

Doing business in India

Мумбаи – Москва | 2026



ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО ТПП РФ В МУМБАИ





Индия от древности к современному лидерству

Древнейшие основы

Цивилизации Инда заложили культурные и философские основы Индии.

Экономическая Либерализация

В 1990-х годах открылась экономика, начался ИТ-бум и сформировался масштабный средний класс.

Колониальное влияние

Британское правление принесло инфраструктуру, но сдерживало экономическое развитие.

Современное положение

Индия - крупнейший рынок, пятая экономика мира и важнейший партнёр России.



ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО ТПП РФ В МУМБАИ

Макроэкономическая ситуация в Индии в 2026 г.

\$4.3T

ВВП Индии

Пятая экономика мира по объёму валового внутреннего продукта

6.5%

Рост ВВП

Реальный темп роста в 2024–2025 годах — одна из самых быстрорастущих крупных экономик мира

1.5+B

Население

Первое место по численности населения, медианный возраст около 28 лет

500M+

Средний класс

Мощный внутренний потребительский спрос и растущий уровень жизни

\$75+B

Прямые инвестиции

Ежегодный приток ПИИ в ключевые сектора экономики

4%

Таргет инфляции

Денежно-кредитная политика RBI направлена на стабильность цен



Регуляторная среда и принцип «одного окна»

Ключевые регуляторы

Министерство корпоративных дел (MCA), Резервный банк Индии (RBI), налоговые органы, SEBI и отраслевые регуляторы

Правовая база

Companies Act 2013, FEMA, налоговое и трудовое законодательство, отраслевые акты

Режим ПИИ

Автоматический маршрут для большинства отраслей; лимиты для стратегических секторов

Формы присутствия на рынке

Liaison/Branch/Project Office

Дочерняя компания индийского права

Совместное предприятие

Дистрибьюторские модели

Агентские соглашения

Национальная система одного окна (NSWS) и портал FIFP обеспечивают электронную подачу документов и отслеживание статуса проектов с ПИИ. Порталы штатов упрощают получение локальных лицензий и разрешений, сводя к минимуму бумажную бюрократию.



Налоги, льготы и репатриация прибыли

Налог на прибыль

Общий режим – около 25% с учётом сборов. Льготный режим для новых производственных компаний – 15% при соблюдении условий.

GST


Базовая ставка 18%, льготные ~5% и повышенные для отдельных категорий. Экспорт – 0% с возвратом входного GST.

Налоги у источника

От 10% до 20% на проценты в зависимости от вида деятельности, роялти и услуги с учётом соглашений об избежании двойного налогообложения.

Инвестиционные льготы

В SEZ и индустриальных коридорах: упрощённая таможня, налоговые стимулы и инфраструктурная поддержка.

 **Репатриация прибыли:** прибыль индийских дочерних компаний свободно репатрируется за рубеж после уплаты налогов и соблюдения требований FEMA и RBI.



Банковская система и кредитование по ВЭД-контрактам

Финансовая система Индии – развитая структура под надзором Резервного банка (RBI), обеспечивающего её стабильность.

Структура финансовой системы

Государственные, частные, иностранные банки, а также небанковские финансовые компании (NBFC) и кооперативные банки.

Продукты для бизнеса

Кредиты (оборотные, проектные), банковские гарантии, аккредитивы, факторинг, овердрафты.

Процентные ставки

Зависят от рейтинга заёмщика, обеспечения и срока. Ориентир – ключевая ставка RBI и MCLR. На ноябрь 2025 г. процентная ставка в индийских рупиях от 10% до 12%.

Торговое финансирование

Пред- и постэкспортное финансирование для закупки сырья, производства и покрытия расходов до поступления выручки.

❏ Возможности для российского бизнеса

Индийские банки и фонды могут предлагать кредитование российскому бизнесу под низкую ставку при наличии устойчивых контрактов.



Российские банковские и финансовые институты в Индии

Присутствие российских банков

Крупные государственные банки (Сбербанк, ВТБ и др.) участвуют в расчётах с Индией через банки-партнёры, включая операции в INR и рублях.

