



بسمه تعالیٰ



آشنایی با تجارت در هند



امور بین الملل اتاق بازرگانی،

صنایع، معادن و کشاورزی شیراز

گردآورنده: زهرا همتیان

۹۲ زمستان



گروه بازرگانی تجارت طلایی



ارائه دهنده خدمات کالاً تخصصی صادرات واردات و ترخیص کالا

از آموزش تابعی واردات، بازاریابی صادرات، حمل و نقل تا ترخیص

دوست عزیز و ارجمند سلام

فایل های ارائه شده اغلب توسط سازمان توسعه تجارت، اتاق بازرگانی ایران و برخاً اتاق بازرگانی شیراز تهیه شده است. گروه بازرگانی تجارت طلایی با داشتن کادر مهندسی و همچنین مجوز آموزش از سازمان فنی و حرفه ای و پروانه کارگزاری امور گمرکی از گمرک ایران و با داشتن دفاتر همکار در کشور های چین، ترکیه و آفریقای جنوبی ارائه دهنده خدمات ذیل می باشد.

خوشحال خواهیم شد که بتوانیم در خدمت شما عزیزان باشیم. امیدواریم فایل ارائه شده برای شما مفید واقع شود.

ترخیص کالا از گمرکات کشور به ویژه گمرک های اصفهان، تهران(امام خمینی و شهریار)، بندر عباس، بندر خرمشهر

آموزش های تخصصی صادرات و واردات، ترخیص کالا و ...

مشاوره در خصوص صادرات و واردات

مشاوره و اجرای پروژه های وارداتی(منبع یابی، پرداخت و ترخیص کالا)

مشاوره و اجرای پروژه های صادراتی(بازاریابی صادرات، حضور در نمایشگاه، تهیه کاتالوگ، ثبت برند و ترخیص کالا)

مشاوره در خصوص بازاریابی داخلی محصولات (بخش بندی بازار، سیستم قبليقات، مدیریت ارتباط با مشتری و ارائه نرم افزار های مرتبط)

هماهنگی و اجرای پروژه های حمل و نقل، ارسال و دریافت کالا از مبادی مختلف به ویژه چین، گره، اتحادیه اروپا و ترکیه

تهران: خیابان آفریقا، بالاتر از چهارراه اسفندیار، نبش خیابان سعیدی، پلاک ۱۵۶ واحد ۴

تلفن: ۰۹۱۲۰۸۶۷۰۶۹ همراه: ۰۲۱۲۲۰۲۵۲۶۸

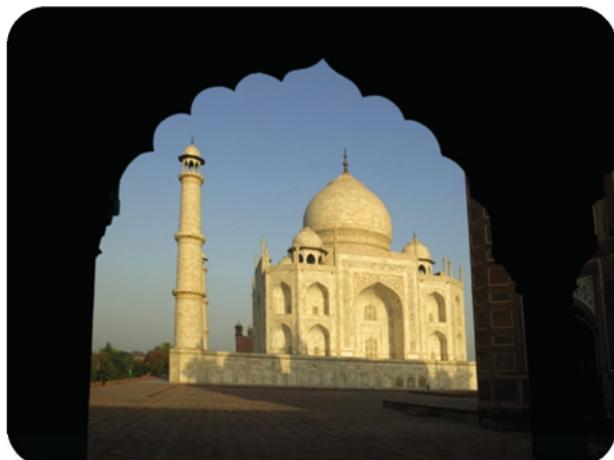
اصفهان: خیابان حکیم نظامی، حدفاصل کوی سنتگشاش ها و چهارراه محتشم کاشانی، پلاک ۷۸۹

تلفن: ۰۳۱۳۶۲۵۱۰۱۶ همراه: ۰۳۱۳۶۲۵۵۱۳۹ تلفکس: ۰۹۱۲۰۸۶۷۰۶۹

بیزد: صفائیه خیابان تیمسار فلاحتی روبروی پارک آزادگان کوچه بهار پلاک ۲۱ همراه: ۰۹۱۳۴۷۲۰۴۵۷



هند در یک نگاه





در این بخش اطلاعات پایه ای کشور هند شامل موقعیت جغرافیایی، مساحت، همسایگان، جمعیت، شهرهای مهم، واحد پول و تفاوت زمان با ایران ارایه می شود.

نام رسمی کشور: جمهوری هند.

هند یا هندوستان با نام رسمی جمهوری هند (هندی: भारत गणराज्य؛ تلفظ: بهارت گَنْराजِيَه) کشوری در جنوب آسیا است که پایتخت آن دهلی نو است.

موقعیت جغرافیایی

هند در جنوب قاره آسیا قرار دارد. این کشور با دریای عرب، خلیج بنگال و اقیانوس هند مرز آبی دارد. آب و هوای این کشور شبیه قاره ای است و با کشورهای برصم، پاکستان، بنگلادش، نپال، بوتان و چین مرز خاکی مشترک دارد.

مساحت

وسعت خاک هند برابر با ۳،۲۸۷،۶۶۳ کیلومتر مربع است. که از این لحاظ هفتمین کشور بزرگ جهان به شمار می رود. از کل مساحت این کشور، ۲،۹۷۳،۱۹۳ کیلومتر مربع خشکی و ۳۱۴،۰۷۱ کیلومتر مربع وسعت آبهای است.

همسایگان

این کشور از شمال ۳،۳۸۰ کیلومتر با چین، ۱،۶۹۰ کیلومتر با نپال و ۶۰۵ کیلومتر با بوتان، از شمال شرقی ۴۰۵۳ کیلومتر با بنگلادش و ۱،۴۶۳ کیلومتر با ۲،۹۱۲ کیلومتر با پاکستان مرز مشترک دارد. بخش جنوبی خاک هند به اقیانوس هند منتهی می شود.

جمعیت

براساس آمار سال ۲۰۰۹ میلادی، جمعیت این کشور برابر با ۱/۱۵۷ میلیارد نفر است، که از این نظر دومین کشور پر جمعیت جهان به شمار می رود.

نیروی کار: کشاورزی ۴۰٪، صنعت ۱۲٪ درصد و خدمات ۲۸٪ درصد

شهرهای مهم

شهر دهلی نو پایتخت این کشور است که در ساحل غربی رود یامونا (جمنا) قرار دارد، دومین کشور پر جمعیت دنیا پس از چین به شمار می آید. بندر بمبئی (مومبائی) با جمعیتی نزدیک به ۱۴ میلیون تن، پر جمعیت‌ترین شهر هند است. هند بیش از سی و پنج شهر بزرگ با جمعیت بالای یک میلیون تن دارد. بمبئی (مومبائی)، دهلی، کلکته، مدرس، بنگلور، حیدرآباد، اگرا، میسور، جیپور، گوا، پونا، بویال، تریواندروم، سورات، کانپور و احمدآباد از شهرهای مهم این کشور پهناور هستند.

واحد پول



واحد پول این کشور روپیه هند است. هر روپیه به صد پیسا تقسیم می شود. ارزش بالاترین اسکناس کاغذی معادل هزار روپیه و بی ارزش ترین سکه ۲۵ پیسا است.



زبان



مردم هند گویش ها و زبان های متنوعی دارند. حداقل ۳۰ زبان و حدود ۲۰۰۰ گویش مختلف وجود دارد. قانون اساسی هند زبان هندی را به عنوان زبان رسمی و زبان انگلیسی را به عنوان زبان رسمی دوم برای ارتباطات رسمی تصریح کرده است. در این کشور استفاده از حروف اختصاری بسیار رایج می باشد که در صورت عدم آشنایی با آنها موجب سردرگمی فرد می شود. در هند صدها زبان و هزاران گویش و لهجه وجود دارد. علاوه بر دو زبان هندی و انگلیسی که در قانون اساسی این کشور زبان رسمی اعلام شده است. ۲۲ زبان دیگر

در یک یا چند ایالت موقعیت زبان رسمی را دارند.

طی ۸۰۰ سال تسلط فارسی زبانان یا ایرانیان بر هند، این کشور از فرهنگ ایران و زبان فارسی تاثیر بسیاری پذیرفته است. زبان فارسی در دوره غزنویان به هند راه یافت و با فرمانروایی دودمان گورکانیان هند زبان رسمی شد. زبان فارسی هندوستان شاعران بزرگی همچون بیدل دھلوی، و امیر خسرو دھلوی و دستگاه شعری سبک هندی را در خود پروراند. زبان فارسی تاثیر فراوانی بر زبان های هندوستان بهویژه زبان اردو گذاشته است. زبان فارسی پیش از آنکه هندوستان مستعمره انگلستان شود (سده ۱۹ میلادی)، دو میں زبان رسمی این کشور و زبان فرهنگی و علمی به شمار می رفت.

بهداشت

هند یک شبکه نسبتاً وسیع و توسعه یافته از امکانات پزشکی دارد اما به علت کمبود پزشک، ماما، پرستار و تکنسین آزمایشگاهی، خصوصاً در مراکز اولیه بهداشتی، در مناطق روستایی خدمات رسانی با مشکل مواجه است. در هند، شرکت های خصوصی به عنوان یک زیر ساخت توسعه ای بیمارستان ها و پلی کلینیک ها، در مناطق اصلی کلان شهرها و شهرهای کوچک و متوسط عمل می کنند. این تسهیلات با تجربیات مدرن و دانش علمی مجهز شده است.

امکانات پزشکی و اطلاعات بهداشتی

مراقبت های بهداشتی فوق العاده ای در مراکز جمعیتی اصلی هند وجود دارد اما معمولاً در مناطق روستایی خیلی محدود یا غیر قابل دسترسی است. بازدید کنندگان از هند باید توجه ویژه ای به بهداشت و آب داشته باشند و مراقب باشند به بیماری مalaria مبتلا نشوند.

افرادی که قصد کوه پیمایی در مناطق شمالی هند را دارند باید به خطر ابتلا به بیماری ارتفاع واقف باشند. قوانین بهداشتی هند تمام افرادی را که از منطقه صحrai بزرگ آفریقا یا دیگر مناطق تب زرد آمده اند ملزم به داشتن کارت واکسیناسیون نسبت به تب زرد می کند.

زمان محلی

هند ۵/۵ ساعت جلوتر از زمان متوسط گرینویچ (GMT) است و از رمان استاندارد در کل کشور در طول سال استفاده می کند و برنامه افزودن یک ساعت بر ساعت روز در طول تابستان را ندارد. در نیمه نخست سال که ساعت در ایران یک ساعت به جلو برده می شود، اختلاف زمانی شهر دهلی نو با تهران مثبت یک (+۱) می شود.



تعطیلات عمومی

تعطیلات عمومی توسط دولت مرکزی و دولت های ایالتی اعلام می شود. سه روز تعطیل ملی شامل روز جمهوری (۲۶ زانویه)، روز استقلال هند (۱۵ آگوست) و روز تولد گاندی (۲ اکتبر) است. علاوه بر این، تعطیلات متعددی نیز برای جشنواره ها و تاریخ هایی که سال به سال تغییر می کند وجود دارد.

محیط سیاسی و قانونی





در این بخش محیط های سیاسی و قانونی هند به صورت جداگانه بررسی می شود. در بخش محیط سیاسی تاریخچه، نوع و ارکان اصلی حکومت، قانون اساسی قوای سه گانه می مجریه، مقننه و قضاییه، میزان ریسک سیاسی و گروه های با نفوذ مطالعه م يشود.

در بخش محیط قانونی، قوانین مالکیت فکری، گمرکی، کنسولی، ثبت و راه اندازی شرکت ها، قوانین بانکی، ارزی، مالیاتی و سرمایه گذاری و عضویت در سازمان های بین المللی، پیمان های اقتصادی و موافقت نامه های تجاری بیان می شود.

محیط سیاسی

در این بخش، تاریخچه می کشور، نوع حکومت و نحوه انتخاب ریس و ارکان اصلی کشور، میزان ریسک سیاسی و میزان تاثیر افراد و گروه های با نفوذ سیاسی بررسی می شود.

۶۰ تاریخچه می حکومت

در سال ۱۵۱۰ میلادی پرتغالی ها بعه عنوان اولین مهاجمان اروپایی در جاوه مستقر شدند. و انگلیسی ها و فرانسوی ها در قرن ۱۸ میلادی مناطقی را برای خود از هند جدا کردند. پچس از پیروزی انگلیسی ها بر فرانسوی ها، تعداد افراد انگلیسی در هند بیشتر شدند و "وارن هستینگز" فرمانروای انگلیسی بنیاد حکومت بریتانیا در هند را استوار کرد.

دولت بریتانیا در سال ۱۸۷۵ میلادی بر اثر شورشی که در آن تاریخ در هند به وقوع پیوست، کمپانی هند شرقی را که گرداننده می کند بود منحل کرد و به این سرزمین خود اختارتی داد. در سال ۱۸۷۷ میلادی ملکه ویکتوریا، امپراتور بریتانیا به هند دعوت شد. در آن هنگام نماینده مخصوص ملکه که از طرف حکومت بریتانیا تعیین می شد، بر هند فرمانروایی می کرد و یک هیأت اجرایی مرکب از افراد عالی رتبه می داشت بریتانیا به وی مشاوره می دادند.

عده ای از رهبران هندی در سال ۱۸۸۴ میلادی گروهها و سازمان های ملی را تشکیل دادند که هدف اصلی آنها رسیدن به استقلال کامل بود. در سال های ۱۹۰۶ تا ۱۹۱۵ میلادی، دولت انگلیس ناچار شد که اداره بعضی از امور کشور را به مردم هند بسپارد. در این هنگام بود که رهبر بزرگ هند "ماهاتما گاندی" قیام کرد و علیه استبداد بریتانیا به مبارزه پرداخت. اگرچه "گاندی" و یارانش چند مرتبه زندانی شدند ولی باز به مبارزات خود ادامه دادند تا اینکه در سال های ۱۹۳۰ تا ۱۹۳۳ میلادی، دولت بریتانیا رهبران هند را به کنفرانسی دعوت کرد، لکن از مذاکرات آن کنفرانس نتیجه ای به دست نیامد.

در آغاز جنگ جهانی دوم، فرمانروایان بریتانیا در هند حکومت نظامی اعلام کردند. آنها دو میلیون هندی را به سربازی دعوت کردند و آنها را به جبهه می جنگ فرستادند. پس از تجاوز ارتش ژاپن در سال ۱۹۴۲ میلادی به کشور های سیام، مالایا و برمیه، اختلاف شدیدی بین سران هند و سران مسلمانان هند به رهبری "محمد علی جناح" به وجود آمد.

مسلمانان می خواستند کشوری مرکب از مناطق مسلمان هند تشکیل دهند.

زمانی که حزب کارگر انگلیس حکومت را به دست گرفت و هیأت وزیران خود را تشکیل داد، حکومت بریتانیا قوانینی وضع نمود که به موجب آن به هند، سیلان و پاکستان استقلال داده شد. در ماه اوت ۱۹۴۷ میلادی آخرین سرباز انگلیسی خاک هند را ترک کرد. کشور هند در تاریخ ۱۵ اوت ۱۹۴۷ میلادی و درست یک روز پس از استقلال پاکستان از بریتانیا کبیر کبیر استقلال یافته است. در ژانویه ۱۹۵۰ میلادی هند حکومت جمهوری مستقل خود را اعلام نمود و به عضویت اتحادیه کشورهای مشترک المنافع بریتانیا درآمد.

هند در سال ۱۹۵۲ میلادی برنامه های پنج ساله خود را برای عمران و آبادانی شروع کرد، ولی روابط آن کشور با همسایه بزرگ خود پاکستان بر سرمسأله کشمیر رو به وحامت نهاد و با کشور چین در مسایل مرزی اختلاف نظر پیدا کرد. البته پس از آن که چین کمونیست در تاریخ ۱۹۵۹ میلادی بر تبت حاکم شد و تجاوزات مرزی خود را به خاک هند آغاز کرد ف ناحیه میان چین و هند شد. در تاریخ ۱۸ دسامبر ۱۹۶۱ میلادی نیرو های



هند مستعمرات پرتغال را که شامل "داماو" و "جوا" و "دیو" واقع در ساحل غربی بود، به تصرف درآوردند. در نوامبر ۱۹۶۲ میلادی کریشنامون که وزیر جنگ هند بود از منصب خود استغفا کرد و جواهر لعل نهر و نخست وزیر وقت، شخصاً پست وزارت جنگ را به عهده گرفت.

