

23.11.2026

Три ключа к Индии

Эдуард Греков: «Индийцы — надёжные партнёры, если найти к ним подход»

Индия — это огромный рынок, а также перспективный и надёжный партнёр для России. Наше сотрудничество способно усилить устойчивость мировой системы, уверен председатель форума «От Волги до Ганги. Диалог цивилизаций и интеграция рынков капитала» и президент компании BIREX Эдуард Греков. В интервью BM Moscow Foresight он рассказывает о возможностях, сложностях и конкретных путях захода в деловую среду этой страны.

— Говорят, что индийцы — очень сложные переговорщики. Как Вы нашли ключик к деловому сообществу Индии?

— Индийцы действительно торгуются жёстко, могут долго не давать ответа, а потом попросить скидку в последний момент, когда всё уже согласовано. Но ключик к партнёрству прост: нужно понимать, что Индия не про рынок, а про

отношения. Индийцы вкладываются в долгосрочные связи, а не в быстрые сделки.

Мой секрет успешных контактов с ними заключён в трёх вещах. Первое: терпение. Индийский рынок требует времени и последовательности, быстрых результатов не будет. Здесь совершенно другой ритм жизни. Второе: личное присутствие. В Индии нельзя работать «наездами»: нужно погружаться в культуру, понимать, чем живёт партнёр, его семью, его историю. Третье: уважение к статусу и иерархии. Академические титулы, должности, регалии здесь значат очень много.

И ещё один нюанс: индийцы говорят «да», когда имеют в виду «может быть», и «может быть», когда имеют в виду «нет». Это не обман, а вежливость. Надо учиться читать между строк и не торопить события. Как сказал мне один мой хороший индийский друг: «Индия учит терпению».

Если учитывать эту специфику, индийцы — надёжные партнёры.

— Вы являетесь председателем форума «От Волги до Ганги» и возглавляете Международный Совет по стратегическому партнёрству Индии и России. Расскажите о задачах этих структур, не дублируют ли они друг друга?

— Не дублируют. Они дополняют друг друга, как две руки одного организма.

Форум «От Волги до Ганги» — это публичная площадка, витрина. Его задача — собирать людей, создавать среду для диалога, презентовать результаты. Мы провели три форума: в Дели (JNU, февраль 2025), Москве («РИА Новости», ноябрь 2025) и Мумбаи (NSE, март 2026). Четвёртый состоится 18 ноября 2026 года в Москве.

Международный Совет — это рабочий механизм. Он создан на базе Международного научно-исследовательского института проблем управления (МНИИПУ), организации, базирующейся в Москве, но обладающей межправительственным статусом и международной правосубъектностью, признанной в системе ООН. Совет — это не разовые встречи, а постоянная координация: рабочие группы по образованию, финансам, культуре, транспорту, энергетике и технологиям. Именно Совет готовит конкретные решения, которые потом презентуются на форуме.

Наша задача — создание стратегического союза стран. Мы взаимодействуем с первыми лицами финансовых институтов, научным сообществом, аналитическими центрами.

В перспективе рассматриваем возможность подключения Ирана. Стратегический союз России, Индии и Ирана (ось «Север — Юг») позволит достичь гармонии в мире: это будет сила, которая сбалансирует геополитику и геоэкономику.

— Ваша инвестиционная компания BIREX помогает решать вопросы с «зависшими» рупиями. Какие здесь возможны решения?


JM Financial
NSE
BIREX
BIREX
BIREX

— Ситуация существенно улучшилась в 2023–2024 годах: 96% платежей идут в системе «рубль — рупия», 90% транзакций проходят за 10 минут. Однако проблема накопленных рупий до конца не решена. Мы работаем с теми нишами, которые остаются. Во-первых, помогаем российским экспортёрам реинвестировать рупийную выручку в индийские активы: акции, облигации, инфраструктурные проекты. Во-вторых, структурируем сделки по импорту из Индии, чтобы рупии не «висели», а превращались в товары. В-третьих, используем клиринговые механизмы, которые позволяют обходить долларовую инфраструктуру.

Московскую инвестиционную компанию BIREX можно сравнить с ледоколом, который прокладывает маршрут для всего российского бизнеса. Нам уже удалось сделать то, чего не делал никто: мы обеспечили получение первого в истории кредитного рейтинга для российского эмитента, компании «МГКЛ» (выросшей из «Мосгорломбарда» в целую экосистему ресейла), от индийского агентства. Это не просто «переговоры», это «прорыв плотины». Теперь путь на индийский рынок капитала открыт. В настоящее время мы готовим выпуск облигаций. Когда мы прорубим «окно в Индию», российская экономика получит огромный поток инвестиций. Капитализация Индийской национальной биржи (NSE) — около 5,5 трлн долл.

— Насколько сложно российским компаниям закрепиться в Индии?

— Сложно, но возможно. И сложность здесь не в санкциях, а в ожиданиях.

