№ 2 (148) 2026 БИЗНЕС И ИНВЕСТИЦИИ

Правовая реальность Индии: советы инвесторам

31.03.2026 СТАТЬИ ИНДИЯ

Там, где тепло. Елена Касьяненко; сухая пастель, бумага. Индия, штат Карнатака, Гокарна, 2026 г.

Огромный рынок и потребительский потенциал Индии, безусловно, привлекательны для иностранных инвесторов, однако следует учитывать, что правовая реальность этой страны полна неожиданностей. Артур Оганесян, юрист международной компании, работающей на индийском рынке в сфере потребительских товаров, рассказывает о том, как зарегулированность, бюрократия и культурная специфика Индии влияют на работу международного бизнеса, и делится практическим опытом преодоления индийских правовых

барьеров.

Быстрый старт не гарантирует легкого продолжения

Регистрация компании и начало ее деятельности в Индии могут не показаться сложными, если не принимать во внимание сохраняющиеся ограничения для иностранных инвестиций в ряде отраслей. Однако после регистрации большинство юристов иностранных компаний часто обнаруживает целый пласт неожиданно высоких ежегодных и периодических требований, предъявляемых к комплаенсу, даже если компания не является публичной. Помимо стандартной бухгалтерской и налоговой отчетности это подразумевает множество других формальностей: отчеты по законодательству о компаниях, отчетность по законодательству об управлении валютными операциями (Foreign Exchange Management Act), отчетность и платежи по корпоративной социальной ответственности.

Если вы планируете работать с потребителями в режиме онлайн, то вам необходимо тщательно изучить требования, предъявляемые к раскрытию предназначенной для них информации. Объем сведений, подлежащих публичному раскрытию компаниями, работающими с потребителями в онлайн-сегменте в Индии, достаточно высок и во многих случаях более значителен и детализирован, нежели в большинстве других крупных экономик. В целом информация о применимых требованиях является доступной, значительная часть нормативных актов публикуется на официальных ресурсах профильных государственных органов. Так, требования к раскрытию информации для потребителей размещены на сайте Департамента по делам потребителей Министерства по делам потребителей, продовольствия и общественного распределения (Department of Consumer Affairs, Ministry of Consumer Affairs, Food & Public Distribution). Помимо этого, для получения необходимых сведений можно воспользоваться бесплатными правовыми базами данных, такими как Kanoon, а также многочисленными платными справочноправовыми системами [1]
.

Здесь важно помнить следующее. Во-первых, соблюдение требований действительно

проверяется, при этом подход к правоприменению может оказаться неоднородным. Во-вторых, законодательство часто предусматривает персональную ответственность директоров, и она вполне применима на практике. В связи с этим иностранному бизнесу стоит заранее закладывать ресурсы и бюджет на комплаенс.

Следует учитывать различия между штатами и местными языками

Одним из самых недооцениваемых аспектов индийского рынка остается то, что Индия является сложным правовым и языковым пространством, в рамках которого разные штаты могут устанавливать свои правила игры. Особенно это важно для компаний, которые планируют присутствие в разных штатах, наличие там сотрудников и работу с местными потребителями. Необходимо учитывать дополнительные требования, имеющие место в трудовом законодательстве, разрешительных процедурах и комплаенсе, а также требования, предъявляемые к языку информации, доводимой до потребителей.

Так, некоторые штаты устанавливают требования к официальному языку судопроизводства и общения с регуляторами. Мы, например, вовлечены в судебные процессы, протекающие в отдаленных регионах страны на языках, которыми не владеют ни сотрудники компании, ни наши основные юридические консультанты. Для разрешения таких споров мы дополнительно привлекаем местных юристов (через консультантов). Это вполне обычная практика.

В разных штатах Индии культурные, религиозные и социальные нормы различаются гораздо сильнее, чем во многих других странах. При этом они нередко реально влияют на ежедневные бизнес-операции. Например, необходимо учитывать календарь региональных религиозных праздников, во время которых местные нормы обязывают участников бизнеса приостанавливать работу.