هند در مورد مسأله کشمیر با چین و پاکستان دارای اختلاف است. تاریخ دیپلماتیک هند و پاکستان در دهه ۱۹۹۰ میلادی، تاریخی پر از فراز و فرودهای مختلف است که تحولات آن طیفی از منازعه و جنگ محدود تا تشکیل اجلس های صلح را در بر می گیرد. فرآیند جدید صلح از سال ۲۰۰۱ میلادی، اولین گام مهم را در جهت عادی سازی روابط هند و پاکستان فراهم آورده و یک دوره مذاکرات جدی در مورد مسأله کشمیر را در بر می گیرد. علاوه براین، هند به منظور پایان بخشیدن به مشکل مرزی طولانی مدت با چین در حال مذاکره هدفمند با این کشور است.

با این وجود، در حال حاضر هند اختلافات مرزی خود با چین و پاکستان را دو معضل مهم و اساسی و عامل ناامنی منطقه ای تلقی می کند، زیرا حل آنها بسیار مشکل است و به زمان نیاز دارد.

از دهه ۱۹۹۰ میلادی، هند همواره سعی کرده تا خود را به عنوان قدرت مسلط در جنوب آسیا نشان دهد. این کشور تلاش میکند روابط خود را با همسایگان کوچکترش مجدداً برقرار سازد و اختلافات فی ما بین را حل کند. در این راسته هند دست به اقداماتی از قبیل تقویت همکاری های اقتصادی منطقه ای در شبه قاره زده است. در جهت توفیق بیشتر این سیاست ها و افزایش وجهه و قدرت خود در منطقه، هند رویکرد سیاست خارجی خود را از مداخله یک جانیه گرایانه در مسایل داخلی همسایگان به ره یافت چند جانیه گرایانه و همکاری با قدرت های بزرگ به منظور حل بحران های سیاسی منطقه تغییر داده است. حمایت از مشارکت چین، ژاپن و ایالات متحده به عنوان ناظر در مکانیسم های منطقه گرایانه مانند همکاری آسیای جنوبی برای مشارکت منطقه ای شاهدی براین مدعاست.

۶۰ نوع و ارگان اصلی حکومت

بر اساس اصل اول قانون اساسی، نظام حکومتی این کشور جمهوری فدرال است و دارای چهل وزارت خانه است.

در نظام سیاسی هند نخست وزیر بالاترین مقام اجرایی کشور است و رئیس جمهور مقامی تشریفاتی است که معمولاً از میان چهره های محبوب کشور انتخاب می شود.

تشکیلات سیاسی این کشور بر اساس قوای سه گانه مجریه، قضائیه و قضاییه تنظیم شده است. دولت هند توسط مجلس منتخب مردم تشکیل می شود و شامل دولت مرکزی و دولت های ایالتی است. حزبی که اکثریت آرا را در انتخابات به دست آورد، نخست وزیر را تعیین می کند و با حزب ائتلافی هیأت دولت را تشکیل می دهد.

رئیس جمهور از جمع بندی آرای نمایندگان مجالس مرکزی و ایالتی از میان کاندیداهای احزاب تعیین می شود.

۶۱ قانون اساسی

قانون اساسی جمهوری هند مهم ترین سند قانونی این کشور است که در تاریخ ۲۶ نوامبر سال ۱۹۴۹ میلادی به تصویب رسید. از آنجا که برخی از مواد آن بلافاصله دستخوش تغییر شد و بخش عمده قانون اساسی در تاریخ ۲۶ زانویه ۱۹۵۰ میلادی (که به عنوان "روز آغاز" شناخته شده است) نهایی شد، این روز دز کشور هند بعنوان "روز جمهوری" جشن گرفته می شود.

۶۲ قوه مجریه

رئیس جمهور به عنوان رئیس قوه مجریه برای مدت پنج سال انتخاب می شود. رئیس جمهور، نخست وزیر را که به وسیله حزب حاکم لوک سایا(مجلس عوام) تعیین می شود و هم چنین اعضای هیأت دولت را به پیشنهاد نخست وزیر منصوب می کند.



هر یک از ایالت‌ها از استقلال نسبی در اداره امور داخلی خود برخوردار بوده و دارای سر وزیر، شورای وزیران و مجلس ایالتی هستند که در جهت اداره امور ایالت خود دارای اختیارات نسیی می‌باشند.

۶۰ قوه مقننه

قوه مقننه هند از دو نهاد مجلس عوام و مجلس سنا تشکیل شده است. مجلس عوام ۵۴۵ کرسی دارد که ۵۳۰ نماینده با رأی مستقیم مردم و ۱۳ نفر از ۷ فرماندرای کل انتخاب می‌شوند. نمایندگان مجلس عوام برای مدت پنج سال انتخاب می‌شوند.

نمایندگان مجلس سنا ۲۵۰ نفر هستند که ۱۲ نفر از آنها را رئیس جمهور و بقیه را نمایندگان مجالس ایالتی انتخاب می‌کنند. سناتورها باید در زمینه ادبیات، علم، هنر و مسائل اجتماعی متخصص باشند و هر نماینده برای مدت شش سال انتخاب می‌شود.

اولین انتخابات سراسری هند در سال ۱۹۵۲ میلادی برگزار شد، از آن زمان تا سال ۱۹۶۷ میلادی، حزب کنگره پیوسته بیش از ۷۳ درصد کرسی‌های لوک سaba را در اختیار داشت. اما پس از آن احزاب دیگر به ویژه حزب ناسیونالیست بهاراتا جاناتا و احزاب ایالتی محبوبیت چشمگیری را در میان مردم پیدا کردند.

۶۱ قوه قضاییه

هند به تبعیت از حقوق انگلستان از سیستم حقوقی عرفی پیروی می‌کند. تشکیلات قضایی این کشور نیز با وجود پذیرش فدرالیسم در قانون اساسی، بسیار منسجم است و تمایل زیادی به یک پارچگی دارد. سلسله مراتب دادگاهها در این کشور به صورت زیر است:

دیوان عالی - دادگاه عالی - دادگاه تالی - دیوان عالی

دیوان عالی هند از یک رئیس و ۲۵ قاضی تشکیل شده است که توسط رئیس جمهور پس از مشورت با رئیس دیوان و وزرای کابینه انتخاب می‌شوند. رئیس دیوان نیز از سوی رئیس جمهور با مشورت قضايان دیوان و دادگاههای عالی ایالتی تعیین می‌شود. دیوان عالی کشور از لحاظ گستردگی اختیارات در موقعیت کم نظیری قرار دارد.

این دیوان نقش نگهبان قانون اساسی را یافا می‌کند و توان لغو قوانین مجلس فدرال و مجالس ایالتی را دارد. د رموارد اختلاف میان دولت فدرال و دولت های ایالتی، رأی دیوان حرف آخر را می‌زند. این دیوان هم چون مجلس لردان انگلیس بالاترین مرجع پژوهش کشور است و در مواردی که حکم اعدام صادر شده، استیناف از دیوان به شکل یک حق پذیرفته شده است. اعضای دیوان عالی تا زمانیکه به سن ۶۵ سالگی نرسیده و یا رفتار خلافی نداشته باشند در سمت خود باقی می‌مانند. علاوه بر این، قوه قضاییه از قوه مقننه کاملاً مستقل است، حقوق و مزایای قضایی از ردیف بودجه مجزایی تأمین می‌شود که مستلزم رأی گیری در پارلمان نیست. مجلس حتی از بحث درباره اختیارات و تصمیمات قضایی از دادگاههای عالی و دادگاه تالی ممنوع است مگر زمانیکه پیشنهاد برکناری قاضی توسط رئیس جمهور مطرح شود و مجلس با دو سوم آرا آن را تصویب کند.

۶۲ دادگاه تالی

دادگاه‌های تالی دارای شعب کیفری و حقوقی هستند و در سطح شهرها فعالیت می‌کنند. البته در روستاهای خانه‌های انصاف (پنجایات) نیز وجود دارد که معمتمدین محلی به حل اختلافات از طریق کدخدا منشی مبادرت می‌کنند.

۶۳ وضعیت ریسک سیاسی

بر اساس ارزیابی‌های انجام شده توسط مراجع بین‌المللی، هند در میان کشورهای آسیایی از ثبات نسبی بالایی برخوردار است. برابر ارزیابی‌هایی که صندوق ضمانت صادرات ایران انجام داده، این کشور در طبقه بندی ریسک، رتبه سه را دارد. سقف اعتبارات کوتاه مدت (زیر دو سال) برای این کشور مهعادل هفتاد میلیون دلار و برای اعتبارات میان مدت و بلند مدت (بالای دو سال) معادل صد و چهل میلیون دلار است.



۶۰ افراد و گروههای با نفوذ

بیش از هفتصد حزب سیاسی در هند وجود دارد که به سه گروه ملی، منطقه‌ای (ایالتی) و محلی تقسیم می‌شوند. از مین آنها حزب کنگره ملی هند، حزب بهارانا جاناتا و حزب کمونیست مارکسیست هند، از بزرگترین احزاب به شمار می‌روند.

حزب کنگره ملی هند در سال ۱۸۸۵ میلادی تأسیس شد و در سال ۱۹۱۴ میلادی با ورود ماهاتما گاندی به این حزب، دوره جدیدی در فعالیت‌های آن آغاز شد. گاندی با رهبری حزب کنگره، پرچم دار نهضت استقلال هند شد و در اثر مبارزات این حزب، سرانجام هند در سال ۱۹۴۷ میلادی به استقلال رسید. حکومت هند پس از استقلال، بی‌از چهار دهه در دست حزب کنگره قرار داشت.

حزب بهارانا جاناتا که در سال ۱۹۸۰ میلادی تأسیس شد، طی بیست سال به تدریج از قدرت چشمگیری برخوردار شد. پس از واقعه تخریب مسجد بابری، این حزب توانست طی سال‌های ۱۹۹۸ تا ۲۰۰۴ میلادی قدرت را در دست داشته باشد. این حزب اگرچه مجددًا قدرت را به کنگره واگذار کرد، ولی هم چنان به عنوان یک رقیب جدی برای حزب کنگره باقی مانده است.

در حال حاضر حزب کنگره و ائتلافی از برخی احزاب منطقه‌ای، اداره امور کشور را در دست دارند.

محیط قانونی

• حقوق مالکیت

ابتاع خارجی (اشخاص حقیقی و حقوقی) می‌توانند مسکن، اماکن تجاری و صنعتی را در هند به تملک درآورند مگر در مواردی که قانون منع کرده باشد. سرمایه‌گذاران خارجی می‌توانند تا صدرصد سهام شرکت‌ها و کارخانه‌ها را در هند در تملک خود داشته باشند.

بطور کلی در هند بخش خصوصی و دولتی در کنار هم قرار دارند و اقتصاد این کشور یک "اقتصاد مختلط" محسوب می‌شود. در سال‌های اخیر تلاش‌های زیادی برای ترویج مالکیت خصوصی صورت گرفته است و بخش خصوصی نیز با طرح‌های دولت هم سو شده است. مداخله بخش دولتی در بخش خصوصی و بنگاههای کوچک و متوسط از طریق استفاده از ابزار و سیستم‌های پولی و مالی و حتی کنترل مستقیم این بنگاهها امکان پذیر است. حق مالکیت خصوصی که در قانون اساسی هندوستان بعنوان یک حق اساسی شناخته شده بود در سال ۱۹۷۸ میلادی بصورت یک حق قانونی درآمد.

سیاست آزادسازی اقتصادی دولت هند در ددهه گذشته و برنامه‌های اصلاحات اقتصادی در این کشور منتهی شده و از این رو دولت بستر مناسبی را برای حمایت از بنگاههای کوچک و متوسط و پشتیبانی از کارآفرینان انجام داده است. دولت در سطح کشور از طریق انجام اصلاحات در سیاست‌های صنعتی، شرایط ورود به یک صنعت (اخذ پرونده)، محدودیت‌های سرمایه‌گذاری و شرایط دسترسی به منابع مالی را کاهش داده و مشوق تأسیس بنگاه‌های کوچک و متوسط است.

برای حمایت از بنگاههای کوچک و متوسط و کمک به رشد و توسعه آنها مؤسسات متعددی در هند فعالیت دارند. یکی از مهم‌ترین این مؤسسات که نقش قابل ملاحظه‌ای در حمایت از بنگاههای کوچک و متوسط و ترویج و اشاعه کارآفرینی در این بنگاه‌ها دارد، فدراسیون بنگاه‌های خرد، کوچک و متوسط هند است.

• قانون مالکیت فکری

قانون مالکیت فکری هند از تمامی آثار معنوی و فکری حمایت می‌کند. این کشور به سازمان جهانی مالکیت فکری پیوسته است. هند بسیاری از معاهده‌ها و پیمان‌های این سازمان را پذیرفته است.



• قانون سرمایه گذاری

قانون سرمایه گذاری خارجی هند که در مارس سال ۲۰۰۵ میلادی اصلاح شده است، سرمایه گذاری خارجی تا میزان صدر صد سهام را مجاز میسازد.

با اصلاحاتی که در سیاست صنعتی این کشور رخ داده، الزامات مربوط به صدور پروانه تا حد زیادی کاهش یافته، محدودیت‌های توسعه تا حد زیادی از بین رفته و دسترسی آسان به فناوری خارجی و سرمایه گذاری مستقیم خارجی تسهیل شده است. منحنی رو به رشد بخش املاک و مستغلات مدیون اقتصاد رونق یافته هندو آزاد سازی نظام سرمایه گذاری مستقیم خارجی در این کشور است.

برنامه توسعه اقتصادی هند در دهه ۱۹۵۰ میلادی با انتخاب الگوی اقتصاد مختلط آغاز شده است.

در این کشور اصلاحات اقتصادی به صورت گزینشی و به آرامی تداوم یافته است. فرایند خصوصی سازی در سال ۱۹۹۱ میلادی با جهت گیری افزایش مشارکت بخش خصوصی در منار بخش عمومی در توسعه بازار سرمایه و با هدف بهبود کارایی، افزایش کیفیت کالا و خدمات، توسعه رقابت و کاهش فشار شرکت‌های زیان ده دولتی بر بودجه کشور پیگیری شده است.

بخش خصوصی هند به تنها قادر به انجام سرمایه گذاری کلان نیست و رغبتی به سرمایه گذاری در پروژه‌های بلند مدت با نرخ بازده کم ندارد. از این رو بخش خصوصی و عمومی در این کشور در کنار هم ضمن مشارکت در سرمایه گذاری‌ها، در مدیریت بنگاههای اقتصادی همکاری دارند. در برخی از بنگاههای عمومی بزرگ همچون هواپیمایی هندوستان گرچه سهم بخش خصوصی نسبت به سهم دولتی کمتر است، با این حال این گونه بنگاهها مدیران خود را از بین مدیران موفق بخش خصوصی انتخاب کرده‌اند.

متداول ترین روش‌های تقویت بخش خصوصی در هند عبارتند از:

فروش سهام متعلق به دولت از طریق برگزاری مزایده عمومی

واگذاری سهام دولتی از طریق مذاکره و عقد توافق نامه

توسعه و اجرای پروژه‌های مشترک با بخش خصوصی

واگذاری امور به بخش خصوصی از طریق انعقاد قراردادهای مدیریتی

کوچک سازی بنگاههای بزرگ دولتی از طریق واگذاری اجرای عملیات به بخش خصوصی به صورت پیمانکاری

• شاخص‌های کلیدی اقتصادی:

تولید ناخالص داخلی (GDP): ۱۱۵۰ میلیارد دلار در سال مالی ۲۰۰۷-۲۰۰۸

سرانه تولید ناخالص داخلی (GDP) (براساس قدرت خرید): ۲۷۰۰ دلار در سال مالی ۲۰۰۷

منابع طبیعی: زغال سنگ (۴۵۰ میلیون تن ظرفیت تولید ۲۰۰۸)، بوکسیت، نفت خام (۶۸۰ هزار بشکه در سال ۲۰۰۸)، گاز طبیعی (۸۶/۷ میلیون متر مکعب در ژانویه ۲۰۰۸)، برنج (۵/۹۶ میلیون تن ۲۰۰۷)، ذرت (۳/۱۹ میلیون تن ۲۰۰۷)، گندم (۵/۷۸ میلیون تن ۲۰۰۷)، دانه‌های روغنی (۲۸ میلیون تن ۲۰۰۷)، پنبه (۳/۲۳ میلیون تن ۲۰۰۷).

در ضمن تولید کل غلات هند در سال مالی ۲۰۰۷، ۲۳۱ میلیون تن گزارش شده است.