Главная ошибка российского бизнеса — попытка зайти «одним скачком»: приехать, быстро договориться и через полгода начать работать. В Индии так не бывает. Даже подписание соглашения — это отдельное событие, к которому идут месяцами.

Что реально мешает? Во-первых, бюрократия. Ограничения существуют не только на федеральном уровне, но и на уровне штатов, и не всегда понятно, кто даёт «зелёный свет». Во-вторых, таможенные барьеры: ввоз товаров из России организован по «китайской модели», вывозить можно всё, а ввозить только то, что нужно Индии. Остальное облагается пошлинами. В-третьих, культурный фактор: нужно физически находиться в стране, погружаться в среду.

Но есть и хорошая новость: соглашение о зоне свободной торговли между ЕАЭС и Индией уже на подходе, и оно даст импульс малому и среднему бизнесу.

— Как развивается сотрудничество в сфере цифровых финансовых услуг и используются ли в

трансграничной торговле цифровые валюты центральных банков (CBDC)?

— Цифровые финансовые услуги — это самое перспективное и одновременно самое сложное направление. Индия здесь впереди: UPI (индийская система мгновенных платежей), цифровая рупия (e-Rupee), мощная финтех-экосистема. У России — цифровой рубль и свои платёжные решения.

Что реально работает сегодня, это расчёты в рублях и рупиях через традиционную банковскую инфраструктуру. Это 96% платежей. Надёжно, но не быстро для всех и недёшево для МСП. Развивается инфраструктура цифровых кошельков и оплаты через QR-коды.



Что касается CBDC, пока это эксперименты. Индия запустила пилот цифровой рупии, Россия — цифрового рубля, но трансграничного механизма между ними пока нет. Основные барьеры — регуляторные: нужно согласование RBI и Банка России, совместимость платформ, правовая база. Кроме того, нужно учитывать, что о движении как фиатных, так и цифровых валют мы продолжаем отчитываться в FATF, международную структуру, решения которой во многом определяются позицией стран Запада, что не способствует нашей борьбе с санкциями.

Мы в BIREX смотрим на новые механизмы с интересом, но строим работу на том, что есть сейчас: это клиринговые платформы, платёжные агенты, мультивалютные инструменты.

— Есть ли подвижки в развитии цифровых платформ?

— Да, подвижки есть, но до полноценного запуска нужно пройти ещё какой-то путь.

Мы в Совете рассматриваем цифровые платформы (их несколько) как стратегическую перспективу, но в операционной работе BIREX пока используем то, что работает сегодня: двусторонние расчёты, клиринговые механизмы, платёжных агентов.

Наиболее перспективной я считаю UFT; за их развитием мы внимательно следим.

— Расскажите о роли GIFT City в глобальных финансовых потоках и его перспективах в развитии российско-индийского сотрудничества.

— GIFT City — это, пожалуй, главная точка входа для российского капитала в Индию на ближайшие годы. Что это такое? Международный финансовый центр в Гуджарате, гибридная модель Дубайского DIFC и MAS (Сингапур). Там действует особый регуляторный режим, отличный от остальной Индии: иностранные банки, фонды, страховые компании могут работать по международным стандартам, без индийской бюрократии.

Российские банки могут открыть там дочерние структуры и работать с индийскими партнёрами через них, а российские компании могут листинговаться на биржах GIFT City и привлекать индийский капитал. Там также создаются фонды прямых инвестиций для инфраструктурных проектов.

На III форуме в NSE главный операционный директор NSE прямо предложил создать рабочую группу и призвал к

открытию офиса российского банка в GIFT City. Это прекрасная возможность, которую мы активно используем. BIREX создаёт «единое окно» для российского бизнеса на индийском рынке капитала, обеспечивая полное сопровождение — от листинга до расчётов.

— Насколько перспективно сотрудничество в сфере ИИ с Индией?

— Очень перспективно, но с оговорками. Индия — один из мировых лидеров по инженерным кадрам и IT-услугам. Россия — по фундаментальной математике, алгоритмам и прикладным решениям в области безопасности и промышленного ИИ.

В Совете мы создали рабочую группу по технологиям и инновациям. Её задача — найти ниши, где Россия и Индия не конкурируют, а дополняют друг друга. Рабочая группа Совета прорабатывает конкретные направления: ИИ для промышленности, предиктивная аналитика, обработка данных на периферии. Я верю, что ИИ — это та сфера, где Россия и Индия могут создать третий полюс технологического развития, не копируя Китай или Запад, а предлагая свой путь.

В завершение хочу сказать: Индия — не только огромный рынок, но и удивительная, яркая страна с глубокой древней культурой, которая во многом близка и понятна русскому человеку. И именно на таком фундаменте взаимного уважения мы строим наши деловые мосты.

Беседовала Екатерина Борисова

**фото представлены пресс-службой форума «От Волги до Ганги. Диалог цивилизаций и интеграция рынков капитала»*