Россия — Бангладеш (см. таблицу 2). Возросшие инвестиции России в Бангладеш связаны с проектом строительства АЭС «Руппур», который в настоящее время реализуется за счет предоставленного российской стороной кредита на \$500 млн. Исключения, конечно, имеются, но это единичные случаи, подтверждающие общее правило. Так, несколько российских предприятий имеют дочерние компании в Шри-Ланке, а «Чайный совет Шри-Ланки» — представительство в Москве. Но это небольшие сбытовые компании, инвестиции в создание которых, как правило, не превышают \$1 млн. В 2001 году в Пакистане КАМАЗ и местная компания Vibojee Services организовали мелкосерийную сборку российских грузовиков на мощностях предприятия Ghandhara Nissan, однако впоследствии этот проект был свернут. Еще одной российской компанией, попытавшейся обзавестись активами в Пакистане, стал Магнитогорский металлургический комбинат: совершенная им сделка по покупке 40% акций Pakistan Steel Mills была аннулирована по требованию оппозиции (Галищева, 2011). Среди предпринимателей из стран Южной Азии, успешно работающих в СНГ, следует упомянуть почетного генерального консула Непала в Республике Беларусь У. Махато, который инвестировал средства в белорусские и российские активы («Амкодор», Альфа-Банк (Беларусь), несколько гостиниц). Однако отнести его проекты к непальским инвестициям было бы неправильно. Махато, окончивший Белорусский политехнический институт, начал предпринимательскую деятельность именно в странах постсоветского пространства и уже впоследствии обзавелся активами у себя на родине.

Можно выделить несколько факторов, ограничивающих инвестиционные потоки между «четверкой» СНГ и странами Южной Азии. Первый и главный из них — это сложности ведения бизнеса. Не секрет, что значительная часть инвестиций из стран постсоветского пространства связана с трудностями, которые предприятия испытывают у себя на родине. Соответственно, при прочих равных условиях предпочтение отдается тем государствам, где существует благоприятный инвестиционный климат, а риски, связанные с прямыми капиталов-



Таблица 3. Условия ведения бизнеса в «четверке» СНГ и странах Южной Азии (место в рейтинге Doing Business за 2014 год)

Страна	Страны Южной Азии						Страны СНГ			
	Индия	Пакистан	Бангладеш	Непал	Шри-Ланка	Мальдивы	Россия	Беларусь	Казахстан	Украина
Легкость ведения бизнеса	134	110	130	105	85	95	92	53	50	112
Регистрация предприятия	179	105	74	97	54	71	88	15	30	47
Получение прав на строительство	182	109	93	105	108	18	178	30	145	41
Регистрация собственности	92	125	177	24	145	161	17	3	18	97
Защита инвесторов	34	34	22	80	52	80	115	98	22	128
Налогообложение	158	166	100	126	171	115	56	133	18	164

Источник: Doing Business (2014).

ложениями, сведены к минимуму. В южноазиатских странах с этим имеются очевидные проблемы: согласно рейтингу Doing Business, вести бизнес здесь сложнее, чем в России, Казахстане и Республике Беларусь (см. таблицу 3).

Несмотря на то, что в трех крупнейших странах региона существует развитая законодательная база по защите иностранных инвестиций, по таким показателям, как легкость регистрации предприятия, получение прав на строительство (это особенно важно для инвестиций greenfield), регистрация собственности и налогообложение, они находятся во второй половине рейтинга. Как правило, позиция той или иной страны в рейтингах инвестиционной привлекательности слабо коррелирует с реальным объемом ПИИ, так как основная их часть приходится на крупные корпорации, которые значительно легче, нежели малый и средний бизнес, приспосабливаются к национальным особенностям ведения бизнеса. Однако страны Южной Азии (Индия — в первую очередь) стали здесь исключением. Хотя решения о капиталовложениях российских корпораций согласовывались на самом высоком уровне, практически все они столкнулись с серьезными препятствиями при освоении местных рынков капитала. К числу наиболее часто упоминаемых проблем относятся бюрократические препоны, протекционистские меры правительства, коррупция, сложности логистики и даже мошеннические схемы, применяемые индийской стороной. Справедливости ради нужно заметить, что подобные проблемы испытывают не только российские инвесторы, но и бизнесмены из других стран, в том числе имеющий индийское происхождение Л. Миттал (Рычик, 2009).