تولیدات کشاورزی: گندم، برنج، دانه‌های روغنی، شکرریا، پنبه، کنف، چای



تولیدات صنعت: نساجی، گونی بافی، فرآوری مواد غذایی، فولاد، ماشین آلات، تجهیزات حمل و نقل، سیمان، آلومینیوم، کودها، معدن، نفت، مکواد شیمیایی و نرم افزار کامپیوتر.

• نظام گمرکی هند

هند یکی از اعضاء سازمان گمرک جهانی (WCO) بوده و تنظیم مقررات گمرکی و سایر آیینهای مربوط به ترخیص کالا باید فرایند ترخیص کالا باید از قوانین سازمان مذکور تبعیت نماید.

تمام کالاهای وارداتی برای ترخیص باید فرایند ترخیص گمرکی را طی نمایند. بطور کلی در نظام گمرکی هند اقلام وارداتی به سه دسته عمده تقسیم شده اند:

۱. اقلام آزاد: اغلب کالاهای اساسی در این مقوله جای می‌گیرند. برای واردات این اقلام نیازی به مجوزهای وارداتی نیست.
۲. اقلام با مجوز: اغلب کالاهایی که در این مقوله جای می‌گیرند در دسته کالاهای مصرفی، سنگ‌های قیمتی و نیمه قیمتی، کالاهای مربوط به ایمنی و امنیت، دانه‌ها، گیاهان و حیوانات، محصولات داروسازی و شیمیایی، برخی اقلام الکترونیکی و ... می‌باشد.
۳. اقلام مشروط: این دسته از اقلام فقط توسط برخی نهادهای خاص دولتی می‌توانند وارد شوند. مانند محصولات نفتی، فسفات نیتروژن، کوهای شیمیایی و ...
۴. اقلام ممنوعه: در هند تنها واردات ۴ قلم کالا کاملاً ممنوع می‌باشد: حیوانات وحشی، شیردان حیوانات، عاج فیل و پیه شمع سازی.

عوارض گمرکی بر مبنای نظام هماهنگ تعریفه ای در آدرس اینترنتی ذیل درج شده است:

www.eximguru/inian-duty/default.aspx

جهت دریافت اسمی بنادر و اطلاعات وسایر مشخصات تجاری و جغرافیایی به آدرس اینترنتی ذیل مراجعه نمایید:

www.indiaseasports.com

انواع تعرفه‌ها و عوارض گمرکی:

عارض پایه: باید برای تمام کالاهای وارداتی به هند، عوارض پرداخت شود. در این برنامه گاه گاه اصلاحاتی نیز صورت می‌پذیرد. این عارض نی تواند بصورت درصدی از ارزش کالا یا با نرخی خاص محاسبه شود. دولت هند علاوه بر عارض گمرکی از تمام واردات، یک درصد بعنوان بهای انجام امور گمرکی دریافت می‌کند.

عارض فوق العاده: ۱۰ درصد از نرخ پایه تمام کالاهای مصرفی به استثنای نفت خام و محصولات نفتی، طلا، نقره و مواد مربوط به GATT (موافق نامه کلی در خصوص تعرفه‌های گمرکی و بازرگانی) را شامل می‌شود.

عارض اضافی: همان عارضی است که در میان مردم به عنوان CVD یا عارض جیرانی مصطلح است و بر اساس هزینه‌های واردات کالا محاسبه شده، با عارضی که به همان کالا در صورت تولید در هند تعلق می‌گیرد، برابر است. هدف از این کار حفاظت از صنعت داخلی به وسیله عارض واردات است.

عارض آموزش: هند از جولای ۲۰۰۴ ادام به اخذ عارض جدید آموزش به میزان دو درصد کل عارض گمرکی نموده است. البته عارض حفاظتی، عارض اضافی و عارض ضد دامپینگ در محاسبه قیمت عارض گمرکی لحاظ نمی‌شود. کالاهای ذکر شده در معاهدات بین‌المللی ازیان عارض معاف هستند.

عارض ضد دامپینگ: این عارض در مورد کالاهای وارداتی بخصوص از کشورهای خاصی مانند آمریکا و جهت محافظت صنعت بومی در برابر صدمات اعمال می‌گردد.



عوارض حفاظتی: چنانچه دولت هند بعد از تحقیق و استعلام مطمئن شود که کالایی از کالاهای وارداتی با حجم بالا و شرایط خاص، باعث ضرر یا تهدید جدی صنعت داخلی می شود، ممکن است از طریق اطلاعیه ای برای آن کالای خاص، عوارض حفاظتی تعیین کند.

طرح معافیت از عوارض:

طرح معافیت از پرداخت عوارض، واردات کالاهای اولیه موردنیاز برای تولیدات صادراتی هند را بدون نیاز به پرداخت مالیات فراهم می کند. در ابتدا یک مجوز تحت عنوان طرح معافیت از عوارض صادر می شود. طرح معافیت مالیاتی در مورد کالاهایی اعمال می شود که با وارد کردن مواد اولیه از کشورهای خارجی به کالاهای صادراتی هند تبدیل می شود. این طرح از DEPB و DFRC تشکیل شده است. به کالاهای وارداتی که به عنوان مواد اولیه کالاهای صادراتی هند استفاده می شود تعلق گرفته، و در مورد این کالاهای عوارض گمرکی اعمال نمی گردد. دولت برای وضع معافیت از عوارض کلی یا جزیی و برای تعیین شرایطی مانند وضع مقررات برای مصرف کننده نهایی از اختیار عمل کامل بر خوردار است. تقریباً نیمی از مواد اولیه مورد استفاده در هند تحت چنین تعریفهای اعطایی وارد کشور می شود. اگرچه با اجرای برنامه کاهش تعرفه، برخورداری از معافیت‌ها در حال کاهش است.

صنایعی که ممکن است از کاهش نرخ تعرفه‌ها برخوردار شوند عبارتند از: محصولات مصرفی، غذاهای فراوری شده، محصولات اسباب بازی و مخابرات، کاغذ و مقوا، کود، تجهیزات معادن، کامپیوتر، ماشین آلات اداری و قطعات یدکی، ماشین آلات نساجی و قطعات یدکی، ابزار دستی، مشروبات غیر الکلی، نوشیدنی‌های گیاهی و کنسروهای سوب.

نظام مالیاتی هند

اخذ مالیات در هند بر اساس قانون مالیات بود رآمد ۱۹۶۱ انجام می گیرد. سهم درامدهای مالیاتی دولت هند از تولید ناخالص ملی حدود ۱۲٪ می باشد. اخذ مالیات بر درامد در هند از طریق اداره درامدهای مالیاتی Tax Revenue Department وزارت مالیه هند صورت می گیرد. برای پرداخت مالیات در هند هر متقاضی باید واجد یک Permanent Account Number (PAN) یا رقمی باشد که همراه با کارت از طریق اداره درامدهای مالیاتی صادر می شود. هند از نظام مالیات بر ارزش افزوده (VAT) یا اخذ مالیات در هر مرحله از تولید کالا یا خدمات، پیروی می نماید. البته مالیات بر ارزش افزوده چنانچه به درستی در این کشور اجرایی سهم درامدهای دولت را از تولید ناخالص ملی از رقم موجود نیز کمتر خواهد کرد.

اخذ مالیات به تفکیک افراد مقیم و غیر مقیم صورت می پذیرد. برای اینکه مالیات فرد به عنوان مقیم باشد باید ۱۸۲ روز از سال مالی را مقیم کشور هند باشد. افراد غیر مقیم مشمول مالیات نمی شوند اما چنانچه مرکز امور یک شرکت یا تاجر در هند مستقر باشد مشمول مالیات خواهد بود.

جهت دریافت نرخ مالیاتی شرکتهای غیر مقیم به آدرس ذیل مراجعه نمایید:

<http://law.incometaxindia.gov.in/DIT/intnrcount.aspx>

جهت دریافت نرخ مالیاتی شرکت‌های خارجی در هند به آدرس ذیل مراجعه نمایید:

<http://law.incometaxindia.gov.in/DIT/intfcccont.aspx#>



نظام بانکی

بانک مرکزی هند، نظام اصلی تنظیم کننده روابط و مقررات بانکی در این کشور است. بانک مرکزی هند در سال ۱۹۳۵ میلادی تأسیس شده است. قدیمی ترین بانک این کشور بانک ایالتی هند است که در سال ۱۸۰۶ میلادی تأسیس شده است و یک بانک دولتی محسوب می شود. سیستم بانکی هند به بخش های زیر تقسیم می شود:

- بخش های سازمان دهی شده شامل بانک های تجاری خصوصی (دولتی و خارجی) و بانک های تعاضونی.
- بخش های سازمان دهی نشده شامل بانک های خصوصی، خانوادگی و شرکت های مالی غیر بانکی.

بخش های سازماندهی نشده، هنوز هم در مناطق روستایی و حومه شهرها به ویژه برای وام های کوتاه مدت، بر بانک های دولتی و خارجی ارجحیت دارند.

از زمان لیبرال شدن، دولت هند اصلاحات مهمی در بخش بانکداری انجام داده است. بعضی از این اصلاحات مانند تشویق به ادغام، کاهش دخالت دولت و افزایش رقابت و سوددهی بانک های دولتی است. بخش دیگری از اصلاحات نیز، درهای صنعت بانکداری و بیمه هند را به روی بخش های خصوصی و خارجی باز کرده است.

نظام بیمه ای:

صنعت بیمه هند رشد مناسبی داشته و هم اکنون شرکت های داخلی و خارجی متعددی در این بخش فعال هستند. با حذف تدریجی تعریفه های مشخص و قانونی در هند ظرف مدت سه سال، صنعت بیمه این کشور شکوفا شده و پوشش های بیمه ای جدیدی در این کشور ایجاد شده است. نهاد ناظر بر توسعه بیمه در کشور هند، به عنوان یک تنظیم کننده بازار بیمه عمل می کند. صنعت بیمه اتومبیل هند تا دسامبر سال ۲۰۰۶ میلادی، نظام تعریفه ای با محصولات معین داشت. از ابتدای سال ۲۰۰۷ میلادی، نهاد ناظر بیمه تصمیم گرفت تا در شرایط بازار بیمه ای این کشور، انعطاف پذیری ایجاد کند. بازیگران بیمه از نظر مالی آمادگی مناسبی را برای حرکت به سوی تغییرات عمده در شرایط اقتصادی کشور داشتند و برای حذف تعریفه های قانونی نیاز بود که به بازار اجازه رشد بیشتری داده شود. در هند، بیمه گران با توجه به نیاز جامعه، بیمه نامه خاصی را طراحی و ارایه نموده اند، به گونه ای که حتی متکدیان نیز در این کشور از پوشش بیمه ای برخوردارند.

در این کشور، بیش از هشتاد درصد مشتریان بیمه های خرد، خانوارهای پرجمعیت (بیش از چهارنفر) هستند که به کشاورزی مشغولند و درامدی کمتر از ۱,۸۰۰ دلار در سال دارند و بطور معمول یک فرد از اعضای خانواده بیمه نامه را برای تحت پوشش قرار دادن همه اعضا (بیمه درمان و عمر) خریداری می کند.

ثبت شرکت در هند

تأسیس شرکت در هند بر اساس قانون شرکت های این کشور بر اساس قانون شرکت های این کشور مصوب ۱۹۵۶ و تحت سرپرستی وزارت امور شرکت ها (Ministry of Corporate Affairs) و از طریق اداره ثبت شرکت ها (ROC) در هر یک از ایالات این کشور صورت می گیرد.

مهم ترین ساختار تجاری شرکت ها شامل شرکت های مالکیتی، همکاری و مسؤولیت محدود می باشد. شرکت با مسؤولیت محدود مناسب ترین و رایج ترین نوع شرکت تجاری به حساب می آید.

برای تأسیس شرکت، متقاضیان باید فرم تقاضانامه را از طریق اداره ثبت شرکت ها در ایالتی که مرکز اصلی فعالیت شرکت است تحويل دهند.

اسناد مورد نیاز جهت ارائه به اداره ثبت شرکت ها:



- (The Memorandum of Association and Articles of Assosiation)
۱. رونوشت سند تأسیس شرکت
 ۲. فرم شماره یک (تقاضانامه)
 ۳. اظهارنامه تمبر شده شرکت
 ۴. مشخصات مدیران و کارکنان شرکت
 ۵. تصدیق نامه اداره ثبت شرکت ها در خصوص نام شرکت
 ۶. هر گونه توافقی که با هر فرد برای مدیریت شرکت منعقد شده است.
 ۷. رونوشت قرارداد وکالت(در صورت وجود)
 ۸. فیش واریزی هزینه های ثبت شرکت
 ۹. دریافت کارت شناسایی مالیات(PAN) از اداره درآمد
- پس از آنکه نام شرکت مورد تأیید اداره ثبت شرکت ها قرار گرفت، متقاضی ظرف شش ماه باید نسبت به شرکت اقدام نماید.
آدرس اینترنتی ثبت شرکت:

www.mca.gov.in

استعلام اسم شرکت:

www.mca.gov.in/DCAPortalWeb/dca/MyMCALogin.do?method=setDefaultProperty&mode=16

اخذ روادید هند

غیر از بوتان و نپال اتباع سایر کشورها برای ورود به هند نیاز به ویزا دارند. هم چنین اتباع ۱۱ کشور فنلاند، راپن، لوکزامبورگ، نیوزلند، سنگاپور، کامبوج، ویتنام، فیلیپین، لاتوس، میانمار و اندونزی) امکان اخذ ویزا در بد و ورود به این کشور را دارند. افرادی که قصد دارند کمتر از ۷۲ ساعت در هند اقامت داشته باشند می توانند ویزای ترانزیت دریافت نمایند، سایرین نیاز به ویزای توریستی دارند. ویزای توریستی در هند عمدتاً برای مدت ۶ ماه صادر می شود. اتباع آمریکا می توانند ویزای ۱۰ ساله و البته صرف نظر از اینکه مدت ویزای توریستی چقدر باشد افراد نمی توانند بیشتر از ۶ ماه اقامت ثابت داشته باشند. هزینه ویزای شش ماهه توریستی حدود ۷۰ دلار آمریکاست. سایر انواع ویزا شامل ویزای تجاری، ویزای کار، ویزای پژوهی و ویزای دانشجویی می باشد. برای اخذ ویزای تجاری متقاضی باید از ارگان یا شرکتی که قصد همکاری با آن را دارد دعوتنامه ای مبتنی بر ماهیت همکاری تجاری، زمان اقامت، مکان هایی که قصد بازدید را دارد، اخذ کند.

ویزای تجاری برای مدت شش ماه معتبر است. هر چند کلیه دارندگان هر نوع ویزا حق اقامت ثابت بیشتر از شش ماه را بعد از یکبار ورود ندارد. شرکت های خارجی که قصد سرمایه گذاری مشترک (JOINT VENTURE) با شرکت های هندی داشته باشند می توانند ویزای ۱۰ ساله دریافت نمایند. مدارک مورد نیاز: گذرنامه امضا شده با شش ماه اعتبار / ۲ قطعه عکس سفید / کپی از تمام صفحات شناسنامه / دعوتنامه / رسید پرداخت هزینه ویزا.

جهت اخذ ویزای تجاری متقاضی باید فرم مربوطه را از وب سایت سفارت هند در تهران دریافت و به همراه مدارک به بخش اقتصادی سفارت مراجعه نمایند. جهت اخذ ویزای توریستی متقاضی باید به آژانس موارد گشتن گردونه که در داخل سفارت می باشد مراجعه نمایند.

