



Πρεσβεία
της
Ελλάδος
στο Ν.
Δελχί
Γραφείο

Οικονομικών και
Εμπορικών
Υποθέσεων

**ΟΔΗΓΟΣ
ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ
ΣΤΗΝ ΙΝΔΙΑ**

2020



Ν. Δελχί, Σεπτέμβριος, 2020

**Εμμανουήλ Μαρκιανού, Συμβούλου Ο.Ε.Υ. Β΄
Προϊσταμένου Γραφείου Οικονομικών & Εμπορικών Υποθέσεων
Πρεσβείας Νέου Δελχί**

ΠΙΝΑΚΑΣ ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΩΝ

A. ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ.....	4
A.1 Γενικά Χαρακτηριστικά Χώρας.....	4
A.2 Δημογραφικά Στοιχεία.....	8
A.3 Βασικά Μακροοικονομικά Μεγέθη Αγοράς.....	11
B. ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ.....	16



B.1 Θεσμικό πλαίσιο.....	16
B.1.1 Νομικές Μορφές Εταιριών.....	18
Σε γενικές γραμμές, αλλοδαπές εταιρείες επιτρέπεται να επενδύσουν άμεσα στην Ινδία, είτε από μόνες τους είτε σε κοινοπραξία με εγχώριες εταιρείες, με εξαιρέσεις σε λίγους τομείς. Επιπλέον, δεν απαιτείται προηγούμενη έγκριση από την Κυβέρνηση (με λίγες εξαιρέσεις σε «ευαίσθητους» τομείς).	18
Η χρησιμοποίηση ξένων επωνυμιών στα προϊόντα, που πωλούνται στην ινδική αγορά, επιτρέπεται.....	18
Η ινδική αγορά κεφαλαίων είναι ανοιχτή σε ξένους θεσμικούς επενδυτές.....	18
Επιτρέπονται οι συμφωνίες μεταφοράς τεχνογνωσίας από το εξωτερικό. Στην περίπτωση αυτή πρέπει να συμφωνούνται τα παρακάτω: αμοιβή για τη μεταφορά τεχνογνωσίας, αμοιβή για το “design”, πληρωμή για υπηρεσίες τεχνικού προσωπικού και πληρωμή για λοιπά δικαιώματα πνευματική ιδιοκτησίας.	18
Μορφές επιχειρείν και απαιτούμενες διαδικασίες.....	18
B.1.2 Διαδικασία ίδρυσης εταιρίας.....	22
B.1.3 Καθεστώς αδειοδοτήσεων.....	23
B.1.4 Εξασφάλιση πιστώσεων-χρηματοδοτήσεων.....	27
B.1.5 Εργασιακό καθεστώς.....	31
B.2 Στρατηγική Εισόδου στην Αγορά της Ινδίας.....	35
B.2.1 Συνεργασία με Αντιπροσώπους/διανομείς.....	35
B.2.2 Πρακτικές οδηγίες.....	37
B.3 Καταναλωτικά Πρότυπα.....	47
B.4 Βιομηχανική Ιδιοκτησία.....	50
Γ. ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ - ΔΑΣΜΟΛΟΓΗΣΗ.....	54
Γ.1 Συμφωνίες αποφυγής διπλής φορολογίας.....	54
Γ.3 Φορολόγηση Επιχειρήσεων.....	55
Γ.4 Ειδικότεροι φόροι.....	56
Γ.5. Δασμοί - Δασμολόγιο.....	58
Γ.6 Ειδικές Οικονομικές ζώνες (FTZ).....	60



<u>Δ. ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ.....</u>	<u>65</u>
<u>Δ.1 Αναπτυξιακός Νόμος - Κίνητρα Επενδύσεων.....</u>	<u>65</u>
<u>Δ.1.3 Ξένες Επενδύσεις σε υπάρχουσες ινδικές εταιρείες.....</u>	<u>71</u>
<u>Δ.2 Καθεστώς Ιδιωτικοποιήσεων.....</u>	<u>71</u>
<u>Δ.3 Πιστοληπτική ικανότητα χώρας – Κίνδυνοι/ προοπτικές.....</u>	<u>73</u>
<u>Ε. ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΙ - ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ.....</u>	<u>79</u>
<u>ΣΤ. ΚΛΑΔΟΙ ΕΙΔΙΚΟΤΕΡΟΥ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΟΣ ΓΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ.....</u>	<u>82</u>
<u>Ζ. Η ΙΝΔΙΚΗ ΑΓΟΡΑ & ΟΙ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ.....</u>	<u>89</u>
<u>Η. ΧΡΗΣΙΜΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ.....</u>	<u>96</u>

Α. ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

Α.1 Γενικά Χαρακτηριστικά Χώρας



Η Ινδία είναι η 7^η μεγαλύτερη χώρα στον κόσμο σε έκταση και η 2^η μεγαλύτερη σε πληθυσμό (**1,3 δις κατοίκους**). Η χώρα έχει πολυάριθμη και μεγεθυνόμενη **μεσαία τάξη, μεταξύ 200/250 εκατομμυρίων κατοίκων** (22% του πληθυσμού περίπου), με **αυξανόμενο ρυθμό εγχώριας και**



διεθνούς κατανάλωσης, γεγονός που την καθιστά **σημαντική αγορά**. Η μεσαία τάξη που αναμένεται να αποτελεί το 43% του πληθυσμού το έτος 2025, συναντάται, κυρίως, στα δέκα περίπου μεγαλύτερα **μητροπολιτικά κέντρα** της χώρας. Οι μεγαλουπόλεις αυτές αποτελούν **αγορές στόχους** για τις ξένες επιχειρήσεις και τις διπλωματικές-προξενικές Αρχές τους, μέσω δικτύων Γραφείων Ο.Ε.Υ., Μεικτών Επιμελητηρίων ή επιτόπιων συνεργατών τους κλπ.

Η Ινδία διαθέτει ισχυρούς θεσμούς, όπως σταθερή, δυτικού τύπου κοινοβουλευτική δημοκρατία, την “μεγαλύτερη δημοκρατία” παγκοσμίως. Η **ανταγωνιστικότητα κόστους** και το **άφθονο ειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό**, ανέδειξαν την Ινδία σαν προτιμητέο προορισμό, τόσο για επενδύσεις στη **μεταποίηση** και τις **υπηρεσίες**, όσο και ως **αγορά καταναλωτικών αγαθών** και υπηρεσιών. Η χώρα έχει αναδειχθεί σε παγκόσμιο κέντρο στον τομέα της **πληροφορικής** και των υπηρεσιών που συνδέονται με αυτή και αναπτύσσει **υψηλή τεχνολογία** σε όλους τους τομείς (πχ διαστημική, πυρηνική ενέργεια κλπ). Ταυτόχρονα η οικονομική της δύναμη της επέτρεψε να γίνει μέλος της Ομάδος των πλέον βιομηχανοποιημένων χωρών (**G-20**), να παίζει σημαντικό ρόλο στους διεθνείς οικονομικούς οργανισμούς (πχ Παγκόσμια Τράπεζα, Δ.Ν.Τ., Ασιατική Τράπεζα Αναπτύξεως, στην ομάδα αναδυόμενων βιομηχανικών χωρών-BRICS- κá). Η μεγάλη οικονομική της ανάπτυξη, η στρατιωτική της δύναμη κλπ, την κατέστησαν **σημαντική περιφερειακή δύναμη** που διεκδικεί, μεταξύ άλλων, μόνιμη θέση στο Συμβούλιο Ασφαλείας του Ο.Η.Ε.

Η **Οικονομία της Ινδίας είναι η 5^η μεγαλύτερη στον κόσμο** βάσει του ονομαστικού Ακαθάριστου Εγχώριου Προϊόντος (World Bank 2020) και η 3^η μεγαλύτερη βάσει της ισοτιμίας αγοραστικών δυνάμεων (PPP-1). Επί σειρά ετών σημειώνει τους υψηλότερους ρυθμούς ανάπτυξης διεθνώς. Η αύξηση του ΑΕΠ για το οικονομικό έτος 2019 -20 ανέρχεται στο 4,2 %. Η ινδική οικονομία επεκτάθηκε 3,1% σε ετήσια βάση το πρώτο εξάμηνο του 2020, ξεπερνώντας τις



προβλέψεις της αγοράς για αύξηση 2,1%. Ωστόσο, είναι η πιο αργή αύξηση του Α.Ε.Π. από το 2004, καθώς η χώρα επέβαλε περιορισμούς στην κυκλοφορία σε εθνικό επίπεδο από τις 24 Μαρτίου, με στόχο τον περιορισμό της εξάπλωσης του κορονοϊού. (Central Statistics Office 2020).

Οι κατά διαστήματα αρνητικές εξελίξεις στην παγκόσμια οικονομία από τα τέλη της δεκαετίας του '90, απέδειξαν την **ανθεκτικότητα της ινδικής οικονομίας** της οποίας τα υψηλά επίπεδα εσωτερικής κατανάλωσης της επιτρέπουν να αντέχει τις συνέπειες της παγκόσμιας οικονομικής επιβράδυνσης και μείωσης της κατανάλωσης.

Επιπλέον, καθώς διατηρούνται οι προβλέψεις συνέχισης της μεγέθυνσης της οικονομίας, θα αυξηθεί παράλληλα και η ανάγκη ανάπτυξης των υλικών και **ανθρώπινων υποδομών**, γεγονός που μεταφράζεται στην **ανάγκη επενδύσεων** ύψους περίπου **\$3 τρις** προς αυτή την κατεύθυνση τα επόμενα 8-10 έτη¹. Όσον αφορά την τριετία 2017-2020, ο σχετικός προϋπολογισμός ανέρχεται σε 376.53 δις δολλ. ΗΠΑ και 454.83 δις δολλ. για την πενταετία 2017-2022 αντίστοιχα (βλ. India Brand Equity Foundation-IBEF). Οι κύριοι τομείς προτεραιότητας αφορούν την υγεία, ενέργεια, άμυνα, τεχνολογία της πληροφόρησης κλπ.

Θα πρέπει να γίνει κατανοητό, ότι δεν πρόκειται για μια ενιαία "ίνδική αγορά", αλλά για **37 διαφορετικές αγορές**. Πιο συγκεκριμένα, από αρχές Αυγούστου 2019 όταν η Ινδία ήρε την αυτονομία του Κρατιδίου του Κασμίρ και το διαίρεσε σε δύο "Εδάφη της Ένωσης" υπό τον Πρόεδρο της χώρας, υπάρχουν 28 αγορές (που αντιστοιχούν στα 28 ινδικά κρατίδια-βλ. κατωτέρω) και άλλες

¹ <http://www.financialexpress.com/news/huge-infrastructure-investment-scope-in-india-1tn-in-5-years-pranab/945471>



εννέα (δηλαδή των αντίστοιχων 9 Έδαφών της Ένωσης"). Κάθε μία από αυτές τις τοπικές αγορές έχει τις ιδιαιτερότητές της (τοπική φορολογία, κανονισμούς, διαλέκτους, θρησκείες, νοοτροπίες κλπ και φυσικά επιχειρηματικούς κινδύνους). Ταυτόχρονα εκάστη τοπική αγορά, αντιστοιχεί σε πληθυσμιακό κυρίως μέγεθος, σε κάποια γνωστή χώρα της υφελίου (βλ. κατωτέρω ανάλογη αναπαράσταση-προσφορά Θ. Φούρλα- Asia Regional Director- Chipita SA, 2018). Συνεπώς κάθε μία από αυτές παρουσιάζει ανάλογο εμπορικό, επενδυτικό και εν γένει επιχειρηματικό ενδιαφέρον (βλ. <https://www.vaishlaw.com/publications/>, σελ. 5-16) . Υπενθυμίζεται ότι **“αγορά- στόχος”**, αποτελεί η συνεχώς ανερχόμενη σε αριθμό ατόμων, όπως και σε αγοραστική δύναμη, μεσαία και ανώτερη τάξη των 200/250 εκατομμυρίων καταναλωτών που βρίσκεται στα 10 περίπου μεγάλα αστικά κέντρα. Η τάξη αυτή, με διεθνείς επιρροές, παρουσιάζει μεταβαλλόμενες καταναλωτικές συνήθειες ως προς τον τρόπο ζωής (πχ επώνυμα ενδύματα, διεθνή κουζίνα κλπ).



A.2 Δημογραφικά Στοιχεία

A.2.1 Γεωγραφία

- Συνολική έκταση: 3,28 εκ. τετρ. χλμ.
- Μήκος συνόρων: 14.103 χλμ.
- Συνορεύουσες χώρες:
 - Δυτικά: Πακιστάν (2.912 χλμ.)
 - Βόρεια: Κίνα (3.380 χλμ.), Νεπάλ (1.690 χλμ.), Μπουτάν (605 χλμ.)
 - Ανατολικά: Μπαγκλαντές (4.053 χλμ.), Μιανμάρ (1.463 χλμ.)
- Ακτογραμμή: 7.000 χλμ., Ινδικός Ωκεανός (Νότια), Αραβική Θάλασσα (Νοτιοδυτικά) και Κόλπος της Βεγγάλης (Νοτιοανατολικά)
- Διοίκηση: 28 κρατίδια και 9 περιοχές ή "Έδάφη της Ένωσης" (Union Territories) που διοικητικά υπάγονται απ' ευθείας στον Πρόεδρο της "Ένωσης", δηλαδή ολόκληρης της Ινδίας.

A.2.2 Πληθυσμός

- 1,282,000,000 κάτοικοι
- Μερίδιο παγκόσμιου πληθυσμού: 17,51%, 2^η πολυπληθέστερη χώρα στον κόσμο
- Ετήσια αύξηση πληθυσμού %: 1,24
- Κύριες θρησκείες: Ινδουισμός (80,5%), Μουσουλμανισμός (13,4%), Χριστιανισμός (2,3%), Σιχ (1,9%), Βουδισμός και λοιπές θρησκείες (1,9%)



- ο Δυνατότητα ανάγνωσης: Συνολικά: 59,5%, άνδρες: 70,2%, γυναίκες: 48,3%
- ο Εθνική γλώσσα: Χίντι (ομιλείται από το 30% του πληθυσμού)
- ο Επίσημες γλώσσες: Bengali, Telugu, Marathi, Tamil, Urdu, Gujarati, Malayalam, Kannada, Oriya, Punjabi, Assamese, Kashmiri, Sindhi, και Sanskrit
- ο Σύμφωνα με το Σύνταγμα της Ινδίας, από την Ανεξαρτησία της χώρας (1947), τα αγγλικά είναι η επίσημη γλώσσα της διοίκησης και των επιχειρήσεων και χρησιμοποιούνται ευρέως σε καθημερινή βάση (τα σχολεία που απευθύνονται στην μικροαστική τάξη και πάνω είναι αποκλειστικά αγγλόφωνα)
- ο Μέση ηλικία: 26,9 έτη
- ο Παιδιά ανά γυναίκα: 2,5
- ο Πυκνότητα: 390 κάτοικοι ανά τετρ.χλμ.
- ο Αστικός πληθυσμός: 33%

A.2.3 Κύριες πόλεις

- ο 10 πολυπληθέστερες πόλεις: Μουμπάι (πρώην Βομβάη), Κολκάτα (πρώην Καλκούτα), Δελχί, Χαϊντεραμπάντ, Τσεννάϊ (πρώην Μαντράς), Μπεγκαλούρου (πρώην Μπάγκαλور), Αχμανταμπάντ, Πούνε, Βαντοτάρα και Κάνπουρ
- ο Το Δελχί είναι η πρωτεύουσα της χώρας και σημαντικό επιχειρηματικό κέντρο



- Η Μουμπάι είναι το σημαντικότερο λιμάνι, το σημαντικότερο εμπορικό και χρηματοπιστωτικό κέντρο της χώρας, καθώς και πρωτεύουσα της μόδας, όπως και της κινηματογραφικής βιομηχανίας (Μπόλλυγουντ)
- Το Τσεννάι στη Νότια Ινδία, είναι μεγάλο λιμάνι και βιομηχανικός πόλος (ιδίως σε αυτοκινητοβιομηχανίες κλπ), γνωστό και ως "Ινδικό Detroit"
- Η Μπεγκαλούρου ή "Ινδική Silicon Valley" και το Χαϊντεραμπάντ είναι τα σημαντικότερα κέντρα του τομέα της πληροφορικής, υψηλής τεχνολογίας και έρευνας, όπως πχ ψηφιακών εφαρμογών σε όλους τους οικονομικούς κλάδους
- Η Κολκάτα είναι παραδοσιακό βιομηχανικό και εμπορικό κέντρο, καθώς και μεγάλης σημασίας λιμάνι στην Ανατολική Ασία, διαμετακομιστικός κόμβος μεταξύ Ινδίας, Μπανγκλαντές, Νεπάλ ή Μπουτάν κλπ.

A.2.4 Δημογραφικά στοιχεία

0-14 ετών	31,2%
15-64 ετών	63,6%
65 και άνω	5,3%
Κάτω των 25 ετών	περισσότεροι από 50%
Κάτω των 35 ετών	περισσότεροι από 65%

Αναλογία ανδρών/γυναικών

Κατά τη γέννηση	1,10 αρρ./γυναίκα
Κάτω των 15 ετών	1,10 αρρ./γυναίκα
15-64 ετών	1,06 αρρ./γυναίκα
65 ετών και άνω	0,9 αρρ./γυναίκα

A.2.5 Εισοδηματικές κατηγορίες πληθυσμού

(Πηγή: MGI Report)



A.2.6 Γεωγραφική κατανομή του πληθυσμού με εισοδηματικά κριτήρια - ανισότητες

Η εγχώρια παραγωγή υπήρξε ο κύριος μοχλός οικονομικής ανάπτυξης της Ινδίας τις τελευταίες δεκαετίες. Σύμφωνα με τις διαδοχικές έρευνες πλούτου (Wealth Report, Credit Suisse Global), από το έτος 2014 έως πρόσφατα, 0,3% του πληθυσμού της χώρας (2,4 εκ.) έχει περιουσία μεγαλύτερη του \$1 εκ., ενώ τουλάχιστον 254.000 Ινδοί συγκαταλέγονται στο 1% των πλουσιότερων ατόμων παγκοσμίως, από τους οποίους 2.080 έχουν περιουσία που ξεπερνά τα \$50 εκ. και 940 διαθέτουν περισσότερα από \$100 εκ. περιουσιακά στοιχεία. Κάθε χρόνο προστίθενται, επί πλέον των ήδη υπάρχοντων, περαιτέρω πολυεκατομμυριούχοι Ινδοί στην πρώτη 10-20άδα του αμερικανικού περιοδικού "Forbes". Όπως ήδη αναφέρθηκε, 200/250 εκατομμύρια Ινδοί αποτελούν την συνεχώς μεγεθυνόμενη μεσαία, εύπορη και ανώτερη τάξη, της οποίας το εισόδημα σταθερά βελτιώνεται.

Ποσοστό 10% των Ινδών (128 εκ.) εκπροσωπούν 30% των συνολικών εισοδημάτων, 23% των εξόδων των νοικοκυριών και 64% του εισοδηματικού πλεονάσματος της Ινδίας.² Αντίθετα, το 10% των φτωχότερων Ινδών αναγκάζονται να δανείζονται για να καλύψουν τις βασικές τους ανάγκες (πχ "μικρο-δάνεια" ή micro-credits). Ο πληθυσμός που βρίσκεται κάτω του ορίου της φτώχειας (1,90 \$ ημερησίως-Παγκ. Τράπεζα) ανέρχεται σε 21,9% (CIA-The World Fact book).

Σχεδόν 63% των πλουσιότερων Ινδών (δηλ. του 10%) ζουν σε αστικές περιοχές, ενώ 85% των φτωχότερων στρωμάτων ζουν σε αγροτικές περιοχές. Σύμφωνα με άλλες συναφείς μελέτες, από τους πλούσιους των αστικών περιοχών (85 εκ.), περίπου 2/3 διαβιούν σε μητροπόλεις και 1/3 σε μικρότερες πόλεις.³

A.3 Βασικά Μακροοικονομικά Μεγέθη Αγοράς

²ICE 360 Survey 2014

³Financial Express, 6.11.2015



A.3.1 [Περιγραφή και εξέλιξη μεγεθών όπως το ονομαστικό ΑΕΠ, το Κατά Κεφαλήν ΑΕΠ, ο ρυθμός ανάπτυξης της οικονομίας, ο πληθωρισμός, η ανεργία, διάρθρωση του ΑΕΠ, κλπ.]

Ετήσιος ρυθμός ανάπτυξης 2019-20 (IMF- July 2020) 4.2%

Πρόβλεψη ρυθμού ανάπτυξης 2020-21(OECD) 3,4%

Ονομαστικό ΑΕΠ (WB-2019) 2,935 τρις \$

Παγκόσμια κατάταξη/ονομαστ. ΑΕΠ (WB-2020) 5η

ΑΕΠ κατά κεφαλή (WB 2020) 2,171 \$

Μέσο εισόδημα νοικοκυριών 8,671 \$

Πληθυσμός κάτω του ορίου της πτώχειας(WB) 21.9% (<\$1,90/ημέρα)

Εργατικό Δυναμικό (World Bank) 527,4 εκ.

Ανεργία (2019 by Trading Economics) 5,4%

ΑΕΠ ανά τομέα (Central Statistics Office-2019)

Γεωργία 17,1%

Βιομηχανία 29,1%

Υπηρεσίες 53,9%

Πληθωρισμός (2020 by Trading Economics) 1,5% (δείκτης τιμών κατ/τή:4,1%)

Βασικό Τραπεζικό Επιτόκιο (RBI-Αυγ.2020) 3.15%

Ευκολία Επιχειρείν (WB-2020) 63^η

Εξαγωγές Αγαθών & Υπηρεσιών \$528,45 δις (Απρ.2019-Φεβ.2020-IBEF)

Εισαγωγές Αγαθών & Υπηρεσιών \$598,61 δις (' ')

Κύριοι Εισαγ. Εταίροι Κίνα(17%),ΕΕ(11%),ΗΠΑ(6%), Σαουδ. Αραβία(5%)

Εισροές ΑΞΕ (WB-2020) \$49,97 δις – 9^η Θέση

Εξωτερικό Χρέος (10.06.2020-Trading Economics) 558,5 δις \$

Δημόσιο Χρέος/ΑΕΠ (2020-Trading Economics) 72.1%

Δημοσιονομικό Έλλειμμα/ΑΕΠ (Δεκ 2019-Trading Economics) 3,3%

Συναλλαγματικά αποθέματα (Trading Economics) \$538,19 δις (Αυγ. 2020)

Πιστοληπτική ικανότητα (2020) BBB(S&P), Baa3(Moody's), BBB-(Fitch)

*Εκτιμήσεις Min.of Finance, RBL,CII, WB, IMF, EU- το οικονομικό έτος αρχίζει την 1^η Απριλίου έως το τέλος Μαρτίου επόμενου έτους



A.3.1 Οικονομικές μεταρρυθμίσεις (επιχειρηματικό περιβάλλον)

- Όπως προαναφέρθηκε (βλ. σελ. 5), από το 1991, η εμπορική και επενδυτική πολιτική της χώρας έχουν σταδιακά φιλελευθεροποιηθεί και σε συνδυασμό με την **παγκοσμιοποίηση**, η **Ινδία** μετατράπηκε από πολύ πτωχή χώρα σε **οικονομική και περιφερειακή δύναμη**. Στόχος της ινδικής κυβέρνησης είναι, η οικονομία της χώρας, κατά το οικονομικό έτος 2024-25, να αντιπροσωπεύει το ποσό των 5 τρις δολλ. ΗΠΑ (από 2,658 τρις δολλ. ΗΠΑ το 2018), ώστε να περιλαμβάνεται μέσα στις πέντε μεγαλύτερες οικονομίες παγκοσμίως.
- Όπως ήδη αναφέρθηκε, η χώρα είναι μέλος της Ομάδος των πλέον αναπτυγμένων χωρών ("G20"), των BRICS κ.ά., με ρόλο επιρροής εντός του Δ.Ν.Τ., της Παγκόσμιας Τράπεζας (κλπ), της Ν.Α. Ασίας (σε ανταγωνισμό με την Λ.Δ. Κίνας) και διεκδικεί μόνιμη θέση στο Συμβούλιο Ασφαλείας του Ο.Η.Ε.
- Οι ποσοτικοί εισαγωγικοί περιορισμοί καταργήθηκαν το 2001, με εξαίρεση ορισμένους «ευαίσθητους» τομείς.
- Τα πρόσφατα χρόνια, οι Κυβερνήσεις πήραν πρωτοβουλίες για την **χαλάρωση των περιορισμών Α.Ξ.Ε.** σε τομείς όπως η Άμυνα, τα πετρελαιοειδή, οι τηλεπικοινωνίες, το Χρηματιστήριο κλπ.
- Όμως από το έτος 2014 μέχρι σήμερα, η κυβέρνηση Μόντι υιοθέτησε διάφορες πρωτοβουλίες **υποκατάστασης των εισαγωγών** από την εθνική παραγωγή και προσέλκυσης ΑΞΕ για το σκοπό αυτό (βλ. "Make in India" κ.ά.). Ταυτόχρονα επέβαλε μη αμελητέους εισαγωγικούς δασμούς σε μεγάλο αριθμό προϊόντων (αγροτικών-π.χ. ελαιολάδου, βιομηχανικών, όπως ανταλλακτικά αυτοκινήτων, τηλεπικοινωνιακού υλικού υψηλής τεχνολογίας κλπ) που σε συνδυασμό με τα "παραδοσιακά" ή νεώτερα μη δασμολογικά εμπόδια (πχ φυτό-υγειονομικά, αναδρομική και απρόβλεπτη φορολόγηση εισοδήματος, τοπικοί δασμοί-τέλη κλπ των 28 Κρατιδίων κά, γραφειοκρατικά, διαφθορά κλπ), υποδηλώνουν **μία κάποια επιστροφή**



στο προ του έτους 1991 παραδοσιακό “προστατευτισμό” της τότε εθνικής παραγωγής.