Яркий пример сложностей в ходе реализации российских инвестиционных проектов в Индии — покупка АФК «Система» 73.71%

акций индийского сотового оператора Shyam Telelink (впоследствии эта доля была размыта из-за допэмиссии), являющаяся на сегодняшний день крупнейшим капиталовложением стран СНГ в Южной Азии. Стоимость этой сделки, заключенной еще в 2007 году, составила \$58.1 млн. Российская дочерняя компания стала первым в Индии оператором, получившим лицензию на предоставление услуг на всей территории страны: в 2012 году ими пользовались около 15 млн абонентов. Инвестиции АФК «Система» в развитие индийского направления бизнеса превысили \$3 млрд, благодаря чему было создано 3.5 тыс. рабочих мест. В 2010 году в уставный капитал Sistema Shyam TeleServices вошло Федеральное агентство по управлению государственным имуществом, в результате допэмиссии получившее 17.14% акций компании в счет погашения индийским правительством части государственного долга перед Россией. Таким образом, Sistema Shyam TeleServices стала государственно-частной инвестицией со значительной долей акций в государственной собственности. Несмотря на это, в феврале 2012 года Верховный суд Индии лишил компанию большей части лицензий, оставив действительной лишь одну в штате Раджастан. Новые конкурсы на эти частоты были проведены в марте 2013 года. Компании удалось вернуть восемь из 21 отобранной частоты в диапазоне 800 МГц; их стоимость составила \$678 млн. АФК «Система» обязалась заплатить эту сумму в течение 10 лет, с учетом процентов (9.75% годовых) выплаты составят по \$73 млн в год. На сегодняшний день компания работает в убыток, однако благодаря большому потенциалу прироста числа абонентов широкополосного доступа в Интернет к концу 2014 — середине 2015 года она планирует выйти на прибыль. Таким образом, российским инвесторам удалось закрепиться на индийском телекоммуникационном рынке, но это было достигнуто ценой больших и непредвиденных финансовых затрат. Из-за действующей в Индии системы госрегулирования телекоммуникационной сферы возможности для расширения бизнеса российской корпорации в этой стране крайне ограничены.

Судебное разбирательство, связанное с деятельностью Sistema Shyam TeleServices, стало серьезным вызовом для российско-индийских экономических отношений, о чем неоднократно писали как индийские, так и российские эксперты (Chakraborty, 2012; Кадакин, 2012), и продемонстрировало потенциальным инвесторам, что вхождение на индийский рынок может быть сопряжено с неприемлемыми рисками. Важно отметить, что капиталовложения АФК «Система» — это не единственный случай, когда компании из стран СНГ натолкнулись на бюрократические барьеры при реализации инвестиционных проектов в Южной Азии. Другим показательным примером стало открытие ОАО «КамаЗ» и индийской Vectra сборочного производства российских грузовиков: построенный за \$26 млн завод простаивал полтора года в результате забастовок сотрудников и таможенных проверок. К числу других неудачных капиталовложений следует отнести проект российско-индийского титанового комбината, который так и не был реализован по причине



разногласий партнеров из-за принадлежности земли под его строительство. Убытки, понесенные российской стороной (Росимуществом и «Технохим-холдингом»), оцениваются в \$60 млн. Проблемы с земельной собственностью сыграли ключевую роль в провале еще одного проекта — возведения Европейской подшипниковой корпорацией завода в штате Андхра-Прадеш.