آدرس و اطلاعات سفارت هند دد ریهان:

خیابان دکتر بهشتی - خیابان میر داماد - شماره ۲۲

تلفن: ۸۸۷۴۵۵۵۷ فکس: ۸۸۷۵۵۱۰۳-۵

<http://indianvisaonline.gov.in/visa/>

هزینه پرداخت شده برای دریافت روادید، غیر قابل برگشت است. برای هر گونه مسافرت به این کشور بهتر است به نکات زیر توجه شود:



- مراقب اشیای ارزشمند و مدارک مسافرتی خود باشید و اصل گذرنامه خود را در صندوق امانات هتل یا محل اقامت نگهداری کنید.
- چنانچه به هر دلیل توسط پلیس محلی بازداشت شدید از مأمورین بخواهید باستناد ماده ۳۶ کنوانسیون وین درباره امور کنسولی، سریعاً سفارت یا نزدیک ترین سرکنسولگری ایران را از ماجرا باخبر سازند.
- اگر به زبان محلی آشنایی ندارید، از امضاه هرگونه اوراق و استنادخودداری نمایید.
- البته افراد در این کشور تحت حاکمیت قوانین محلی هستند و ظایف نمایندگی ایران مبنی بر ارایه خدمات کنسول به معنای نقض قوانین کشور میزبان نیست.
- قبل از سفر به هند نسبت به تزریق واکسن هپاتیت بی در یکی از مراکز درمانی اقدام نمایید.
- در صورت آسیب دیدگی و زخمی شدن حتماً واکسن کراز تزریق کنید. در هند واکسن کراز را اصطلاحاً "تی تی اینجکشن" می‌گویند.
- از نوشیدن آب غیر جوشیده و حتی آب لوله کشی خودداری کنید. تنها آب جوشیده یا تصفیه شده بنوشید. هم چنین می‌توانید از آب معدنی که در بسته بندی‌های مختلف و با بهای مناسب به وفور یافت می‌شود استفاده کنید.
- در صورت بروز مشکل یا بیماری جدی به یک مرکز درمانی معتبر مراجعه کنید. در مجموع سطح دانش پزشکی هند و کیفیت داروها در این کشور بسیار مطلوب است.
- پیشنهاد می‌شود هنگام سفر به این کشور از تسهیلات مربوط به بیمه مسافر استفاده کنید.



بازاریابی محصولات و خدمات

چنانچه شرکتی قصد عرضه محصولات یا خدماتش را در هند داشته باشد، می‌تواند پیش از دایر کرد دفتر یا شعبه، از طریق تعیین یک عامل، نماینده یا توزیع وارد بازار شود. چنانچه محصولات از بازار خوبی برخوردار باشند، توصیه می‌شود که یک نماینده یا توزیع کننده محلی برای این امر تعیین گردد.

در کشور هند، اصطلاحات عامل، نماینده و توزیع کننده کاربرد یکسان داشته و به جای هم استفاده می‌شوند. البته بطور کلی عامل کسی است که تجارت را راه اندازی کرده و طی قراردادی، حقوق دریافت می‌کند. از تعریف اصطلاح "عامل" چنین بر می‌آید که شرکت خارجی بطور مستقیم با یک واردکننده هندی معامله کرده و سپس عامل، اقدام به وارد نمودن تمام کالاهای نورد تعمید شرکت خارجی می‌نماید. از طرف دیگر، توزیع کننده به عنوان وارد کننده عمل کرده و محصولات را پیش از فروش برای مصرف کننده نهایی ذخیره می‌کند. به سبب ریسک ذخیره سازی محصولات، سطح کاریک توزیع کننده از یک عامل بالاتر است. توصیه می‌شود که عاملان از میان بومیان و اهالی همان محل انتخاب شوند.

باگشوده شدن تدریجی بازارهای مورد تقاضای تعهدات WTO در هند، صادر کننده‌گان خارجی می‌توانند گروه وسیعی از محصولات خود را از طریق نمایندگی‌ها و توزیع کننده‌گان، عرضه نمایند. بهر حال از آنجاییکه ایجاد ارتباط با توزیع کننده‌گان و عاملان محلی در موفقیت کار اهمیت بسزایی دارد لذا جنبه‌های مختلفی را باید در گزینش این نماینده‌گان در نظر گرفت.



۱- انتخاب توزیع کننده / عامل هندی:

شرکت های خارجی باید در انتخاب یک توزیع کننده یا عامل هندی، جانب احتیاط را رعایت کنند. انجام یک بررسی کامل و همه جانبی قبل از برقراری ارتباط ضروری است. هنگام سنجش عامل یا توزیع کننده مواردی مانند اعتبار شرکت هندی در تمور تجاری، منابع مالی، تمایل و توانایی سرمایه گذاری، قدرت بازاریابی، پوشش محلی، مهارت در صنعت و ارزش اعتبارات آن باید در نظر گرفته شود. یک توزیع کننده هندی باید از مناسبات بانکی فوق العاده قوی برخوردار بوده، بتواند اعتبار خودرا توسعه بخشیده و ظرفیت عرضه کامل محصولات و خدمات را داشته باشد. موضوع مهم دیگر این است که عامل یا توزیع کننده از زیر ساخت های پیشرفته ای بهره مند بوده و به امکاناتی مانند انبار، کارگاههای خدماتی، نمایشگاه و کارمندان آموزش دیده در جهت عرضه محصولات و افزایش حجم مبادرات بیش از میزان پیش بینی شده، مجهز باشد.

شرکت های خارجی باید مراقب باشند که از طرف توزیع کننده یا نمایندگان آنها تحت فشار قرار نگیرند. گاهی اوقات مؤسسات هندی شرکتهایی را معرفی می کنند که فرصت های اندکی در اختیار داشته یا تمایل چندانی به توسعه بازارهای جدید ندارند. هم چنین ممکن است مؤسسات هندی تمایلی به افزایش ارتباطات خود نداشته باشند. لذا بسیار مهم است که مکیزان واقعی توانایی، تمایل و عزم شرکت ها در توسعه شبکه ها، ارتباطات و حوزه های جدید تجاری سنجیده شود. با بررسی گزینه های مختلف منابع تخصصی، شرکت های خارجی می توانند به اطلاعات کافی در مورد شریک هندی دست پیدا کنند. زمانی که یک نماینده لیستی عریض و طویل از مشتریان خارجی ارایه می کند، شرکت های خارجی باید با دیده تردید به آن بنگرند زیرا ممکن است عامل یا توزیع کننده به سبب محدودیت های زمانی، مالی، مدیریتی و یا تدارکاتی، توانایی انجام تمام تعهدات و وظایف خود را برای ایجاد رابطه جدید نداشته باشد. شرکت های خارجی باید از توانایی عامل یا توزیع کننده برای ارائه محصولات مشتریان در کنار محصولات مشتریان فعلی اطمینان حاصل نمایند.

در آخر شرکتهای خارجی باید مطمئن شوند که توزیع کننده ی عامل منتخبشان کاملاً نسبت به ارتقاء محصولات آنها معهده است. اغلب اوقات توزیع کنندگان یا عوامل با ارائه تصویری تخصصی از خود چنین وانمود میکنند که از کارکنانی مناسب، شبکه های وسیع توزیع و حضور در سطح کشور برخوردارند.

شرکت خارجی موظف است از عدم واگذاری توزیع کالاها توسط چنین شرکت هایی به شبکه های توزیع دیگر اطمینان حاصل نمایند. لذا شرکت های خارجی باید پیش از تصمیم گیری در مردم انتخاب عاملان یا توزیع کنندگان، به دقت نمایی عوامل را بررسی نمایند.

امتیازات محدود بودن حوزه عمل یک توزیع کننده کوچک:

برای انجام یک استراتژی توزیع انعطاف پذیر ممکن است انتخاب یک توزیع کننده کوچک بسیار ایده آل بنظر برسد. از آنجایی که هند کشوری گسترده و دارای ایالات مختلف است، یک عامل یا توزیع کننده در زمینه تهیه و توزیع، با چالش های بسیاری روبروست. توزیع کننده ای که با محصولات مشابه یا مرتبط با محصولات یک شرکت خارجی سر و کاردارد، ممکن است قادر به تجربه مناسب کالاها نباشد. یک توزیع کننده کوچک ممکن است در منطقه ای از هند قرار داشته باشد که آشنای یا نحوه زندگی مصرف کنندگان، مهم تر از شناخت بازار رقابتی محلی باشد. یک توزیع کننده کوچک با مهارت های مناسب در زمینه بازاریابی و محصولات، اغلب بسیار مطلوب تراز یک توزیع کننده بزرگ است که بازار یابی محصولات خود را یک بخش یا دیپارتمان سازمان خود می سپارد. شرکت های خارجی باید چندین نمایندگی را برای عرضه محصولات خود در زمان مقتضی تعیین کنند.

از آنجاییکه هند اقتصاد روبه رشدی دارد، روش های ساده و سنتی برای احراز صلاحیت شرکای احتمالی چندان قابل اعتماد نیستند و یک بررسی همه جانبی نیاز است. شرکتهای خارجی باید از طریق بانک طرف حساب عامل یا توزیع کننده، وضعیت سلامت مالی و شهرت و ارزش اعتباری شریک خود را ارزیابی کنند. در صورت لزوم، جزئیات بیشتری باید لحاظ گردد.

شرکتهای خارجی می توانند براساس داده های بانک، حسابداران مجاز، وکلاء، شرکای صنعتی و سایر منابع، یک عامل یا توزیع کننده مناسب را انتخاب کنند. شرکتهای خارجی باید برای محصولات تکنیکی از تخصص تکنیکی توزیع کننده، امکانات، تجرب کارکنان فنی وغیره اطمینان حاصل نمایند. قبل از امضاء قرارداد، ارائه یک چک ضمانت از طرف شریک هندی ضروری است. هم چنین در نهایی سازی جزئیات قرارداد یا تفاهم نامه باید جانب احتیاط رعایت شود.



۲. دایر نمودن دفتر:

شرکت های خارجی لازم است جهت انجام هرگونه فعالیت کشاورزی، اقدام به دریافت مجوز کلی یا خاص از بانک مرکزی هند (RBI) نمایند. یک شرکت خارجی یا خصوصی که قصد راه اندازی فعالیتی در هند داشته و تمایلی به ایجاد شعبه یا فعالیت مشترک با شریک هندی ندارد، می تواند این کار را با راه اندازی دفاتر رابط طراحی و شعبه در هند انجام دهد. تقاضای راه اندازی چنین دفاتری باید به RBI ارائه شود. در ضمن چنین شرکت هایی باید ظرف ۳۰ روز پس از راه اندازی یک واحد تجاری در هند، شرکت خود را در اداره ثبت شرکتها به ثبت رسانند.

۲/۱. رابط یا دفتر نمایندگی: بسیاری از شرکت های خارجی درابتدا امر، حضور خود را در هند از طریق یک رابط یا دفتر نمایندگی که بطور مستقیم درگیر مبادلات تجاری درهنده نباشد، دنبال می کنند. کشور های خارجی اغلب دفاتر نمایندگی یا رابط خود را برای نظارت بر فعالیت های شبکه، ارتقاء آگاهی از محصولات و یافتن فرصت های تجاری و سرمایه گذاری راه اندازی می نمایند.

یک دفتر رابط، مجاز به انجام هیچ فعالیت اقتصادی نیست؛ و در نتیجه مالیاتی برای این دفاتر در نظر گرفته نشده است. چنین دفاتری جهت عرضه و ارائه خدمات شرکت به عنوان رابط، مجاز به دریافت هیچ کارمزد یا کسب هیچ نوع درامد دیگری از جانب مصرف کنندگان هندی نیستند. کل هزینه ها توسط رئیس دفتر خارج از کشور تقبل شده است. یک شرکت خارجی دایر کننده دفتر ارتباطی نمی تواند از هند پول خارج کند. پیمان مدیریت تبادلات خارجی هند (FEMA) قوانین استقرار و عملکرد دفاتر ارتباطی را مشخص کرده است. اجاره نامه RBI برای دایر کردن دفاتر ارتباطی در ابتدا برای یک دوره ۳ ساله که قابل تمدید است صادر می شود. زمانیکه تقاضانامه شرکت در دفتر ثبت شرکتها ROC به ثبت رسید، شرکت خارجی باید کپی های طرح و موضوعات همکاری، ترازنامه و هرنوع قراردادی که در هند بسته است را ارائه کند. در شرایط بهبود یافته کنونی و با در نظر گرفتن الزامات دپارتمان امور شرکت ها، دیگر نیازی نیست که طبق بخش ۵۹۴ قرارداد شرکت ها در سال ۱۹۵۶، شرکت های خارجی با دفتر ارتباطی در هند، ترازنامه را بطور کامل پر کنند و سود و زیان توسط ROC محاسبه می شود.

مأموران رسیدگی باید سالانه یک گواهی نامه به دفتر منطقه ای RBI ارائه دهند. این گواهینامه باید به بیان این مطلب بپردازد که دفتر ارتباطی به شرایط و ضوابط دستورالعمل مصوب RBI متعهد بوده و تمام هزینه های دفتر ارتباطی از وجه ارسال شده تأمین می شود.

۲/۲. دفتر شعبه: یک شعبه مانند یک دفتر ارتباطی، یک شرکت به ثبت رسیده نیست. RBI فعالیت شعب شرکت های خارجی را محدود به موارد زیرنموده است: نمایندگی شرکت مادر و فعالیت به عنوان عامل خرید و فروش، انجام تحقیقات برای شرکت مادر، انجام صادرات و واردات، ارتقاء همکاری های تکنیکی و فنی میان هند و شرکت های خارجی، ارائه خدمات تخصصی یا مشاوره ای، ارائه خدمات در فناوری اطلاعات و توسعه نرم افزاری هند و ارائه خدمات پشتیبانی تکنیکی برای محصولات شرکت مادر یا گروه شرکت های تولید کننده آن محصولات. در واقع دفاتر شعبه به تجارت در هند پرداخته و ملزم به پرداخت مالیات هستند. با این وجود حق انجام فعالیت های تولیدی را ندارند. اما می توانند به عنوان پیمانکار فرعی، چنین فعالیت هایی را برای یک شرکت تولید کننده هندی انجام دهند. طبق قرارداد دستورالعمل بانکی سال ۱۹۴۹، افتتاح شعب بانک های خارجی درهنده، منوط به کسب مجوز ارز RBI است.

ارسال درامد خالص / مازاد توسط شعب هندی این بانکها به رؤسای خارجی، نیازمند کسب مجوز اولیه از دپارتمان کنترل مبادلات RBI است. هم چنین طبق قرارداد شرکتهای هندی، مدرآک لازم باید توسط ROC در ایالت محل تأسیس شعبه و نیز دفتر اصلی در دهلی نو بایگانی شود. پس از ثبت اولیه، محاسبات شعبه باید سالانه به دپارتمان ثبت شرکتها ارسال شود. شعبه پس از دریافت مالیات می تواند عواید حاصل از تجارت خود را برای شرکت مادر در خارج از کشور ارسال نماید.

۲/۳. دفتر پروژه: گاهی اوقات شرکت های خارجی برای به عهده گرفتن پروژه هایی درهنده، اقدام به تدبیس یک دفتر پروژه موقتی می نمایند. این دفاتر عموماً برای اهداف کوتاه مدت انجام یک پروژه خاص تأسیس می شوند. مجوز دفتر پروژه عموماً برای اجرای پروژه های ساختمانی مورد حمایت دولت یا پروژه های مالی که توسط مؤسسات مالی هندی و بین المللی و سازمانهای چند جانبه انجام می شود، صادر می گردد. در برخی موارد خاص، پروژه های خصوصی نیز می توانند این مجوز را کسب نمایند. یک دفتر پروژه اجازه دارد به مجرد تکمیل پروژه، سرمایه مازاد را به کشور خود بازگرداند.

هیچ کدام از این موارد، بدون اخذ مجوز از RBI مجاز به تأسیس دفتر نیستند اما می توانندتا ۵ سال تجهیزات موردنیاز خود را اجاره نمایند.



۲/۴. رهنمودهای اساسی درمورد دفاتر

شرکت‌های جدیدی که تصمیم به راه اندازی دفاتری در هند دارند باید چندین رهنمود اساسی را مورد نظر قرار دهند:

شناسایی تصمیم گیرنده‌های مناسب، در جریان قرار دادن این تصمیم گیرنده‌گان و سایر دست اندکاران اصلی در مورد جزئیات پروژه، اجتناب از گرفتن زمین از منابع خصوصی، برخورد مناسب با نیروی کار محلی (زیرا قوانین هندی اخراج کارکنان را منوع کرده است) و جدی گرفتن مخالفان خصوصاً سیاستمداران یا ساکنین محلی.

طبق بررسی‌های انجام شده توسط مجله تجاری هند یعنی **Business Today** و تولیدکننده و فروشندۀ بزرگ هندی یعنی **Gallup-MBA**، مهم‌ترین نکات انتخاب محل در هند عبارتند از:

۱. زیر ساخت‌های فیزیکی
۲. انعطاف پذیری و حمایت دولت ایالتی
۳. هزینه و امکان دسترسی به منبع انرژی
۴. وضعیت قوانین و فرامین

هزینه و دستیابی به نیروی کار، روابط با نیروی انسانی و فرهنگ کار، نزدیکی به موائع و بازارها عواملی هستند که باید مورد توجه قرار گیرند. طبق قانون کار، یک کارفرما با بیش از ۱۰۰ نفر پرسنل، بدون اجازه مأمور عالی رتبه دولتی نمی‌تواند آنها را اخراج کند. با توجه به کمبود دفاتر تجاری مناسب با قیمت مناسب در شهرهای مهم هند، برای شرکتهای جدید که خواستار استقرار فیزیکی در هند هستند، محل مناسب گزینه‌ای مهم محسوب می‌شود.