- Συνεπώς, το επιχειρηματικό, οικονομικό ή νομοθετικό περιβάλλον είναι μεν ανοικτό και ακολουθεί τις βασικές αρχές του ελεύθερου ανταγωνισμού κατά τα τελευταία 25-27 χρόνια, αλλά παρουσιάζει πολλά εμπόδια πρόσβασης στην ινδική αγορά, όπως αθέμιτου ανταγωνισμού, πνευματικών δικαιωμάτων (κλπ) και χαρακτηρίζεται από **προστατευτική νοοτροπία**. Παρόλα αυτά, λόγω κάποιων μεταρρυθμίσεων, η Παγκόσμια Τράπεζα κατατάσσει την Ινδία για το έτος 2020, στην **63ή θέση παγκοσμίως ως προς το επιχειρηματικό κλίμα ή “Ευκολία του Επιχειρείν-Easy Doing Business**. Δηλαδή η Ινδία, βρίσκεται πλέον, σε καλύτερη θέση από την Ελλάδα (64^η) ως προς τον εν λόγω πολύ σημαντικό δείκτη.

A.3.2 Εισροές ΑΞΕ

Οι ΑΞΕ ανήλθαν σε US\$ 50 δις⁴ για το έτος 2020 (τελευταία διαθέσιμα στοιχεία) και, όπως προαναφέρθηκε, κατατάσσεται στην 9^η **θέση παγκοσμίως** (9^η και το προηγούμενο έτος). Ωστόσο, οι άμεσες ξένες επενδύσεις (Α.Ξ.Ε.) στην Ινδία μειώθηκαν απότομα το 2020 λόγω των επιπτώσεων της πανδημίας του κορονοϊού και των επακόλουθων μέτρων περιορισμών της κυκλοφορίας, διαταραχών της αλυσίδας εφοδιασμού και οικονομικής επιβράδυνσης, σύμφωνα με τη Διάσκεψη των Ηνωμένων Εθνών για το εμπόριο και την ανάπτυξη (UNCTAD).

- Θεωρείται επίσης, ότι η μονομερής καταγγελία των διμερών συμφωνιών αμοιβαίας προστασίας επενδύσεων (2016/17) από την Ινδική κυβέρνηση και η νέα “προστατευτική” της πολιτική, προφανώς είχαν αρνητική επίπτωση στις Α.Ξ.Ε. Μερικοί αναλυτές ομιλούν για αποτυχία των κυβερνητικών πρωτοβουλιών προσέλκυσης επενδύσεων με σκοπό την

⁴Πηγή: World Bank



υποκατάσταση των εισαγωγών από την εθνική παραγωγή (βλ. πχ Make in India).

- Από την πλευρά των χωρών-επενδυτών, οι μεγαλύτερες εισροές προέρχονται από τον Μαυρίκιο, τη Σιγκαπούρη, την Ιαπωνία, τις ΗΠΑ ή τη Κύπρο (στο τομέα των υπηρεσιών ή κίνησης κεφαλαίων-πχ τριγωνικές συναλλαγές κλπ- μέσω της σχετικής διμερούς Συμφωνίας Αποφυγής Διπλής Φορολογίας-ΣΑΔΦ-του έτους 2016). Όμως μετά το πρώτο τρίμηνο του έτους 2018, σε συνέχεια της οικονομικής, νομισματικής κλπ πολιτικής των ΗΠΑ, παρατηρήθηκε μεταφορά διεθνών κεφαλαίων (π.χ. ομολόγων) από τις "Αναδυόμενες Αγορές", όπως της Ινδίας, προς τις ΗΠΑ. Η κατάσταση αυτή επηρέασε δυσμενώς τις συναλλαγματικές ισοτιμίες τους.

A.3.4 Νόμισμα και συναλλαγματική ισοτιμία

Το εθνικό νόμισμα της Ινδίας είναι η ρουπία.

Το Αύγουστο 2020, η συναλλαγματική ισοτιμία της ρουπίας είχε ως ακολούθως: **1€ =88.88 ρουπίες, 1\$ =74.88 ρουπίες** ενώ προ ενός έτους κυμαίνονταν στις **78.13** και **69.64** ρουπίες αντίστοιχα. Τα τελευταία χρόνια, παρατηρούνταν μικρές αποκλίσεις από τις ανωτέρω ισοτιμίες χωρίς να ενισχύονται οι ινδικές εξαγωγές. Μάλιστα στα μέσα Μαΐου 2018, η ρουπία υποτιμήθηκε έναντι του αμερικανικού δολαρίου στο χαμηλότερο επίπεδο της σε διάστημα 16 μηνών.

Η Κεντρική τράπεζα της Ινδίας (Reserve Bank of India-RBI) λαμβάνει τα κατάλληλα, συνήθη μέτρα για την προστασία της ρουπίας, όπως προσφορά χρήματος, εσωτερικά επιτόκια δανεισμού ή απευθείας παρέμβασή της στην αγορά συναλλάγματος Forex.



B. ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

B.1 Θεσμικό πλαίσιο

Η Ινδία ακολουθεί το νομικό σύστημα της Βρετανικής Κοινοπολιτείας, το οποίο ενσωματώνει βασικά χαρακτηριστικά του Εθνικού Κοινοπολιτειακού Δικαίου, όπως η εκδίκαση αποφάσεων βάσει νομολογίας και η δεσμευτικότητα των αποφάσεων των Ανώτερων Δικαστηρίων για τα αντίστοιχα κατώτερου βαθμού. Ως εκ τούτου, το ινδικό νομικό σύστημα προσομοιάζει με το βρετανικό, με τη διαφορά ότι η Ινδία έχει **γραπτό Σύνταγμα**.

Το ινδικό Σύνταγμα

Το ινδικό Σύνταγμα περιλαμβάνει ομοσπονδιακά αλλά και ενιαία χαρακτηριστικά. Στο **ομοσπονδιακό επίπεδο** περιλαμβάνεται η κατανομή των εξουσιών μεταξύ της ομοσπονδιακής (Κεντρικής), των περιφερειακών Κυβερνήσεων των **28 Ινδικών Κρατιδίων και μερικών από τα εννέα "Εδάφη της Ένωσης"**. Στα ενιαία χαρακτηριστικά περιλαμβάνεται το ενιαίο δικαστικό σύστημα και ο διορισμός από την Κεντρική Κυβέρνηση προσώπων σε θέσεις-κλειδιά (π.χ. ο επικεφαλής εκλογικός επίτροπος). Για περισσότερες πληροφορίες για τις διάφορες εξουσίες της Ινδίας, βλ. <https://www.vaishlaw.com/publications/> ,σελ. 16-19).

Νομοθετική εξουσία

Η νομοθετική εξουσία κατανέμεται μεταξύ του ομοσπονδιακού και των περιφερειακών νομοθετικών σωμάτων. Σύμφωνα με το ινδικό Σύνταγμα υπάρχουν α) 97 περιπτώσεις, όπου δικαίωμα νομοθεσίας έχει μόνο το



ομοσπονδιακό νομοθετικό σώμα (π.χ. άμυνα, τραπεζικός τομέας), β) 66 περιπτώσεις αποκλειστικής **αρμοδιότητας των τοπικών κοινοβουλίων** (π.χ. τοπική γεωργία και εμπόριο) και γ) 47 περιπτώσεις, όπου **και τα δύο σώματα** μπορούν να νομοθετήσουν (π.χ. πτωχευτικό δίκαιο), αλλά σε περίπτωση αντικρουόμενων νόμων, τότε θα υπερισχύσει ο ομοσπονδιακός.

Κατ' εξουσιοδότηση νομοθεσία

Υπάρχει συνταγματική πρόβλεψη κατ' εξουσιοδότησης νομοθεσίας, η οποία διενεργείται από ένα **κυβερνητικό σώμα**, το οποίο είναι υποδεέστερο του νομοθετικού σώματος. Πολλές φορές ένα νομοθέτημα μπορεί να είναι ατελές εάν δεν ληφθεί υπόψη το συνοδευτικό έγγραφο του κατ' εξουσιοδότηση νομοθετούντος σώματος.

Δικαστικό σύστημα-Ιεραρχία Δικαστηρίων

Το **Ανώτατο Δικαστήριο της Ινδίας** είναι το υψηλότερο σε βαθμό και εκδικάζει εφέσεις κατά αποφάσεων των Ανώτερων Δικαστηρίων.

Υπάρχουν **28 συνολικά Ανώτερα Δικαστήρια** ή District and Sessions Judge Courts -ένα για κάθε κρατίδιο-, αλλά μερικά από αυτά είναι αρμόδια και για γειτονικά Έδαφη της Ένωσης. Κάθε Ανώτερο Δικαστήριο αποτελεί το κύριο πολιτικό δικαστήριο του κρατιδίου, με δικαιοδοσία επί όλων των υποθέσεων, συμπεριλαμβανομένων αυτών που επισείουν ποινή θανάτου, ενώ εκδικάζει και εφέσεις των κατώτερων δικαστηρίων.

Τα **περιφερειακά δικαστήρια** εκδικάζουν υποθέσεις της περιφέρειας και τελούν υπό διοικητικό και δικαστικό έλεγχο του Ανώτερου Δικαστηρίου του αντίστοιχου κρατιδίου.

Υποδεέστερα των παραπάνω περιφερειακών δικαστηρίων είναι πολλά ακόμα **κατώτερα δικαστήρια**, τα οποία χωρίζονται σε **πολιτικά και ποινικά**. Το κατώτερο πολιτικό είναι αυτό του **Πολιτικού Δικαστή** (Civil Judge -Junior Division), που εκδικάζει υποθέσεις χαμηλού χρηματικού διακυβεύματος, ενώ το



κατώτερο ποινικό είναι αυτό του **Judicial Magistrate Second Class**, το οποίο εκδικάζει υποθέσεις, που επισείουν ποινές φυλάκισης έως 5 έτη.

Περισσότερες πληροφορίες για το ινδικό δικαστικό σύστημα, βλ. <https://www.vaishlaw.com/publications/> , σελ. 19-22.

B.1.1 Νομικές Μορφές Εταιριών

- Σε γενικές γραμμές, **αλλοδαπές εταιρείες** επιτρέπεται να επενδύσουν άμεσα στην Ινδία, είτε από μόνες τους είτε σε κοινοπραξία με εγχώριες εταιρείες, με εξαιρέσεις σε λίγους τομείς. Επιπλέον, δεν απαιτείται προηγούμενη έγκριση από την Κυβέρνηση (με λίγες εξαιρέσεις σε «ευαίσθητους» τομείς).
- Η χρησιμοποίηση **ξένων επωνυμιών στα προϊόντα**, που πωλούνται στην ινδική αγορά, επιτρέπεται.
- Η ινδική **αγορά κεφαλαίων** είναι ανοιχτή σε ξένους θεσμικούς επενδυτές.
- Επιτρέπονται οι **συμφωνίες μεταφοράς τεχνογνωσίας** από το εξωτερικό. Στην περίπτωση αυτή πρέπει να συμφωνούνται τα παρακάτω: αμοιβή για τη μεταφορά τεχνογνωσίας, αμοιβή για το "design", πληρωμή για υπηρεσίες τεχνικού προσωπικού και πληρωμή για λοιπά δικαιώματα πνευματική ιδιοκτησίας.

Μορφές επιχειρείν και απαιτούμενες διαδικασίες

1. Μη εταιρική οντότητα

Liaison office: Επιτρέπεται η λειτουργία της μετά από άδεια της *Αποθεματικής Τράπεζας Ινδίας (RBI)*, η οποία παρέχεται συνήθως για περίοδο 3 ετών και μπορεί στη συνέχεια να ανανεωθεί. Το liaison office δραστηριοποιείται εν ονόματι της εταιρείας. Μεταξύ άλλων προβαίνει σε:

- αντιπροσώπευση της αλλοδαπής εταιρείας,
- προώθηση των εισαγωγών,



- προώθηση τεχνικών/χρηματοδοτικών συμφωνιών στο όνομα της εταιρείας,
- συντονισμό της επικοινωνίας μεταξύ μητρικής και ινδικών εταιρειών.

Branch Office: Απαιτείται ειδική άδεια της *Αποθεματικής Τράπεζας της Ινδίας* για τη σύσταση Branch Office, η οποία εξετάζει ενδελεχώς τις προτεινόμενες στην αίτηση άδειας δραστηριότητες. Στη συνέχεια, πρέπει να εκδοθεί πιστοποιητικό έναρξης δραστηριότητας στην Ινδία από τον *Έφορο Εταιρειών*.

Το Branch Office συνήθως αναλαμβάνει τις παρακάτω δραστηριότητες:

- Εισαγωγή & εξαγωγή εμπορευμάτων
- Προσφορά συμβουλευτικών υπηρεσιών
- Έρευνα σε περιοχή ενδιαφέροντος της μητρικής
- Τεχνικές/χρηματοδοτικές συμφωνίες στο όνομα της μητρικής
- Εκπροσώπηση της μητρικής στην Ινδία με δικαίωμα αγοράς/πώλησης
- Παροχή υπηρεσιών πληροφορικής και ανάπτυξης λογισμικού στην Ινδία
- Τεχνική υποστήριξη για προϊόντα που τροφοδοτεί η μητρική

Project office: Εάν μια αλλοδαπή εταιρεία έχει συμφωνήσει με μια ινδική να αποπερατώσει ένα έργο στην Ινδία, δεν χρειάζεται ειδική άδεια από την Αποθεματική Τράπεζα. Όπως και στην περίπτωση του branch office, το project office θεωρείται επέκταση της αλλοδαπής εταιρείας και φορολογείται με το ίδιο τρόπο που ισχύει για τις αλλοδαπές εταιρείες.

2. Εταιρική Οντότητα

Θυγατρική εταιρεία: Η εν λόγω εταιρεία υπάγεται στις ρυθμίσεις των ΑΞΕ. Στην περίπτωση των θυγατρικών εταιρειών υπάρχει η μεγαλύτερη δυνατή ευελιξία ως προς το επιχειρείν σε σύγκριση με τα προαναφερθέντα liaison και branch office και κυρίως:



- Η χρηματοδότηση μπορεί να γίνει μέσω ιδίων κεφαλαίων ή δανεισμού (αλλοδαπού ή εγχώριου)
- Ισχύουν οι ινδικές ρυθμίσεις για τον καθορισμό των τιμών μεταβίβασης
- Δεν απαιτείται άδεια για τον επαναπατρισμό μερισμάτων

Κοινοπραξία με Ινδό εταίρο: Δεν υπάρχουν ειδικοί νόμοι, που διέπουν τις κοινοπραξίες, αλλά απλά εφαρμόζονται οι νόμοι που ισχύουν για τις εγχώριες εταιρείες.

Ξένοι Θεσμικοί Επενδυτές: Οι ανωτέρω μπορούν να επενδύσουν στις χρηματοπιστωτικές αγορές, όπως σε συνταξιοδοτικά ταμεία, αμοιβαία κεφάλαια, εταιρείες επενδύσεων και εταιρείες διαχείρισης περιουσιακών στοιχείων. Επίσης, οι προαναφερθέντες, επιτρέπεται να επενδύσουν σε κάθε είδους χρεόγραφο στην πρωτογενή και δευτερογενή αγορά ινδικών εταιρειών, που έχουν εισαχθεί ή πρόκειται να εισαχθούν σε ένα ινδικό χρηματιστήριο.

3. Άλλες σημαντικές πτυχές

❖ Επαναπατρισμός επενδεδυμένου κεφαλαίου και κερδών:

1. Τα κέρδη από όλες τις ξένες επενδύσεις επαναπατρίζονται ελεύθερα και υπόκεινται σε κλαδικές ρυθμίσεις. Τα μερίσματα εμβάζονται ελεύθερα μέσω εξουσιοδοτημένων αντιπροσώπων.
2. Οι μη-κάτοικοι της χώρας μπορούν να πωλούν μετοχές στο χρηματιστήριο χωρίς προηγούμενη έγκριση της Αποθεματικής Τράπεζας. Οι ίδιοι δύνανται να επαναπατρίσουν τα κέρδη μέσω τράπεζας, με την προϋπόθεση ότι αγόρασαν τις μετοχές με πρόβλεψη επαναπατρισμού και έχουν τα απαραίτητα εκκαθαριστικά έγγραφα από τις αρμόδιες Φορολογικές Αρχές.
3. Για πώληση μετοχών μέσω ιδιωτικών συμφωνιών, χρειάζεται άδεια από τα κατά τόπους γραφεία της Αποθεματικής Τράπεζας και υπάρχει ειδική διαδικασία για τον καθορισμό της τιμής τους.



- ❖ **Γεωγραφικοί περιορισμοί:** Οι επενδυτές μπορούν ελεύθερα να διαλέξουν τόπο εγκατάστασης βιομηχανικής μονάδας. Βιομηχανική άδεια απαιτείται εάν η προτεινόμενη τοποθεσία είναι σε απόσταση μικρότερη των 25 χλμ από την αστική περιοχή 23 ινδικών πόλεων, οι οποίες έχουν πληθυσμό μεγαλύτερο του 1 εκ. κατοίκων, σύμφωνα με την προηγούμενη απογραφή του ινδικού πληθυσμού (2011).
- ❖ **Περιβαλλοντολογικές άδειες:** Επιβάλλονται για τις βιομηχανικές μονάδες, που ανήκουν σε 31 κατηγορίες εργοστασίων. Οι λεπτομέρειες καταγράφονται στην ιστοσελίδα του ινδικού Υπουργείου Περιβάλλοντος και Δασών: <http://envfor.nic.in>. (βλ. περαιτέρω διευκρινήσεις στο κεφάλαιο 10 του παρόντος οδηγού).

4. Συγχωνεύσεις & Εξαγορές

Υπάρχουν πολλοί νόμοι, που διέπουν τις συγχωνεύσεις και εξαγορές είτε άμεσα είτε έμμεσα. Ακολουθούν οι κυριότεροι (στην αγγλική, επίσης, επίσημη γλώσσα της χώρας):

A. Companies Act, 2013

B. Takeover Code, 2011

Γ. Listing Agreement: Γίνεται μεταξύ της εταιρείας και του Χρηματιστηρίου, στο οποίο η πρώτη προτίθεται να εγγραφεί.

Δ. Insider Trading Regulations, 2015

Ε. Competition Law, 2002

ΣΤ. Exchange Control Regulations

Ζ. Overseas Direct Investment

Η. Taxes and Duties.

Περιλαμβάνει τους φόρους: 1) Εισοδήματος, 2) ΦΠΑ, 3) Τέλος Χαρτοσήμου, 4) Άλλους Φόρους (πρόκειται, κυρίως, για φόρους υπηρεσιών).



B.1.2 Διαδικασία ίδρυσης εταιρίας

Κατά το πρώτο στάδιο προβλέπεται η κατάθεση αίτησης εγγραφής στον **Έφορο Εταιρειών**. Από τη στιγμή που μια εταιρεία εγγράφεται, υπόκειται στους νόμους και κανονισμούς που διέπουν τις εγχώριες εταιρείες στην Ινδία.

Υπάρχουν δύο είδη εταιρειών:

- 1) Ιδιωτική εταιρεία: Είναι η εταιρεία, που έχει τουλάχιστον δύο μέλη και ελάχιστο κεφάλαιο 100.000 ρουπιών (€ 1.400).
- 2) Δημόσια εταιρεία: Ως δημόσιες θεωρούνται και οι θυγατρικές των δημόσιων εταιρειών. Η δημόσια εταιρεία οφείλει να διαθέτει κεφάλαιο τουλάχιστον 500.000 ρουπιών (€ 7.000) και να έχει το λιγότερο 7 μέλη και 3 διευθυντές. Ο ανώτατος αριθμός διευθυντών είναι 12 και μπορεί να αυξηθεί με κρατική έγκριση.

Διαδικασία σύστασης εταιρείας (στην αγγλική, επίσης, επίσημη γλώσσα της χώρας):

- Obtaining DIN (Director Identification Number)
- Applying for name availability
- Drafting Memorandum of Understanding (MOU) and Articles of Association (AOA)
- Court stamping of MOU and AOA
- Signing of MOU and AOA by first subscribers
- Filing with Registrar of Companies (ROC)
- Vetting of MOU and AOA by ROC
- Obtaining certificate of incorporation



Ανάλογα με το είδος της εταιρείας είναι πιθανό να απαιτούνται και οι παρακάτω κωδικοί, εγγραφές κá φορολογικές διαδικασίες (ορολογία στην αγγλική, επίσημη γλώσσα της χώρας, όπως και οι σχετικές διευκρινήσεις):

- PAN (Permanent Account Number): All income tax payers are required to obtain an income tax registration number i.e. PAN
- TAN (Tax Deduction Account Number): While running a business, certain payments will require the payee to withhold tax. A new business is required to obtain Tan from income tax department.
- Service tax: A person/company providing specified services needs to obtain service tax registration within 30 days of providing the services.
- VAT (Value Added Tax): VAT is levied on sale of goods. Any business proposing to carry out a works contract or trade in goods needs to register for VAT.
- Excise registration: Excise is an indirect tax levy on manufacture of goods.
- FRRO (Foreigners Regional registration Office): Foreigners coming to India on employment need to register with FRRO within 14 days of their arrival.
- IEC (Import Export Code): Prior to carrying out any export or import activities, it is mandatory to obtain an IEC from Directorate General of Foreign Trade.

B.1.3 Καθεστώς αδειοδοτήσεων

Πλήρης περιγραφή του νομικού πλαισίου που διέπει τις επενδύσεις στις Ινδία υπάρχει, επίσης, στην ιστοσελίδα του Υπουργείου Επενδύσεων:

<https://dipp.gov.in/foreign-direct-investment/foreign-direct-investment-policy>



Για να τεθεί υπό έλεγχο η περιβαλλοντική μόλυνση και να αποφευχθεί η ανεξέλεγκτη χρήση των πεπερασμένων φυσικών πόρων της χώρας, οι Ινδικές Αρχές απαιτούν περιβαλλοντικές άδειες για όλες τις βιομηχανικές δραστηριότητες, τόσο από την Κεντρική, όσο και από τις Τοπικές Κυβερνήσεις.

Υπάρχουν διάφοροι νόμοι, που εφαρμόζονται τόσο σε κεντρικό όσο και σε τοπικό επίπεδο, αλλά οι κυριότεροι από αυτούς είναι οι Environment (Protection) Act, 1986, Water Act και Air Act.

1. Environment (Protection) Act, 1986

Πρόκειται για “νόμο-ομπρέλα”, που δίνει τη δυνατότητα στην Κυβέρνηση, να ελέγχει, εμποδίζει ή ελαχιστοποιεί την **περιβαλλοντική μόλυνση**, θέτοντας τεχνικές προδιαγραφές για τη διάθεση αποβλήτων μέσω διαφόρων αποφάσεων και εγκυκλίων, ορισμένες από τις οποίες είναι οι εξής (στην αγγλική, επίσης, επίσημη γλώσσα της χώρας):

- Environment Impact Assessment (EIA) Notification, 2006
- Costal Regulation Zone (CRZ) Notification, 2011
- Noise Pollution (Regulation and Control) Rules, 2000
- Manufacture Storage and Import of Hazardous Chemicals Rules, 1989
- Chemical Accidents (Emergency Planning, Preparedness and Response) Rules, 1996
- Manufacture, Use, Import, Export and Storage of Hazardous Micro Organisms, Genetically Engineered Organisms or Cells Rules, 1989
- Hazardous Waste (Management, Handling and Transboundary Movement) Rules, 2008
- Bio-Medical waste (Management & Handling) Rules, 1998
- Municipal Solid Wastes (Management & Handling) Rules, 2000



- E-waste (Management and Handling) Rules, 2011

2. Environmental Impact Assessment (“EIA”) Notification

Μέσω της ΕΙΑ έγινε υποχρεωτική η έκδοση **Περιβαλλοντικού Εκκαθαριστικού (ΕΚ)** για ευρύτατο αριθμό έργων, από τα ορυχεία έως τη δόμηση, η οποία πρέπει να υποβάλλεται με τα υπόλοιπα δικαιολογητικά για την αδειοδότηση του έργου. Ενδέχεται, επίσης, το χορηγούμενο Εκκαθαριστικό να θέτει ορισμένους όρους προς εκπλήρωση.