Второй фактор, затрудняющий взаимное проникновение капитала стран СНГ и Южной Азии, — это удаленность двух регионов друг от друга, отсутствие «эффекта соседства» (Кузнецов, 2008). И речь здесь идет не только (и не столько) о географическом расстоянии, но и о культурных, религиозных, ментальных различиях, непонимании местной специфики предпринимательской деятельности. Российские предприниматели постоянно жалуются на нехватку информации об особенностях законодательства и правоприменения, которые в случае с Индией серьезно различаются от штата к штату, необязательность индийских партнеров, серьезные отличия в традициях предпринимательской деятельности. Южноазиатские предприниматели, в свою очередь, недовольны излишне строгим визовым режимом, действующим в России, нехваткой программ, направленных на привлечение инвесторов из данного региона. Еще одним сдерживающим обстоятельством является отсутствие в «четверке» СНГ сильных индийских диаспор, которые традиционно служат своеобразным проводником инвестиций как из Индии в другие страны, так и в обратном направлении (Галищева, 2003). Очевидно, что для полноценного инвестиционного сотрудничества потребуются укрепление гуманитарных связей, снятие (хотя бы частично) визовых ограничений, появление новых площадок для обсуждения возможностей взаимодействия в этой сфере.

Но есть и третий фактор, из-за которого размер прямых капиталовложений остается невысоким, — сравнительно небольшое количество инвестиционных ниш, которые были бы, с одной стороны, привлекательны для бизнеса, с другой стороны, не заняты конкурентами. Так, в России во второй половине 2000-х годов среди нефинансовых ТНК наибольший интерес к зарубежным активам проявляли топливно-энергетические и металлургические компании. Однако в той же Индии существуют свои корпорации, работающие в этих областях (например, ONGC и ArcelorMittal), которые не слишком заинтересованы во вхождении на индийский рынок иностранных предприятий и, более того, сами активно проникают на рынки стран СНГ, в том числе России, Украины и Казахстана. Примечательно, что российские энергетические ТНК отдают предпочтение не Индии, а Бангладеш, где в 2012 году «Газпром» совместно с Petrobangla приступил к бурению пробных скважин, а также прилегающей к Южной Азии Мьянме, правительству которой удалось привлечь масштабные инвестиции в разведку нефтегазовых месторождений на шельфе Бенгальского залива. Теоретически российский капитал мог бы прийти на быстрорастущий индийский потребительский рынок, однако отечественных ритейле-

ров смущает отсутствие «цивилизованной» в их понимании системы розничной торговли и слишком низкие по сравнению с Россией и соседними странами нормы прибыли (Кац, 2012). То же можно сказать и об индийских инвесторах. Успешно работающие в Индии производители программного обеспечения, фармацевтические и автомобильные компании традиционно предпочитают инвестировать в развитые страны, где можно получить доступ к передовым технологиям и приобрести известные международные бренды (Nagaraj, 2006), в то время как рынки капитала СНГ рассматриваются ими как малоперспективные. Что касается развивающихся стран, то они интересуют индийских инвесторов прежде всего как источник природных ресурсов (Khan, 2012), в связи с чем капиталовложения из Индии в Россию, Казахстан и Украину имеют отчетливо выраженную сырьевую направленность.

Несмотря на то, что на протяжении последнего десятилетия инвестиционные связи между Россией, Украиной, Казахстаном и Республикой Беларусь, с одной стороны, и странами Южной Азии — с другой развивались крайне неравномерно, а многие из начатых проектов потерпели неудачу, не исключено, что уже в ближайшем будущем ситуация изменится. В пользу этого говорит наблюдаемая в последние два года активизация деловых контактов, особенно между Россией и Индией, и появление новых проектов, которые пока что находятся на стадии согласования. Среди них следует отметить планы ОАО «Вертолеты России» создать сборочное производство в Индии, анонсированное в 2013 году строительство индийскими компаниями ТЭЦ в Улан-Удэ в счет индийского госдолга, развитие кооперационных связей в фармацевтической отрасли (Брагина, 2013). Не исчерпан также потенциал инвестиционного сотрудничества в металлургической отрасли. Летом 2014 года, несмотря на сложную ценовую конъюнктуру на рынке черных металлов и политическую неопределенность на Украине, компания ArcelorMittal объявила о новых инвестициях в криворожский комбинат и рассматривает возможность покупки ряда угольных шахт, находящихся в госсобственности.