۳. بازار یابی و فروش:



در هند همانند دیگر کشورهای جهان راهکارهای ویژه‌ای برای بازاریابی و فروش محصولات وجوددارد. از نظر جغرافیای اقتصادی، هند یک بازار گستردۀ است و از تنوع مصرفی، اجتماعی و سیاسی بالایی برخوردار است. این کشوردارای سی ایالت و پنج منطقه مختلف است و هر کدام ار آنها دارای عادات خاص مصرفی، آهنگ خاص رشد، فرصت‌های خاص تجاری و خدماتی و بطورکلی موقعیت خاص خود هستند. بدون شک بمبئی و دهلی نو دو پایتخت اقتصادی و سیاسی هند، بسیاری از سرمایه‌گذاران خارجی را به سوی خود جذب نموده اند، ولی بسیاری از مناطق دیگر در زمینه تجارت و جذب سرمایه‌گذاری خارجی، در زمینه‌های مختلف با بمبئی و دهلی نو به رقابت برخاسته اند.

برای بازاریابی و فروش محصولات در این کشور توجه به نکات زیر ضروری به نظر می‌رسد:

- ﴿ اعتماد سازی و دادن اطمینان به خریداران و تجار در بازار هند اهمیت زیادی دارد.
- ﴿ پیشنهاد می‌شود با توجه به دقت خریداران در زمینه کیفیت و استاندارد کالاهای، برای دریافت گواهی‌های جهانی مرتبط با استاندارد محصول اقدام شود. مشخصات استاندارد یاد شده باید در کاتالوگ‌ها، بروشورها و ابزارهای تبلیغاتی درج شوند.
- ﴿ معرفی محصولات و خدمات در نمایشگاههای تخصصی و عمومی، یکی از بهترین راهکارهای جذب مشتریان بالقوه در هند است.
- ﴿ بهره برداری از دانش و تجربه‌ی تجار محلی بسیار مفید است.
- ﴿ مطالعه گزارش‌های بازارشناسی و بازاریابی، پیش از ورود به بازار این کشور راهگشاست.



۵. بازار یابی مستقیم:

یکی از صنایع در حال رشد و درامدزای مناسب برای تمام تجار، فروش مستقیم است. به علاوه فروش مستقیم، امکان خریداری رضایت مندانه تر و آگاهانه تر در کنار ساستیت های تضمین بازگشت سرمایه را برای خریداران فراهم می سازد. طبق اظهارات انجمن فروش مستقیم هند، صنعت فروش مستقیم در سال مالی ۲۰۰۵ - ۲۰۰۴، حدوداً ۵۴۵ میلیون دلار گردش پول داشته است. در کشور هند، فروش مستقیم بطور سنتی به معنای عقد قرارداد بین بنگاهها و تولیدکنندگان برای انتقال محصولات مازاد یا تبلیغاتی یا ورود تولیدکنندگان کوچک برای فروش در درب منازل به سبب عدم توانایی رقابت در بازار خرد فروشی است. این مطلب هم چنین به معنای به کارگیری کارمندانی برای فروش، عرضه مستقیم و تحويل فوری محصولات می باشد. دیدگاه سنتی فروش مستقیم در حال تغییر است. یکی از اولین شرکت های هندی برای فروشمستقیم درهنده، "Eureka Forbes" بود که انواع لوازم خانگی را از طریق فروش مستقیم عرضه می نمود. اگرچه بعضی از روش های فروش مستقیم در هند عملی شده است، اما طی دهه گذشته موج جدیدی از علاقه مندی به فروش در بازار هند از طریق مفهوم مدرن فروش مستقیم آغاز شده است.

در سال های اخیر، هزاران زن و مرد هندی برای کسب درامد به فروش مستقیم روی آورده اند. آنها بیشتر خود را مشاور، واسطه و مشاور زیبایی معرفی می کنند. به جز داشتن حداقل سن قانونی برای کار، مشخصه کیفی دیگری نیاز نیست. آموزش در فروش مستقیم نقشی حیاتی داشته و اغلب شرکتها آموزش های لازم را تا حد مطلوبی ارائه می دهند.

هند از پتانسیل بالایی برای فروش مستقیم برخوردار است. زیرا بی سوادی و بیکاری در این کشور بسیار ریشه ای است. فروشندهان مستقیم چند ملیتی در شناخت این فرصت اقتصادی پس از لیبرالیزاسیون هند، بسیار زیرک بوده اند. به علت پتانسیل بسیار بالای رشد صنعت، انجمن صنعت فروش مستقیم، در حال ایجاد سیستمی است که از واکنش و علاقمندی مشتری نسبت به تحقیق و استعلام حمایت کند. این امر شرکت های عضو را ملزم به رعایت اصول اخلاقی می کند. برخی از شرکت های فروش به دلیل عدم تبلیغات در صنعت فروش مستقیم، برای افزایش نفوذ و مهیا نمودن شرایط دسترسی مستقیم به محصولات، اقدام به ایجاد موارک "لایف استایل" و کیوسک هایی در فروشگاههای مهم خرده اند. پیشرفت شرکت های فروش مستقیم امری متداول است. یک فروشگاه لایف استایل اصولاً مانند یک نغازه بزرگ است که در آن انواع مختلف محصولات موجود در بازار وجوددارد، اما به معنای خرد فروشی نیست. در عوض، این فروشگاهها مکانی برای مشتریان است تا محصولات جدید را امتحان کنند و توزیع کنندگان تجارت خود را سر و سامان داده و آموزش دهند.

۶. کانال های توزیع و فروش

پس از اصلاحات اقتصادی سال ۱۹۹۱، تجارت بین المللی هند به فضایی آزاد تبدیل شد. دستیابی به بازارهای هند نیازمند تحلیل دقیق اولویت های مصرف کننده، کانالهای موجود فروش و تغییرات در پخش بازاریابی است که همه این موارد دائماً در حال گسترش است. هند یک شبکه قاره است

که در حدود ۳۲۱۹ کیلومتر از شمال به جنوب و ۲۸۹۷ کیلومتر از شرق به غرب وسعت دارد. خط ساحلی آن حدود ۶۱۱۵ کیلومتر طول داشته و مساحت آن ۳/۳ میلیون کیلومتر مربع است. فاصله شهرهای پرجمعیت از هم بسیار زیاد است. پراکندگی مراکز جمعیت شهری بسیار گسترده بوده و توزیع سراسری بسیاری از محصولات مصرفی در کشور امری بسیار ضروری است. برای مثال، یک تولید کننده مه لوازم آرایشو و محصولات بهداشتی از طیق یک شبکه خرده فروشی صد هزار نفری در سراسر کشور، به بیش از ۲۵۰ میلیون نفر هندی کالا عرضه میکند. روستاییان هند تقریباً ۷۰ درصد از جمعیت هند را تشکیل می دهند. اگرچه از لحاظ قدرت خرید کالاهای شهرنشینان هندی نسبت به روستاییان در رتبه بالاتری قرار دارند اما بازار رئیسی نیز در سالهای اخیر رشد بالایی داشته است. دلیل اصلی چنین رشدی، اطلاع رسانی رسانه های مختلف و افزایش دسترسی به محصولات در مناطق روستایی است.

ایجاد هماهنگی بین کانال های توزیع و نیازهای بازار روستایی، مهم ترین عامل رشد بازار رشد محلی است. یک مثال جالب از نوآوری در زمینه توزیع محصولات در هند عبارت است از ارائه محصولات در بازارهای سنتی هفتگی که اغلب برای چند روزتا برپا می شود.

توجه: جمعیت کلی هند متجاوز از یک میلیارد نفر است. ازین تعداد، حدود ۳۰۰ میلیون نفر شهر نشین و بیش از ۷۴۱ میلیون نفر روستانشین می باشند.



۷. سیستم سه لایه

اغلب تولیدکنندگان هندی از ساختارفروش و توزیع سه لایه استفاده می کنند. این سیستم که در طول سال ها به تدریج توسعه یافته است، شامل انبار کنندگان کالاها برای پخش و توزیع دز زمان مناسب(بنکداران)، عمدہ فروشان و خرده فروشان است. به عنوان مثال، یک شرکت تولید کننده کالاهای مصرفی پرفروش(FMCG) می تواند بین ۴۰ تا ۸۰ انباردار RS داشته باشد.

این انباردارها محصولات را به ۱۰۰ تا ۴۵۰۰ عمدہ فروش می فروشند و در نهایت، انبارداران و عمدہ فروشان به ۲۵۰۰۰ تا ۷۵۰۰۰ خرده فروش در سراسر کشور جنس می رسانند. انباردار ممکن است به خرده فروشان کوچک و بزرگ در قسمت های داخلی هند جنس بفروشد. نسبت به چگونگی مدیریت و نظارت بر روابط در هر شرکتی، تعداد کارمندان فروش ممکن است از ۷۵ تا ۵۰۰ کارمند متغیر باشد. عمدہ فروشی به دلیل حفظ قیمت پایین کالاها و ایجاد گردش در سرمایه، بسیار مطلوب بوده و برای کالاهای FMCG در همه جا حدوداً ۴/۵ درصد است. بسیاری از عمدہ فروشان، خارج از بازار عمدہ فروشی فعالیت می کنند. طبق یک بررسی جدید، هند حدود ۱۲ میلیون نفر خرده فروش دارد. در نواحی شهری، سرمایه گذاران خرده فروش، ایجاد اعتبار کرده و محصولات را درب منازل تحویل می دهند. امروزه وجود بازارهای خرید بزرگ، بر بخش خرده فروشی تأثیر گذاشته است. بنابراین شرکت ها اقدام به ایجاد خدماتی چون تحویل مستقیم و تخفیف برای خرده فروشان بزرگ کرده اند.

۸. برون سپاری تهیه و توزیع کالاها

در سالهای اخیر شرکتها تمایل زیادی برای بهبود اقدامات تهیه و توزیع کالاهای خود پیدا کرده اند تا بتوانند پاسخگوی نیازهای بازار رقابتی امروز باشند. این تغییر منجر به پیدایش توزیع مستقل و آژانس های تدارکاتی برای انجام این امر خطیر شده است. بازاریابان به تنظیم برخی از نقش های کلیدی در حوزه های تهیه و توزیع برای شرکت های تدارکاتی و شرکت های تحویل کالاها پرداخته و به دنبال ایجاد روش های مؤثرتر برای جذب مصرف کننده هستند. امروزه شبکه تحویل کالا در هند در شهرهایی با جمعیت کمتر از پنجاه هزار نفر نیز گسترش دشده است.

۹. ترخیص و حمل و نقل

اغلب شرکت های FMCG و دارویی، برای توزیع کالاهای از عوامل ترخیص و حمل نقل(C&F) استفاده می کنند و هر عامل C&F معمولاً در یک ایالت فعالیت می کنند. ساختارهای عوارض گمرکی برای یک کالا از ایالتی به ایالت دیگر تغییر کرده و سبب ایجاد تفاوت قیمت می گردد. اما با معرفی مالیات بر ارزش افزوده (VAT) در هر مرحله یعنی از تولیدکننده تا مصرف کننده نهایی، در حال حاضر قیمت های خرده فروشی در سراسر هند یکسان است. با در نظر گرفتن هزینه ی بسیار بالای تأسیس انبار، استفاده از عوامل C&F به سرعت رواج یافت.

۱۰. شرایط بازار هند

۱۰/۱. موقعیت بازار: تغییرات آرام اما مداومی در جهت پویایی بازار خرده فروشی هند در جریان است. با اینکه در حال حاضر فروشگاههای زنجیره ای ملی قابل توجهی وجود ندارد، در بسیاری از شهرهای متوسط و بزرگ، تعدادی فروشگاههای زنجیره ای، بازار و سوپر مارکت به وجود آمده اند. در اغلب شهرها بازارهای نعروی وجود دارد. معازه های خرده فروشی اغلب متعلق به صاحبان محلی آنهاست. گرایش اخیر به سمت مراکز خرید در شهرهای اصلی هند، تلفیق خرید با سرگرمی و تفریح است. روند خرید و فروش اغلب با چانه زدن و گفتگو همراه است. خارج از مناطق شهری، کشور هند شبکه پیچیده ای از رستاهاست. وجود جاده های نامناسب، دسترسی به این مناطق رستایی را مشکل ساخته است. اگرچه ممکن است رستاهها از امکاناتی چون تلویزیون ماهواره ای بر خوردار باشند اما انتقال کالا به بازارهای رستایی بسیار مشکل است.

۱۰/۲. اندازه بازار: بر طبق مطالعه جدیدی در مورد خرده فروشی توسط یک شرکت مشاور بین المللی به نمایندگی از اتحادیه بازرگانی و صنعت هند(FICCI) صورت گرفت، اندازه بازار خرده فروشی هند در حدود ۱۸۰ میلیارد دلار آمریکا برآورد شده است. مطالعات جدید در زمینه بازار خرده فروشی هند نشان می دهد که خرده فروشی سازمان دهی شده(در مقایسه با بازارهای سنتی) رشد سریعی داشته است. اندازه بازار سازمان یافته خرده فروشی، بسیار



کوچک است. گروههای صنعتی بزرگ در هند به دنبال بازارهای خرده فروشی سازمان یافته به عنوان فرصت‌های شغلی هستند. امروزه بسیاری از فروشگاههای زنجیره‌ای خرده فروشی اروپایی به دنبال ورود به بازار خرده فروشی هند هستند. علیرغم اندازه و گستره بازار خرده فروشی، این بازار به عنوان یک صنعت توسعه نیافته است. هند تاکنون به کشورهای خارجی اجازه سرمایه‌گذاری مستقیم در خرده فروشی را نداده است اما در ده سال گذشته هند تصمیم خود را مبنی بر اصلاح FDI در زمینه خرده فروشی اعلام و پیشنهاد کرده است که تنها گروه خاصی از محصولات مجاز به ورود به FDI باشند.

۱۰/۳. بازار سیاه: هند از کانال‌های سازمان یافته و غیر سازمان یافته (سنگی) برای فروش برخوردار است. کالاهای قاچاق مانند مواد غذایی، قطعات کامپیوتر، تلفن همراه، طلا و بسیاری از کالاهای مصرفی دیگر، بطور عادی در بخش غیر سازمان یافته بازار سیاه به فروش می‌رسد که بسیار پر رونق است. به سبب عدم پرداخت مالیات و عوارض گمرکی و استفاده از پول نقد در مبادلات، تجار بازارهای سیاه قیمت‌های ارزان تری را نسبت به دیگر تجار ارائه می‌کنند. با این حال با آزادسازی و ورود هرچه بیشتر شرکت‌های خارجی به هند، حجم تجارت کالاهای قاچاق بطرز چشمگیری کاهش یافته است. اغلب کالاهایی که قبلاً در بازار سیاه به فروش می‌رسید اکنون از طریق کانال‌های مستقیم فروخته می‌شود.

۱۰/۴. بازار خاکستری: بازار خاکستری یک بازار غیر رسمی است که در آن سهام حجدید، قبل از ارائه رسمی در بازار بورس و سخت افزارهای جدید قبل از ارائه رسمی در بازار، خرید و فروش می‌شوند. این امر تهدیدی جدی برای صنایع قانونی سخت افزار و تلفن همراه محسوب می‌شود. در سال‌های اخیر، بالر خاکستری در هند بسیار گسترش یافته است. طبق اظهارات انجمن تولیدکنندگان فناوری اطلاعات (MAIT) فعالیت‌های بازار خاکستری به عنوان نسبتی از بازار کل کامپیوتراهای خانگی (PC) در هند، بالاترین رفم را در هند به خود اختصاص داده است.

۱۱- تجارت الکترونیک

علاوه بر تکنیک‌های فروش خارجی، اینترنت نیز به عنوان یک روش فروش دارای اهمیت است. از آنجایی که تعداد کاربران اینترنت در حال افزایش بوده و هزینه استفاده از آن روندی رو به کاهش دارد، بازار الکترونیکی هند نیز در حال گسترش است. تجارت الکترونیک در هند به سرعت در حال رشد است.