Αφού αποκτηθεί το εκκαθαριστικό, ζητείται από την εταιρεία να καταθέτει μεταγενέστερες εκθέσεις για την πορεία του έργου. Οι λεπτομέρειες ρυθμίζονται ανά περίπτωση και αναγράφονται στο Εκκαθαριστικό.

3. Coastal Regulation Zone (CRZ) Notification

Η CRZ χωρίζει την παράκτια ζώνη σε κατηγορίες ανάλογα με την οικολογική τους ευαισθησία και απαγορεύει την εγκαθίδρυση νέων βιομηχανιών ή την επέκταση παλαιότερων εκτός ορισμένων περιπτώσεων. Οι δραστηριότητες που καλύπτονται από την CRZ χρήζουν επίσης Περιβαλλοντολογικού Εκκαθαριστικού και μετέπειτα περιβαλλοντολογικών εκθέσεων.

4. Επικίνδυνες ουσίες

Έπειτα από το πολύνεκρο ατύχημα από διαρροή τοξικού αερίου στην πόλη Bhopal (1984), που αποτελεί τη χειρότερη βιομηχανική καταστροφή που σημειώθηκε ποτέ, οι ινδικές κυβερνήσεις ενέτειναν τις προσπάθειές τους για την προστασία από επικίνδυνες ουσίες. Ως τέτοιες περιγράφονται «οποιαδήποτε ουσία ή παρασκεύασμα το οποίο, λόγω της χημικής ή φυσικοχημικής ιδιότητας ή χειρισμού του, είναι ικανή να προκαλέσει βλάβη στον άνθρωπο, σε άλλα



ζωντανά πλάσματα, φυτά, μικροοργανισμούς, περιουσία ή το περιβάλλον». Ο ανωτέρω ευρύς ορισμός περικλείει πολλές μεταποιητικές δραστηριότητες.

Υπάρχουν ποικίλοι νόμοι που ρυθμίζουν τις επικίνδυνες ουσίες. Οι βιομηχανίες που ασχολούνται με τις εν λόγω ουσίες απαιτείται να συμμορφώνονται με το νόμο για την **Ασφάλιση Δημόσιας Αστικής Ευθύνης**, 1991, η οποία προβλέπει την αντικειμενική ευθύνη της εταιρείας σε περίπτωση ατυχήματος.

5. Νόμος για τον Αέρα και το Νερό

Ο Νόμος αυτός αποδίδει ρυθμιστική εξουσία στο κεντρικό και τα **τοπικά Συμβούλια Ελέγχου Ρύπανσης (PCB)**. Τα PCB είναι επιφορτισμένα με την έκδοση και ανάκληση αδειών λειτουργίας παραγωγικών μονάδων, την παρακολούθηση και την υποβολή περιοδικών εκθέσεων, τη δειγματοληψία, την επιθεώρηση των εγκαταστάσεων, την απαίτηση για διορθωτικές ενέργειες με παράλληλο προσδιορισμό χρονοδιαγράμματος συμμόρφωσης.

Ο συγκεκριμένος νόμος απαγορεύει την εκκένωση από βιομηχανικές μονάδες λυμάτων ή εμπορικών αποβλήτων σε "ρέματα", πηγάδια ή υπονόμους χωρίς την έγκριση του κατά τόπου αρμόδιου PCB.

Απαιτείται έγκριση εγκαθίδρυσης και στη συνέχεια λειτουργίας από τα κατά τόπους PCB. Ακόμα και μη ρυπογόνες, "καθαρές" βιομηχανίες, υποχρεούνται να διαθέτουν τα προαναφερόμενα πιστοποιητικά, εάν σκοπεύουν να λειτουργήσουν σε περιοχή χαρακτηρισμένη από το αρμόδιο PCB ως 'pollution control area'.

Σε περίπτωση παράβασης των παραπάνω κανόνων, τα τοπικά PCB έχουν το δικαίωμα, έπειτα από έγκριση του κεντρικού PCB, να επιβάλουν πρόστιμα. Το κρατίδιο Maharashtra, με πρωτεύουσα την Βομβάη που ως γνωστό είναι η



οικονομική πρωτεύουσα της Ινδίας, είναι ένα από τα ινδικά κρατίδια, που έχουν κάνει συχνή χρήση αυτής της διάταξης επιβάλλοντας πρόστιμα για μη εξουσιοδοτημένη απόθεση επικίνδυνων αποβλήτων.⁵

Περαιτέρω ενημέρωση για το ινδικό νομικό κλπ περιβαλλοντολογικό πλαίσιο, βλ. <https://www.vaishlaw.com/publications/>, σελ.326-334.

6. Τοπικές Κυβερνήσεις

Σύμφωνα με το ινδικό Σύνταγμα, η γη και το νερό υπάγονται στη νομοθεσία των τοπικών Κυβερνήσεων. Ως εκ τούτου, η νομοθεσία που διέπει τη **χρήση γης και νερού** διαφέρει από κρατίδιο σε κρατίδιο.

B.1.4 Εξασφάλιση πιστώσεων-χρηματοδοτήσεων

Οι εταιρείες επιτρέπεται να αντλήσουν κεφάλαια και να έχουν πρόσβαση στις χρηματοπιστωτικές αγορές μέσω της δημόσιας εγγραφής μετοχών, αλλά και με τη χρήση άλλων μεθόδων εντός των κανονιστικών ορίων του **SEBI (Security and Exchange Board of India)**. Τα σημαντικότερα **χρηματιστήρια της χώρας** είναι τα ακόλουθα: το BSE (Bombay Stock Exchange), με εγγεγραμμένες περισσότερες από 5.500 εταιρείες, το NSE (National Stock Exchange of India Ltd) και το μικρότερο των δύο προαναφερθέντων, Calcutta Stock Exchange.

1. Δημόσια Εγγραφή

⁵<http://www.oecd.org/environment/outreach/37838061.pdf>



Υπάρχουν δύο ειδών δημόσιες εγγραφές: **IPO (Initial Public Offerings)** και **FPO (Further Public Offerings)**. Στην περίπτωση της **IPO** η εκδότρια εταιρεία προσφέρει νέους τίτλους ή τίτλους που κατέχουν ήδη οι μέτοχοί της, ή έναν συνδυασμό των δύο παραπάνω τίτλων. Η διαδικασία αυτή ανοίγει τον δρόμο για την εγγραφή της εκδότριας εταιρείας σε κάποιο από τα ινδικά χρηματιστήρια. Στην περίπτωση της **FPO**, μια ήδη εγγεγραμμένη εταιρεία εκδίδει επιπλέον μετοχές προς πώληση ή εμπορεύεται υπάρχουσες μετοχές της.

Οι διατάξεις του SEBI (**Issue of Capital and Disclosure Regulations, 2009-ICDR**) ρυθμίζουν, μεταξύ άλλων, τη διαδικασία των IPO και FPO από μια ινδική εταιρεία, καθώς επίσης και τη διαδικασία για εξαιρούμενη θεσμική τοποθέτηση, προνομιακή διάθεση και ινδικά αποθετήρια έγγραφα. Εκτός από τους κανόνες του ICDR, τα εν λόγω δύο είδη δημόσιας εγγραφής διέπονται από τους κατωτέρω νόμους: Companies Act, Securities Contracts (Regulation) Rules, 1957 ("SCRR") και Listing Regulations.

2. Εγγραφή ινδικής εταιρείας σε ξένα χρηματιστήρια

Η ανωτέρω εγγραφή είναι δυνατή μέσω της έκδοσης αποθετηρίων εγγράφων, κοινώς γνωστών ως 'American Depository Receipts' (ADR) ή 'Global Depository Receipts' (GDR).

Οι **ADR** είναι μετοχές εμπορεύσιμες στις ΗΠΑ, αλλά αντιπροσωπεύουν έναν ορισμένο αριθμό μετοχών μιας ξένης εταιρείας. Οι ADR αποτελούν αντικείμενο αγοραπωλησίας στα αμερικανικά χρηματιστήρια ως κανονικές μετοχές.

Οι **GDR** είναι όμοιες με τις ADR, αλλά αυτές αποτελούν αντικείμενο διαπραγμάτευσης σε χρηματιστήρια εκτός ΗΠΑ.



Η **εγγραφή ινδικών εταιρειών σε ξένα χρηματιστήρια** διέπεται από το **‘Depository Receipts Scheme, 2014’ (DR Scheme 2014)**⁶, που τέθηκε σε ισχύ στις 15 Δεκεμβρίου 2014 και αποτελεί επικαιροποίηση των εκτενών οδηγιών που περιέχονται στο Foreign Currency Convertible Bonds and Ordinary Shares (Through Depository Receipt Mechanism) Scheme, 1993.⁷

3. Εγγραφή ξένων εταιρειών σε ινδικό χρηματιστήριο

Οι αλλοδαπές εταιρείες επιτρέπεται να συγκεντρώσουν κεφάλαια στην ινδική αγορά εκδίδοντας **Ινδικά Αποθετήρια (Indian Depository Receipts, IDRs)**. Οι προϋποθέσεις για να μπορεί νόμιμα μια αλλοδαπή εταιρεία να εκδώσει IDR είναι οι παρακάτω:

- Εγγραφή σε χρηματιστήριο της χώρας προέλευσης.
- Δεν πρέπει να υπάρχει κανενός είδους απαγόρευση έκδοσης μετοχών.
- Πριν από την έκδοση των μετοχών, η εταιρεία θα πρέπει να έχει καταβεβλημένο κεφάλαιο καθώς και ελεύθερα αποθεματικά ύψους τουλάχιστον \$100 εκ., όπως και μέσο όρο κύκλου εργασιών ύψους \$500 εκ. στη χώρα προέλευσης για τα τρία τελευταία έτη πριν από την έκδοση.
- Ιστορικό συμμόρφωσης: Η εταιρεία πρέπει να έχει θετικό ιστορικό συμμόρφωσης με τους κανονισμούς αγοράς κινητών αξιών στη χώρα προέλευσης.
- Ιστορικό συνεχούς εμπορίας: Η εταιρεία πρέπει να μην έχει διακόψει το εμπόριό της στο χρηματιστήριο της χώρας καταγωγής κατά τα τελευταία τρία έτη.

⁶ http://finmin.nic.in/the_ministry/dept_eco_affairs/capital_market_div/DepositoryReceiptsScheme2014.pdf
<https://www.rbi.org.in/scripts/NotificationUser.aspx?Id=9507&Mode=0>



- Ιστορικό κερδοφορίας: Απαιτείται κερδοφορία της αλλοδαπής εταιρείας για 5 χρόνια προ της έκδοσης μετοχών στην ινδική αγορά.

Οι κανόνες, που διέπουν το εμπόριο της αλλοδαπής εταιρείας, και στους οποίους αυτή πρέπει να συμμορφώνεται, περιέχονται στους ακόλουθους νόμους:

- The Companies Act
- The ICDR Regulations
- The Companies (Issue of Indian Depository Receipts) Rules, 2004

4. Εγγραφή Μικρών και Μεσαίων Επιχειρήσεων

Πρόκειται για απλοποιημένη διαδικασία, κατά την οποία δεν απαιτείται έκδοση IPO, προκειμένου να μπορούν οι εταιρείες αυτές να συγκεντρώσουν κεφάλαια. Οι σχετικοί **Κανονισμοί -SEBI Regulations, 2013** (Listing of Specified Securities on Institutional Trading Platform)- καθορίζουν τις εν λόγω λεπτομέρειες.

Ορισμένες από τις βασικές προϋποθέσεις εγγραφής είναι:

- ✓ Ο διευθυντής της εταιρείας δεν πρέπει να περιλαμβάνεται στον κατάλογο παραβατών της Αποθεματικής Τράπεζας Ινδίας
- ✓ Δεν έχει γίνει αγωγή εκκαθάρισης ενώπιον κανενός αρμόδιου δικαστηρίου
- ✓ Ούτε η εταιρεία ούτε κάποια θυγατρική της έχουν καταγγελλεί τα προηγούμενα 5 έτη στο Board for Industrial and Financial Reconstruction (BIFR), ούτε υπήρξε το συγκεκριμένο διάστημα εναντίον της ενέργεια από τις SEBI, RBI, IRDA ή MCA.
- ✓ Η εταιρεία έχει ελεγμένες οικονομικές καταστάσεις τουλάχιστον για το αμέσως προηγούμενο έτος.



- ✓ Η εταιρεία υπάρχει για λιγότερο από 10 χρόνια και τα έσοδά της δεν ξεπέρασαν το 1 δις ρουπίες (€13,3 εκ.) σε κάποιο από αυτά τα χρόνια.

B.1.5 Εργασιακό καθεστώς

Το εργατικό δυναμικό της Ινδίας είναι σε μεγάλο βαθμό **ετερογενές**. Αντίθετα με άλλες χώρες, όπου η οικονομική ανάπτυξη είχε ως αποτέλεσμα τη μετακίνηση του από τη γεωργία στη βιομηχανία, στην Ινδία η στροφή αυτή έγινε προς τον τομέα των υπηρεσιών, αρχής γενομένης στα μέσα της δεκαετίας του '80. Η επιτάχυνση της ανάπτυξης του **τρίτογενούς τομέα** της ινδικής οικονομίας έγινε τη δεκαετία του '90, όταν εφαρμόστηκαν οικονομικές μεταρρυθμίσεις. Η ταχεία ανάπτυξη της ινδικής οικονομίας εν γένει και του τομέα των υπηρεσιών ειδικότερα, αποτελούν σαφείς ενδείξεις της σωρευτικής αύξησης του ανθρώπινου κεφαλαίου στην Ινδία.

Ένα εκατομμύριο άτομα προστίθενται στο ινδικό εργατικό δυναμικό κάθε μήνα. Στο πλαίσιο αυτό, η ινδική Κυβέρνηση προσπαθεί να πάρει μέτρα για την περαιτέρω ανάπτυξη των ανθρώπινων πόρων της χώρας. Όμως, η **πληθώρα των εργατικών νόμων αποτελεί εμπόδιο** στην βελτίωση της ευκολίας του επιχειρείν στη χώρα. Έτσι, μέσα στα άμεσα σχέδια της Κυβέρνησης είναι η δημιουργία κώδικα, ο οποίος θα ενοποιήσει το κατακερματισμένο εργατικό δίκαιο, όπως και μερικά άλλα μέτρα.

Η Κυβέρνηση καθιέρωσε μια **ηλεκτρονική πύλη**, μέσω της οποίας χορηγείται ο αριθμός εργατικής ταυτότητας (LIN)⁸, ενεργοποίησε τη δυνατότητα ηλεκτρονικής

⁸<http://pib.nic.in/newsite/PrintRelease.aspx?relid=118663>



υποβολής της ετήσιας απόδοσης (βάσει οκτώ κεντρικών νόμων⁹), ενώ ενοποιήθηκε η διαδικασία ίδρυσης μιας εταιρείας (σύμφωνα με 5 εργατικούς νόμους¹⁰) και πλέον όλα τα δικαιολογητικά υποβάλλονται σε μια μόνο διαδικτυακή πύλη¹¹. Τέλος, η πρωτοβουλία της Κυβέρνησης «**Start-up India**» αναμένεται να επιφέρει αλλαγές και σε μεγάλο μέρος των νόμων που διέπουν την απασχόληση¹².

1. Νομοθεσία που διέπει την απασχόληση

Δεν υπάρχει ενιαία νομοθεσία, αλλά περισσότεροι από 200 νόμοι που ρυθμίζουν όλες τις πλευρές της απασχόλησης. Οι κυριότεροι από αυτούς απαριθμούνται στη συνέχεια (στην αγγλική, επίσης, επίσημη γλώσσα της χώρας):

:

- Factories Act, 1948
- Shops and Commercial Establishments Acts
- Industrial Employment Act, 1946
- Contract Labour Act, 1970
- Maternity Benefit Act, 1970
- Sexual Harassment of Women at Workplace Act, 2013
- Building and Other Construction Workers Act, 1996
- Minimum Wages Act, 1948

⁹Payment of Wages Act, Minimum Wages Act, CLRA Act, Maternity Benefits Act, ID Act, Payment of Bonus Act, BOCW Act and the Inter-State Migrant Workmen (Regulation of Employment & Condition of Services) Act, 1979

¹⁰EPF Act, ESI Act, CLRA Act, BOCW Act and the Inter-State Migrant Workmen (Regulation of Employment & Condition of Services) Act, 1979

¹¹<http://economictimes.indiatimes.com/news/economy/policy/labour-ministry-to-integrate-5-labour-acts-with-e-biz-portal/articleshow/51313913.cms> (last accessed on April 14, 2016)

¹²PF Act, ESI Act, ID Act, Payment of Gratuity Act, Trade Unions Act, the Inter-State Migrant Workmen (Regulation of Employment & Condition of Services) Act, 1979, Apprentice Act, CLRA Act and the BOCW



- Payment of Wages Act, 1936
- Equal Remuneration Act, 1976
- Payment of Bonus Act, 1965
- Payment of Gratuity Act, 1972
- Employees' Provident Funds and Miscellaneous Provisions Act, 1952
- Employees' State Insurance Act, 1948
- The Apprentices Act, 1961
- Employment Exchanges Act, 1959
- Child Labor Act, 1986
- Industrial Disputes Act, 1947
- Trade Unions Act, 1926

2. Σύμβαση εργασίας

Δεν υπάρχει νομική υποχρέωση για γραπτή σύμβαση εργασίας η οποία είναι απλά **προαιρετική**. Τα έγγραφα, τα οποία συνήθως υπογράφονται κατά την πρόσληψη ενός εργαζομένου είναι:

A. Σύμβαση Απασχόλησης

Όπως προαναφέρθηκε, η συνήθης πρακτική στην Ινδία είναι ο εργοδότης να συντάσσει μια επιστολή προσφοράς εργασίας, η οποία περιγράφει συνοπτικά τους όρους εργασίας. Οι ρήτρες, που συνήθως περιλαμβάνονται στις συμβάσεις απασχόλησης είναι:

- Όροι πρόσληψης και απόλυσης
- Αποζημίωση (αμοιβή και μπόνους)
- Καθήκοντα και υποχρεώσεις του εργαζομένου
- Σύγκρουση συμφερόντων
- Εμπιστευτικότητα
- Πνευματική ιδιοκτησία



- Υποχρέωση μη ανταγωνισμού και μη ιδιοποίησης πελατών
- Επίλυση διαφορών

Β. Συμφωνία εμπιστευτικότητας

Βάσει αυτής ο εργοδότης συμφωνεί να δίνει εμπιστευτικές πληροφορίες για την εταιρεία στον εργαζόμενο και ο τελευταίος υπόσχεται να μην τις μεταβιβάσει σε κανένα τρίτο μέρος για μια ορισμένη χρονική περίοδο.

Γ. Συμφωνία μη-ανταγωνισμού και μη-ιδιοποίησης πελατών

Ο συγκεκριμένος όρος μπορεί να περιλαμβάνεται στη σύμβαση απασχόλησης εναλλακτικά, αλλά πολλοί εργοδότες προτιμούν χωριστή συμφωνία για αποτελεσματικότερη νομική κατοχύρωσή τους. Ενώ οι **ρήτρες μη-ανταγωνισμού κατά τη διάρκεια τις απασχόλησης** είναι γενικά εκτελεστές στην Ινδία¹³, δε συμβαίνει το ίδιο για το διάστημα μετά τον τερματισμό της απασχόλησης, καθώς αυτό θεωρείται εμπόδιο για το εμπόριο και την επιχειρηματικότητα σύμφωνα με τον Νόμο περί Συμβάσεων, 1872 ("Contract Act"). Έτσι, υπάρχει **εκτεταμένη νομολογία** που επαναλαμβάνει το σκεπτικό ότι συμφωνία απασχόλησης με ρήτρα που απαγορεύει στον εργαζόμενο να εργαστεί στον ίδιο τομέα μετά το πέρας της εργασίας του στον συγκεκριμένο εργοδότη «είναι μη εκτελεστή, άκυρη και εναντίον του δημοσίου συμφέροντος»¹⁴. Αντίθετα, τα δικαστήρια έχουν κρίνει ότι η **ρήτρα μη-ιδιοποίησης πελατών** είναι γενικά εκτελεστή, εκτός εάν είναι παράλογη, εξαιρετικά αυστηρή ή μονόπλευρη¹⁵

Δ. Εγχειρίδιο εργαζομένου

¹³Wipro Limited v. Beckman Coulter International S.A; 2006(3) ARBLR118(Delhi)

¹⁴Pepsi Foods Ltd. and Ors. v. Bharat Coca-Cola Holdings Pvt. Ltd. and Ors. 81 (1991) DLT 122; Wipro Ltd. v. Beckman Coulter International S.A 2006(3)ARBLR118 (Delhi)

¹⁵Wipro Limited v. Beckman Coulter International S.A; 2006(3) ARBLR118(Delhi)



Περιλαμβάνει με σαφήνεια την εργατική πολιτική της εταιρείας, μερικά σημεία της οποίας συνήθως είναι:

- Παροχές προς τους εργαζόμενους
- Άδειες
- Αποζημίωση
- Κώδικας συμπεριφοράς
- Πολιτική της εταιρείας εναντίον των διακρίσεων και της σεξουαλικής παρενόχλησης
- Διαδικασίες καταγγελίας και επίλυσης εσωτερικών διαφορών
- Χρήση διαδικτύου, ηλεκτρονικών μηνυμάτων και υπολογιστών
- Πολιτική σύγκρουσης συμφερόντων
- Ναρκωτικά, κάπνισμα και αλκοόλ
- Ατυχήματα και κατάσταση έκτακτης ανάγκης
- Ταξίδια και έξοδα για αυτά
- Απαγόρευση εκμετάλλευσης εμπιστευτικών πληροφοριών

Ε. Δυνατότητα απόκτησης μετοχών της εταιρείας

Η δυνατότητα αυτή αποτελεί κίνητρο για την προσέλκυση ποιοτικού εργατικού δυναμικού και αποτελεί εναλλακτική λύση για πολλές εταιρείες, που δεν έχουν τη δυνατότητα να προσφέρουν πιο ανταγωνιστικά πακέτα αποζημίωσης.

Περισσότερες πληροφορίες για την εργατική νομοθεσία,

βλ. <https://www.vaishlaw.com/publications/>, σελ.195-230.

B.2 Στρατηγική Εισόδου στην Αγορά της Ινδίας

B.2.1 Συνεργασία με Αντιπροσώπους/διανομείς



Συνήθειες πρακτικές εισόδου – βέλτιστες επιλογές για τις ελληνικές επιχειρήσεις (συνεργασία με αντιπροσώπους/ διανομείς)

Εμπορικά μοντέλα - Οι κύριοι τρόποι με τους οποίους μια **εξαγωγική εταιρεία, που δεν είναι εγκατεστημένη στην Ινδία**, διενεργεί εξαγωγικό εμπόριο προς την Ινδία είναι, κυρίως, μέσω τριών κατηγοριών ινδικών εταιρειών, όπως οι εξής:

A. "Εταιρεία Marketing"

Η αλλοδαπή εταιρεία εξουσιοδοτεί την ινδική να προβεί σε εύρεση αγοραστή. Εάν αυτό επιτευχθεί, τότε η αλλοδαπή εταιρεία συμφωνεί απευθείας με την ινδική εισαγωγική, ενώ η "εταιρεία marketing" πληρώνεται για την παροχή των υπηρεσιών της. Πρόκειται για μη-αποκλειστική συμφωνία. Οι ενέργειες για την εισαγωγή αφορούν την εισαγωγική εταιρεία, ενώ η "εταιρεία marketing" δεν έχει δικαίωμα να συνάπτει συμφωνίες στο όνομα της αλλοδαπής εταιρείας.

B. "Εταιρεία Marketing, Αποθήκευσης και Διανομής"

Στην περίπτωση αυτή, η ινδική εταιρεία συμφωνεί να προβεί στον εντοπισμό εισαγωγέα και στην προμήθεια των προϊόντων, που έχει ήδη αποθηκεύσει. Όλες οι πλευρές της συμφωνίας εκτελούνται μεταξύ της αλλοδαπής εταιρείας και του εισαγωγέα, ενώ η ινδική εταιρεία πληρώνεται για τις υπηρεσίες marketing, διανομής και αποθήκευσης.

Γ. "Εταιρεία Αντιπροσώπευσης"

Η αλλοδαπή εταιρεία ορίζει μια ινδική εταιρεία ως αντιπρόσωπό της στην Ινδία. Η ινδική εταιρεία υποχρεούται να προβεί σε αποθήκευση των εμπορευμάτων, υπηρεσίες marketing και διανομή των αγαθών, ενώ παρακρατά μέρος του εισπραχθέντος τιμήματος ως αμοιβή.