Специальные рупийные счета

Часть российских банков использует механизмы специальных рупийных Vostro-счетов (SRVA) в индийских банках для обслуживания внешней торговли.

Институты развития

РЭЦ, ЭКСАР, ВЭБ.РФ и другие поддерживают экспортно-импортные операции через страхование и финансирование проектов.

Адаптация инфраструктуры

Финансовая инфраструктура постепенно адаптируется к ограничениям в доступе к западным расчётным и клиринговым системам, используя в том числе сеть платёжных агентов.



Банковские расчёты во внешней торговле Россия–Индия



Национальные валюты

Переход к расчётам в INR и рублях снижает зависимость от долларовой инфраструктуры



Механизмы SRVA

Специальные рупийные Vostro-счета для обслуживания двусторонней торговли



Комплаенс

Тщательная проверка соответствия требованиям регуляторов обеих стран



Типовые инструменты

Аккредитивы, гарантии, инкассо, расчёты по открытому счёту

- ❑ **Критически важно:** заранее выбирать банки-партнёры и проверять соответствие схем требованиям регуляторов обеих стран. Уже более 90% расчётов в национальных валютах частично нивелируют санкционные и валютные риски.





Порты, логистика и специальные экономические зоны

Западное побережье

- Мумбаи/Нава-Шева
- Мундра
- Кандла

Восточное побережье

- Визаг
- Ченнаи
- Другие крупные терминалы



Контейнерная инфраструктура

Развитая сеть, сухие порты и ж/д связь с промышленными кластерами



Коридор INSTC

Через Иран и Каспий – сокращение сроков и стоимости доставки



Портовые СЭЗ

Беспошлинный ввоз, упрощённые процедуры, налоговые стимулы

☑ Средний срок доставки грузов - 20-30 дней.

Для российских компаний порты и СЭЗ Индии представляют собой удобную базу для сборки, переработки и реэкспорта товаров в страны Азии, Африки и Океании.



ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО ТПП РФ В МУМБАИ

Инвестиционная поддержка Индии и индийских штатов компаний, зарегистрированных в Индии, в том числе с участием иностранного капитала



Финансовые стимулы

Субсидии на капитальные вложения (CAPEX), частичная компенсация процентной ставки, льготы по налогу на имущество и землю



Инфраструктурная поддержка

Индустриальные парки, технопарки, логистические кластеры, помощь в подключении к инженерным сетям



Дополнительные стимулы

Для проектов с иностранным участием и экспортной ориентацией: создание рабочих мест, transfer технологий

📄 Меморандумы о взаимопонимании (MoU) с правительствами штатов фиксируют параметры проекта и условия предоставления льгот. Штаты активно конкурируют за крупных инвесторов.



Учреждение компании с ПИИ и открытие счетов



Выбор формы

Private Limited Company, JV, филиал, Liaison/Project Office, дистрибьютор



Регистрация

Резервация названия, учредительные документы, назначение директоров



Налоговые реквизиты

Получение PAN/TAN, регистрация по GST



Одно окно

NSWS и порталы штатов для онлайн-подачи и отслеживания



Открытие счетов

KYC, пакет документов, INR- и валютные счета



ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО ТПП РФ В МУМБАИ

Ключевые штаты и города-«ворота»



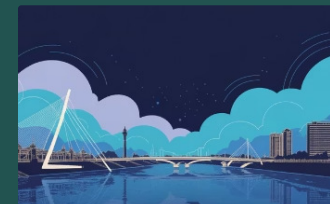
Махараштра

Мумбай, Пуна: финансовый и деловой центр, крупные порты, СЭЗ, развитая промышленность и ИТ-сектор



Дели NCR

Дели, Гургаон, Нойда: близость к федеральным органам власти, регуляторам и международным организациям



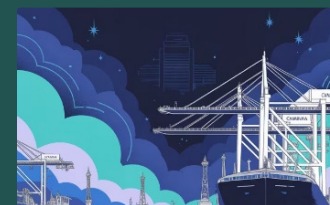
Гуджарат

Ахмедабад, Вадодара, Кандла: нефтехимия, машиностроение, портовая инфраструктура и экспортная ориентация