طبق گزارشات انجمن اینترنت و تلفن همراه هند (IAMAI)، حجم معاملات تجارت الکترونیک در سال ۲۰۰۵ بالغ بر ۲۶۸ میلیون دلار بوده و ماهانه بیش از ۴۴۰۰۰ مبادلات الکترونیکی از طریق اینترنت صورت می‌گیرد. طبق محاسبات IAMAI، خرید اینترنتی بلیط قطارها و هوایی‌ها دارای بیشترین سهم در مبادلات الکترونیکی است و اجنبی‌کاری چون کتاب‌ها و تصاویر ویدیوئی، گل، جواهرات، ساعت و مروارید در نرأت بعدی قرار دارد. سایر محصولاتی که از طریق تجارت الکترونیک مبادله می‌شوند عبارتند از: لوازم برقی مانند MP3 Player، دوربین‌های دیجیتال، دستگاه‌های DVD player و لوازم منزل.

۱۲. قیمت‌گذاری

زمانی که در مورد استراتژی‌های اصلی اتخاذ شده و قیمت‌گذاری کالاهای بازار هند تصمیم‌گیری می‌شود، نکته مهم این است که در برخی موارد، تنها تبدیل قیمت‌های دلاری به روپیه کارساز نیست. هم چنین فرضیه وجود بازار هدف نهفته برای کالاهای بیمه شده، معمولاً با حجم فروش پایین و سود ناچیز همراه است. شرکت‌هایی که قیمت محصولات خود را معادل قیمت‌های دلاری در نظر می‌گیرند، ممکن است در جذب مصرف کنندگان عمدۀ با شکست مواجه شده و به بازارهای نهفته بستنده کنند. برای مثال یخچال‌های آمریکایی عرضه شده توسط یک تولید کننده به خوبی به فروش نمیرسد زیرا قیمت آن



نحوه ای چهل درصد بالاتر از مارکهای هندی است. اگر کالای خارجی از لحاظ کیفیت و خدمات مشابه محصولات داخلی باشد، قیمت گذاری بین المللی در هند نتیجه بخش نخواهد بود زیرا کارفرمایان محلی به سرعت بازار را در دست می‌گیرند. برای کاهش عوارض گمرکی کالاهای سایر هزینه‌ها یا اطمینان از در دست داشتن سهم ثابتی از بازار، برخی شرکتهای خارجی اقدام به تأسیس کارگاه‌های مونتاژ در هند نموده اند. تصمیم گیری در مورد قیمت‌ها تا حدودی بر بسته بندی کالاهای تأثیر گذار است. بسیاری از تهیه کنندگان کالاهای مصرفی، با استفاده از تکنیک بسته بندی کوچک، قیمت‌ها را کاهش داده اند. مصرف کنندگان هندی ممکن است برای اطمینان از کیفیت و ارزش کالا، بهای بیشتری پپردازند، اما معمولاً نمی‌توانند بهای بسته بندی جالب تر کالاهای خارجی را پپردازند. اگرچه برخی از مصرف کنندگان هندی از تفاوت‌های کیفیتی آکاه بوده و براستفاده از کالاهایی با درجه کیفی جهانی اصرار دارند، اما بسیاری از مصرف کنندگان قیمت کمتر را بر کیفیت ترجیح می‌دهند. برای مثال در شرق آسیا، اروپا و شمال آمریکا، رواج استفاده از چاپگرهای لیزری و جوهر افشار باعث شده است چاپگرهای سوزنی تقریباً از دور خارج شوند. اما در کشور هند، چاپگرهای سوزنی هم در مکاتبات تجاری و توسط برخی گروههای صنعتی استفاده می‌شود. قیمت پایین تر این فناوری قدیمی باعث افزایش عمر آن در بازار هند شده است. چنان‌زنی برای قیمت مناسب تر یک روند عادی در میان خریداران و فروشنده‌گان هندی است. برای کالاهای مصرفی، بخصوص کالاهای بادوام، در برخی فصل‌ها فروشنده‌گان برای جذب مشتری بیشتر در قیمت‌ها تخفیف قابل می‌شوند. مبالغه کالاهای قدیمی با کالاهای جدید نیز در میان مصرف کنندگان بسیار پر طرفدار است. استراتژی قیمت گذاری باید تمامی این فاکتورها را در نظر بگیرد. نکته مهم دیگری که باید در قیمت گذاری رعایت شود، تعریفهای واردات هند است. این تعریفهای برای اغلب محصولات بخصوص کالاهای مصرفی بالا است. هندیان ثروتمند بسیاری نیز وجودارند که می‌توانند برای خرید کالاهای لوکس پول پرداخت کنند. بطور کلی الگوهای مصرف مصرف کنندگان هندی بسیار متفاوت از کشورهای دیگر است.

۱۳. ارائه خدمات پس از فروش و پشتیبانی از مصرف کننده

یک نکته حائز اهمیت در تصمیم گیری برای خرید، کیفیت ارائه خدمات پس از فروش توسط فروشنده است. برای احترام به مشتری و جلب اعتماد او، شرکت‌های محلی و بین المللی بر خدمات پس از فروش و پشتیبانی تأکیددارند. مصرف کنندگان هندی با محصولات و خدمات گوناگون محلی آشنا هستند. یکی از امتیازات تولید کنندگان داخلی این است که ویژگی‌های ناحیه خود را به خوبی می‌شناسند. بنابران برای شرکت‌های خارجی، افزایش کیفیت و نوآوری محصولات و خدمات پس از فروش از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است. ارائه پشتیبانی مهندسی برای فناوری‌های تولید، تجهیزات دارویی و جدیدترین فناوری محصولات و خدمات، برای فروش موقوفیت‌آمیز به شرکت‌های خصوصی یا دولتی هند ضروری است. در این کشور تعداد کارگران فنی و ماهر بسیار زیاد است و خدمات پشتیبانی با نرخی معقول انجام می‌شود. اما این تکنسین‌ها باید به شکلی صحیح آموزش ببینند. اغلب شرکت‌های خارجی که در هند به فعالیت خارجی مشغول هستند، مراکز خدمات پس از فروش دایر کرده یا از عوامل آموزش دیده استفاده می‌کنند. شرکت‌های هندی و خارجی اقدام به ایجاد مراکز خدمات تلفنی برای مشتریان داخلی و بین المللی نموده اند. در مواجهه با رقابت شدید دنیای امروز، این مراکز در ارتقای خدمات رسانی به مشتریان بسیار مؤثر هستند.

... فرانشیز (امتیاز فروش)

- روش فرانشیز در شرایط بازار هند بسیار مورد پسند قرار گرفته شده است و این روش به تعداد زیادی از تاجران فرصت داده تا فعالیت‌های تجاری خود را با حمایت مارک‌های بزرگ انجام دهند.
- شرکت‌های جهانی مانند تومی هیلیفیگار، اس.پی.ای. آر.اینترنشنال، کوستا کوفی، هارتز، رادیسان، کی.اف.سی، دومینو پیتزا، تی.جی.آی.فرائیدی، رویس دی، ساب وی و مک دونالد از طریق مسیر فرانشیز وارد بازار هند شده اند.
- البته انقلاب فرانشیز محدود به مارک‌های جهانی نمی‌باشد. بسیاری از مارک‌های هندی نیز مانند پارک آوینیو، کالار پیلاس، پروووگ، نیرولاس، ساگرراتنا، وودلاندس، ایبارتی و سایر از طریق این مسیر بر میزان حضور خود در بازار هند افزوده اند.

رشد بخش فرانشیز در هند:

- حضور بیش از ۶۰۰ شرکت اعطای کننده فرانشیز در کشور.



- حضور بیش از ۴۰ هزار شرکت دریافت کننده حق فراشینز (در بخش های مختلف) در کشور
- مجموع نیروی کار دارای شغل مستقیم در تجارت های فراشینز در هند حدود ۳۰۰ هزار نفر می باشد.

محیط اقتصادی و بخش های مهم جهت سرمایه گذاری

برای تشخیص سودآوری سرمایه گذاری در هر کشور باید قبل از هر اقدامی شاخص اهی سرمایه گذاری موفق از جمله ثبات سیاسی – اقتصادی کشور هدف سرمایه گذاری، سطح توسعه، اندازه بازار، زیرساخت ها، نیروی کار، دسترسی به مواد اولیه، قوانین مالیاتی و بسیاری دیگر از عوامل را مورد بررسی قرار داد. هند به همراه بربزرگ، چین، روسیه و آفریقای جنوبی از اعضاء اصلی گروه اقتصادهای نوظهور موسوم به برقیکس می باشد. این کشور به دلیل نیاز ه منابع مالی خارجی جهت توسعه زیرساخت ها و تسريع پروژه های اقتصادی قوانین و مقررات سهل گیرانه ای در سرمایه گذاری خارجی مقرر نموده و در بسیاری از حوزه ها، امکان سرمایه گذاری صدرصدی از جانب سرمایه گذار خارجی (FDI) و سرمایه گذاری مشترک(VC) صورت می گیرد. سرمایه گذاری مشترک از حیث مالیات و بازگشت سرمایه سودآوری بیشتری برای سرمایه گذار دارد.

صنعت خودرو، با تولید سالانه بیش از ۲ میلیون خودرو و بزرگترین تولیدکننده تراکتور در جهان، از مهم ترین صنایع کشور هند به حساب می آید که دولت اجازه ۱۰۰ درصد سرمایه گذاری مستقیم خارجی را در این صنعت داده است. صنعت نفت و گاز، داروسازی، گردشگری، بانکداری، هواپیماسازی و نساجی از جمله مهم ترین صنایع هند جهت دریافت منابع مالی خارجی محسوب می شود.

جهت دریافت مشاوره سرمایه گذاری به وب سایت ذیل مراجعه نمایید:

www.investindia.com/industry/automobile/automobile-industry

جهت اخذ اطلاعات مناقصات تجاری در هند به آدرس اینترنتی ذیل مراجعه نمایید:

<http://www.investindia.com/industry/automobile/automobile-industry>

■ بخش صنعت و معدن

تلاش ها ای هماهنگ در جهت صنعتی شدن توسط دولت هند، با هدف خود کفایی در تولید و مصونیت در مقابل رقبای خارجی برای بیش از چهار دهه از زمان استقلال، باعث ایجاد یک زیر ساخت صنعتی متنوع شده است. اصلاحات اقتصادی در هند باعث خصوصی شدن برخی صنایع بخش دولتی شده است.

بخش صنعت و معدن هند، بیست درصد از تولید ناخالص داخلی این کشور را تشکیل داده و دومین بخش اقتصادی این کشور در سال ۲۰۰۹ میلادی بوده است.

پس از لیبرال شدن هند، بخش خصوصی این کشور غالباً رانحصار چند قطبی کارخانه های خانوادگی قدیمی بود و برای شکوفا شدن به ارتباطات سیاسی وابسته بود، با رقابت خارجی شامل تهدیدات ورود کالاهای ارزان قیمت چینی روپرور شد. از آن زمان کاهش هزینه ها، تجدید مدیریت، تمرکز بر ساخت کالاهای جدید و تکیه بر نیروی کاری ارزان قیمت و فناوری پیشرفته، از جمله راههای بخش صنعت هند برای رویارویی با این تغییرات بوده است.

بطور کلی محصولات عمده صنعتی کشور هند شامل موارد زیر است:

فولاد، آلومینیوم، مس، دوچرخه، موتور، اتومبیل، کود شیمیایی

معدن عمده هند شامل موارد زیر است:



زغال سنگ، آهن، منگنز، میکا، بوکسیت، تیتانیوم، کرومیت، گاز طبیعی، الماس، سنگ آهک، توریوم.

وضعیت برخی از صنایع عمده هند، کمی جزئی تر در ادامه بیان شده است.

صنعت زیست تکنولوژی:

صنعت زیست تکنولوژی هندستان به سرعت در حال شکل گیری است و عواملی مانند اصلاحات قانونی، رقابت جهانی و توانایی رو به رشد صنعت داخلی، قدرت تازه ای به آن بخشیده است. صنعت زیست تکنولوژی هند با نرخ رشد سالانه ۳۶ درصد، طی سال های ۲۰۰۶ تا ۲۰۱۰ میلادی رشد کرده است. این روند باعث افزایش درآمد به سقف پنج میلیارد دلار تا سال ۲۰۱۰ میلادی شده است و پیش بینی می شود تا سال ۲۰۱۵ به ۲۵ میلیارد دلار آمریکا برسد.

بخش هایی که در حوزه بیوتکنولوژی از فرصت های مهم تجاری برخوردار هستند عبارتند از: R&D در بیودارو، شیوه های تشخیص، درمان شناسی، واکسن ها، تولید کننده زیستی، بیوانفورماتیک، خدمات زیستی، بیوتکنولوژی صنعتی و بیوتکنولوژی کشاورزی.

صنعت فناوری اطلاعات:

صنعت فناوری اطلاعات از طلایه داران موفقیت هند است و به رشد قابل ملاحظه خود ادامه می دهد. این صنعت شامل خدمات نرم افزاری، BPO (خصوصاً TeS) و سخت افزارهای است. قدرمندی هند به عنوان یک مرکز IT-ITeS در سراسر دنیا بخوبی اثبات شده است. بررسی پیشرفتهای اخیر و چشم انداز صنعت فناوری اطلاعات هند نشان می دهد خدمات IT-ITeS در چند سال اخیر از طریق ارائه خدمات گستره، فراهم کردن مجموعه مهمی از صنعت و حرکت به سمت فرایند برونو سیاری دانش (KPO)، به عنوان یک فرصت جدید در خدمات مهندسی مطرح شده است و انتظار میروند تا سال ۲۰۲۰ هند حدود ۵ میلیارد دلار آمریکا از این بازار را در اختیار بگیرد.

دولت هند به منظور ترغیب سرمایه گذاری در بخش فناوری اطلاعات، اقدام به تدوین قوانین و سیاست های خاصی کرده است. از جمله این قوانین می توان به موارد زیر اشاره کرد:

روند آزاد سرمایه گذاری، تسهیلات ترجیحی کالا، فعالیت های مالیاتی، گردشگری و گمرکی، جذب و تسهیل سرمایه گذاری، حمایت از ایجاد بناهای خاص، تمرکز بر توسعه و صنعتی سازی شهرها و بهبود کیفیت تولید نیروی انسانی.

بطور کلی می توان گفت کشور هند یکی از ایده آل ترین کشورها برای دریافت خدمات فن آوری اطلاعات است.

فرودگاه و تجهیزات کنترل پرواز:

سال ۲۰۰۷ بهترین دوره پیشرفت این بخش محسوب می شود. مرجع فروندگاههای هند (AAI)، تمام فروندگاههای هند را کنترل میکند. AAI، ۱۲۶ فروندگاه را مدیریت می کند که شامل ۱۱ فروندگاه بین المللی، ۸۹ فروندگاه داخلی و ۲۶ منطقه غیر نظامی در حوزه دفاعی هوایی است.

کامپیوتر ها و لوازم جانبی:

رشد سریع این صنعت در هند را می توان به افزایش کاربرد آن در مخابرات، بانکداری و خدمات مالی، صنایع تولیدی، خرده فروشی، تجارت و خدمات مبتنی بر AI نسبت داد. کاربران شرکت های بخش خصوصی، دفاتر دولتی، شرکت های کوچک و متوسط و دفاتر کوچک خانگی که در فعالیت های خود از کامپیوتر استفاده می کنند، به رشد بازار سخت افزار کامپیوتر کمک می کنند.

صنعت نفت و گاز:

صنعت نفت هند یکی از قدیمی ترین صنایع دنیاست که در سال ۱۸۶۷ یعنی ۹ سال پس از کشف نفت توسط کلنل درک Col.Drake در Titusville برای نخستین بار در ایالت آسام استخراج شد. از آن زمان تاکنون صنعت نفت هند راه درازی را پیموده است.



فرصت های شغلی مختلفی برای شرکت های خصوصی و خارجی به منظور مشارکت و یا کمک به شرکت های نفتی وجوددارد که عبارتند از: گسترش شبکه های خردۀ فروشی، اتوماتیک سازی پمپ بنزین ها و تأمین پیشرفته ترین تجهیزات و خدمات حمایتی حمل و نقل.