Δ. Συμφωνίες συνεργασίας

Σύμφωνα με τις ανωτέρω συμφωνίες, μια αλλοδαπή και μια ινδική εταιρεία συνεργάζονται αναφορικά με την **από κοινού ανάπτυξη και παραγωγή ενός προϊόντος, για συγκεκριμένο πελάτη**. Η αλλοδαπή εταιρεία παρέχει τεχνολογία, τεχνογνωσία και εμπιστευτικές πληροφορίες στην ινδική, η οποία με τη σειρά της κατασκευάζει το προϊόν στις εγκαταστάσεις της και το διανέμει στον πελάτη. Τα δικαιώματα και οι υποχρεώσεις του κάθε μέρους αποφασίζονται από κοινού από τους τρεις συμβαλλόμενους.

Ε. Υπεργολάβος

Στην περίπτωση αυτή, **η ινδική εταιρεία κατασκευάζει τα αγαθά που παραγγέλλει η αλλοδαπή εταιρεία και στη συνέχεια τα εξάγει στους πελάτες της τελευταίας**. Η ινδική εταιρεία πληρώνεται με το συμφωνημένο ποσό για την κατασκευή των προϊόντων και με ένα ποσοστό επί των πωλήσεων. Οι πελάτες πληρώνουν απευθείας την αλλοδαπή εταιρεία.

Β.2.2 Πρακτικές οδηγίες

α. Εθιμοτυπία, γλώσσα και ψυχοσύνθεση

-Ο πιο ευγενικός **τρόπος χαιρετισμού** στην Ινδία είναι η ένωση των χεριών σαν σε προσευχή στο ύψος και μπροστά από το σαγόνι, γνωστός με το όνομα «Namaste» (‘‘γεια σας’’) □ □. Αυτός ο τρόπος χαιρετισμού πρέπει γενικά να χρησιμοποιείται προς τις γυναίκες, ενώ η χειραψία είναι δυνατή μόνο σε δυτικοποιημένους κύκλους. Αντίθετα, ο χαιρετισμός μεταξύ αντρών πραγματοποιείται συνήθως με χειραψία και πάντα με το δεξί χέρι. Η ανταλλαγή



επισκεπτηρίων καρτών πραγματοποιείται κατά κόρον στις επαγγελματικές συναναστροφές.

-Οι **επιχειρηματίες και οι επίσημοι προσφωνούνται ως** Mr/Mrs/Ms ή Sri/Smt (Srimati) με την προσθήκη του επιθέτου τους. Η χρήση του μικρού ονόματος δε συνηθίζεται.

-Η **αγγλική** ομιλείται ευρέως σε όλους τους κύκλους από κάποιο επίπεδο και άνω, με αποτέλεσμα να μην απαιτούνται σε πολλές περιπτώσεις διερμηνείς.

-Στις μεγάλες πόλεις, τόσο οι **επαγγελματικές συναντήσεις** όσο και η ψυχαγωγία πραγματοποιούνται με τον ίδιο τρόπο όπως και στις δυτικές χώρες. Όμως, παρόλο που οι Ινδοί φημίζονται για την φιλοξενία τους απέναντι σε ξένους, δεν συνηθίζεται οι επιχειρηματικοί εταίροι να προσκαλούνται στις οικίες τους.

-Οι **γυναίκες επιχειρηματίες** αντιμετωπίζονται με εκτίμηση στην Ινδία. Δεν υπάρχουν διακρίσεις σε βάρος τους και οι καθημερινές τους επιχειρηματικές δραστηριότητες γίνονται με πλήρη ελευθερία.

-Λόγω της ινδικής **ψυχοσύνθεσης**, κατά την πρώτη συνάντηση μεταξύ ξένων και Ινδών επιχειρηματιών, εκδηλώνεται συνήθως από τους δεύτερους μεγάλος, ανεξήγητος ενθουσιασμός που μπορεί να οδηγήσει σε παραπλανητικά συμπεράσματα ως προς την έναρξη κάποιας συνεργασίας. Ο ενθουσιασμός αυτός γρήγορα "καταλαγιάζει" και μετατρέπεται σε λήθη και αδιαφορία. Μόνο οι συχνές φυσικές επαφές και **ανταλλαγές επισκέψεων** στους επαγγελματικούς χώρους (πχ των εταιρειών, διεθνών εκθέσεων κλπ) ενδέχεται να καταλήξουν σε επιχειρηματική συνεργασία.

β. Μερικές επιχειρηματικές πρακτικές και οδηγίες



-Στο πλαίσιο αυτό η προσπάθεια έναρξης επιχειρηματικής συνεργασίας χωρίς συναντήσεις, με απλή **αποστολή μηνυμάτων από μακρόθεν (πχ e-mails)**, συνήθως αγνοείται από τον Ινδό αποδέκτη αντίστοιχων καθημερινά "e-mails" προερχόμενων από ολόκληρη την υφήλιο, δεν φέρουν κάποιο συγκεκριμένο αποτέλεσμα ενώ περικλείουν και επιχειρηματικούς κινδύνους. Αντίθετα η συχνή επαφή και η δημιουργία διαπροσωπικών σχέσεων, στο πλαίσιο του εφικτού, εκτιμάται ιδιαίτερα από τους Ινδούς επιχειρηματίες. Η επίσκεψη σε **διεθνείς κλαδικές εκθέσεις** στην Ινδία (<https://10times.com/india>) ή σε άλλες χώρες όπου συμμετέχουν ινδικές εταιρείες, αλλά ακόμη περισσότερο η συμμετοχή ως εκθέτριας μιας ελληνικής εταιρείας, αποτελούν το πρώτο στάδιο σοβαρής προσέγγισης της ινδικής αγοράς. Με τον τρόπο αυτό δημιουργούνται οι πρώτες επαφές και αξιολογούνται οι τοπικές επιχειρήσεις μέσω επίσκεψης στις εγκαταστάσεις τους. Θα πρέπει να υπογραμμιστεί ότι οι "παραδοσιακές" επιχειρηματικές αποστολές ελληνικών εξαγωγικών φορέων, ως αυτόνομες δράσεις ή στο πλαίσιο κάποιας επίσημης επίσκεψης (πχ Υπουργού κλπ), όπου αναμένεται από τους Ινδούς εισαγωγείς να επισκεφτούν τα μέλη της ελληνικής αποστολής σε κάποιο ξενοδοχείο, είναι πλέον ξεπερασμένες από τις εξελίξεις. Η καλπάζουσα διαχρονική οικονομική ανάπτυξη της Ινδίας από τα τέλη του '90 μέχρι σήμερα, κατέστησε τους όποιους, σημαντικούς, Ινδούς εισαγωγείς "περιζήτητους". Οι τελευταίοι δεν μετακινούνται πλέον εύκολα να συναντήσουν επιχειρηματικές αποστολές "μεσαίου ή μικρού μεγέθους χωρών" και συνήθως, οι δράσεις αυτές, οδηγούνται σε αποτυχία ή μετατρέπονται, τελικά, σε τουριστικές επισκέψεις.

-Όμως, όσον αφορά τις διεθνείς εκθέσεις, ελλοχεύει ένας κίνδυνος. Ελληνικές εταιρείες προσεγγίζονται από Ινδούς (ή και γειτονικών χωρών) "επιχειρηματίες", κυρίως σε διεθνείς εκθέσεις του εξωτερικού αλλά και της Ελλάδος, οι οποίοι συχνά προέρχονται από παράνομα "κυκλώματα" διακίνησης οικονομικών μεταναστών, έκδοσης θεωρήσεων (visa) κλπ. Οι ανωτέρω ισχυρίζονται ότι εκπροσωπούν διάφορες εταιρείες, συνήθως "**εταιρείες-φαντάσματα**" (**fake**



companies”) ή κάνουν χρήση του ονόματος υπαρκτών εταιρειών και διατείνονται ότι επιθυμούν να προβούν σε επιχειρηματική συνεργασία μαζί τους (πχ “εισαγωγές, επενδύσεις” κλπ). Όμως ο τελικός, πραγματικός σκοπός τους είναι η απόκτηση έγγραφης πρόσκλησης από την ελληνική εταιρεία να επισκεφτούν την Ελλάδα, οι ίδιοι ή “συνεργάτες τους”, ώστε να αποκτήσουν, ενδεχομένως, την πολυπόθητη θεώρηση εισόδου (visa) για “επιχειρηματικούς σκοπούς”. Στη συνέχεια, εάν τυχόν το επιτύχουν, χάνονται τα ίχνη τους.

-Μετά τις πρώτες επαφές με ινδικές εισαγωγικές εταιρείες, ο ενδιαφερόμενος Έλληνας εξαγωγέας θα πρέπει να προβεί σε μια έστω και **“στοιχειώδη” έρευνα αγοράς** εξετάζοντας κατά πόσο είναι προσβάσιμο το προϊόν/υπηρεσία του στην Ινδική αγορά (εξέταση εμποδίων, ανταγωνισμού, τιμών, πρότυπων τυποποίησης και συσκευασίας κλπ), την επιλογή αξιόπιστου εισαγωγέα-διανομέα σε 2-3 μεγάλες πόλεις, τον καθορισμό της τιμολογιακής του πολιτικής και την “αγορά-στόχο” (κατηγορία καταναλωτών), τα θέματα σήμανσης, πιστοποίησης και μεταφοράς όπου αυτά απαιτούνται, κλπ.

-Η **συμφωνία** που θα συνάψει με τον Ινδό εισαγωγέα θα πρέπει να περιλαμβάνει τις αμοιβαίες υποχρεώσεις των δύο μερών, όπως την ευθύνη εκτελωνισμού (συνήθως αφορά αποκλειστικά τον εισαγωγέα), το κόστος προβολής και τον επιμερισμό του μεταξύ τους κ.ά. Οι τρόποι προώθησης-προβολής στην Ινδία ποικίλουν (πχ in-store, M.M.E., e-commerce κ.ά). Αρχικά, οι παραγγελίες δεν θα πρέπει να αφορούν σημαντικές ποσότητες και να γίνεται ασφάλιση πίστωσης έναντι κινδύνων.

-Η **αναζήτηση επιχειρηματικής φήμης** κάποιας συγκεκριμένης εταιρείας στην αχανή Ινδία αποτελεί εξαιρετικά δύσκολο εγχείρημα. Τα Επιμελητήρια ή οι Τράπεζες, συνήθως, δεν χορηγούν αυτού του είδους την ενημέρωση παρά μόνο μερικοί μεγάλοι συμβουλευτικοί οίκοι έναντι πληρωμής (πχ PWC, KPMG κλπ). Ο πρακτικότερος τρόπος εξακρίβωσης της ύπαρξης μιας εταιρείας (διότι στο διαδίκτυο υπάρχουν πολλές ανύπαρκτες-fake-επιχειρήσεις), είναι (α) να διαθέτει πλούσια ενημερωμένη ιστοσελίδα (και όχι φτωχή-λακωνική σε ενημέρωση ή μη



ύπαρξη ιστοσελίδας), και (β) η επιβεβαίωση της επίσημης εγγραφής της στα αρμόδια κρατικά Μητρώα. Τους δύο αυτούς κωδικούς οφείλει να διαθέτει κάθε εταιρεία και να τους χορηγεί στους ενδιαφερόμενους:

.Import Export Code (IEP): <https://www.icegate.gov.in/EnqMod/>

.GST VAT no (taxation) :<https://services.gst.gov.in/services/searchtp>

.CIN no (corporate):

<http://www.mca.gov.in/mcafoportal/viewCompanyMasterData.do>

Τέλος κάποιες αξιόπιστες βάσεις δεδομένων (πχ Kompass), έναντι πληρωμής, αποτελούν στοιχειώδες αποδεικτικό στοιχείο για την δραστηριότητα μιας εταιρείας στην Ινδία.

-Κατά τη σύναψη επιχειρηματικής συμφωνίας για π.χ. εξαγωγή προϊόντων στην Ινδία, στο πλαίσιο του εφικτού, θα ήταν χρήσιμο το «**άνοιγμα ανέκκλητης πίστωσης**» από τον Ινδό εισαγωγέα και ο ρητός προσδιορισμός των αμοιβαίων **υποχρεώσεων του εξαγωγέα** (πχ ποιότητα, προδιαγραφές, πιστοποιητικά, προθεσμία αποστολής κλπ) και εισαγωγέα (πχ εκτελωνισμό και αντιμετώπιση ενδεχόμενων “εμπλοκών”, παραλαβή ή και διανομή των προϊόντων), ιδιαίτερα όσον αφορά τα “ευαίσθητα” προϊόντα (φυτικής ή ζωικής παραγωγής). Αναφορικά με τη διαπραγμάτευση, οι Ινδοί επιχειρηματίες επιδεικνύουν “σκληρή” στάση, ιδιαίτερα δε στο θέμα επίτευξης της χαμηλότερης για αυτούς **τιμής** αγοράς, κάτι που φαίνεται να υπερέχει κατά πολύ των λοιπών κριτηρίων τους (πχ τεχνικών προδιαγραφών, ποιότητας κλπ). Υπενθυμίζεται ότι οι ξένες εταιρείες απευθύνονται στη μεσαία και ανωτέρα ινδική τάξη των 200/250 εκατομμυρίων καταναλωτών στις 10 μεγαλύτερες πόλεις της Ινδίας, η οποία έχει σημαντική αγοραστική δύναμη (πχ ακίνητα και σπουδές σε ανεπτυγμένες χώρες του εξωτερικού, συμμετοχή σε διεθνείς τουριστικές κρουαζιέρες κλπ). Κατά συνέπεια τα επίσημα, διεθνή στατιστικά στοιχεία περί κατά κεφαλής εισοδήματος του 1,3 δις Ινδών (πχ 1.716,93 Ευρώ-βλ. πχ “Αξιολόγηση Διεθνών Αγορών”, Β1 Δ/νση Στρατηγικού Σχεδιασμού, Υπουργείο Εξωτερικών , Αθήνα, Ιανουάριος 2019, σελ.79), δεν έχουν κάποια ιδιαίτερη



σημασία ως προς την τιμολογιακή πολιτική μιας ξένης εταιρείας στην Ινδία και τις 37 διαφορετικές τοπικές "αγορές της". Ο μόνος γενικός κανόνας στη περίπτωση αυτή είναι ότι οι Ινδοί καταναλωτές δίνουν μεγαλύτερη **έμφαση στη τιμή ενός προϊόντος/υπηρεσίας, παρά στη ποιότητα.**

-Εφόσον επιτευχθεί η πρώτη είσοδος προϊόντων/υπηρεσιών μιας ελληνικής εταιρείας στην ινδική αγορά, οι επόμενες προσπάθειες θα πρέπει να αποσκοπούν στην μη παροδική αλλά μόνιμη, πλέον, παρουσία τους στην εν λόγω αγορά μέσω "**προωθητικών δράσεων**". Όσον αφορά πχ τα καταναλωτικά προϊόντα, τρόφιμα κλπ, οι ανωτέρω δράσεις θα μπορούσαν να αφορούν "εβδομάδες ελληνικών προϊόντων" σε υπεραγορές, εκδηλώσεις προβολής ελληνικής γαστρονομίας και ποτών (σε πολυτελή ξενοδοχεία και εστιατόρια), πρόσκληση στην Ελλάδα από ελληνικούς φορείς (ΕΟΤ, HELEXPO κλπ) Ινδών δημοσιογράφων, αρμόδιων προμηθειών, παραγωγών του Bollywood κά.

-Ο κυριότερος και πιο δύσκολος στόχος μιας ελληνικής εταιρείας που επιθυμεί να δραστηριοποιηθεί στην ινδική αγορά (πχ εξαγωγή, διανομή προϊόντων-υπηρεσιών ή επένδυση στην Ινδία), θα πρέπει να είναι η **αναζήτηση του κατάλληλου τοπικού επιχειρηματικού εταίρου ή ενός εντόπιου, πεπειραμένου με διεθνή εμπειρία, διευθύνοντος συμβούλου-"manager"** και γενικότερα **διευθυντικών στελεχών**. Η αναζήτηση αυτή ίσως αποδειχτεί χρονοβόρα αλλά είναι εξαιρετικά απαραίτητη για την επιτυχία ενός επιχειρηματικού στόχου. Για μερικές ελληνικές εταιρείες που προσπάθησαν να δραστηριοποιηθούν μόνες τους, χωρίς τον κατάλληλο τοπικό εταίρο ή έστω "manager", το τίμημα δεν ήταν αμελητέο σε οικονομικές ζημίες και απώλεια χρόνου. Αντίθετα, οι εμπειρίες εταιρειών με προσεκτικά επιλεγέντα εταίρο ή επιτόπιο "manager", φαίνονται πολύ περισσότερο επιτυχείς. Λαμβανομένου υπόψη του γεγονότος ότι, το έτος 2016, η ινδική κυβέρνηση προέβη σε μονομερή καταγγελία των μέχρι τότε ισχυουσών διμερών συμφωνιών της αμοιβαίας προστασίας επενδύσεων με όλα τα Κ-Μ της Ε.Ε., ΟΟΣΑ (κλπ), έκτοτε οι **ευρωπαϊκές (κλπ) επενδύσεις δεν επωφελούνται προστασίας.** Στο



πλαίσιο αυτό η επιλογή ενός του κατάλληλου επιχειρηματικού εταίρου είναι ακόμη πιο επιτακτική.

-Σε περίπτωση **μεταφοράς τεχνολογίας** από ελληνική εταιρεία σε ινδική, είναι ευνόητο ότι πρέπει να δίνεται μεγάλη προσοχή στους όρους της συμφωνίας μέσω μεγάλων εξειδικευμένων γραφείων σε θέματα βιομηχανικής, πνευματικής (κλπ) ιδιοκτησίας (βλ. <https://www.vaishlaw.com/publications/>, σελ. 245-274). Στην Ινδία υπάρχουν εξειδικευμένα νομικά γραφεία για **κατοχύρωση ξένων εμπορικών σημάτων**, παραδοσιακών **προϊόντων γεωγραφικών ενδείξεων**, όπως και **ΠΟΠ** (βλ. <https://www.vaishlaw.com/publications/>, σελ.262-263) . Ως γνωστό, η σχετική νομοθεσία της Ε.Ε. δεν ισχύει σε Τρίτες χώρες και για το λόγο αυτό διακινούνται στην τοπική αγορά ινδικές απομιμήσεις μη κατοχυρωμένων στην Ινδία ή διεθνώς, ευρωπαϊκών και ελληνικών προϊόντων (πχ γιαούρτι, τυρί κλπ).

-Οι Έλληνες **εξαγωγείς προϊόντων φυτικής ή ζωικής παραγωγής** θα πρέπει εξ αρχής να επικοινωνούν με τις αρμόδιες υπηρεσίες του **Υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων** της Ελλάδος για να ενημερώνονται για τις εξαγωγικές διαδικασίες και πιστοποιητικά που οφείλουν να εφοδιαστούν από το εν λόγω Υπουργείο σχετικά με τις εξαγωγές των προϊόντων τους προς την Ινδία, όπως πχ την Δ/νση Προστασίας Φυτικής Παραγωγής (τηλ:21092877235/φαξ:21092120090 e-mail:charampatzis@minagric.gr) και την Γενική Δ/νση Κτηνιατρικής-Τμήμα Εισαγωγών/Εξαγωγών (τηλ:2102125714, 21052711659 e-mail:Ka6u026@minagric.gr). Ανάλογη πληροφόρηση χορηγείται και από άλλες πηγές, όπως την Ευρωπαϊκή Επιτροπή ("Accessing the Indian Market-Handbook for EU Exporters of plant and plant products to India", Directorate General for Trade-European Commission), ιδιωτικά γραφεία Συμβούλων (πχ "Business Opportunities In The Indian Agri & Food Processing Sector", Suman Project Consultants PVT Ltd, www.SumanFoodConsultants.com), ινδικά ερευνητικά ινστιτούτα (πχ "Facilitating Trade through Promoting Ease of Doing Business in india's Food Sector: Streamling



Imports in India", Icrier-www.icrier.org) κλπ. Κάποιες γενικότερες πληροφορίες προς τους Έλληνες εξαγωγείς προσφέρονται από ελληνικούς επιχειρηματικούς φορείς (πχ "Οδηγός Εξωστρέφειας-Θέλετε να εξαγάγετε;" Σ.Ε.Β.Ε.- Γ' έκδοση-2012).

-Όπως ήδη αναφέραμε, ο εξαγωγέας θα πρέπει **να ασφαλίσει τα προς εξαγωγή προϊόντα του έναντι διαφόρων κινδύνων** (πχ πληρωμής, καταστροφής ή απώλειας φορτίου κλπ) σε εξειδικευμένους οργανισμούς (πχ ΟΑΕΠ).

-Τα **προβλήματα ή εμπόδια πρόσβασης στην Ινδική αγορά** κλπ που ενδέχεται να συναντήσει ένας ξένος επενδυτής και γενικά επιχειρηματίας, είναι ποικίλα. Για το λόγο αυτό είναι χρήσιμο να ενταχτεί σε μερικά σημαντικά επιμελητήρια ή επιχειρηματικές ενώσεις ανάλογα με τον κλάδο όπου δραστηριοποιείται ώστε να ενημερώνεται για τις εξελίξεις, να αποκτά επιχειρηματικές κλπ γνωριμίες και να επωφελείται της προστασίας του επιχειρηματικού φορέα του που ενίοτε ενεργεί ως ομάδα πίεσης έναντι των Αρχών. Ιδιαίτερα οι Ευρωπαίοι επιχειρηματίες δραστηριοποιούνται στο **European Business Group Federation-EBG-**. Όσοι επιθυμούν συμμετέχουν στις κλαδικές ομάδες εργασίας του EBG (πχ βιομηχανία τροφίμων, τηλεπικοινωνίες κλπ, όπου εξετάζονται τα προβλήματα του κάθε κλάδου και αναλαμβάνονται σχετικές από κοινού δράσεις. Κάθε έτος, το EBG, δημοσιεύει την ετήσια έκθεσή του, με οικονομικές αναλύσεις για την οικονομία και την αγορά της Ινδίας, τις διμερείς συναλλαγές αγαθών και υπηρεσιών μεταξύ Ινδίας και Ευρ. Ένωσης (Ε.Ε.), όπως και κάθε ενός Κ-Μ της Ε.Ε. με την ίδια χώρα, καθώς και περιεκτικές έρευνες αγοράς για 18-20 παραγωγικούς κλάδους της ινδικής αγοράς. Στις αναλύσεις αυτές περιγράφονται τόσο τα εμπόδια πρόσβασης στην ινδική αγορά για τα προϊόντα, τις υπηρεσίες ή τις επενδύσεις των ευρωπαϊκών εταιρειών και υποβάλλονται επεξεργασμένες προτάσεις του EBG προς τις ινδικές Αρχές (http://ebgindia.com/pdf/EBG_PositionPaper_2019_Website.pdf).



Κατά την επόμενη, τουλάχιστον, τριετία, το EBG θα επικουρείται από τον "Ευρωπαϊκό Οικονομικό Όμιλο"-European Economic Group (EEG/projects@ebtc.eu), Ομάδα Εργασίας αποτελούμενη από "θεσμικούς φορείς" (EBG, μεικτά επιμελητήρια, πρεσβείες Κ-Μ της Ε.Ε. κά). Το EEG προήλθε από ειδικό πρόγραμμα της Ευρ. Επιτροπής, για να ενισχύσει περαιτέρω το έργο του EBG μέσω περισσότερων ερευνών αγοράς, κοινής αντιμετώπισης των εμποδίων πρόσβασης, επιχειρηματικών προωθητικών εκδηλώσεων αναφορικά με τα προϊόντα και τις υπηρεσίες των Κ-Μ της Ε.Ε. Δυστυχώς δεν υπάρχει στην Ινδία Ελληνο-ινδικό επιμελητήριο όπως διαθέτουν πολλά άλλα Κ-Μ για να συνδράμουν, επί τόπου, τους επιχειρηματίες τους μέσω ενημέρωσης, προωθητικών επιχειρηματικών δράσεων και εκδηλώσεων ή ως "ομάδες πίεσης" προς τις ινδικές Αρχές. κλπ. Όμως πρόσφατα ιδρύθηκε στην Ελλάδα ένα τέτοιο μεικτό όργανο, το "Ελληνο-Ινδικό Επιχειρηματικό Συμβούλιο" (www.hibc.gr).

-Όσον αφορά την **προκήρυξη μειοδοτικών διαγωνισμών** (πχ προμηθειών, δημοσίων έργων κλπ), αυτοί, συνήθως, ανακοινώνονται με μεγάλη καθυστέρηση και αποτελούν αντικείμενο κριτικής από ξένους προμηθευτές και αναλυτές ως προς την διαφάνεια τους. Η επίσημη Ινδική κυβερνητική πολιτική δίνει προτεραιότητα στις ινδικών συμφερόντων εταιρείες. Η ενημέρωση προέρχεται, τόσο από κυβερνητικές πηγές, όσο και από ιδιωτικές (βλ. κατωτέρω ιστοσελίδες).

Το Γραφείο Ο.Ε.Υ. Ν.Δελχί έχει προτείνει στις ελληνικές Αρχές να εξετάσουν την ένταξη της χώρας μας στην Ασιατική Τράπεζα Ανάπτυξης-Asian Development Bank- με σκοπό, οι ελληνικές εταιρείες, να καταστούν επιλέξιμες σε διαγωνισμούς έργων, που η Τράπεζα χρηματοδοτεί σε ολόκληρη την Ασία.