Карнатака

Бенгалуру: ИТ, стартапы, авиакосмос, R&D; льготы для high-tech и глобальных сервисных центров



Тамилнад

Ченнаи, Коимбатур: автопром, текстиль, крупные экспортные кластеры и порты на восточном побережье



Внешняя торговля и инвестиции Россия– Индия

\$70+В

Товарооборот

Ежегодный объём торговли между
странами

Экспорт России в Индию

- Нефть и нефтепродукты
- Уголь и удобрения
- Металлы и алмазы
- Другие минеральные ресурсы

\$100+В

Стратегическая цель

К концу десятилетия

Экспорт Индии в Россию

- Фармацевтика
- Химическая продукция
- Инженерная продукция
- Текстиль и продукты питания
- ИТ-услуги
- Кадровый ресурс

□ **Ключевые инвестиционные направления:** нефтегазовый сектор, атомная энергетика, машиностроение, алмазный кластер, ИТ и фармацевтика. Перспективы – диверсификация в сторону высокотехнологичной продукции, услуг и совместных R&D-партнёрств.



Санкционные риски и комплаенс

Санкционные режимы

США, ЕС и ряд других стран применяют санкции, затрагивающие российские компании, банки, судоходство и чувствительные товары



Основные риски

Блокировка платежей, ограничения на страхование и брокерские услуги, вторичные санкции против партнёров и посредников

Системный screening

Необходим постоянный мониторинг санкционных списков, анализ цепочек поставок и проверка контрагентов



Договорные оговорки

Санкционные оговорки, форс-мажор, тщательный выбор применимого права и арбитражной юрисдикции в контрактах

- ❑ **Ключевой принцип:** прозрачные структуры сделок и отказ от схем, направленных на обход действующих ограничений. Комплаенс – не препятствие, а инструмент снижения рисков.



Роль и функции Представительства ТПП РФ в Индии

Диалоговая площадка

Связь между российским и индийским бизнесом, государственными структурами и отраслевыми ассоциациями

Сопровождение компаний

Поиск партнёров, первичный screening и организация контактов при выходе на рынок

Информационная поддержка

Обзоры по регуляторике, налогам, таможене, банковским расчётам, логистике и комплаенсу

Организация бизнес-миссий

Отраслевые форумы, B2B-встречи и презентации российских проектов в ключевых деловых центрах Индии

Продвижение интересов

Диалог с индийскими палатами и органами власти, содействие структурированию сделок



Корпоративная культура: что важно учесть

Личное доверие

Выстраивание долгосрочных партнёрств выходит за рамки технико-экономических параметров

Иерархия

Уважение к старшим по возрасту и статусу при принятии решений

Коммуникация

Избегать жёсткой публичной критики, давать конструктивную обратную связь

Семейный бизнес

Значительная часть компаний – семейные, требуют более тесных личных отношений

Отношение ко времени

Небольшие задержки возможны, но на официальные встречи приходиться вовремя

Кастовые системы

Важно учитывать влияние исторических и культурных особенностей, формирующих социальные взаимодействия.

- Индия – страна восточной культуры. Российским предпринимателям рекомендуется выстраивать более тесные личные отношения с индийскими контрагентами для формирования высокой степени взаимного доверия.

Структурирование сделок Россия–Индия



Прямой экспорт-импорт

Контракт между российской и индийской компаниями (FOB/CIF/DP/DA и другие условия Инкотермс)



Совместное предприятие

JV в Индии или России с распределением долей, зон ответственности и прибыли



Проектная компания

Специализированная SPV для инфраструктурных или инвестиционных проектов



Дистрибьюция и агентирование

Закрепление эксклюзивности, территорий, складских обязанностей и маркетинга



Контрактное производство

На индийских площадках с поставкой российских технологий, сырья или комплектующих



Структуры с хабами

Участие торговых домов в третьих странах для логистической и санкционной диверсификации



Сотрудничество между регионами России и Индии

Межрегиональное сотрудничество является очень важным элементом развития двухсторонних отношений, поскольку увеличивает глубину межгосударственных связей с привлечением дополнительных источников финансирования из региональных бюджетов. В настоящий момент некоторые регионы уже активно сотрудничают, необходимо привлечение и других регионов, в том числе через систему региональных ТПП.