❖ صنعت نساجی:

صنعت نساجی در هند جایگاه منحصر بفردی دارد که این جایگاه به سبب سهمی است که در تولید، اشتغال صنعتی، و درآمد تبادلات خارجی ایفا میکند. صنعت نساجی برای بیش از ۳۰ میلیون نفر در هند موقعیت کاری پدید آورده و به بزرگترین بخش اشتغال زا بعد از کشاورزی تبدیل شده است.

با توجه به روحی آوردن شرکت های نساجی به تنظیم طرح های توسعه ظرفیت بالا و مدرنیزه سازی؛ تقاضا برای ماشین آلات نساجی بسیار جهشی است و به همین دلیل تولیدکنندگان داخلی ماشین آلات نساجی هند قادر به پاسخگویی به نیاز روزافزون بازار نیستند و تنها راه جبران این امر، واردات است. از این رو صنعت نساجی را می توان به عنوان یکی از مهم ترین صنایع هند جهت دریافت منابع مالی خارجی به حساب آورد.

■ محصولات و خدمات کشاورزی:

هند از تولیدکنندگان بزرگ کشاورزی در سطح جهان است. در سال ۲۰۰۹ میلادی، سهم بخش کشاورزی هند از تولید خالص داخلی ۱۷/۵ درصد بوده است.

در حدود ۷۹ درصد زمین های هند برای کشاوری و کشت میوه و سبزیجات مناسب است.

عمده ترین محصولات کشاورزی هند عبارتند از:

پنبه، غله، برنج، گندم، بنشن، دانه های روغنی، چای، قهوه، کنف و کائوچو.

هند وارد کننده دانه های کاشتنی، بخصوص بذر سبزیجات و گلها است. با افزایش تقاضای مصرف کنندگان داخلی و صنعت فراوری مواد غذایی، برای تولید هرچه بیشتر میوه ها و سبزیجات با کیفیت، بخش واردات دانه و بذر به هند در حال پیشرفت است.

محصولات کشاورزی این کشور وابستگی بسیار زیادی به میزان بارندگی دارد. میانگین بارندگی سالانه در هند ۱،۱۰۰ میلیمتر است. در مناطق ساحلی هند ماهی گیری نیز از رونق خوبی برخوردار است، بطوریکه هند ششمین کشور تولیدکننده ماهی است.

هم چنین با تغییر سبک زندگی مصرف کنندگان و درامد دریافتی طبقه متوسط، تقاضای روزافزونی برای واردات غذاهای آماده وجود دارد. رشد روزافزون شعبات غذاهای آماده (Fast Food) همچون McDonald و KFC در اکثر شهرهای هند نشان دهنده این موضوع می باشد.

■ بخش خدمات:

بخش خدمات با ۶۲/۵ درصد، بزرگترین بخش اقتصاد هند را تشکیل می دهد. بخش خدمات هند در سال های اخیر از نرخ رشد بالایی برخوردار بوده است. خدمات فناوری اطلاعات و خدمات تجارت خارجی، از جمله بخش هایی بودند که بالاترین میزان رشد را داشتند و بیش از یک سوم کل بازده بخش خدمات این کشور را تشکیل می دهند.

افزایش تخصص گرایی، نیروی کار ارزان قیمت، ماهر، تحصیل کرده و آشنا به زبان انگلیسی، افزایش تقاضای مشتریان خارجی برای استفاده از خدمات صادراتی هند و افزایش تمایل به خرید کالا از منابع خارجی، مهم ترین عوامل رشد بخش فناوری اطلاعات هند هستند.

صنعت گردشگری نیز سالانه درامد بسیاری را نصیب این کشور می کند. سالانه میلیون ها گردشگر از مناطق مختلف جهان، به هند سفر می کنند.

■ منابع طبیعی:

منابع طبیعی و معدنی کشور هند شامل منگنز، سنگ آهن، ذغال سنگ، بوكسیت، الماس، سنگ آهک، نفت خام، گاز، سنگ، کرومیت، فسفات، دولومیت، مس، فولاد و آلومینیوم است.



در سال ۲۰۰۹ میلادی میزان تولید نفت این کشورر ۳/۷۷ میلیون بشکه در روز و مصرف برابر ۲/۶۷ میلیون بشکه در روز بوده است. میزان ذخایر اثبات شده نفت هند نیز تا آغاز سال ۲۰۰۹ میلادی برابر با ۵/۶۲۵ میلیارد بشکه بوده است.

در سال ۲۰۰۹ میلادی، میزان تولید گاز طبیعی این کشور ۳۲/۸۵ میلیارد متر مکعب درروز، صادرات برابر صفر و میزان واردات برابر ۱۰/۷۹ میلیارد متر مکعب در روز بوده است. هم چنین میزان ذخایر اثبات شده نفت هند تا آغاز سال ۲۰۰۹ میلادی برابر با ۱/۰۷۵ تریلیون متر مکعب بوده است.

جغرافیای هند بسیار متنوع است و کوه، بیابان، تپه و فلات را شامل می‌شود. آب و هوای این کشور از کوهستان‌های همیشه پوشیده از برف هیمالیا تا منطقه حاره و گرمسیری میانه و جنوب و کویر خشک غرب، متغیر است.

در شمال کشور هند، رشته کوه هیمالیا قرار دارد. بلندترین نقطه این کشور، کوه کانچنجهونگا در رشته کوه هیمالیا با بلندی ۸,۵۶۸ متر است که سومین قله مرتفع جهان است. کشور هند از نظر جغرافیای طبیعی به سه منطقه مهم زیر تقسیم می‌شود:

فلات بلند هیمالیا

جلگه گنگ

شبه جزیره جنوب هند

رودخانه‌های طویل هند شامل براهمابوترا و ایندوس به طول ۲,۵۰۰ کیلومتر، گوداواری به طول ۱,۴۷۰ کیلومتر، کریشنا به طول ۱,۴۰۰ کیلومتر، یامونا به طول ۱,۳۷۰ کیلومتر و نارمادا به طول ۱,۳۰۰ کیلومتر هستند. رودهای گنگ و براهمابوترا، مهم ترین رودخانه‌های این کشور هستند که هر دو به خلیج بنگال سرازیر می‌شوند. هندوها هم چنین رود گنگ را مقدس میدانند.

هند از حیات جانوری بسیار متنوعی نیز بهره می‌برد. منطقه حفاظت شده ای به وسعت ۱,۴۱۲ کیلومتر مربع در استان گجرات، تنها پناهگاه باقی مانده حدود سیصد شیر آسیایی است. هند زیستگاه بسیاری از پستانداران بزرگ مانند فیل آسیایی، کرگدن تک شاخ و ببر می‌باشد.

بازارهای مشتریان

طبق مطالعه انجام شده توسط موسسه جهانی مک کنسه (MGI) تحت عنوان "پرندۀ طلایی: ظهرور بازار مشتریان هند". مجموع میزان مصرف در هند احتمالاً چهار برابر خواهد شد و هند تا سال ۲۰۲۵ به پنجمین بازار مشتریان تبدیل خواهد شد. حدود ۶۸ درصد از مجموع رشد در مصرف در هند به مناطق شهری تعلق خواهد داشت و میزان مصرف روزتایی ۳۲ درصد افزایش خواهد داشت.

در مطالعه ای که "اعتماد مشتریان جهانی نیلسن" Nielson Global Consumer Confidence عنوان داشت و در اکتبر ۲۰۱۰ صادر گردید، هند در ردیف اول قرار دارد. Piyush Mathur مدیر اجرایی بخش آسیای جنوبی شرکت نیلسن گفت: "بازار هند برخوردار از یکی از سریعترین رشدگاه در جهان می‌باشد و اعتقاد کنونی مشتریان که رکود غلیق به زودی به فراموشی سپرده می‌شود، موجب ایجاد اعتماد در هندی‌ها شده است." هند که در این مطالعه ۱۲۹ نمره را به خود اختصاص داده است در مقایسه با تایلند (با ۱۱۷ نمره) و استرالیا (با ۱۱۵ نمره) در ردیف اول قرار داشت.

طبق گزارش‌های اخیر، بخش مصرفی هند هم از نظر ادغام شرکت‌ها و هم از نظر خریداری شرکت‌ها و سرمایه‌گذاری‌های خصوصی مورد علاقه قرار گرفته است.



ابتكارات مورد توجه ویژه

زیر ساخت ها

۱. حمل و نقل: این کشور از لحاظ زیر ساخت های حمل و نقل جاده ای، ریلی، دریایی و هوایی از امکانات مناسبی برخوردار است. مشخصات سیستم حمل و نقل هند در ادامه گفته شده است.

۱/۱ جاده ای: هند دارای ۳/۳۲۰ میلیون کیلومتر جاده است، که هشتاد درصد آن را جاده های روستایی تشکیل می دهد. در حال حاضر، بسیاری از پروژه های جاده ای مانند پروژه ۵,۸۴۶ کیلومتری اتوبان بین شهرهای مهم دهلي، بمبهی، کلكته و چتایی در حال انجام است.

۱/۲ ریلی: شبکه راه آهن کشور هند با بیش از ۶۴ کیلومتر طول، چهارمین خط آهن بزرگ جهان است. برنامه جدید دولت هند، توسعه خطوط ریلی و اتصال اکثر شهرهای بزرگ به بنادر، به وسیله شبکه راه آهن است. بودجه ای معادل پنج میلیارد دلار برای این منظور در نظر گرفته شده است.

۱/۳ دریایی: هند ۱۴,۵۰۰ کیلومتر راه آبی دارد که از این لحاظ در رتبه نهم جهان قرار می گیرد. براساس آمارهای موجود، ۵,۲۰۰ کیلومتر از راه های آبی این کشور در مسیر رودخانه های بزرگ قرار دارد. مرزهای آبی این کشور در مجاورت با اقیانوس هند، خلیج بنگال و دریای عرب قرار دارد. هند از طریق بنادر مهم موجود در این خط ساحلی، با کشورهای همسایه و آبهای آزاد ارتباط برقرار می کند.

۲/۱ بنادر: این کشور دارای ۱۲ بندر مهم است که ۷۶ درصد ترافیک دریایی در آن متمرکز است. بر اساس برنامه توسعه بنادر هند که در سال ۲۰۰۵۸ میلادی به تصویب رسید، ۲۷۶ پروژه برای مدرنیزه کردن و افزایش استانداردها و بهره وری بنادر با سرمایه گذاری به میزان ۱۳/۴ میلیارد دلار تا پایان سال ۲۰۱۲ در نظر گرفته شده بود. کلکته و بمبهی مهم ترین بنادر هند هستند.

دولت هند با تشویق سرمایه گذاری داخلی و خارجی و در فرودگاهها تلاش میکند زیر ساخت های حمل و نقل هوایی این کشور را مدرنیزه کند. در این راستا، فرودگاههای دهلي و بمبهی به یک کنسرسیوم از آفریقای جنوبی واگذار شد، که سهم مشارکت آنها ۴۹ درصد است. در حال حاضر دولت هند آمادگی دراد بر اساس همین مدل فرودگاههای کلکته و حیدرآباد و مطالعه ایجاد فرودگاهها در شهرهای دیگر را نیز به سرمایه گذاران خارجی بسپارد.

وضعیت مبادلات بازار گانی با ایران، زیر ساخت های صادراتی و راهکارهای بازاریابی

پیشینه روابط بازار گانی ایران و هند

هند و ایران به دلایل دیپلماتیک، اقتصادی و استراتژیک به دنبال توسعه روابط با یکدیگر هستند. ایران به هند به عنوان یک بازار عظیم اقتصادی در حال ظهور نگاه نمی کند، بلکه این کشور منبع مهمی برای محصولات تکنولوژیکی برای اقتصاد و صنعت ایران محسوب می شود.

هند یک ابر قدرت در حال رشد، در حوزه فناوری اطلاعات است و ایران به این کشور به عنوان منبع جایگزین فناوری غربی می نگرد. در سال های اخیر این کشور در روابط خود با جمهوری اسلامی ایران سیاست توسعه مناسبات فی ما بین به ویژه در بخش اقتصادی را در پیش گرفته است. عوامل متعددی از جمله بهره برداری مناسب از بازار ایران، استفاده از راههای ایران برای حضور فعال تر در آسیای میانه و افغانستان، نیاز به همکاری های بین المللی و ابراز تمایل متقابل جمهوری اسلامی ایران برای توسعه روابط با هند در راستای اهداف سیاست خارجی کشورمان در این زمینه بسیار مؤثر بوده اند.

از طرف دیگر رشد مصرف انرژی هند در بخش های مختلف اقتصادی، این کشور را به توسعه روابط با ایران علاقه مند کرده است. برنامه انرژی ملی هند، قادر به پاسخگویی به نیازهای روزافزون برق و گازویل برای صنعت و کشاورزی و مصرف داخلی رو به رشد طبقه متوسط نیست.



کشور هندوستان با توجه به تنوع تولیدات صنعتی و کشاورزی، بازار قابل توجه و با ثباتی برای کالاهای مختلف ایران مخصوصاً نفت و گاز و پتروشیمی بوده و به لحاظ قدرت صدور مواد اولیه مانند سنگ آهن، چای و گوشت و کالای ساخته شده به ویژه قطعات یدکی ماشین آلات نساجی و وسائل نقلیه از دیرباز بخشی از سهم واردات ایران را به خود اختصاص داده است.

لذا با توجه به زمینه های موجود جهت همکاری های دوجانبه بدیهی است که امکانه بسط و تعمیق روابط بین دو کشور فراهم می باشد.

زیر ساخت های حمل و نقل:

- ✓ جاده ای: با وجود اینکه راه جاده ای میان دو کشور بسته نیست، ولی به دلیل دوری مسافت و مقرون به صرفه نبودن ترانزیت جاده ای، هم اکنون کالاهای داد و ستد شده میان ایران و هند از راه زمینی حمل نمی شود.
- ✓ دریایی: راه دریایی یکی از کانالهای مهم ارتباط میان ایران و هند به ویژه در زمینه بازرگانی است. شبکه جهانی کشتیرانی ایران، کالاهای کانتینری به مقصد کشور هند را از راه خطوط دریایی و بنادر منطقه خلیج فارس و اقیانوس هند جابجا می کند. بمثی، مدرس و کلکته مهم ترین بنادر هند در زمینه صادرات، واردات و ترانزیت کالا هستند.
- ✓ ریلی: شبکه راه آهن هندوستان با طلئ بیش از ۶۴ هزار کیلومتر، چهارمین راه آهن بزرگ جهان محسوب می شود. با این حال علیرغم وجود پتانسیل های بالای ترانزیت کالا بین دو کشور، خطوط ریلی ایران و هند به هم متصل نیستند.

مزایای هند

✓ جمعیت رو به رشد جوان

افراد بین ۱۵ تا ۵۹ سال در جمعیت هند مصرف کنندگان اصلی برای محصولات شرکت های تولیدکننده کالاهای مصرفی می باشند. محاسبه شده است که حجم این جمعیت تا سال ۲۰۱۶ به ۸۰۰ میلیون نفر افزایش خواهد یافت.

✓ تغییرات در شیوه زندگی

قبل‌اً مدت تعویض دستگاه تلویزیون حدود ۹ سال بود و این مدت برای کالاهای مصرفی مقاوم ۱۲ سال بود. این مدت اکنون به چهار تا پنج سال کاهش یافته است. بعلاوه، سرعت کهنه شدن فناوری موجب کاهش هزینه فناوری شده است و این امر مصرف کنندگان هندی را تشویق می کند تا کالاهای مصرفی خود را زودتر تعویض کنند.

✓ درآمد فزاینده خانواده

طبق یک مطالعه اخیر، درآمد خانواده در ۲۰ شهر بر جسته هند طی هشت سال آینده، ده درصد در سال افزایش خواهد یافت و این امر موجب افزایش بودجه خرید کالاهای مصرفی نیز خواهد بود.

- ✓ ساحل طولانی در هند یک محرک اصلی تجارت بین المللی است. اکثر کشتی های تجاری که بین آسیای شرقی و آمریکا، اروپا و آفریقا حرکت می کنند از طریق آب های مرزی هند عبور می کنند. طول سواحل هند بیش از ۷۵۰۰ کیلومتر می باشد و سواحل هند دارای حدود ۲۰۰ بندر است.
- ✓ توجه دولت هند به توسعه بخش بندری قابل توجه است. (بنادر هند بیش از ۹۵ درصد از مجموع کالاهای تجاری کشور از نظر حجم و حدود ۷۰ درصد از نظر ارزش را جابجا می کنند).