-Για μερικά επί πλέον θέματα, όπως ινδική πολιτική και νομικό πλαίσιο **ανταγωνισμού, ακινήτων, πτωχευτικού κώδικα, προστασίας καταναλωτή** (κλπ), βλ. <https://www.vaishlaw.com/publications/>.



Πρεσβεία της Ελλάδος στο Ν. Δελχί
ΜΑΡΚΙΑΝΟΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ

Γραφείο Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων
ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ Β' Ο.Ε..Υ.

ΟΔΗΓΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ ΣΤΗΝ ΙΝΔΙΑ 2020

Για πολύ περισσότερες πληροφορίες σχετικά με την ινδική αγορά (ηχ κλαδικές έρευνες αγοράς κλπ), την οικονομία της Ινδίας κλπ, επισκεφτείτε την ιστοσελίδα: **www.agora.mfa.gr/INΔΙΑ**

.



Β.3 Καταναλωτικά Πρότυπα

Εμπόριο Λιανικής

Σε γενικές γραμμές, τα καταστήματα λιανικής (δηλ. όσα δεν υπάγονται στις κατηγορίες της αμέσως προηγούμενης παραγράφου), λαμβάνουν προμήθειες από τους διανομείς. Όμως δεν αποκλείεται οι εταιρείες παραγωγής, μέσω του τμήματος πωλήσεών τους, να έρχονται σε άμεση επαφή με τα καταστήματα λιανικής για τη διενέργεια των παραγγελιών.

Κατηγορίες καταστημάτων λιανικής πώλησης:

- ❖ Εμπορικά κέντρα (**Malls**)-**stand alone** καταστήματα
- ❖ Πολυκαταστήματα σε κύριους εμπορικούς δρόμους και εμπορικά κέντρα
- ❖ **Γενικά καταστήματα** σε τοπικές αγορές

Το μέγεθος των καταστημάτων προϊόντων λιανικής ποικίλλει σε μεγάλο βαθμό. Τα πολυκαταστήματα έχουν μεγάλη έκταση, τα stand alone καταστήματα είναι μικρότερα, ενώ το μέγεθος των γενικών καταστημάτων ποικίλλει ανάλογα με την περιοχή, στην οποία βρίσκεται.

Οι δύο πρώτες κατηγορίες καταστημάτων διαθέτουν συνήθως αποθηκευτικό χώρο, ενώ αυτά της τρίτης κατηγορίας κατέχουν τόσο εμπόρευμα, όσο εκτίθεται στα ράφια τους, προβαίνοντας σε ανατροφοδότηση κάθε μία η δύο εβδομάδες, ανάλογα με το μέγεθος του καταστήματος. Στην περίπτωση της τελευταίας κατηγορίας είναι συχνό φαινόμενο να προσφέρεται η δυνατότητα τηλεφωνικής ή διαδικτυακής παραγγελίας και δωρεάν κατ' οίκον διανομής.

Τα **κριτήρια επιλογής προϊόντων** διαφέρουν ανάλογα με τις κατηγορίες των καταστημάτων¹⁶. Έτσι, **στα γενικά καταστήματα** οι καταναλωτές επιλέγουν βάσει της τιμής, της εμπορικής επωνυμίας, των επιμέρους χαρακτηριστικών του προϊόντος, της συσκευασίας και του συστήματος προώθησης.

¹⁶Πηγή: ASSOCHAM



Αντίθετα, ο καταναλωτής που εισέρχεται **σε ένα πολυκατάστημα ή σε ένα stand-alone κατάστημα γνωστής επωνυμίας**, έχει επηρεαστεί από διαφημίσεις σε επιλεγμένα έντυπα, γνωρίζει τα προϊόντα από ταξίδια στο εξωτερικό, είναι συνήθως περισσότερο ενημερωμένος για τις σύγχρονες τάσεις, ακολουθεί τη μόδα και διαθέτει τα απαιτούμενα ποσά για την αγορά ακριβότερων προϊόντων.

Ηλεκτρονικό Εμπόριο

Το εν λόγω εμπόριο αποτελεί τη νεώτερη μορφή εμπορίου και τη **ταχύτερα αναπτυσσόμενη**. Σε έρευνα, που χρηματοδοτήθηκε από την Ομοσπονδία Ινδικών Επιμελητηρίων (FICCI) και διενεργήθηκε από την εταιρεία συμβούλων KPMG, διατυπώνεται η πεποίθηση ότι το μεγέθους \$10 δις ηλεκτρονικό εμπόριο στην Ινδία θα ανέλθει **σε \$100 δις έως το 2020** και \$250 δις έως το 2025.

Η αισιόδοξη πρόβλεψη βασίζεται στο γεγονός της ταχείας διείσδυσης του ηλεκτρονικού εμπορίου στην ύπαιθρο (όπου μάλιστα χρησιμοποιούνται οι τοπικές γλώσσες προς διευκόλυνση των χρηστών). Το Ηλεκτρονικό Εμπόριο υποστηρίζεται από την κυβερνητική πρωτοβουλία **“Digital India”**, μέσω της οποίας οι σημαντικότερες εταιρείες ηλεκτρονικού εμπορίου της χώρας έχουν διεισδύσει ήδη σε αξιοσημείωτο βαθμό στην ύπαιθρο.

Από τα τέλη του 2016 περί το 1 δις. συσκευές κινητών τηλεφώνων ανήκαν σε Ινδούς καταναλωτές. Επιπλέον, από το έτος 2017 ο αριθμός των smartphones στη χώρα –μέσω των οποίων διεξάγεται σημαντικός όγκος του συνολικού ηλεκτρονικού εμπορίου- υπερβαίνει κατά πολύ τα 350 εκ. Σύμφωνα με δηλώσεις του Δ/ντος Συμβούλου της Επιτροπής προγραμματισμού και αναπτυξιακής πολιτικής (NITI Aayog-www.niti.gov.in), κ. Amitabh Kant, άνω των 500 εκ. Ινδών έχουν ήδη διαδικτυακή σύνδεση, γεγονός που δημιουργεί «τεράστιες καταναλωτικές ευκαιρίες».



Σημαντικός παράγοντας για τις ανωτέρω εξελίξεις αποτελεί ο ταχύτατος ρυθμός αστικοποίησης της Ινδίας και ο πρωταρχικός ρόλος που αναμένεται να παίξει στο μέλλον η διαρκώς αυξανόμενη μικροαστική τάξη: έως το έτος 2030, 350 εκ. Ινδοί της υπαίθρου θα έχουν μετακομίσει σε αστικές περιοχές, ενώ μέχρι το 2025 το μερίδιο των μικροαστών στην εν γένει οικονομική δραστηριότητα θα ανέρχεται σε 50%. Όλο και περισσότερα **καταναλωτικά προϊόντα (τρόφιμα, ποτά, ρουχισμός, ηλεκτρονικά είδη κλπ) προωθούνται στην ανερχόμενη μεσαία τάξη των Ινδών καταναλωτών μέσω ηλεκτρονικού εμπορίου ή e-commerce)**. Οι καταναλωτές αυτοί, έχουν συνήθως αποκτήσει συνήθειες και παραστάσεις από τις σπουδές ή τα ταξίδια τους σε Ύδτικές Ύ χώρες (πχ χώρες μέλη του ΟΟΣΑ), με αποτέλεσμα να έχουν υιοθετήσει ανάλογες καταναλωτικές συνήθειες. Μέσω του ηλεκτρονικού εμπορίου, οι τελευταίοι εξοικονομούν πολύτιμο χρόνο για την προμήθεια αγαθών που συνήθως τους παραδίδονται στην οικία ή στο χώρο της εργασίας τους. Ταυτόχρονα οι εταιρείες διανομής, κάνοντας χρήση του "e-commerce", διευκολύνονται να έχουν πρόσβαση και να προωθούν τα προϊόντα τους (πχ προβολή-marketing-πώληση μέσω διαδικτύου) σε δεκάδες εκατομμύρια καταναλωτές της αχανούς Ινδίας.

Παρά την έκρηξη του τομέα του ηλεκτρονικού εμπορίου στην Ινδία, όπως και σε όλο τον κόσμο, εξαιτίας της πανδημίας, η πλειοψηφία των Ινδών εξακολουθεί να πηγαίνει στα καταστήματα της γειτονιάς για ψώνια, καθώς προτιμά να αγγίζει και να αισθάνεται τα προϊόντα και να διαπραγματεύεται εκπώσεις, πριν αγοράσει. Στην Ινδία, η μεγάλη πλειονότητα των εμπόρων λιανικής πώλησης ηλεκτρονικού εμπορίου, προσελκύουν πελάτες μέσω διαδικτύου προσφέροντας ευκαιρίες όπως δωρεάν παράδοση κατ' οίκον, εκπώσεις και προσφορές. Ωστόσο, πολλοί Ινδοί αγοραστές σε γενικές γραμμές συντηρητικοί ως μέρος του συστήματος αξιών τους, δεν προσελκύονται στη λήψη γρήγορων αποφάσεων βάσει προωθήσεων και διαφημίσεων. Επιπλέον, οι διαδικτυακοί αγοραστές, πολλές φορές, συναντούν προβλήματα σχετικά με τα χρονοδιαγράμματα παράδοσης προϊόντων και τις υπηρεσίες υποστήριξης



πελατών καθώς και τον κίνδυνο παραβίασης των προσωπικών δεδομένων από τους διαδικτυακούς ιστότοπους των e-tailers.

B.4 Βιομηχανική Ιδιοκτησία

Συμβαδίζοντας με τις παγκόσμιες τάσεις, η Ινδία αναπτύσσει εδώ και κάποια χρόνια, μέχρι σήμερα, το νομικό, διοικητικό και δικαστικό πλαίσιο για την αποτελεσματική προστασία τους. Πολλά γνωστά εμπορικά σήματα έχουν τύχει προστασίας από τα ινδικά Δικαστήρια, παρά το γεγονός ότι δεν είναι εγγεγραμμένα στη χώρα, αλλά το ουσιαστικό επίπεδο προστασίας της πνευματικής ιδιοκτησίας υπολείπεται, ακόμη, κατά πολύ άλλων χωρών (πχ μελών του ΟΟΣΑ).

Το έτος 2018, η εδώ Αντιπροσωπεία της Ευρ. Επιτροπής δημιούργησε ειδική ομάδα εργασίας για να εξετάσει τρόπους ενδεχόμενης αντιμετώπισης των προβλημάτων πνευματικής ιδιοκτησίας που αντιμετωπίζουν οι ευρωπαϊκές εταιρείες στην ινδική αγορά.

1. Διεθνείς Συνθήκες

Η Ινδία έχει υπογράψει τις παρακάτω Διεθνείς Συνθήκες (σύμφωνα με τη διεθνή τους ονομασία) που αφορούν στα δικαιώματα πνευματικής ιδιοκτησίας:

ΣΥΝΘΗΚΗ

-Berne Convention
-Rome Convention for the
Protection of Performers,
Producers of Phonographs and

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ

1 Απριλίου, 1928
26 Οκτωβρίου, 1961



Broadcasting Organization

-Convention for the Protection of 29 Οκτωβρίου, 1971

Producers of Phonograms Against

Unauthorized Duplication of Their

Phonograms

-Universal Copyright Convention 7 Ιανουαρίου, 1988

-Washington Treaty on Intellectual 25 Μαΐου, 1990 (Signature)

Property in Respect of Integrated

Circuits

-Paris Convention 7 Δεκεμβρίου, 1998

-Convention on Biological Diversity 5 Ιουνίου, 1992

Patent Cooperation Treaty 7 Δεκεμβρίου, 1998

-Budapest Treaty on the 17 Δεκεμβρίου, 2001

-International Recognition of

Microorganisms for the Purposes

of Patent Procedure 1977

-Madrid Protocol 8 Ιουλίου, 2013

2. Διπλώματα ευρεσιτεχνίας

Η κατοχύρωση δικαιώματος ευρεσιτεχνίας στην Ινδία αρχίζει με την υποβολή αίτησης και την κατάθεση των απαιτούμενων δικαιολογητικών στο Γραφείο Ευρεσιτεχνιών.

Στη συνέχεια, αυτή δημοσιεύεται στην εφημερίδα του Γραφείου Ευρεσιτεχνιών και εξετάζεται από του εμπειρογνώμονές του, οι οποίοι αποφασίζουν εάν πρέπει να γίνει δεκτή ή όχι.

3. Πνευματική Ιδιοκτησία (Copyright)

Το γνωστό διεθνώς ως "Copyright", διέπεται από τους νόμους Copyright Act, 1957 και Copyright Rules, 2013 και αφορά τα πρωτότυπα λογοτεχνικά,



δραματουργικά, μουσικά ή καλλιτεχνικά έργα, κινηματογραφικές ταινίες και μουσικές ηχογραφήσεις. Παρέχει προστασία στο πρωτότυπο έργο απαγορεύοντας την αναπαραγωγή του από τρίτους χωρίς την άδεια του δημιουργού. Στις περισσότερες περιπτώσεις η προστασία ισχύει για όλη τη διάρκεια της ζωής του δημιουργού και επί πλέον άλλα 60 έτι μετά το θάνατό του.

Δεν υπάρχει διαδικασία απόκτησης του συγκεκριμένου δικαιώματος, καθώς αυτό υπάρχει αυτόματα από την ώρα που το έργο δημιουργείται. Η Ινδία έχει υπογράψει τις "Berne Copyright Convention" και "Universal Copyright Convention", οι οποίες προστατεύουν το εν λόγω δικαίωμα και πέρα από τα σύνορα μιας χώρας.

4. Εμπορικό Σήμα

Διέπεται από τον νόμο Trade Marks Act, 1999. Η Ινδία ακολουθεί την κατάταξη για αγαθά και υπηρεσίες NICE, που έχει ενσωματωθεί στον νόμο TM Rules, 2002.

Για την **κατοχύρωση** εμπορικού σήματος απαιτούνται οι ακόλουθες ενέργειες:

- Επιλογή σήματος: Πρέπει να είναι διακριτό και να μην ανήκει σε κάποια από τις κατηγορίες που απαγορεύονται βάσει νόμου.
- Έρευνα πριν από την υποβολή της αίτησης: αυτή πραγματοποιείται στο Αρχείο Εμπορικών Σημάτων και, αν και δεν αποτελεί υποχρεωτική ενέργεια, ενδείκνυται να γίνεται για να διαπιστωθεί εάν παρόμοια σήματα έχουν κατατεθεί προς έγκριση.
- Κατάθεση αίτησης
- Χορήγηση αριθμού πρωτοκόλλου
- Αντίκρουση επίσημων ενστάσεων: το Αρχείο Εμπορικών Σημάτων αποστέλλει στον αιτούντα «Επίσημη Έκθεση Εξέτασης» ζητώντας



εξηγήσεις για τις ενστάσεις που αφορούν την ομοιότητα του κατατεθέντος προς έγκριση σήματος με άλλα παρόμοια σήματα, που έχουν ήδη εγκριθεί ή αναμένεται να εγκριθούν.

- Δημοσίευση της αίτησης: κατά το τελικό στάδιο της ανωτέρω διαδικασίας, η αίτηση δημοσιεύεται στην κυβερνητική Εφημερίδα Εμπορικών Σημάτων.

Το ίδιο νομοθετικό πλαίσιο και διαδικασία με αυτή των εμπορικών σημάτων, ισχύει και για την κατοχύρωση των υπόλοιπων σημάτων του εμπορίου, π.χ. certification marks, collective marks, internat domain names, designs κλπ.

Για πληρέστερη ενημέρωση αναφορικά με το πλαίσιο της προστασίας πνευματικών δικαιωμάτων στην Ινδία, βλ.

<https://www.vaishlaw.com/publications/>, σελ.245-274.



Γ. ΦΟΡΟΛΟΓΙΑ - ΔΑΣΜΟΛΟΓΗΣΗ

Στην Ινδία επιβάλλονται **άμεσοι και έμμεσοι φόροι** τόσο από την Κεντρική όσο και από τις τοπικές Κυβερνήσεις

Οι διάφοροι προϋπάρχοντες έμμεσοι Φόροι αντικαταστάθηκαν από τον Ενιαίο Φόρο Αγαθών και Υπηρεσιών (GST). Λόγω πολιτικών διαφωνιών επί αρκετά χρόνια, μόλις τον Αύγουστο του 2016 ψηφίστηκε ο **Ενιαίος Φόρος επί Αγαθών και Υπηρεσιών (GST)**, ο οποίος εισάγει ενοποιημένο σύστημα έμμεσης φορολογίας σε όλη την επικράτεια.

Για περισσότερες πληροφορίες αναφορικά με το ινδικό φορολογικό σύστημα, βλ. <https://www.vaishlaw.com/publications/>, σελ.140-169.

Γ.1 Συμφωνίες αποφυγής διπλής φορολογίας

Η Ινδία έχει υπογράψει περισσότερες από 80 τέτοιες συμφωνίες.

Όσον αφορά την ΣΑΔΦ με την Ελλάδα, η ισχύουσα Συμφωνία υπεγράφη το 1965 και επικυρώθηκε το 1966. Η Ινδική πλευρά πρότεινε την αναθεώρηση της (2015 και 2016) χωρίς όμως ν' ανταποκριθεί στις προτεινόμενες ημερομηνίες από τις Ελληνικές Αρχές. Οι τελευταίες, σε γενικές γραμμές, δεν είναι αισιόδοξες για το θέμα αυτό λόγω της εμπειρίας των προηγούμενων διαπραγματεύσεων που οδηγούνταν σε αδιέξοδο.

Η ελληνική πλευρά εμφανιζόταν μέχρι πρότινος (2015) διστακτική, λόγω αδιέξοδων προηγούμενων διαπραγματεύσεων. Τον Μάιο 2019 το Ι/ΥΠΕΞ επανέφερε το ζήτημα, αιτούμενο όπως πληροφορηθεί τις απόψεις της ελληνικής πλευράς για μια συνολική επαναδιαπραγμάτευση της Συμφωνίας.

Τέλος, το έτος 2016, μετά από "μαραθώνιες" διμερείς διαπραγματεύσεις, τροποποιήθηκε και τέθηκε εκ νέου σε ισχύ η ΣΑΔΦ Κύπρου-Ινδίας που είχε



καταγγελθεί μονομερώς από το Ν. Δελχί το 2013. Η νέα αυτή ΣΑΔΦ ακολούθησε το πρότυπο της αντίστοιχης Συμφωνίας Ινδίας-Αγ. Μαυρικίου.

Γ.2 Φορολογία Φυσικών προσώπων

Όσον αφορά τον Φόρο Προσωπικού Εισοδήματος τα φυσικά πρόσωπα φορολογούνται σε προοδευτική βάση με μέγιστο οριακό συντελεστή ύψους 34%. Λαμβανομένων υπόψη των τεράστιων οικονομικών και κοινωνικών ανισοτήτων (κλπ) στην ινδική κοινωνία του 1,3 δις κατοίκων, η ανωτέρω φορολογία έχει προκαλέσει πολλές συζητήσεις μεταξύ εμπειρογνομόνων, ως προ τη δίκαιη κατανομή του εισοδήματος μετά φόρων (βλ. "An Application of Distribution Neutral Fiscal Policy", IMF Working Paper-Fiscal Affairs Department-WP/18/12, by S. Gupta, S. Marjit & S. Sarkar, January 2018).

Γ.3 Φορολόγηση Επιχειρήσεων

Για τις ινδικές εταιρείες ο εταιρικός φόρος ανέρχεται σε 33%, όταν τα καθαρά κέρδη της εταιρείας ανέρχονται σε 10 έως 100 εκ. ρουπίες (€ 133.000 – 1,3 εκ.) και σε 34,5%, όταν τα αυτά ξεπερνούν τα 100 εκ. ρουπίες. Σύμφωνα με Τροπολογία του Φεβρουάριου 2016 του ινδικού Υπουργείου Οικονομικών, οι εταιρείες που συστάθηκαν από την 1^η Μαρτίου 2016 και ανήκουν στον μεταποιητικό τομέα, θα μπορούν να επιλέξουν ανάμεσα σε φόρο ύψους 30% ή 25%. Όμως στην τελευταία περίπτωση δε θα μπορούν να κάνουν χρήση των ευεργετικών προβλέψεων της Φορολογικής Αρχής Ινδίας (ITA). Η προαναφερθείσα μείωση αποτελεί ένα βήμα της Κυβέρνησης προς την κατεύθυνση της σταδιακής γενικής μείωσης του εταιρικού φόρου σε ποσοστό 25% σε διάστημα 4 ετών. Για τις αλλοδαπές εταιρείες ο εταιρικός φόρος ανέρχεται σε 42% για καθαρά κέρδη 10 έως 100 εκ. ρουπιών (€ 133.000 – 1,3 εκ.) και σε 43,26% για κέρδη υψηλότερα των ανωτέρω. Η διαφορά που υπάρχει στη φορολόγηση των δύο ειδών εταιρειών είναι ότι **οι εγχώριες φορολογούνται βάσει των κερδών τους** τόσο στο εσωτερικό όσο και στο εξωτερικό της χώρας, ενώ **οι αλλοδαπές μόνο βάσει των κερδών τους στην Ινδία**. Με τον Προϋπολογισμό οικ. έτους 2016-17 προβλέπεται πλήρης



φορολογική απαλλαγή 3 συνεχόμενων χρόνων μέσα στην πρώτη 5ετία από τη σύσταση εταιρειών start-ups.

Γ.4 Ειδικότεροι φόροι

Μερίσματα και αγορά ιδίων μετοχών

Τα μερίσματα που διανέμονται από ινδικές εταιρείες υπόκεινται σε έναν ειδικό φόρο (dividend distribution tax DDT), που ανέρχεται σε 15% επί των ακαθάριστων κερδών.

Κέρδη Κεφαλαίου

Ο φόρος επί των κερδών κεφαλαίου διαφέρει ανάλογα με την περίοδο διακράτησης των κεφαλαιουχικών στοιχείων και κυμαίνεται από 10% έως 40%.¹⁷

Τόκοι, Δικαιώματα και Αμοιβές για Τεχνικές Υπηρεσίες

Ανάλογα με την περίπτωση, οι τόκοι που αποδίδονται σε αλλοδαπό φορολογούνται από 5,26% έως 42,02%. Τα δικαιώματα και οι αμοιβές τεχνικών υπηρεσιών από αλλοδαπό υπόκεινται σε παρακρατούμενο φόρο ύψους 10%.

Παρακρατούμενος φόρος

Επιβάλλεται σε κάθε πληρωμή προς αλλοδαπό ή ημεδαπό που υπόκειται σε φόρο σύμφωνα με τον ινδικό νόμο, ενώ το ύψος του διαφέρει ανάλογα με τη συναλλαγή.

Φόρος Περιουσίας

17Βλ. Sixth Bi-Monthly Monetary Policy Statement 2014-15 στην δ/ση http://www.rbi.org.in/scripts/BS_PressReleaseDisplay.aspx?prid=33144. Επίσης A.P.(DIR Series) Circular No. 71 στην δ/ση <http://rbi.org.in/scripts/NotificationUser.aspx?Id=9543&Mode=0>



Ο Φόρος Περιουσίας καταργήθηκε με τον Χρηματοπιστωτικό Νόμο 2015, καθώς κρίθηκε ότι ήταν μέτρο χαμηλής απόδοσης και υψηλού κόστους.

Έμμεσοι Φόροι

Το φθινόπωρο του 2016 ψηφίστηκε ο από χρόνια “αναμενόμενος” **Φόρος επί Αγαθών και Υπηρεσιών (GST)**, ο οποίος εισάγει **ενοποιημένο σύστημα έμμεσης φορολογίας σε όλη την επικράτεια**, που ήταν κατακερματισμένο. Την 1^η Ιουλίου 2017, ο νόμος τέθηκε σε εφαρμογή ταυτόχρονα στα 29 Ινδικά Κρατίδια. Έκτοτε η εφαρμογή του σημείωσε πολλά τεχνικά προβλήματα αλλά και “παρενέργειες” (π.χ. αύξηση τελικής τιμής προϊόντων, αποφυγή έκδοσης αποδείξεων πληρωμής προς τους καταναλωτές, μείωση ετήσιας ανάπτυξης ΑΕΠ κλπ). Πάντως, τόσο οι Ινδικές Αρχές όσο και οι ξένοι παρατηρητές (π.χ. Διεθνείς Οικονομικούς Οργανισμούς) ευελπιστούν, ότι τα επόμενα χρόνια οι επιχειρήσεις, οι τοπικές αρχές και οι καταναλωτές, θα έχουν προσαρμοστεί στον εθνικά ενιαίο αυτό φόρο (βλ. περαιτέρω: www.gstcouncil.gov.in/brief-history-gst).

Ο GST θεωρείται από πολλούς Ινδούς αναλυτές ως η **σημαντικότερη οικονομική μεταρρύθμιση** στην χώρα από την απόφαση φιλελευθεροποίησης της οικονομίας το 1991, ενώ η Κυβέρνησης τον θεωρεί ναυαρχίδα της εισοδηματικής πολιτικής της.