Позитивную роль может сыграть приход к власти в Индии нового правительства во главе с Н. Моди, которое стремится облегчить условия привлечения в страну иностранного капитала (Брагина, 2014), укрепление российско-индийских гуманитарных связей, а также уже объявленное упрощение визового режима для российских граждан. Еще одним фактором может послужить вероятное сворачивание взаимных капиталовложений между Россией и странами ЕС вследствие текущего кризиса на Украине и связанное с этим стремление российских ТНК к диверсификации инвестиционных связей. Неплохие шансы на привлечение ПИИ из России имеют Бангладеш (страна с быстрорастущей экономикой и более благоприятными, чем в Индии, условиями ведения бизнеса), а также Пакистан, правительство которого привлекает иностранные энергетические компании к геолого-разведке нефти и газа на своей территории.



На фоне украинского кризиса в экспертных кругах вновь стали обсуждаться возможности расширения российско-индийского сотрудничества в сфере энергетики и реализации проектов, способных удовлетворить растущий спрос индийской промышленности на энергоносители. По мнению большинства специалистов, предложенный индийской стороной в 2013 году проект строительства магистрального нефтепровода из России в Индию лишен экономического смысла, так как его реализация обойдется в заведомо неподъемную сумму (порядка \$30 млрд). Однако расширение поставок нефти и газа морским путем представляется весьма перспективным, равно как и привлечение дополнительных инвестиций из Индии в развитие российского топливного комплекса.

ЛИТЕРАТУРА

Брагина Е. (2013) Индия: попытки повысить темпы роста. *Год планеты: экономика, политика, безопасность*. Выпуск 2013 года. Москва: Идея-Пресс. С. 333–337.

Брагина Е. (2014) Индия: первый бюджет правительства Нарендры Моды. *Официальный сайт ИМЭМО РАН*. 06.08.2014. Доступно на: http://www.imemo.ru/index.php?page_id=502&id=1202&ret=527

Галищева Н. (2003) Индийская диаспора: роль и значение в привлечении инвестиций в экономику страны. *БИКИ*. № 125. С. 2–3.

Галищева Н. (2009) Экономические связи между Россией и Пакистаном. *Мировое и национальное хозяйство*. № 1 (8). Доступно на: http://www.mirec.ru/old/index.php?option=com_content&task=view&id=104.html

Кадакин А. (2012) Россия — Индия: новые «чакры» сотрудничества. *Международная жизнь*. № 6. С. 49–50.

Кац Е. (2012) Наедине с Индией. *Деловой еженедельник «Компания»*. № 25 (710). Доступно на: <http://ko.ru/articles/24182>

Кузнецов А. (2008) Прямые иностранные инвестиции: «эффект соседства». *МЭ и МО*. № 9. С. 40–47.

Кузнецов А. (2012) Транснациональные корпорации стран БРИКС. *МЭ и МО*. № 3. С. 3–11.

Рычик В. Индийские страсти. *Информационно-аналитический портал «УкрРудПром»*. 18.11.2009. Доступно на: http://www.ukrrudprom.ua/analytics/Indiyskie_strasti.html

ЦБ РФ (2013) *Статистика внешнего сектора*. Доступно на: http://www.cbr.ru/statistics/?Prtid=svs&ch=PAR_30241#CheckedItem

Chakraborty N. (2012) India-Russia relations under stress. *Millenium Post*. 21.09.2012. Available at: <http://www.millenniumpost.in/NewsContent.aspx?NID=8444>

Khan H (2012) *Outward Indian FDI — Recent Trends and Emerging Issues*. 02.03.2012. P. 6. Available at: www.bis.org/review/r120306a.pdf

Nagaraj R (2006) Indian Investments Abroad. What Explains the Boom? *Economic and Political Weekly*. Vol. XLI. No. 46. P. 4716–4718.