Типовые документы и стандартные процессы требуют адаптации

Однажды мы, как представители международной компании, решили стандартизировать

процессы посредством использования шаблонов документов, применяемых в большинстве других регионов. Однако довольно быстро нам стало ясно, что в Индии подобный подход не всегда эффективен. Местные контрагенты активно вносили правки, что замедляло процесс заключения сделок. Отчасти это связано с тем, что индийское договорное право представляет собой интересную смесь общего права и статутных норм, что требует адаптации к местным реалиям; отчасти — с тем, что контрагенты в Индии предпочитают детально обсуждать условия каждого договора. В итоге нам пришлось адаптировать стандартные документы и процессы к местным реалиям, например наладить контроль над соблюдением сроков оплаты поставщикам, относящимся к малым предприятиям, в рамках так называемого 45 Day Payment Rule. Это существенно упростило заключение договоров.

Важно помнить и то, что в Индии юридический документ не всегда является определяющим, часто существенное значение имеют отношения и неформальные связи. Работая с местными контрагентами и сотрудниками, иностранные компании нередко обнаруживают, что контракт существует параллельно с целым рядом неформальных договоренностей. Например, в какой-то момент может выясниться, что фактическая практика исполнения договора отличается от того, что им предусмотрено. Это привычный для Индии элемент деловой культуры, где личный контакт может иметь не меньшее значение, чем подписанные документы. Иногда это озадачивает тех, кто привык к более формализованному подходу. Контракт задает рамки, но устойчивость сотрудничества в Индии во многом держится на доверии и постоянно продолжающемся диалоге.

Судебные процессы идут медленно

Рассмотрение обычного судебного дела в первой инстанции может продолжаться годы, а иногда и десятилетие(я). Во многом это связано с сильной перегруженностью судов, особенно после пандемии. Иногда можно столкнуться с отсутствием заинтересованности местных юридических консультантов в оперативном завершении дела. В связи с этим критически важным становится наличие доверенного советника: если не для быстрого достижения нужного правового результата (что может быть объективно ограничено

загруженностью судов), то как минимум для получения объективной картины по делу.

Для бизнеса это означает простую стратегию: выстраивая систему разрешения споров, не полагаться на суды как на основной инструмент (например, максимально детализировать договорные процедуры эскалации, использовать медиацию или арбитраж). Это не панацея, но позволяет несколько снизить риски и нагрузку.

Потребность в сильных локальных консультантах

Несмотря на либерализацию законодательства по многим направлениям, Индия остается одной из самых зарегулированных крупных экономик мира. Хороший консультант в Индии — не просто юрист, а проводник. Особенно ценятся специалисты с реальным опытом разрешения судебных споров в судах высших инстанций (стоимость их услуг, как правило, значительно выше). Это помогает не только понимать букву закона, но и относительно предсказуемо моделировать практические последствия решений, поскольку законодательство иногда не дает однозначных ответов.

На индийском рынке присутствие известных зарубежных юридических брендов все еще заметно ограничено, и рынок почти полностью поделен между местными фирмами. В качестве первого ориентира при выборе консультанта можно использовать ведущие рейтинги (например, рейтинг Asialaw India, охватывающий как крупнейшие юридические фирмы, так и представителей среднего сегмента, а также индийские разделы международных рейтингов Chambers India и Legal 500 India), которые в целом дают адекватное представление о сильных индийских фирмах и практиках. Однако личные рекомендации по-прежнему важны, поскольку качество работы и ценообразование у разных фирм заметно различаются. Дополнительным сюрпризом нередко становится высокая стоимость услуг фирм из топового сегмента, несмотря на более низкий в целом уровень стоимости рабочей силы в стране.

Эффективная защита интеллектуальной собственности может быть труднореализуемой

Компаниям, выводящим на рынок новые, инновационные или потенциально популярные продукты, необходимо заранее учитывать риск их быстрого копирования или недобросовестного заимствования. Несмотря на наличие системы охраны интеллектуальной собственности (со своими особенностями) и заявляемые государством усилия по борьбе с нарушениями, реальное правоприменение по-прежнему остается ограниченным.

Даже при наличии комплексной стратегии защиты стоит реалистично оценивать, что на практике эффективная защита может оказаться сложной, долгой и затратной, требующей значительных ресурсов. При этом, если в отношениях с контрагентами, связанными договорными обязательствами по защите конфиденциальности, перспективы обычно более прогнозируемы, то защита прав в отношениях с третьими лицами может оказаться более сложной.

Таким образом, в Индии развитая правовая система сочетается с глубоко укорененной административной и культурной практикой, незнание или игнорирование которой может существенно осложнить работу иностранного бизнеса на индийском рынке.

---

[1] Например, SCC Online — https://www.scconline.com

Артур Оганесян глобальный директор по правовым вопросам, Oriflame

СТАТЬИ ИНДИЯ