Российские регионы

- Приморский край
- Татарстан
- Москва
- Санкт-Петербург

Индийские штаты

- Махараштра
- Гуджарат
- Карнатака
- Тамилнад

Перспективные направления

Промышленная кооперация, АПК и продовольствие, фармацевтика, ИТ, туризм, образование

Прямые связи регионов

Развитие контактов между российскими регионами и индийскими штатами и городами

Программы поддержки

Индийские штаты предлагают собственные программы для межрегиональных проектов

Источники финансирования

Фонды развития штатов, муниципальные программы, гранты промышленных корпораций



Международные финансовые институты и совместные проекты

- **Новый банк развития БРИКС (NDB)**
Финансирование инфраструктурных и устойчивых проектов в странах-участницах.
- **Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (AIIB)**
Развитие транспорта, энергетики и городской инфраструктуры в Азии.
- **Совместные проекты**
Финансирование при участии российских и индийских компаний как заёмщиков или партнёров.
- **Кредитная политика**
Учёт приоритетных секторов, требований к ESG и прозрачности структур владения.
- **EXIM Bank of India**

❏ **Важно учитывать:** санкционные и регуляторные ограничения влияют на финансирование. Требуется предварительная юридическая и комплаенс-оценка. Оптимально сочетать финансирование МФИ с госпрограммами и коммерческими банками обеих стран.

Товары и ниши спроса в двухсторонней торговле

В чём нуждается Индия

- **Энергоресурсы**
Нефть, нефтепродукты, СПГ, уголь
- **Сырьё и материалы**
Удобрения, металлы и полуфабрикаты
- **Продовольствие**
Зерно, масличные, древесина, пиломатериалы
- **Оборудование**
Высокотехнологичное для энергетики, транспорта, инфраструктуры
- **Здравоохранение**
Острый дефицит медицинской инфраструктуры (больницы, диагностические центры, цифровое здравоохранение)

Что поставляет Индия

- **Фармацевтика**
Дженерики и биотехнологические препараты, аюрведа
- **ИКТ и инженерия**
Компоненты, услуги, автокомпоненты
- **Продукты питания**
Чай, кофе, специи, рис, морепродукты
- **Товары потребления**
Текстиль, одежда, кожгалантерея
- **Кадровый резерв**
Более 10 млн молодых специалистов ежегодно выходят на рынок труда
- **Электроника**
Полупроводники, смартфоны



Индия как стратегический партнёр России

Сотрудничество России и Индии — стратегическое направление, основанное на взаимодополняющих экономических потребностях. Для российского бизнеса Индия открывает масштабные возможности, требующие глубокого понимания рынка.



Потенциал индийского рынка

Быстрорастущая экономика (ВВП >\$3,7 трлн, население >1,4 млрд) с огромным внутренним спросом. Двусторонний товарооборот превысил **\$65 млрд в 2023** году, с потенциалом роста до **\$100 млрд к 2030** году.



Взаимодополняемость торговли

Россия поставляет **энергоресурсы и сырьё** (нефть, уголь, удобрения, металлы). Индия поставляет **фармацевтику, ИКТ-услуги, автокомпоненты, продукты питания и текстиль**.



Устойчивое сотрудничество

Использование ПИИ, особых экономических зон, механизмов экспортного финансирования и расчётов в национальных валютах (рубли, рупии) повышает стабильность и безопасность совместных проектов.



Ключ к успеху

Успех требует системной подготовки: понимания местной регуляторики, налогового законодательства, логистики и деловой культуры. Прозрачность и уважение к традициям — фундамент крепких партнёрских отношений.





ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО ТПП РФ В МУМБАИ