Σε γενικές γραμμές, το ύψος των έμμεσων φόρων επί αγαθών και υπηρεσιών έχει ως εξής:

α) Φόρος **0%** ισχύει για βασικά, μη συσκευασμένα, προϊόντα διατροφής (π.χ. τρόφιμα, γάλα, αυγά), καθώς και για υπηρεσίες παιδείας και υγείας.

β) Φόρος ύψους **5%** επιβάλλεται σε προϊόντα μαζικής κατανάλωσης (π.χ. ζάχαρη, τσάι, βρώσιμα έλαια, συσκευασμένα γαλακτοκομικά, σταφίδες και ξηροί καρποί κλπ).



γ) Σε **12%** ανέρχεται η φορολόγηση επεξεργασμένων τροφίμων (π.χ. βούτυρο, χυμοί φρούτων, μαρμελάδες κλπ).

δ) **18%** έμμεσος φόρος προβλέπεται για προϊόντα που δεν χαρακτηρίζονται ως μαζικής κατανάλωσης στις ειδικότερες ινδικές συνθήκες (π.χ. σαπούνι, μη βρώσιμα έλαια, οδοντόκρεμα, παγωτό, ψυγεία, smartphones, υπολογιστές, εκτυπωτές κλπ)

ε) Τέλος, φόρος ύψους **28%** επιβάλλεται σε προϊόντα όπως αυτοκίνητα και λευκά είδη, ενώ **28% + επιπλέον δασμός** επιβάλλεται σε προϊόντα που θεωρούνται «πολυτελείας» ή ανθυγιεινά, όπως πολυτελή αυτοκίνητα, τσιγάρα, αεριούχα ποτά κλπ.

Για περισσότερες φορολογικές εξελίξεις βλ.: www.icsi.edu, support.icsi.edu όπως και <https://www.vaishlaw.com/publications/>, σελ. 169-184.

Γ.5. Δασμοί - Δασμολόγιο

Ως είθισται διεθνώς, ένας Βασικός Δασμός (Basic Customs Duty) επιβάλλεται σε όλα τα εισαγόμενα προϊόντα. Οι συντελεστές του δασμού για τις κατηγορίες των προϊόντων αναφέρονται στο **Νόμο περί Δασμών (Customs Tariff Act, 1975)**, που βασίζεται στο παγκόσμια καθιερωμένο **Εναρμονισμένο Σύστημα Δασμών**. Οι παραπάνω συντελεστές υπολογίζονται επί της συναλλακτικής αξίας των εμπορευμάτων (βλ. δασμούς ανά προϊόν:

<http://www.cbec.gov.in/htdocs-cbec/customs/cs-tariff2016-17/cst2016-17-idx>)

Ένας επιπλέον δασμός, γνωστός ως Επιπρόσθετος ή Αντισταθμιστικός Δασμός (CVD) επιβάλλεται προκειμένου να αντισταθμίσει τον ειδικό φόρο κατανάλωσης, που επιβαρύνει τα όμοια, εγχωρίως παραγόμενα προϊόντα. Ο CVD ανέρχεται στο ίδιο ύψος με αυτό του ειδικού φόρου κατανάλωσης επί των εγχώριων προϊόντων.



Περαιτέρω, επιβάλλονται επίσης, φόροι από τις τοπικές κυβερνήσεις των επιμέρους ινδικών κρατιδίων ("Additional Duties in lieu of State and local taxes", ACD). Οι φόροι αυτοί είναι επίσης αντισταθμιστικοί των καταναλωτικών φόρων επί των εγχωρίων προϊόντων, που επιβάλλονται από τις ίδιες τοπικές κυβερνήσεις.

Επιπλέον, η Κεντρική Κυβέρνηση μπορεί να επιβάλλει Εισαγωγικό Δασμό Διασφάλισης, για να διαφυλαχθούν τα συμφέροντα ενός βιομηχανικού κλάδου σε περίπτωση έξαρσης των εισαγωγών. Ο Δασμός Διασφάλισης αποτελεί προσωρινό μέτρο με μοναδικό σκοπό την προστασία συγκεκριμένου βιομηχανικού κλάδου.

Τέλος, σύμφωνα με το άρθρο 9^Α του Νόμου περί Δασμών, η Κεντρική Κυβέρνηση δύναται να επιβάλει "Δασμό Αντιντάμπινγκ" σε εισαγόμενα αγαθά, εάν αυτά εξάγονται στην Ινδία σε τιμές χαμηλότερες του κόστους παραγωγής τους. Το ύψος του συγκεκριμένου δασμού δεν μπορεί να ξεπερνά το ποσό του "ντάμπινγκ", ενώ η συγκεκριμένη διάταξη βασίζεται στην Γενική Συμφωνία Δασμών και Εμπορίου (GATT), 1994.

Ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα στον τομέα των εξαγωγών είναι οι πολύ **υψηλοί εισαγωγικοί δασμοί** που ισχύουν για ορισμένα προϊόντα, όπως το **κρασί** (150% + τοπικοί φόροι) και το **ελαιόλαδο** (40-45%). Επί πλέον, όσον αφορά το κρασί, αυτό δεν υπάγεται σε ενιαίο φόρο στην Ινδία, αλλά σε διαφορετικούς τοπικούς φόρους ανά Κρατίδιο. Για περισσότερη ενημέρωση όσον αφορά τους ινδικούς εισαγωγικούς δασμούς, βλ. <https://www.vaishlaw.com/publications/>, σελ. 184-195.

Παρά τις έντονες επικρίσεις της Ινδικής Κυβέρνησης αλλά και προσωπικά του Ι/Π κ. Narendra Modi για τον αυξανόμενο προστατευτισμό των Η.Π.Α., η Ινδική Διοίκηση συνεχίζει την λήψη μέτρων προστατευτισμού με στόχο την στήριξη των θέσεων εργασίας του μεταποιητικού κλάδου.



Ο τελευταίος προϋπολογισμός της Ινδίας αύξησε τους εισαγωγικούς δασμούς σε περισσότερα από 40 είδη, που κυμαίνονται από ανταλλακτικά αυτοκινήτων και παιχνίδια, έως κεριά και έπιπλα, με σκοπό την προστασία των μη ανταγωνιστικών μικρών επιχειρήσεων και τη δημιουργία θέσεων εργασίας σε βιομηχανίες έντασης εργασίας.

Την τελευταία διετία, η Ινδία είχε αυξήσει τους εισαγωγικούς δασμούς σε πολλά ηλεκτρονικά είδη, από εξαρτήματα τηλεφώνου έως τηλεοράσεις και φούρνους μικροκυμάτων. Αυτό έγινε σύμφωνα με ένα πρόγραμμα ενίσχυσης του δευτερογενούς τομέα με στόχο τον έλεγχο των μαζικών εισαγωγών από την Κίνα και τη διασφάλιση ότι η συναρμολόγηση κινητών τηλεφώνων και η κατασκευή εξαρτημάτων θα πραγματοποιούνται κυρίως στην Ινδία.

Σειρά Ομάδων Εργασίας στα παραγωγικά Υπουργεία της Ινδίας επεξεργάζονται τρόπους μείωσης της εξάρτησης από τις εισαγωγές. Η εξάπλωση της πανδημίας του COVID 19 και οι άμεσες και έμμεσες επιπτώσεις του, τόσο σε Διεθνές, όσο και τοπικό επίπεδο ενδυναμώνουν τις φωνές μέσα στην Ινδική Διοίκηση που κηρύττουν την ανάγκη στροφής της Ινδικής Οικονομίας σε καθεστώς αυξανόμενου προστατευτισμού.

Γ.6 Ειδικές Οικονομικές ζώνες (FTZ)

Καθεστώς Ειδικών Οικονομικών Ζωνών-EOZ-(Scheme Special Economic Zones- SEZ)

Οι EOZ καθιερώθηκαν το 2000 μέσω της Export Import (EXIM) Policy 2000, με σκοπό τη δημιουργία ενός διεθνώς ανταγωνιστικού και χωρίς εμπόδια ελεύθερου περιβάλλοντος για την προώθηση των εξαγωγών. Οι διατάξεις του τροποποιήθηκαν με τον Νόμο Special Economic Zones (SEZ) Act, 2005 για την



ίδρυση, ανάπτυξη και λειτουργία των **SEZ**. Όλες οι εισαγωγικές και εξαγωγικές δραστηριότητες των μονάδων των SEZ θα γίνονται στη βάση της **“αυτοπιστοποίησης”**.

Όλες οι μονάδες των προαναφερθέντων Ζωνών οφείλουν να έχουν **έσοδα σε ξένο νόμισμα**, αλλά δεν επιβάλλεται κάποιο ελάχιστο ύψος εξαγωγών.

Κάποια από τα χαρακτηριστικά των SEZs είναι:

- Οι SEZs είναι ένα καθορισμένος **αφορολόγητος θύλακας** και πρέπει να αντιμετωπίζεται ως ξένο έδαφος ως προς τις εμπορικές δραστηριότητες, δασμούς και φόρους,
- δεν απαιτείται άδεια για εισαγωγές,
- προβλέπεται 100% απαλλαγή για υπηρεσίες και για συναλλαγή τίτλων,
- όπως και 100% απαλλαγή από δασμούς κατά την εισαγωγή κεφαλαιουχικών αγαθών, πρώτων υλών, αναλωσίμων, ανταλλακτικών κλπ, αλλά μόνο για την περιοχή της SEZ,
- επίσης 100% απαλλαγή από τον Κεντρικό Ειδικό Φόρο Κατανάλωσης για την προμήθεια, από την εγχώρια αγορά, κεφαλαιουχικών αγαθών, πρώτων υλών, αναλωσίμων, ανταλλακτικών κλπ,
- όπως και 100% φορολογική απαλλαγή για 5 χρόνια, 50% φορολογική απαλλαγή για δύο επιπλέον χρόνια και 50% φορολογική απαλλαγή επί των κερδών, τα οποία επενδύονται και πάλι σε μονάδες της SEZ τα επόμενα 3 χρόνια.

Με τροποποίηση του Νόμου που διέπει τις SEZ το 2013, μειώθηκαν περαιτέρω οι απαιτήσεις για επένδυση στις Ειδικές Οικονομικές Ζώνες, επεκτάθηκε το αφορολόγητο στην αναβάθμιση υπάρχουσών εγκαταστάσεων, μειώθηκε κατά το ήμισυ η απαιτούμενη έκταση γης κλπ.

Ένα πιο βελτιωμένο καθεστώς για δημιουργία Ζωνών Ελευθέρου Εμπορίου και Αποθήκευσης (**FTWZ**) σχεδιάστηκε την περίοδο 2004-9, με σκοπό την



διευκόλυνση των εισαγωγών/εξαγωγών αγαθών και υπηρεσιών σε ελεύθερο νόμισμα και απώτερο στόχο να γίνει η Ινδία παγκόσμιο εμπορικό κέντρο. Η FTWZ είναι ειδική μορφή της SEZ με έμφαση στο εμπόριο και την αποθήκευση ενώ διέπεται από τον Νόμο περί Ζωνών Ελευθέρου Εμπορίου. Επιτρέπονται ΑΞΕ σε ποσοστό 100% στις Ζώνες αυτές και ισχύουν και γι αυτές όλα τα προνόμια που περιγράφηκαν για τις SEZ. Η πρώτη FTWZ εγκαινιάστηκε κοντά στην πόλη Μουμπάϊ το 2010.

Ειδικό Καθεστώς

Στο πλαίσιο της απελευθέρωσης του εξωτερικού εμπορίου και της προσέλκυσης επενδύσεων, η ινδική Κυβέρνηση καθιέρωσε, μέσω της Πολιτικής Εξωτερικού Εμπορίου (FTP), συστήματα-πλαίσιο (schemes) που διέπονται από ειδικό καθεστώς, ως **κίνητρο** για την αύξηση των **επενδύσεων σε συγκεκριμένους οικονομικούς τομείς ή περιοχές** της χώρας.

Έτσι, έχουν δημιουργηθεί Ειδικά Συστήματα σε διάφορες περιοχές, με στόχο τόσο την προσέλκυση Άμεσων Ξένων Επενδύσεων, όσο και την αύξηση των εξαγωγών. Στο πλαίσιο αυτό επιτρέπονται **ΑΞΕ σε ποσοστό 100% χωρίς προηγούμενη έγκριση**. Τα κυριότερα από τα προαναφερθέντα Συστήματα είναι:

Ειδικό Καθεστώς Εξαγωγικών Μονάδων (EOU Scheme-Export Oriented Units)

Το ανωτέρω καθεστώς περιλαμβάνει, εκτός από τις Εξαγωγικές μονάδες (**EOUs**) και τα Software Technology Parks (**STPs**), Electronics Hardware Technology Parks (**EHTPs**) και Bio-Technology Parks (**BTP**). Το πλαίσιο αυτό καλύπτει μεν τις **εταιρείες που παράγουν με σκοπό την εξαγωγή** των τελικών προϊόντων, αλλά δεν αφορά τις καθαρά εμπορικές εταιρείες. Για να



περιληφθεί στο σχηματισμό μια εταιρεία, θα πρέπει να προβεί σε **πάγιες επενδύσεις** τουλάχιστον **10 εκ. ρουπίες** (1€ = 82 INR-Μάιος 2018), δηλ. σε κτίρια, εγκαταστάσεις και μηχανήματα. Οι εταιρείες που υπάγονται σε αυτό το πλαίσιο απολαμβάνουν το προνόμιο της **αφορολόγητης εισαγωγής κεφαλαιουχικού εξοπλισμού**, πρώτων υλών, εξαρτημάτων, αναλωσίμων, ενδιάμεσων αγαθών, ανταλλακτικών και υλικών συσκευασίας, που απαιτούνται για την παραγωγή των προϊόντων. Τα παραπάνω υλικά μπορούν οι εν λόγω εταιρείες να τα προμηθευτούν αφορολόγητα (χωρίς τους τοπικούς φόρους) και από πηγές εντός της Ινδίας.

Αναφορικά με τα κεφαλαιουχικά αγαθά, καινούργια ή μεταχειρισμένα, αυτά μπορούν να εισαχθούν χωρίς άδεια για να χρησιμοποιηθούν από την μονάδα παραγωγής.

Όσον δε αφορά τις **υπηρεσίες**, συμπεριλαμβανομένου του λογισμικού, η **πώληση στην εγχώρια αγορά επιτρέπεται να ανέλθει σε αξία στο 50% της αξίας των εξαγωγών.**

Άλλα χαρακτηριστικά του ανωτέρω ειδικού καθεστώτος είναι:

- Οι εταιρείες που υπάγονται στο καθεστώς των EOU's επιτρέπεται να διατηρούν το 100% των εξαγωγικών εσόδων σε **λογαριασμούς ξένου νομίσματος.**
- **Εξαγωγικά δάνεια** από τις τράπεζες είναι διαθέσιμα σε ειδικές τιμές και με ευνοϊκούς όρους.
- Προβλέπεται **εξαίρεση από τον φόρο** υπηρεσιών κατ' αναλογία με τα εξαγόμενα αγαθά και υπηρεσίες.
- Δεν καταβάλλεται ο Κεντρικός Ειδικός Φόρος Κατανάλωσης για τα εξαγόμενα προϊόντα.
- Τέλος, υπάρχουν **κίνητρα που τίθενται από τις τοπικές Κυβερνήσεις**, όπως υποδομές, παραίτηση από τον φόρο επί των πωλήσεων, μείωση του τέλους χαρτοσήμου κλπ.



Πρεσβεία της Ελλάδος στο Ν. Δελχί
ΜΑΡΚΙΑΝΟΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ

Γραφείο Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων
ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ Β' Ο.Ε..Υ.

ΟΔΗΓΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ ΣΤΗΝ ΙΝΔΙΑ 2020



Δ. ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΙΝΔΙΑ

Πριν από κάθε επενδυτική ενέργεια πρέπει να εξετάζονται τρεις παράμετροι:

A. Στρατηγική

Μελέτη του οικονομικο-πολιτικού περιβάλλοντος της Ινδίας, της ομάδας-στόχου ή των μελλοντικών πελατών, της ποιότητας και του τόπου εγκατάστασης των μελλοντικών εργαζομένων.

B. Νόμος

Κατανόηση των εγχώριων νόμων όπως: 1) του Νόμου Ελέγχου Συναλλάγματος, 2) της Εταιρικής Νομοθεσίας και γ) των Ειδικών Τομεακών Νόμων.

Γ. Φορολογία

Πρέπει να λαμβάνονται υπόψη τόσο το εγχώριο Φορολογικό Σύστημα, όσο και οι Διεθνείς Φορολογικές Συμφωνίες.

Δ.1 Αναπτυξιακός Νόμος - Κίνητρα Επενδύσεων

Δ.1.1 Άμεσες Ξένες Επενδύσεις

Μετά την ανάληψη της εξουσίας από την Κυβέρνηση του κ. Ναρέντρα Μόντι (2014) και την ανάληψη πρωτοβουλιών για τις Α.Ξ.Ε. στην Ινδία, άρχισε να διευρύνεται σταδιακά το επιτρεπτό ποσοστό επί της συνολικής επένδυσης, στο οποίο επιτρέπονται επενδύσεις από αλλοδαπούς. Με τον Νόμο του 2016, το εν λόγω ποσοστό αυξήθηκε ακόμα και σε τομείς, στους οποίους μέχρι τότε υπήρχαν σοβαροί περιορισμοί στις Α.Ξ.Ε. (π.χ. αμυντικός τομέας).

Αναφορικά με τις συναλλαγματικές συναλλαγές αλλοδαπών με την Ινδία, τα περισσότερα ζητήματα που προκύπτουν από αυτές ρυθμίζονται από τον Νόμο



FEMA (Foreign Exchange Management Act) και την βάσει αυτού υπόλοιπη σχετική νομοθεσία. Η εξαγορά ινδικών εταιρειών από αλλοδαπές διέπεται από τις διατάξεις του Νόμου περί Ρυθμίσεων για τη Διαχείριση Συναλλάγματος (2000), καθώς και τις διατάξεις του Νόμου Βιομηχανικής Πολιτικής και Διαδικασιών.

Βάσει των περιορισμών σε Α.Ξ.Ε. υπάρχουν οι παρακάτω διακρίσεις τομέων¹⁸:

A. Απαγορευμένοι τομείς

Υπάρχουν τομείς στους οποίους απαγορεύονται οι ΑΞΕ (στην αγγλική, επίσης, επίσημη γλώσσα της χώρας):

- Lottery Business including Government /private lottery, online lotteries, etc.
- Gambling and Betting including casinos etc.
- Chit funds
- Nidhi company-(borrowing from members and lending to members only).
- Trading in Transferable Development Rights (TDRs)
- Real Estate Business (other than construction development) or Construction of Farm Houses
- Manufacturing of Cigars, cheroots, cigarillos and cigarettes, of tobacco or of tobacco substitutes
- Activities / sectors not open to private sector investment e.g. Atomic Energy and Railway Transport (other than construction, operation and maintenance of
 - (i) Suburban corridor projects through PPP,
 - (ii) High speed train projects,
 - (iii) Dedicated freight lines,
 - (iv) Rolling stock including train sets, and locomotives/coaches manufacturing and maintenance facilities,

¹⁸Πηγή: www.makeinindia.com



- (v) Railway Electrification,
 - (vi) Signaling systems,
 - (vii) Freight terminals,
 - (viii) Passenger terminals,
 - (ix) Infrastructure in industrial park pertaining to railway line/sidings including electrified railway lines and connectivities to main railway line and
 - (x) Mass Rapid Transport Systems.)
- Services like legal, book keeping, accounting & auditing.

B. Τομείς με ανώτατο όριο συμμετοχής στην επένδυση

Σε ορισμένους τομείς οι ξένοι επενδυτές επιτρέπεται να επενδύουν έως ένα ορισμένο ποσοστό. Αυτοί οι τομείς είναι οι κάτωθι (στην αγγλική, επίσης, επίσημη γλώσσα της χώρας):

- Petroleum Refining by PSU (49%).
- Teleports (setting up of up-linking HUBs/Teleports), Direct to Home (DTH), Cable Networks (Multi-system operators (MSOs) operating at national, state or district level and undertaking upgradation of networks towards digitalization and addressability), Mobile TV and Headend-in-the-Sky Broadcasting Service (HITS) – (74%).
- Cable Networks (49%).
- Broadcasting content services- FM Radio (26%), up linking of news and current affairs TV channels (26%).
- Print Media dealing with news and current affairs (26%).
- Air transport services- scheduled air transport (49%), non-scheduled air transport (74%).
- Ground handling services – Civil Aviation (74%).
- Satellites- establishment and operation (74%).



- Private security agencies (49%).
- Private Sector Banking- Except branches or wholly owned subsidiaries (74%).
- Public Sector Banking (20%).
- Commodity exchanges (49%).
- Credit information companies (74%).
- Infrastructure companies in securities market (49%).
- Insurance and sub-activities (49%).
- Power exchanges (49%).
- Defense (49% above 49% to CCS).
- Pension Sector (49%).

Γ. Τομείς για τους οποίους απαιτείται έγκριση της Κεντρικής Κυβέρνησης (στην αγγλική, επίσης, επίσημη γλώσσα της χώρας):

- Tea sector, including plantations – 100%.
- Mining and mineral separation of titanium-bearing minerals and ores, its value addition and integrated activities -100%.
- FDI in enterprise manufacturing items reserved for small scale sector – 100%.
- Defense – up to 49% under FIPB/CCEA approval, beyond – 49% under CCS approval (on a case-to-case basis, wherever it is likely to result in access to modern and state-of-the-art technology in the country).
- Teleports (setting up of up-linking HUBs/Teleports), Direct to Home (DTH), Cable Networks (Multi-system operators operating at National or State or District level and undertaking upgradation of networks towards digitalization and addressability), Mobile TV and Headend-in-the Sky Broadcasting Service(HITS) – beyond 49% and up to 74%.



- Broadcasting Content Services: up linking of news and current affairs channels – 26%, up linking of non-news and current affairs TV channels – 100%.
- Publishing/printing of scientific and technical magazines/specialty journals/periodicals – 100%.
- Print media: publishing of newspaper and periodicals dealing with news and current affairs- 26%, Publication of Indian editions of foreign magazines dealing with news and current affairs- 26%.
- Terrestrial Broadcasting FM (FM Radio) – 26%.
- Publication of facsimile edition of foreign newspaper – 100%.
- Airports – brownfield – beyond 74%.
- Non-scheduled air transport service – beyond 49% and up to 74%.
- Ground-handling services – beyond 49% and up to 74%.
- Satellites – establishment and operation - 74%.
- Private securities agencies – 49%.
- Telecom-beyond 49%.
- Single brand retail – beyond 49%.
- Asset reconstruction company – beyond 49% and up to 100%.
- Banking private sector (other than WOS/Branches) – beyond 49% and up to 74%, public sector – 20%.
- Insurance - beyond 26% and up to 49%.
- Pension Sector - beyond 26% and up to 49%.
- Pharmaceuticals – brownfield – 100%.

Δ. Πλήρως απελευθερωμένοι τομείς:

Όλοι οι υπόλοιποι, που δεν περιλαμβάνονται στους παραπάνω τομείς.



Δ.1.2 Άμεσες Ξένες Επενδύσεις-Franchising-Joint Ventures

Ο ινδικός νόμος διακρίνει δύο κατηγορίες καταστημάτων στο εμπόριο λιανικής: Τα **“multi-brand”**, δηλαδή καταστήματα λιανικής που εμπορεύονται πολλαπλές εμπορικές επωνυμίες (π.χ. πολυκαταστήματα, super-markets) και τα **“single-brand”**, που είναι καταστήματα με προϊόντα μιας εμπορικής επωνυμίας (η επωνυμία πρέπει να δίνεται στη διάρκεια της παραγωγής και να διατηρείται η ίδια στα συγκεκριμένα προϊόντα όταν πωλούνται σε άλλες χώρες εκτός Ινδίας).

Πριν από τον Σεπτέμβριο 2012 απαγορεύονταν οι **Άμεσες Ξένες Επενδύσεις σε multi-brand καταστήματα λιανικής** και επιτρέπονταν έως ποσοστό 51% σε καταστήματα μιας εμπορικής επωνυμίας (single-brand). Τον Σεπτέμβριο 2012 ψηφίστηκε νόμος για την απελευθέρωση των ΑΞΕ, με αποτέλεσμα αυτές πλέον να επιτρέπονται σε **ποσοστό 100% στα single-brand καταστήματα** και κατά **51% στα multi-brand**.

Όμως, εάν η επένδυση στα **single-brand** ξεπερνά το 51% της συνολικής επένδυσης, τότε το 30% των προς πώληση προϊόντων πρέπει να προέρχεται από ινδικές εταιρείες. Οι εταιρείες αυτές, πρέπει να είναι ινδικές μικρό-μεσαίες επιχειρήσεις **στην ύπαιθρο**, καθώς και μεμονωμένοι τεχνίτες.