فرصت ها

- بازار کالاهای مقاوم مصرفی در هند با توجه به جمعیت گسترده جوان، میزان بالای درامد و تسهیلات وام وارد مرحله جدیدی می شود.
- در هند فرصت تولید کامل محصولات مختلف وجود دارد چرا که این کشور اکنون به عنوان پایگاه خوبی برای طراحی شرکت های تولید کننده سِمی کانداتکلار Semiconductor و چیپ Chip محسوب می شود.
- قدرت فزاینده خرید جمعیت روسایی شرکت ها را تشویق کرده است تا محصولات کیفیت بالا برای افشار کم درآمد نیز معرفی کنند.

راهنمای سفر و رسوم تجاری

وسعت و تنوع ار مهمن ترین ویژگی های هند محسوب می شود. هند با بیش از یک میلیارد نفر جمعیت، دومین کشور پر جمعیت جهان بعد از چین است. یک تقسیم بندی وسیع شهری- روسایی در هند وجود دارد. جامعه هند عمدهاً وابسته به کشاورزان است. بیش از ۷۰ درصد جمعیت هند در روستاهای زندگی می کنند. به کشاورزی اشتغال دارند. ۵ روز از هفته یعنی از دوشنبه تا جمعه همراه با یک نصف روز شنبه روزهای کاری محسوب می شوند و از ۹/۳۰ صبح تا ۵/۳۰ عصر است. اما بخش شرکتی ۵ روز در هفته کار می کند. ادارات مرکزی دولتی روزهای شنبه تعطیل هستند. ساعت کار بانکها از ساعت ۹ صبح تا ۳ بعد از ظهر و در روزهای پایانی هفته از ۱۰ صبح تا ۱۲ ظهر است. اما در بمبهی بانک ها در روزهای کاری هفته از ۱۱ صبح تا ۳ بعد از ظهر و شنبه ها از ۱۱ صبح تا ۱ بعد از ظهر فعال هستند.

همچنین ساعت تبادل سهام در بمبهی از ۱۰ صبح تا ۳/۳۰ بعد از ظهر روزهای دوشنبه تا جمعه است.

قانون اساسی هند از آزادی مذاهب حمایت می کند، اگرچه حدود ۸۰ درصد جمعیت هند مطابق با عقاید هندو زندگی می کنند.

سلام و احوالپرسی:

هندي ها در مقابل طرف خود معمولاً از طریق چسباندن دو کف دست به نحوی که نوک انگشتان در زیر چانه قرار داشته باشد و تکان دادن سر ادای سلام و احترام می کنند. هنگام ملاقات با شخصی که از نظر اجتماعی در رتبه بالاتری قرار دارد، برای نشان دادن احترام بیشتر کمی در مقابل او خم می شوند و در ملاقات با خارجیان مصافحه می نمایند. با این حال مردان، به دلیل نجابت و حرمت زنان با آنها مصافحه نمی کنند و در مواجه با زنی که تنها ایستاده است، آغاز کننده گفتگو نمی شوند. هندی ها برای عنوانین افراد ارزش فوق العاده ای قائل هستند. بنابراین اگر فردی عنوانی داشته باشد، در احوالپرسی لازم است عنوان او مورد استفاده قرار گیرد.

پسوند "جی (JL)" بعد از نام فامیل یک واژه عام برای احترام است. هندوان قبل از جداشدن، برای ترک محل اجازه می گیرند. احترام گذاردن به دیگران مخصوصاً افراد مسن بسیار مهم است در جمع های گروهی احوال پرسی از پیران بر جوانان اولویت دارد.

فرآیند تصمیم گیری

در سیستم بوروکراتیک هند تصمیم گیری به کندي صورت می گيرد. هندی ها برای بحث پیرامون تمامی ابعاد معامله به زمان نیاز دارند و صد البته برای ارائه پاسخ به زمان بیشتری نیازمندند. هنگام انتظار جهت دریافت پاسخ از طرف هندی ها باید صبور بود و فعالیت های دیگر را طذاхи کرد. بی صبری گستاخی تلقی می شود و فشار زیاد برای دریافت پاسخ سریعتر، با مقاومت مواجه می شود و معمولاً باعث رنجش می گردد. تصمیمات در رأس سازمانی صورت می گیرد، بنابراین ایجاد و حفظ رابطه خود با مقامات اجرائی عالی رتبه از اهمیت قابل توجهی برخوردار است.



که موضعات اولیه برای آغاز گفتگو:

صحبت از دوستان و خانواده بخش مهمی از پروسه ایجاد ارتباط با کسانی است که در فرآیند مذاکره مشارکت دارند. هندی‌ها در گفتگو پیرامون سیاست و مذهب اشتیاق زیادی نشان می‌دهند. آنها معمولاً از موضوعات مهم و جدی لذت می‌برند و ضرورتاً به دنبال شنیدن یا گفتگو پیرامون موضوعات خنده دار و جوک نیستند، در غیر این صورت گفتگو با مخاطب خود را قطع خواهند کرد. آداب و رسوم هند، کشورهای خارجی، سیاست و مذهب از جمله مهم ترین موضوعات مورد علاقه هندی‌ها برای آغاز گفتگو است.

که نقش و حضور زنان در تجارت

هند هنوز یک جامعه مرد سالار است. بنابراین زنان خارجی تاجریش در چنین جامعه‌ای معمولاً با مشکل مواجه می‌شوند. آنها مردان مورد احترام قرار نمی‌گیرند. هندی‌هایی که با خارجیان بیشتری مراوده داشته‌اند در انجام معامله با زنان تاجر پیشه مشکلات چندانی به وجود نمی‌آورند. مسن ترها سنی تر و بسته‌تر از جوانان هستند. رفتار حرفه‌ای و متوازن و هم چنین اعتماد به نفس باعث فائق آمدن بر این نوع مقاومت‌ها خواهد شد. هندوان معمولاً مسائل شخصی نظری سن، ازدواج و تعداد فرزندان را پرس و جو می‌کنند. لذا زنان مخصوصاً آنها که نسبت به احوال شخصی خود حساس هستند باید در مقابل چنین سوالاتی صبور باشند.

که ملاقات و جلسات

هندی‌ها غالباً وقت شناسی دیگران را ارج نهند، اما خودشان اغلب با تأخیر در وعده گاه حاضر می‌شوند. اگر به هر دلیل نتوانید به محل قرار یا ملاقات بررسید حصول توافق مجدد در مورد زمان و مکان ملاقات ضروری است. هندی‌ها غالباً انجام ملاقات در حوالی ظهر را ترجیح می‌دهند. تعیین زمان و مکان ملاقات باید حداقل از دو هفته قبل صورت گیرد و هنگام رسیدن به هند باید مجدداً یاداوری شود. جلسات با گفتگوهای پیش‌پا افتاده مثلاً پیرامون یک فنجان چای و یا شاید غذا آغاز می‌شود. بهتر است که نوشیدنی‌ها و غذایی‌که از طرف ایشان پیشنهاد می‌شود را نشود. اگر دوست ندارید که از آنها استفاده کنید نوشیدنی‌ها و غذایی‌که ارائه شده را در همان جایی که برای شما قرار می‌دهند رها کنید.

که لباس تجاری

لباس تجاری معمولی اما مرتب و تمیزی است. لباس استاندارد شلوار و پیراهن آستین کوتاه است. با این حال پوشیدن کت در آغاز جلسات یا هنگام ملاقات با مقامات رسمی حکومتی لازم است. برای ملاقات رسمی و در طول فصل سرد کت و شلوار کافی است. با این حال در دهلي و مناطق شمالی کشور به دلیل سرمای بیشتر در فصل زمستان، لباس‌های گرم بیشتری مورد نیاز است. از پوشیدن لباس‌های اضافی، چتر و کیسه‌های پلاستیکی بزرگ برای خشک نگهدارشتن لباس‌ها لازم است. در این میان معمولاً زنان نسبت به مردان پوشش محافظه کارانه‌تری دارند.

هدایای تجاری

در ملاقات اول، نیازی به هدایای تجاری نیست. هدیه زمانی ارائه می‌شود که رابطه با طرف مقابل گسترش یافته باشد. خودکار، کراوات، ماشین حساب و لوازمات میز تحریر از جمله هدایایی است که بین تجار مبادله می‌شود. به هدیه‌های ساخت آمریکا خیلی بها می‌دهند و ارائه هدیه‌های بزرگ و گران قیمت می‌تواند موجب دردرس شود. هدیه باید دو دستی تقدیم شود و در صورت دریافت نباید در مقابل ارائه کننده آن باز شود.

→ مشاوره مسافرت

هند به عنوان بزرگترین جمهوری دموکراتیک جهان، کشوری با جمعیت، جغرافیا و آب و هوایی متنوع است. تسهیلات توریستی این کشور بر اساس میزان رفاه و تسهیلات، مراکز جمعیت و حوزه‌های اصلی توریستی متفاوت است.



تبعه های خارجی هند برای ورود یا خروج با هر هدفی نیاز به یک پاسپورت و ویزا دارند. مسافران، خصوصاً تاجران رسمی دولت های خارجی باید ویزای خود را از سفارت یا کنسولگری هند دریافت نمایند و مسافرانی که بدون ویزا وارد هند شوند فوراً اخراج شده و سفارت و کنسولگری خارجی در هند نمی توانند هیچ کمکی به آنها نمایند. افرادی که قصد دیدار از هند را دارند، برای ورود نیازمند ویزا هستند مگر اینکه تابعیت هندی داشته باشند. این ویزا باید از سفارتن یا کنسولگری هند در کشور فرد متقاضی دریافت شود.

﴿ اجازه رانندگی ﴾

افراد خارجی با گواهینامه رانندگی دریافت شده در کشور خود نمی توانند در هند رانندگی کنند. برای این منظور باید گواهینامه رانندگی بین المللی کشور خود را داشته باشند که معمولاً برای یک دوره ۶ ماهه معتبر است و یا اینکه می توانند برای کسب گواهینامه رانندگی هندی اقدام نمایند.

﴾ ارتباطات ﴿

ارتباط از راه دور، یکی از خدمات اولیه و مهم مورد نیاز برای رشد سریع و مدرنیزاسیون بخش های مختلف اقتصاد است. این بخش در سال های اخیر به علت رشد قابل توجه فناوری اطلاعات و تأثیر قابل ملاحظه آن بر آرامش اقتصاد اهمیت بیشتری پیدا کرده است و هند به لزوم ایجاد یک رقابت ویژه در IT پی برد است. تلفن، تلفکس، دورنگار و خدمات نامه رسانی الکترونیکی (اینترنت) در هند در دسترس است. بخش مخابرات هند برای راه اندازی به ۴۸ میلیون خط تلفن تجهیز شده است. شبکه مخابراتی با رشد سالیانه ۲۰ درصد در حال گسترش است. هند بیشتریت ادارات ثبت را نسبت به کشورهای دیگر دنیا دارد. این کشور به ۱۹ منطقه پستی تقسیم می شود و توسط شبکه ای با بیش از ۱۵۲۷۹۲ اداره پستی و ۱۳۶۰۰۰ دفتر در مناطق روستایی حمایت می گردد.

بخش مخابرات هند در سال های اخیر رشد سریعی داشته است و در حال حاضر ماهیانه تقریباً ۵ میلیون خط تلفن (ثبت و موبایل) به آن اضافه می شود. دپارتمان مخابرات (DOT)، تحت نظرارت وزارت ارتباطات، مسؤول کنترل بخش مخابرات است. FDI تا ۴۹٪ بصورت اتوماتیک و تا ۷۴٪ با توجه به شرایط برای خدمات مخابراتی مجاز اعلام شده است.

با این حال د رمورد خدمات اینترنتی و تجهیزات مخابراتی / فعالیت های تولید تلفن همراه، FDI تا ۱۰۰٪ نیز اجازه داده می شود. جهت ترویج رقابت در خدمات ملی / بین المللی مسافت های طولانی، دولت هند شرایط ویژه صدور پروانه را آغاز کرده است. تولید کنندگان جهانی تجهیزات مخابراتی مانند نوکیا و اریکسون در سال های اخیر خدمات تولیدی خود را در هند آغاز کرده اند.

﴿ حمل و نقل ﴿

هند هفتمین کشور بزرگ دنیا و دومین کشور بزرگ آسیاست که قلمرویی حدود ۳/۲۹ میلیون کیلومتر مربع و جمعیتی بیش از یک میلیارد نفر دارد. بنابراین وجود زیر ساخت کافی برای حمل و نقل، ضروری و حیاتی به نظر میرسد.

نیازهای رو به افزایش جمعیت شهری همگام با افزایش قابل ملاحظه در نیازهای صنعتی، تجاری، گردشگری و بازارگانی نقش حیاتی حمل و نقل هوایی را افزایش داده است. شرکت هوایپیمایی بین المللی رسمی این کشور، Air India است. خط هوایی اصلی هند، Indian Airlines است که د رموارد خطوط بین المللی خاص نیز فعالیت میکند. هند به تدریج به سمت آسمان ها آزاد حرکت می کند. آزاد سازی بازار هوایپیمایی هند باید طرفیت هوایی و پیشرفت در کیفیت خدمات را به سرعت افزایش دهد. خطوط هوایی Jet Airway و Kingfisher از بهترین خطوط هوایی خصوصی هستند. کشور هند با بیش از ۶۰ کشور و ۴۲ خط هوایی خارجی، قرارداد خدمات هوایی دوطرفه دارد و حدوداً می توان گفت ۲۶۰ سرویس هوایی به هند وارد و از آن خارج می شود. حمل و نقل عمومی ۷ روزه هفته در هند در دسترس است. پیشرفت ترین شبکه درون شهری در بمبهی وجو دارد که علاوه بر تاکسی های خصوصی و ریکشاها، د رحومه شهر دارای رها آهن پیچیده و شبکه اتوبوسانی نیز هست. کلکته، چنائی و دلهی از دیگر شهرهای بزرگ دارای امکانات حمل و نقل عمومی هستند. راه آهن هند عملأ راه اصلی این کشور است که حمل کالا و مسافر را در حجم گسترده ای بر عهده دارد.

بطور متوسط روزانه بیش از ۸۳۵۰ قطار فعالیت دارد که افزون بر ۱۲/۵ میلیون مسافر را جابجا می کند. قطارهای باربری نیز بیش از ۱/۳ میلیون تن با راحمل می کنند. در راه آهن هند حدود ۱/۶ میلیون نفر اشتغال دارند. این سیستم چهارمین سیستم بزرگ راه آهن در جهان و اولین سیستم بزرگ در دنیا



است. صنعت حمل و نقل دریایی هند، چندان گسترده نیست و شانزدهمین ناوگان بزرگ ردنیا محسوب می‌شود. رشد کشتیرانی ساحلی در گذشته به جهت بنادر ضعیف یا زیر ساخت نامناسب بارگیری دچار مشکل بوده است. اما با آغاز آزادسازی اقتصادی، این صنعت در حال رشد است و دولت امیدوار به توسعه کشتیرانی ساحلی است. در حال حاضر کشور هند ۱۲ بندر بزرگ و ۱۸۴ بندر کوچک یا متوسط در گستره‌ی ۷۵۱۷ کیلومتر خط ساحلی دارد و بنادر مدرن فنی در چنانی و بمبهی است. این بنادر تقریباً از ۹۰٪ کل تجارت هند حمایت می‌کند.

☒ زمان‌های مناسب برای اعزام هیأت تجاری به هند

آب و هوای هند دارای تنوع بسیار قابل توجهی از کوهستان‌های همیشه پوشیده از برف هیمالیا تا منطقه حاره و گرمسیری میانه و جنوب و کویر خشک غرب این کشور است. چهار فصل هند نیز شامل سرد و خشک از ماه دسامبر تا فوریه، گرم و خشک از ماه مارس تا می، فصل بارش از زمان ژوئن تا سپتامبر و معتمد در ماههای اکتبر و نوامبر است. میانگین بارش ۱۰۰۰ تا ۱۵۰۰ میلیمتر باران در سال، تقریباً سراسر هند را در بر می‌گیرد که این میزان بارش به ۲۵۰۰ میلیمتر در سواحل و ناحیه شمال شرقی هند نیز می‌رسد.

بنابراین بهترین زمان برای اعزام هیأت‌های تجاری و بازاریابی به هند، با توجه به تنوع بسیار گسترده مناطق مختلف این کشور متفاوت است. با این حال، نیمه دوم سال به ویژه ماههای اکتبر و نوامبر زمان‌های مناسب‌تری جهت اعزام هیأت تجاری به این کشور است.