№ 2 (148) 2026 БИЗНЕС И ИНВЕСТИЦИИ

Особенности договорной работы с партнёрами из Индии

31.03.2026 СТАТЬИ ИНДИЯ

Ирине Савиной как директору по правовым вопросам компании «Фарм Эйд» — крупнейшего российского поставщика вакцины для профилактики ротавирусной инфекции — приходится много взаимодействовать с индийскими деловыми партнерами. В своей колонке она делится своим опытом выстраивания договорной работы с контрагентами из Индии.

В Индии помимо формальных договорных отношений большое значение уделяется неформальным предварительным договоренностям, которые были достигнуты сторонами в ходе предварительных переговоров. Индийские партнеры предпочитают проводить такие переговоры не только в своих офисах, но и в разных интересных местах, с тем чтобы познакомить партнеров с культурой и историей Индии, дать им возможность продегустировать блюда индийской кухни и погрузиться в атмосферу индийского гостеприимства. Узнав, что до текущей командировки я была в Индии только на Гоа, индийские коллеги сказали, что настоящей Индии я еще не видела и не знаю.

В действительности так и есть. Деловой мир Индии, конечно же, несравним с той жизнью, которую мы привыкли наблюдать на курортах Аравийского моря. Однако не нужно ошибочно воспринимать гостеприимство и радушие индийских партнеров как готовность уступать, предоставлять вам какие-либо преимущества в переговорах — они всегда четко, последовательно и аргументированно отстаивают свою позицию.

В ходе переговоров дает о себе знать восточный менталитет индусов: они любят

торговаться, причем не только в отношении цен. Делая уступку в одном условии договора в ответ на вашу просьбу, они обязательно попросят вас об ответной уступке, которая, возможно, будет ущемлять ваши интересы гораздо больше, чем то, о чем вы просили изначально. Поэтому всегда привлекайте к таким встречам сотрудника, имеющего опыт в переговорах, умеющего работать с возражениями и с разной, часто весьма эмоциональной, аргументацией, способного уверенно вести свою переговорную линию.

Как и в других восточных странах, в переговорах с индийскими партнерами ключевой вес имеет слово сотрудника более высокого ранга и более старшего по возрасту, хотя в Индии, в отличие от европейских стран, это обычно совпадает — старшие по возрасту сотрудники, как правило, занимают более высокие позиции. При выборе главного переговорщика с вашей стороны это также необходимо принять во внимание.

После успешно проведенных переговоров стороны приступают к согласованию и подписанию term-sheet. По сути, это аналог предварительного договора, предусмотренного ст. 429 ГК РФ, который в общих чертах отражает все положения будущего договора.

После подписания term-sheet стороны начинают согласовывать основной договор. Исходя из моей практики, индийские партнеры предпочитают предоставлять свою форму договора с возможностью дальнейшего обсуждения и доработки. Как правило, любой договор проходит минимум четыре-пять кругов согласования и сопровождается серией телеконференций, многочисленными письмами по электронной почте, сообщениями в мессенджерах и смс.

Бытует ошибочное мнение, согласно которому индийские партнеры очень неторопливы. На самом деле это имеет место в тех случаях, когда они не сильно заинтересованы в сотрудничестве или по каким-то причинам хотят потянуть время. Если же проект действительно важен для них, они будут очень активны и станут вас торопить. В этом случае, как я уже упомянула, в ход идут многочисленные сообщения в мессенджерах и смс.

Отмечу, что договор, подготовленный индийскими юристами, обычно отличается выверенными юридическими формулировками, четкостью определений, понятным описанием обязанностей сторон, расходов по договору, условий осуществления платежей, однако некоторые части документа могут быть достаточно пространными и даже необычными для нас, что демонстрирует влияние норм общего права на современные договорные конструкции, используемые в Индии. Многие индийские юристы, с которыми мне приходилось работать, получали юридическое образование в США и Великобритании, что, несомненно, наложило отпечаток на их юридический менталитет, а также на подход к составлению правовых документов.

В связи с этим целесообразно сразу максимально детально составлять договор, предусматривая различные возможные ситуации (индийские партнеры нормально к этому относятся). По моему опыту, в дальнейшем индусы крайне неохотно соглашаются вносить какие-либо изменения / дополнения в уже подписанный договор. Рекомендую сразу указывать в договоре на создание Steering Committee — комитета, в состав которого войдут представители всех сторон (как правило, уровень директора направления) и который будет регулярно обсуждать все проблемные / спорные вопросы, связанные с исполнением договора, а также давать инструкции исполнителям по неоднозначным вопросам реализации проекта, предусмотренного договором. На практике создание такого комитета позволяет избежать многих проблем и недоразумений в ходе исполнения договора, зачастую помогая не доводить ситуацию до судебного разбирательства.

Ирина Савина
директор по правовым вопросам и комплаенсу компании «Фарм Эйд»

СТАТЬИ ИНДИЯ