Επίσης, **σε όλες τις ΑΞΕ σε multi-brand** (οι οποίες επιτρέπονται μόνο **σε μεγάλες πόλεις**), το **30%** της συνολικής αξίας των προϊόντων πρέπει να προέρχονται από ινδικές εταιρείες ή «μικρές βιομηχανίες», των οποίων η συνολική αξία της παραγωγικής μονάδας και των μηχανημάτων δεν ξεπερνά το ένα εκατ. δολάρια (\$).

Η συντριπτική πλειοψηφία των περιπτώσεων **franchising στην Ινδία** αφορά **single-brand** περιπτώσεις (Starbucks, Gap Nike+, Adidas). Δεν υπάρχει ειδικός νόμος για το franchising, με αποτέλεσμα να εφαρμόζονται όλοι οι υπόλοιποι νόμοι, που καλύπτουν τις ΑΞΕ.

Η **επιλογή των franchising και joint venture** με Ινδούς συνεταιίρους παραμένουν μέχρι στιγμής οι καλύτερες λύσεις, εν αναμονή της περαιτέρω απελευθέρωσης των ΑΞΕ στην Ινδία. Όπως προαναφέρθηκε, μια ΑΞΕ



μεγαλύτερη του 51%, προϋποθέτει εγχώρια (ινδική) παραγωγή του 30% του διατιθέμενου προϊόντος, κάτι που πολλές ξένες εταιρείες δεν θα ήταν σε θέση ή δε θα επιθυμούσαν να κάνουν.

Δ.1.3 Ξένες Επενδύσεις σε υπάρχουσες ινδικές εταιρείες

Αυτές οι επενδύσεις μπορεί να είναι άμεσες ή έμμεσες, ενώ οι κανόνες που διέπουν τις ΑΞΕ εφαρμόζονται και στις δύο παραπάνω περιπτώσεις, με τους προβλεπόμενους περιορισμούς, εξαιρέσεις και ιδιαιτερότητες ανά επιμέρους τομέα.

Άμεσες θεωρούνται οι επενδύσεις ξένου επενδυτή σε ινδική εταιρεία. **Έμμεσες** είναι όσες γίνονται από ινδική εταιρεία, που ανήκει ή ελέγχεται από αλλοδαπούς, σε άλλη ινδική εταιρεία. Μια ινδική εταιρεία «ανήκει» σε αλλοδαπό, όταν αυτός κατέχει περισσότερο από το 50% του κεφαλαίου της εταιρείας. Μια εταιρεία «ελέγχεται» από αλλοδαπό, όταν ο τελευταίος έχει δικαίωμα να διορίζει την πλειοψηφία των διευθυντών ή να ελέγχει την διοίκηση ή τις αποφάσεις για την πολιτική της εταιρείας.

Τέλος, επένδυση σε ινδική εταιρεία, που γίνεται από τραπεζική εταιρεία που ανήκει ή ελέγχεται σε ποσοστό 100% από ξένους και διενεργείται στο *πλαίσιο σχεδίου δόμησης δανείου* (σε βιβλία συναλλαγών ή με απόκτηση μετοχών ως αποτέλεσμα μη ικανοποίησης όρων δανείου), δεν θεωρείται έμμεση ξένη επένδυση. Για πλήρη ενημέρωση σχετικά με το καθεστώς ξένων επενδύσεων στην Ινδία, βλ., <https://www.vaishlaw.com/publications/>, σελ.43-140.

Δ.2 Καθεστώς Ιδιωτικοποιήσεων

Από τον Μάιο 2014 και έως τις αρχές του έτους 2018 (Κυβέρνηση Μόντι) παρατηρήθηκε ώθηση στην οικονομική ανάπτυξη της χώρας μέσω των **μεταρρυθμίσεων**: πχ άνοιγμα πολλών παραγωγικών τομέων σε ΑΞΕ, εργατική



νομοθεσία, βελτίωση της ευκολίας του επιχειρείν. Η Ινδία παραμένει ένας από τους σημαντικούς παγκοσμίως προορισμούς ΑΞΕ (9^η θέση-DIPP, 2020). Στις 17 Απριλίου 2020, η Ινδία άλλαξε την πολιτική των άμεσων ξένων επενδύσεων (Α.Ξ.Ε.) για να προστατεύσει τις ινδικές εταιρείες από "ευκαιριακές εξαγορές / εξαγορές ινδικών εταιρειών λόγω της τρέχουσας πανδημίας COVID-19", σύμφωνα με το Υπουργείο Προώθησης Βιομηχανίας και Εσωτερικού Εμπορίου. Ενώ η νέα πολιτική των Α.Ξ.Ε. δεν περιορίζει τις εξαγορές, η πολιτική διασφαλίζει ότι όλες οι Α.Ξ.Ε. θα είναι τώρα υπό τον έλεγχο του Υπουργείου Εμπορίου και Βιομηχανίας.

Από την πρώτη εκλογή της Κυβέρνησης Μόντι τον Μάιο 2014 με το σύνθημα της σταθερότητας, έχει αυξηθεί η εμπιστοσύνη των επενδυτών, κάτι που έδωσε ώθηση στην οικονομική ανάπτυξη της χώρας. Η Κυβέρνηση έχει πάρει αποφασιστικά μέτρα για την αναβίωση της οικονομίας, όπως άνοιγμα πολλών τομέων σε ΑΞΕ και μεταρρυθμίσεις της εργατικής νομοθεσίας, ενώ έχει κάνει και σημαντικά βήματα προς την βελτίωση της ευκολίας του επιχειρείν. Η Ινδία παραμένει ένας από τους σημαντικούς παγκοσμίως προορισμούς ΑΞΕ (11^η θέση-βλ. AT Kearney Index, 2019), αν και για το 2020 έχασε την θέση της στην λίστα πέφτοντας κάτω από την 25^η θέση, εξαιτίας των εφαρμοζόμενων πολιτικών της Ι/Κυβέρνησης. Υπάρχουν πολλά προφανή συγκριτικά πλεονεκτήματα της συνεχούς ακμάζουσας ινδικής οικονομίας για τους ξένους επιχειρηματίες, εξαγωγείς ή επενδυτές (βλ. <https://www.vaishlaw.com/publications/>, σελ.5-16).

Θεωρούμε σκόπιμο ν' αναφέρουμε ότι η προαναφερθείσα οικονομική κλπ ανάπτυξη της Ινδίας σημειώθηκε μετά το "άνοιγμα" της επί δεκαετίες κλειστής αγοράς της, δηλαδή περί τα έτη 1996/7. Σημειώνεται δε ότι στις αρχές της δεκαετίας του '90 η οικονομία της ήταν στα όρια της κατάρρευσης. Στο πλαίσιο αυτό, παρά την αλματώδη, συνεχή ανάπτυξη της κατά την τελευταία εικοσαετία, η **παραδοσιακή προστατευτική νοοτροπία** των δημόσιων, εθνικών ή τοπικών υπηρεσιών δεν έχει εξαλειφτεί με αποτέλεσμα να παρουσιάζονται σοβαρά **εμπόδια ως προς την πρόσβαση στην ινδική αγορά**. Εκτός από τα δασμολογικά εμπόδια (πχ υψηλοί δασμοί σε αλκοολούχα ποτά ή στο ελαιόλαδο,



τάση αύξησης των δασμών σε εξαρτήματα τηλεπικοινωνιακού υλικού κ.ά.), υπάρχουν πολυάριθμα μη δασμολογικά εμπόδια, όπως φυτό-υγειονομικής υφής, γραφειοκρατικών-τελωνειακών διαδικασιών, αναδρομικοί εθνικοί ή ειδικοί τοπικοί φόροι και τέλη των διαφόρων κρατιδίων, θέματα πνευματικής ιδιοκτησίας, προστασίας ξένων επενδύσεων κλπ. Επιπλέον υπάρχουν, ακόμη, περιορισμένες υποδομές σχετικά με την πρόσβαση στις αγορές των μεγάλων πόλεων (πχ εκθεσιακοί ή αποθηκευτικοί χώροι κλπ).

Βέβαια, συνήθως, όταν μια ξένη εταιρεία κατορθώσει ν' αντιμετωπίσει επιτυχώς τ' ανωτέρω εμπόδια και να εισέρθει στην **τεράστια, αλλά ανταγωνιστική** ινδική αγορά, παρότι τα προβλήματα δεν εξαλείφονται ποτέ, ενδέχεται το επιχειρηματικό της κέρδος να αποτελέσει το έπαθλο των προσπάθειών της. **Προϋπόθεση επιτυχίας**, εκτός των προαναφερθέντων, αποτελεί η σωστή επιλογή επιτόπιων εταίρων ή διευθυντικών στελεχών, η κατάλληλη προώθηση-προβολή των προϊόντων-υπηρεσιών (π.χ. συμμετοχή σε επιλεγμένες κλαδικές εκθέσεις, marketing, χρήση ηλεκτρονικού εμπορίου/e-commerce για προβολή και πωλήσεις, διαδικτυακές διαφημίσεις κ.ά.), η τιμολογιακή πολιτική και γενικά ο βαθμός προσαρμοστικότητας και ανταγωνιστικότητας της κάθε εταιρείας, σε μια χώρα με τεράστιες αντιθέσεις, μιας αγοράς, η οποία, πέραν των ανωτέρω, διαθέτει ανταγωνιστικότητα κόστους και άφθονο ειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό.

Δ.3 Πιστοληπτική ικανότητα χώρας – Κίνδυνοι/ προοπτικές

Πιστοληπτική ικανότητα (2020) BBB(S&P), Baa3(Moody's), BBB-(Fitch) (Εκτιμήσεις Min.of Finance, RBL,CII, WB, IMF, EU- το οικονομικό έτος αρχίζει την 1^η Απριλίου έως το τέλος Μαρτίου επόμενου έτους)

Σε σε όλους του Έλληνες επιχειρηματίες που ενδιαφέρονται για συνεργασίες με ινδικές εταιρείες, τονίζουμε ότι είναι απαραίτητη μια επίσκεψη



στην Ινδία και συγκεκριμένα στις εταιρείες που τους ενδιαφέρουν. Με τον τρόπο αυτό θα υπάρξει εξ ιδίων αντίληψη της κατάστασης ενώ ταυτόχρονα θα δημιουργηθεί και προσωπική επαφή, η οποία θεωρείται σημαντικότερη στην Ινδία. Οι συνεργασίες, οι οποίες συμφωνούνται εξ αποστάσεως (μέσω διαδικτύου ή τηλεφώνου), καταλήγουν ως επί το πλείστον σε χρηματική απώλεια ή άλλο σοβαρό πρόβλημα για τον Έλληνα εταίρο. Θα πρέπει να σας επισημάνουμε ότι η χώρα ανήκει σε περιοχή υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου, παρόλο που βρίσκεται υψηλότερα έναντι της Ελλάδος στην γενική κατάταξη του δείκτη Easy of doing business της Παγκόσμιας Τράπεζας (63η το 2020 έναντι της 64ης θέσης της Ελλάδος).

Τέλος, οι πρωτοεμφανιζόμενοι εξαγωγείς, επενδυτές και εν γένει επιχειρηματίες θα ήταν χρήσιμο ν' ασφαλίζουν προηγουμένως τα προϊόντα/υπηρεσίες τους έναντι των **πιθανών κινδύνων**, όπως μη πληρωμής, ακύρωσης παραγγελίας κλπ, σε εξειδικευμένους ασφαλιστικούς οργανισμούς (πχ Οργανισμό Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων -www.oaep.gr).

Δ.4 ΕΠΙΛΥΣΗ ΔΙΑΦΟΡΩΝ

Εκτός από τα Δικαστήρια, σε ορισμένες περιπτώσεις επιτρέπεται η επίλυση διαφορών και από διοικητικά σώματα, καθώς και με διαιτησία.

Δ.4.1 Δικαστήρια και Ειδικά Δικαστήρια

Όπως έχει προαναφερθεί, το Ανώτατο Δικαστήριο αποτελεί το τελευταίου βαθμού Δικαστήριο στην Ινδία. Γενικά, εκδικάζει εφέσεις κατά αποφάσεων των Ανώτερων Δικαστηρίων, τα οποία ιεραρχικά βρίσκονται στην αμέσως κατώτερη βαθμίδα από αυτό. Στην αμέσως χαμηλότερη βαθμίδα από τα Ανώτερα Δικαστήρια βρίσκονται τα Αστικά και Ποινικά Δικαστήρια. Τα τελευταία ταξινομούνται ανάλογα με το αν βρίσκονται σε αγροτική ή αστική περιοχή, καθώς και ανάλογα με τη χρηματική αξία των διαφορών, τι οποίες έχουν δικαιοδοσία να εκδικάζουν.



Επειδή η απονομή της Δικαιοσύνης είναι **εξαιρετικά χρονοβόρα**, για την ταχύτερη απονομή της σε ορισμένους σημαντικούς τομείς Δικαίου, έχουν δημιουργηθεί Ειδικά Δικαστήρια με ειδικευμένους δικαστές στα συγκεκριμένα πεδία. Ορισμένα από αυτά είναι τα ακόλουθα (στην αγγλική, επίσης, επίσημη γλώσσα της χώρας):

- Company Law Board
- Income Tax Appellate Tribunal
- Labour Appellate Tribunal
- Copyright Board
- Securities Appellate Tribunal
- Competition Appellate Tribunal
- National Green Tribunal

Ο νόμος Commercial Courts Act, 2015, προβλέπει την καθιέρωση Εμπορικών Δικαστηρίων, έπειτα από απόφαση της τοπικής Κυβέρνησης και μετά από συνεννόηση με το τοπικό Ανώτερο Δικαστήριο.

Στις περιπτώσεις που επιτρέπεται απευθείας προσφυγή στο Ανώτερο Δικαστήριο, τότε ο επικεφαλής Δικαστής μπορεί να συστήσει ένα Εμπορικό Τμήμα εντός του Ανώτερου Δικαστηρίου, μετά τη σύσταση του οποίου πρέπει να συσταθεί και Εμπορικό Εφετείο. Τα δύο Εμπορικά Τμήματα (Πρωτοβάθμιο και Εφετείο) βρίσκονται ιεραρχικά στην ίδια βαθμίδα με το Ανώτερο Δικαστήριο.

Σύμφωνα με τον Νόμο Commercial Courts Act, τα Εμπορικά Δικαστήρια έχουν δικαιοδοσία σε διαφορές ορισμένης χρηματικής αξίας.

Τον Μάρτιο 2017 ετέθη σε ισχύ ο **Νόμος περί Αφερεγγυότητας και Πτώχευσης**, που αφορά την εταιρική αφερεγγυότητα (βλ. <https://www.vaishlaw.com/publications/>, σελ. 274-297).



Δ.4.2 Δικαιοδοσία

Η Δικαιοδοσία των ινδικών Δικαστηρίων ταξινομείται στις παρακάτω κατηγορίες:

- Κατά τόπο αρμοδιότητα
- Χρηματική αρμοδιότητα
- Καθ' ύλη Αρμοδιότητα
- Αρμοδιότητα για πρωτοβάθμια και δευτεροβάθμια εκδίκαση διαφορών

Δ.4.3 Ασφαλιστικά μέτρα

Ως είθισται διεθνώς, τα ασφαλιστικά μέτρα αφορούν τις περιπτώσεις κατά τις οποίες η εκδίκαση της απόφασης πρόκειται να καθυστερήσει και έτσι διακυβεύεται απώλεια δικαιώματος ή αγαθού, ανήκεστος βλάβη κλπ.

Δ.4.4 Ειδική Αρωγή

Ο Νόμος περί Ειδικής Αρωγής του 1963 εφαρμόζεται στις περιπτώσεις κατά τις οποίες το Δικαστήριο έχει τη δικαιοδοσία να απαιτήσει συγκεκριμένη ενέργεια εκτελεστής σύμβασης από το ένα συμβαλλόμενο μέρος. Συνήθως πρόκειται για απαίτηση εκπλήρωσης προ-συμφωνημένης συναλλαγής, με σκοπό την προστασία των συμφερόντων του καλόπιστου συμβαλλομένου σε περίπτωση αθέτησης των υποχρεώσεων του αντισυμβαλλομένου.

Δ.4.5 Αποζημίωση

Το θέμα των αποζημιώσεων καλύπτεται στις παραγράφους 73 και 74 του Νόμου περί Συμβάσεων, στα οποία αναγνωρίζεται το δικαίωμα αποζημίωσης του



ενός συμβαλλομένου σε περίπτωση ζημίας από υπαιτιότητα του αντισυμβαλλομένου, με ποσό που δεν υπερβαίνει αυτό που (τυχόν) προβλέπει η Σύμβαση.

Βάσει του **Κοινού Δικαίου**, η επιδίκαση καταβολής αποζημίωσης αποτελεί τη συνηθέστερη δικαστική απόφαση σε περίπτωση παραβίασης των όρων μιας Σύμβασης και έχει ως σκοπό την κάλυψη των υλικών και άυλων απωλειών, που προέκυψαν στο ένα συμβαλλόμενο μέρος εξαιτίας των αδικοπραξιών του αντισυμβαλλομένου.

Δ.4.6 Διαιτησία

Όπως προαναφέρθηκε, εξαιτίας του εξαιρετικά αργού ρυθμού απονομής δικαιοσύνης, από τα μέσα της δεκαετίας του '30 έγινε επιτακτική η ανάγκη αναζήτησης εναλλακτικών τρόπων επίλυσης των διαφορών. Έτσι, ο πρώτος Νόμος περί Διαιτησίας ψηφίστηκε το 1937 και συμπληρώθηκε από αντίστοιχους νόμους του 1940 και 1961. Όμως, λόγω της- χωρίς συνέπειες- αδιαφορίας έναντι των διαιτητικών αποφάσεων, το 1996 υιοθετήθηκε ο ισχύων νόμος Περί Διαιτησίας & Συμβιβασμού. Νόμος αυτός βασίστηκε στο πρότυπο UNCITRAL, σύμφωνα με την υπόδειξη της Γενικής Συνέλευσης των Ηνωμένων Εθνών και παρέχει διευκολύνσεις τόσο αναφορικά με τη Διεθνή Εμπορική Διαιτησία, όσο και με την εγχώρια. Σημειώνεται δε ότι η Ινδία είναι μέλος της Σύμβασης της Ν. Υόρκης του 1958 για την Αναγνώριση και Εφαρμογή Αλλοδαπών Διαιτητικών Αποφάσεων. Τον Δεκέμβριο του 2015, και σύμφωνα με την κυβερνητική πρόθεση να βελτιωθεί η Ευκολία του Επιχειρείν στην Ινδία, ψηφίστηκε ο **Νόμος περί Διαιτησίας 2015**, ο οποίος τροποποιεί ορισμένα σημεία του νόμου του 1996. Συγκεκριμένα, ο νόμος του 2015:

- Καθιερώνει αυστηρά χρονικά όρια για τη συμπλήρωση των διαδικασιών σχετική με την προετοιμασία της διαιτησίας και των δικαστικών διαδικασιών, που σχετίζονται με τη διαιτησία,



- Ορίζει ότι η διαδικασία της διαιτησίας θα πρέπει να έχει συμπληρωθεί το αργότερο σε 180 μέρες κλπ

Οι ισχύοντες Νόμοι περί Διαιτησίας καλύπτουν τις συνήθεις μορφές διαιτησίας, όπως Ad-hoc Διαιτησία, Θεσμική Διαιτησία, Τακτική Διαιτησία, Αλλοδαπή Διαιτησία (μη προσβολή των αλλοδαπών διαιτητικών αποφάσεων ενώπιον των ινδικών δικαστηρίων).

Δ.4.7 Εκτέλεση διαιτητικών αποφάσεων

Η Ινδία είναι μέλος τόσο της Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards, 1958 ("New York Convention"), όσο και της Convention on the Execution of Foreign Awards, 1923 ("Geneva Convention"). Έτσι, σε περίπτωση αλλοδαπής απόφασης, η οποία εκδίδεται σε χώρα που έχει υπογράψει μια από τις δύο παραπάνω διεθνείς συνθήκες, η Ινδία υποχρεούται να την εφαρμόσει. Η αμοιβαιότητα αφορά τη χώρα, της οποίας το διαιτητικό όργανο εκδίδει την απόφαση και όχι η ιθαγένεια των συμβαλλομένων.

Σύμφωνα με τον ινδικό νόμο, υπάρχουν εξαιρέσεις στην **υποχρέωση εκτέλεσης της αλλοδαπής διαιτητικής απόφασης**, κυρίως για λόγους πλημμελούς εφαρμογής της προβλεπόμενης διαδικασίας. Στην περίπτωση αυτή και εφόσον το ινδικό Δικαστήριο αρνηθεί την εφαρμογή της διαιτητικής απόφασης, δίδεται το δικαίωμα στο θιγόμενο μέρος να ασκήσει έφεση και, αν αυτή απορριφθεί, να προσφύγει στο Ανώτατο Δικαστήριο της Ινδίας.

11.8 Εκτέλεση αλλοδαπών δικαστικών αποφάσεων

Προϋπόθεση εκτελεστότητας στην Ινδία αλλοδαπών δικαστικών αποφάσεων είναι η καθ' ύλη και κατά τόπο αρμοδιότητά του Δικαστηρίου. Η αρμοδιότητα του κρίνεται όχι από τον τοπικό νόμο, αλλά από το **Διεθνές Ιδιωτικό Δίκαιο**.



Άμεσα εκτελεστές δικαστικές αποφάσεις στην Ινδία είναι αυτές που προέρχονται από χώρα με την οποία υπάρχει αμοιβαία υποχρέωση εκτέλεσης. Στις υπόλοιπες περιπτώσεις θα πρέπει να κατατίθεται ξεχωριστή αγωγή ενώπιον των ινδικών Δικαστηρίων βασισμένη στην αλλοδαπή απόφαση. Περισσότερες πληροφορίες για το ινδικό δικαστικό σύστημα, βλ. <https://www.vaishlaw.com/publications/>, σελ.16-24.

Όπως προαναφέρθηκε στην Εισαγωγή του παρόντος Οδηγού (κά), για αποφυγή της **χρονοβόρου δικαστικής οδού επίλυσης διαφορών**, ως γενική πρακτική, συνιστάται, άλλη μια φορά στους Έλληνες εξαγωγείς-επιχειρηματίες-επενδυτές, όταν συναλλάσσονται με χώρες υψηλού επιχειρηματικού κινδύνου, να ασφαλίζουν προηγουμένως τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες τους σε εξειδικευμένους οργανισμούς ασφάλισης έναντι διαφόρων κινδύνων (π.χ. μη πληρωμής, ακύρωσης παραγγελίας κλπ), όπως πχ στον Οργανισμό Ασφάλισης Εξαγωγικών Πιστώσεων (www.oaep.gr).

Ε. ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΙ - ΠΡΟΜΗΘΕΙΕΣ

Εξαιτίας των έντονων ιδιαιτεροτήτων της ινδικής αγοράς, καθώς και του μεγάλου αριθμού προσκομμάτων τόσο στον τομέα των Επενδύσεων, όσο και σε αυτόν των Διαγωνισμών -Προμηθειών στην Ινδία, η εδώ Αντιπροσωπεία της Ευρ. Ένωσης, μαζί με τις Πρεσβείες των Κρατών Μελών (Κ-Μ) της Ε.Ε., παρεμβαίνουν συχνά στις ινδικές Αρχές για την επίλυσή τους.

Τα εν λόγω προβλήματα προκύπτουν κυρίως λόγω της **τοπικής νομοθεσίας και των πρακτικών** των εγχώριων Αρχών και αποτελούν σε μικρότερο ή μεγαλύτερο βαθμό, κοινό τόπο για όλα τα Κ-Μ.



Το σύνηθες (ενίοτε και μοναδικό) αντικείμενο στις μηνιαίες και έκτακτες συναντήσεις των Οικονομικών και Εμπορικών Συμβούλων των Κ-Μ της Ε.Ε. (με οικονομικό-εμπορικό ή γεωργικό αντικείμενο), είναι τα προβλήματα ή εμπόδια, που αντιμετωπίζουν οι Ευρωπαίοι στην Ινδία.

Τέλος, ενδεικτικά, ορισμένα από τα σημαντικότερα ζητήματα προτεραιότητας στις εμπορικές και οικονομικές σχέσεις με την Ινδία, είναι τα ακόλουθα:

- **Φυτοϋγειονομικά** εμπόδια στις εξαγωγές μας ακτινιδίων, μήλων κλπ (π.χ. βλ. υπ' αριθμ. πρωτ. Φ. 2006/746/23.10.17 έγγρ. Γραφείου ΟΕΥ -Πρεσβείας της Ελλάδος στο Ν.Δελχί, προς το Ινδικό Υπ. Γεωργίας για την εξαγωγή ελληνικών μήλων στην Ινδία και επόμενα). Μετά από προσπάθειες μας μερικών ετών, μόλις τον Σεπτέμβριο του 2019 δόθηκε η επίσημη Ινδική άδεια απρόσκοπτης εισαγωγής των ανωτέρω ελληνικών προϊόντων στην Ινδία.
- **Ξαφνική αύξηση δασμών** σε ηλεκτρονικά και άλλα είδη (π.χ. υπ' αριθμ. πρωτ. Φ. 2001/53/20.01.17 έγγραφό μας προς Ελλ. ΥΠΕΞ και επόμενα). Τελικά, μετά από παρέμβαση της Επιτροπής της Ε.Ε. στο Ν. Δελχί, η οποία συνεπικουρήθηκε ως προς αυτό από όλα τα Κ-Μ, το μέτρο αποσύρθηκε το 2017 από την ινδική Κυβέρνηση. Όμως οι δασμοί αυτοί επανήλθαν το 2018-19 και εκτός από τα ηλεκτρονικά, αφορούσαν και άλλα προϊόντα (πχ ελαιόλαδο).
- **Απαγόρευση εισαγωγής συγκεκριμένων ειδών** όπως της γούνας στην Ινδία (π.χ. βλ. υπ' αριθμ. πρωτ. 2001/87/31.01.17 έγγραφό μας προς Ελλ. ΥΠΕΞ και επόμενα). Το θέμα βρίσκεται σε εξέλιξη.
- **Προστασία επενδύσεων** μετά την μονομερή εκ μέρους της Ινδίας διακοπή ισχύος των επιμέρους διμερών Συμφωνιών Προστασίας των Επενδύσεων (π.χ. βλ. υπ' αριθμ. πρωτ. Φ. 2001/803/17.11.17 έγγραφό μας προς Ελλ. ΥΠΕΞ και επόμενα).



- Τα θέματα **πνευματικής ιδιοκτησίας, αθέμιτου ανταγωνισμού, επίλυσης εμπορικών διαφορών** κλπ, αποτελούν ένα μέρος των προβλημάτων που αντιμετωπίζουν οι Ευρωπαίοι και γενικότερα οι ξένοι επιχειρηματίες στην αγορά της Ινδίας.

Αναπτυξιακά Προγράμματα

Το πιο προβεβλημένο αναπτυξιακό πρόγραμμα υπήρξε το **“Make In India”**, που εξαγγέλθηκε το Φθινόπωρο 2014. Όπως έχουμε ήδη αναφέρει, στόχος του είναι η προσέλκυση επενδύσεων στο σύνολο του «φάσματος» της οικονομικής δραστηριότητας της χώρας και η υποκατάσταση των αντίστοιχων εισαγωγών. Όμως, στο πλαίσιο «προστασίας» της εθνικής παραγωγής, λαμβάνονται δασμολογικά και μη-δασμολογικά μέτρα που αντιστρατεύονται το από το έτος 1991 περίφημο «άνοιγμα» της ινδικής οικονομίας. Πολλά άλλα παραπλήσια κυβερνητικά προγράμματα εφαρμόζονται από το έτος 2014, όπως “Digital India”, “Smart Cities” κλπ.



ΣΤ. ΚΛΑΔΟΙ ΕΙΔΙΚΟΤΕΡΟΥ ΕΝΔΙΑΦΕΡΟΝΤΟΣ ΓΙΑ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ

ΣΤ.1 Τρόφιμα-Ποτά

Η παρουσία των ελληνικών τροφίμων στην ινδική αγορά είναι μικρή. Την επεκτεινόμενη αγορά του ελαιολάδου ελέγχουν από ετών ιταλικές και ισπανικές εταιρείες, ενώ σε αυτήν του κρασιού κυριαρχούν Αμερικανικές, Γαλλικές, Αυστραλιανές, Ιταλικές, Χιλιανές και Νότιο-αφρικανικές επωνυμίες.

Η από ελληνικής πλευράς **χάραξη στρατηγικής για την είσοδό μας στην ινδική αγορά πρέπει να έχει βάθος χρόνου**, έτσι ώστε να ανταποκρίνεται στις εξελισσόμενες τάσεις του τομέα του λιανικού εμπορίου τροφίμων. Ο κλάδος αυτός βρίσκεται σε μεταβατικό στάδιο, ήτοι από την κυριαρχία των μικρομάγαζων της γειτονιάς στην εξάπλωση των υπεραγορών δυτικού τύπου. Ο συνδυασμός των παραδοσιακών ή γνωστών στρατηγικών διείσδυσης, κάνοντας χρήση των διαδικτυακών μορφών προβολής, με επαναλαμβανόμενο τρόπο προς εμπέδωση του επικοινωνιακού μηνύματος, είναι επιβεβλημένη.

Προτάσεις:

- Συμμετοχή σε **κλαδικές Διεθνείς Εκθέσεις στην Ινδία** εξαγωγικών εταιρειών υπό τη σκέπη του Enterprise Greece και άλλων φορέων. Ενίστε πραγματοποιούνται και Κοινές ευρωπαϊκές δράσεις για την προβολή των προϊόντων μας. Κατά την έκθεση «ANAPOORNA World of Food 2017» τον Σεπτέμβριο 2017, τα Κ-Μ της Ε.Ε. είχαν κοινό περίπτερο όπου συμμετείχαν και μερικές ελληνικές εταιρείες. Ο προϊστάμενος του Γραφείου ΟΕΥ επισκέφθηκε την εν λόγω έκθεση, που πραγματοποιήθηκε στην πόλη Μουμπάι.
- Η **σημασία της προσωπικής επαφής** στην επιχειρηματική "κουλτούρα" της Ινδίας είναι μέγιστη, ενώ η έλλειψή της δημιουργεί δυσπιστία και μπορεί να οδηγήσει και στην άρνηση σύναψης συμφωνιών. Εξίσου



σημαντική είναι και η διαδικτυακή παρουσία των εταιρειών. Η ύπαρξη **κατατοπιστικής ιστοσελίδας** για την εταιρεία και τα προϊόντα της επιβάλλεται για να θεωρηθεί η εταιρεία άξια προσοχής.

- Προώθηση **εβδομάδας «Ελληνικής Γωνιάς»** σε μεγάλες τοπικές αλυσίδες υπεραγορών, με την συμμετοχή συνδέσμων ελληνικών εξαγωγικών εταιρειών. Συμμετοχή σε ομαδικές εκδηλώσεις προβολής Ελληνικής Γαστρονομίας σε μεγάλα εστιατόρια, ξενοδοχεία, και συνεδριακά κέντρα. Αναζήτηση Ινδών «Wine Ambassadors» για τα ελληνικά κρασιά.
- Διαφορετικά, διοργάνωση μιας τουλάχιστον εκδήλωσης **«Εβδομάδας Ελληνικής Κουζίνας»** σε κεντρικό ξενοδοχείο του Νέου Δελχί ή αλλού (πχ στο μοναδικό στην Ινδία γνωστό ελλ. εστιατόριο υψηλών προδιαγραφών στο τουριστικό Κρατίδιο της Γκόα). Σε αυτήν την περίπτωση, η προβολή στα τοπικά ή κλαδικά μέσα ενημέρωσης δύναται να είναι αποτελεσματική, ιδιαίτερα με την έλευση Ελλήνων μαγείρων . Απαιτείται συντονισμός όσον αφορά στην εισαγωγή, των απαραίτητων ελληνικών προϊόντων-υλικών, μέσω των Ινδών εισαγωγέων (από το Δελχί, τη Μουμπάι και το Τσενναϊ). Παράλληλα, ο χώρος του εστιατορίου θα αποτελέσει ευκαιρία για τη δειγματοληπτική προβολή των επώνυμων ελληνικών προϊόντων. Ελλείψει χορηγιών, η εκδήλωση θα πρέπει να συνδιοργανωθεί από το Enterprise Greece και από εξειδικευμένους κλαδικούς Φορείς της χώρας μας, όπως ο ΣΕΒΙΤΕΛ. Μέσω μιας τέτοιας εκδήλωσης θα προβληθούν συστηματικά το ελληνικό αγνό παρθένο ελαιόλαδο, οι επιτραπέζιες ελιές, η φέτα, το κεφαλοτύρι, ποικιλίες των ελληνικών κρασιών (Ξυνόμαυρο, Ασσύρτικο, Μοσχοφίλερο και Νεμέα κá) σύμφωνα και με την εξαγωγική στρατηγική της Εθνικής Διεπαγγελματικής Ένωσης Αμπέλου και Οίνου. Η «εβδομάδα ελληνικής κουζίνας» είναι προτιμότερο να πραγματοποιηθεί το δεύτερο εξάμηνο έτους 2021, δεδομένων και των κλιματολογικών συνθηκών αλλά και του



μεσολαβούντος χρονικού διαστήματος για την ανάλογη προετοιμασία του όλου εγχειρήματος.

- **Project «Προβολή Ελλάδας»:** Διοργάνωση «ταξιδιών εξοικείωσης» από τον ΕΟΤ, HELEXPO κλπ προς Ινδούς δημοσιογράφους, επιχειρηματίες και Chefs, για την προβολή και προώθηση του Γαστρονομικού κλπ Τουρισμού και, μέσω αυτού, των ελληνικών προϊόντων. Λαμβανομένου υπόψη του γεγονότος ότι μόνο 20 εταιρείες ελληνικών συμφερόντων είναι εγκατεστημένες στην Ινδία και ελάχιστες από αυτές συμμετέχουν με μικρά ποσά σε εκδηλώσεις της Πρεσβείας, η χορηγία δεν αποτελεί προς το παρόν εφικτή λύση για τη διοργάνωση επιχειρηματικών εκδηλώσεων προβολής. Συνεπώς, ο μοναδικός τρόπος είναι η ανάληψη του κόστους από έναν εξαγωγικό φορέα (πχ Enterprise Greece κλπ) ή από κοινού από περισσότερους φορείς.
- **Διαδικτυακή εκστρατεία προβολής των προϊόντων μας.** Η τελευταία είναι η πιο σημαντική μορφή διαφήμισης, καθώς επιτρέπει συνεχή παρουσία στο πιο αγαπημένο μέσο ενημέρωσης και ψυχαγωγίας (διαδίκτυο) στην Ινδία. Μεγάλη σημασία πρέπει να αποδοθεί στον τομέα του ηλεκτρονικού εμπορίου, που θα πρέπει να περιλαμβάνεται στις συμφωνίες εξαγωγής προϊόντων διατροφής, συνήθως τακτική των Ισπανών, Ιταλών κá ανταγωνιστών μας. Εξαιτίας του κατακερματισμού της αχανούς ινδικής αγοράς, αλλά και των συχνών προβλημάτων κυκλοφορίας στους δρόμους των μεγάλων πόλεων, μεγάλος αριθμός καταναλωτών προτιμά τη διαδικτυακή αγορά.
- Στον τομέα των **εξαγωγών αγροτικών μας προϊόντων** σημειώνονται αργές αλλά ελπιδοφόρες εξελίξεις. Όπως προαναφέρθηκε, μετά την άσκηση διαφόρων πιέσεων προς τις Ινδικές Αρχές κατά την τελευταία χρόνια και κυρίως από τον Σεπτέμβριο του 2017, τόσο από τις υπηρεσίες της Ε.Ε. στις Βρυξέλλες και στο Νέο Δελχί, όσο και από τις αντίστοιχες ελληνικές (Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων, Πρεσβεία και Γραφείο ΟΕΥ Ν. Δελχί κλπ), την επιτυχή αποστολή πολλών ὄδοκιμαστικών



φορτίων” μας **μήλων** και **ακτινιδίων**, το θέμα εξαγωγών τους, διευθετήθηκε. Η ινδική αγορά, επιτέλους, “άνοιξε” για τα ανωτέρω προϊόντα από τον Σεπτέμβριο 2019, μετά από πολύχρονες, ινδικές γραφειοκρατικές διαδικασίες και απαιτήσεις (πχ “in transit cold treatment” κλπ), που άρχισαν με την υποβολή του σχετικού ελληνικού φακέλου στις Αρχές της Ινδίας από το 2011 (ακτινιδία) και λίγα χρόνια αργότερα για τα μήλα.

- ο Όμως εκκρεμεί ακόμη ανάλογη, χρονοβόρα, έγκριση εισαγωγής και άλλων ελληνικών αγροτικών προϊόντων, φυτικής (πχ πορτοκάλια, σταφίδα κλπ) ή ακόμη και ζωικής παραγωγής.

ΣΤ.2 Τουρισμός

Ο αριθμός των Ινδών τουριστών προς χώρες του εξωτερικού αυξάνεται συνεχώς τα τελευταία έτη και η Ινδία θεωρείται πλέον ως μια από τις **κορυφαίες αγορές εξερχόμενου τουρισμού παγκοσμίως**. Σύμφωνα με έρευνα του "Tourism Australia" ο αριθμός των Ινδών εξερχόμενων τουριστών θα ανέλθει σε 50 εκ. το 2020.

Ποιο συγκεκριμένα, η Ινδία αποτελεί τη δεύτερη ταχύτερα αναπτυσσόμενη αγορά εξερχόμενου τουρισμού μετά την Κίνα. Από την πλευρά της τουριστικής δαπάνης, οι ΗΠΑ απορροφούν το 30% του συνόλου της δαπάνης των Ινδών τουριστών. Η εξωστρέφεια των Ινδών τουριστών ενθαρρύνεται από 60 χώρες, οι οποίες έχουν γραφεία προώθησης του τουριστικού τους προϊόντος στην Ινδία.

Επιπλέον, η έρευνα δείχνει ότι 29% των τουριστών επιλέγουν για τη διαμονή τους την κατηγορία “bed & breakfast” έναντι 71%, που προτιμούν τα ξενοδοχεία. Αναφορικά με τις δραστηριότητες στη διάρκεια των διακοπών, το 22% προτιμά «πολιτιστικές» δραστηριότητες και 21% υπαίθριες δραστηριότητες.



Πραγματοποιούνται **πενήντα περίπου διεθνείς τουριστικές εκθέσεις στην Ινδία** κάθε χρόνο, στις οποίες συμμετέχουν και ελληνικές εταιρείες. Σε κάθε περίπτωση, η φυσική παρουσία για την προβολή και προώθηση προϊόντων θεωρείται σημαντική στην Ινδία.

Σύμφωνα με έρευνα του *“TravelBiz Monitor”* οι Ινδοί εξερχόμενοι τουρίστες προτιμούν γειτονικές τους χώρες, στην Ασία, με πρώτη την Ταϊλάνδη. Μεταξύ των «αναδυόμενων προορισμών» τους είναι τα νησιά Furana-fushi, Maldives και Mahe στις Seychelles. Όσον αφορά την Ελλάδα, τα νησιά Ζάκυνθος, Νάξος διακρίνονται στις νέες ινδικές προτιμήσεις. Μετά την Μύκονο ή την Σαντορίνη και άλλα ελληνικά νησιά, αλλά και η Αθήνα, αναμένεται να αποτελέσουν σύντομα νέους προορισμούς των Ινδών τουριστών.

Σε συνέχεια προβολής στην Ινδία κινηματογραφικών παραγωγών του Bollywood, που πραγματοποιήθηκαν στη Μύκονο και Σαντορίνη την τελευταία 10ετία, ο αριθμός Ινδών τουριστών προς την Ελλάδα βαίνει αυξανόμενος τα τελευταία χρόνια. Παρατηρούνται σταθερά ανοδικές τάσεις των **ινδικών τουριστικών ροών** προς τη χώρα μας σε ετήσια βάση (+20% περίπου) και είναι εντυπωσιακή η ετήσια ζήτηση τουριστικών θεωρήσεων (πχ +60% το καλοκαίρι του 2018).

Προτάσεις:

Σε συνέχεια των προαναφερθέντων, θεωρούμε απαραίτητη την συστηματική κατά το δυνατόν και όχι περιστασιακή συμμετοχή του ΕΟΤ σε κάποιες από τις μεγάλες εκθέσεις της Ινδίας, προκειμένου η χώρα μας να ωφεληθεί από την αυξητική τάση του αριθμού των εξερχόμενων Ινδών τουριστών. Η συμμετοχή για πρώτη φορά του ΕΟΤ με εθνικό περίπτερο στην Έκθεση Τουρισμού της Βομβάης, ΟΤΜ (Φεβρουάριος 2017), παρουσία της τότε Υπουργού Τουρισμού και η έκτοτε ετήσια συμμετοχή μας, έδωσαν μια περαιτέρω ώθηση στη τάση αυτή. Δεν



υπάρχουν σαφή στοιχεία, παρά εκτιμήσεις για τις τουριστικές ροές. Το 2017 εκδόθηκαν από το Προξενικό Τμήμα της Πρεσβείας της Ελλάδος στο Νέο Δελχί 33.000 αιτήσεις για τουριστικές θεωρήσεις εισόδου στην Ελλάδα. Κατά το 2018 οι αιτήσεις για τουριστική βίζα στην Ελλάδα έφτασαν τις 44.000 ενώ το 2019 είχαν υποβληθεί 42.000 αιτήσεις.

ΣΤ.3 Πληροφορική

Η παρουσίαση του ινδικού αυτού τομέα παρέλκει. Όπως είναι παγκοσμίως γνωστό, ο κλάδος είναι ιδιαίτερα ανεπτυγμένος στην Ινδία, με μεγάλο αριθμό εταιρειών, ιδιαίτερα στους πόλους υψηλής τεχνολογίας (πχ Μπανγκαλόρ, Χαϊντεραμπάντ κά).

Προτάσεις:

Στην περίπτωση αυτή, η συμμετοχή σε διεθνείς εκθέσεις του εν λόγω τομέα, δίνουν την ευκαιρία για συνεργασία ιδιωτικών εταιρειών με στόχο την ανταλλαγή τεχνογνωσίας και τη δημιουργία καινοτόμων προϊόντων απευθυνόμενων στη διεθνή αγορά. Από πλευράς του επίσημου κράτους, θα πρέπει να προωθηθεί η συνεργασία μεταξύ Ερευνητικών Κέντρων Ελληνικών Πανεπιστημίων με αντίστοιχα Ινδικά, στο πλαίσιο της διμερούς Συμφωνίας Επιστημονικής & Τεχνολογικής Συνεργασίας Ελλάδος-Ινδίας η οποία υπεγράφη στην Αθήνα τον Απρίλιο του 2007, καθώς και η διασύνδεση (Networking) ελληνικών επιστημονικών δικτύων (π.χ. Δημόκριτος), με αντίστοιχα Ινδικά. Δυστυχώς η βαθειά οικονομική κρίση των οκτώ τελευταίων ετών αποτέλεσε τροχοπέδη για αυτού του είδους συνεργασίες.

ΣΤ.4 Δομικά Υλικά – Μάρμαρα



Λόγω της εκτέλεσης πολλών και μεγάλης κλίμακας έργων υποδομής στην Ινδία, υπάρχει χρεία διαφόρων ειδών δομικών υλικών (τσιμέντο, σωλήνες κλπ). Επιπλέον, και παρά το γεγονός ότι η Ινδία είναι σημαντική παραγωγός μαρμάρου, υπάρχει ζήτηση για εισαγόμενο μάρμαρο, προκειμένου αυτό να αξιοποιηθεί στις πολυτελείς ινδικές κατασκευές (ξενοδοχεία, βίλες, υψηλής αισθητικής εκθεσιακούς χώρους), που όπως και τα έργα υποδομής, βρίσκονται σε άνθηση στη χώρα.

Προτάσεις:

Θεωρείται απαραίτητη η συμμετοχή στις μεγάλες διεθνείς εκθέσεις δομικών υλικών, που πραγματοποιούνται στην Ινδία για τους λόγους που ήδη αναλύθηκαν. Επιδίωξη σύναψης συνεργασίας με τοπικό εταίρο (μεγάλη κατασκευαστική, γραφεία μελετών κλπ) θα συνέβαλε στην διευκόλυνση μακροχρόνιας και όχι απλά συγκυριακής παρουσίας των ελληνικών εταιρειών στη χώρα. Εισηγούμεθα πρόσκληση αρχιτεκτονικών και τεχνικών γραφείων σε κλαδικές Εκθέσεις στην Ελλάδα.

ΣΤ.5 Ανανεώσιμες Πηγές Ενέργειας

Το ινδικό Εθνικό Σχέδιο Δράσης για την αξιοποίηση της ηλιακής ενέργειας (National Solar Mission) αλλά και οι διεθνείς δεσμεύσεις της χώρας για μειώσεις των εκπομπών ρύπων, καθιστούν την Ινδία ιδιαίτερα δραστήρια στον συγκεκριμένο τομέα. Στο πλαίσιο των έργων υποδομών, που έχουν ανακοινωθεί συμπεριλαμβάνονται ηλιακά πάρκα, υδροηλεκτρικά έργα κλπ. Υπογραμμίζουμε την πρωτοβουλία του Ινδού Πρωθυπουργού και την συναφή δημιουργία του Διεθνούς διακυβερνητικού Οργανισμού, **"International Solar Alliance"**. Ενδεχόμενη ελληνική συμμετοχή ως μέλος στον ανωτέρω Οργανισμό, θα επιτρέπει τη σύναψη συνεργασιών και την ανάληψη έργων υποδομών στον τομέα των Ε.Π.Ε.



Προτάσεις:

Η σημασία συμμετοχής ελληνικών εταιρειών του κλάδου σε διεθνείς διαγωνισμούς, σε Διεθνείς Εκθέσεις και η διοργάνωση εξειδικευμένης επιχειρηματικής αποστολής στο πλαίσιο σημαντικών διεθνών διοργανώσεων στον τομέα της Ενέργειας, είναι ευνόητη. Οι ινδικές ανάγκες στο τομέα αυτό είναι μεγάλες ενώ υπάρχει και έλλειψη ινδικού εξειδικευμένου προσωπικού.

Z. Η ΙΝΔΙΚΗ ΑΓΟΡΑ & ΟΙ ΕΛΛΗΝΙΚΕΣ ΕΞΑΓΩΓΕΣ

Οι πρώτοι Έλληνες επιχειρηματίες και ιδιαίτερα οι εξαγωγείς και επενδυτές μας, εκδήλωσαν με μεγάλη καθυστέρηση το ενδιαφέρον τους για την αγορά της Ινδίας. Τόσο σε σχέση με τους ανταγωνιστές τους (πχ Τούρκους, Ιταλούς, Ισπανούς, Πορτογάλους κá), όσο και έναντι άλλων Ασιατικών αγορών (πχ Κίνας, Ιαπωνίας κλπ), οι ελληνικές εξαγωγικές επιχειρήσεις επί πολλά χρόνια αγνοούσαν μια οικονομία που από τα τέλη της δεκαετίας του '90 σημείωνε καλπάζοντας ετήσιους ρυθμούς ανάπτυξης (άνω του 8%) και την τεράστια αγορά της των 1,3 δις κατοίκων ή της εύπορης μεσαίας τάξης της των 200/250 εκατ. καταναλωτών. Υπάρχει το γλαφυρό παράδειγμα μεγάλων ελληνικών ομίλων γαλακτοκομικών προϊόντων που δήλωναν κατά την περίοδο 1997-2001 ότι "η Ινδία βρισκόταν έξω από το χώρο του στρατηγικού ενδιαφέροντος τους" ενώ η τότε Πρεσβευτική Αρχή μας τους παρότρυνε να εξετάσουν το ενδεχόμενο δραστηριοποίησης τους στην ακόμη "παρθένα" ινδική αγορά γαλακτοκομικών, βασικού συστατικού της εθνικής διατροφής του τοπικού πληθυσμού. Το αποτέλεσμα ήταν ότι στις αρχές του έτους 2002, λίγους μήνες μετά, οι ευρωπαϊκοί "κολοσσοί" των γαλακτοκομικών, Danone και Nestle, "εμφανίστηκαν εκεί επιθετικά και άλλαξαν ριζικά την εικόνα, την ποιότητα και την προσφορά των προϊόντων αυτών στην Ινδία", όπως και τον **ανταγωνισμό**. Έκτοτε πολλοί γαλλικοί, ιταλικοί, βελγικοί (κλπ) όμιλοι, μέσω των παραγωγικών τους μονάδων,



των δικτύων διανομής (κλπ) ελέγχουν την αγορά αυτή μέχρι σήμερα και αποτελεί πλέον πολύ πιο δύσκολο εγχείρημα η είσοδος νέων εταιρειών σε αυτήν.

Η νέο-εισερχόμενη εταιρεία, εκτός των προαναφερθέντων εμποδίων, θα αντιμετωπίσει τον ανταγωνισμό από μέρους των **δικτύων διανομής** των ινδικών εταιρειών, των ήδη εγκατεστημένων ξένων επιχειρήσεων, όπως και αυτών που προέρχονται από γειτονικές ασιατικές χώρες. Αυτή η έλλειψη εξωστρέφειας αποδείχθηκε άλλη μια χαμένη ευκαιρία εισόδου και μόνιμης εγκατάστασης ελληνικών εταιρειών (πχ μέσω δικτύων διανομής ή και παραγωγικών μονάδων) σε μια τότε εύκολα προσβάσιμη αγορά λόγω έλλειψης ανταγωνισμού την εποχή εκείνη. Μετά το έτος 2000, παρατηρείται μια προοδευτική αναμόρφωση της δομής του λιανικού εμπορίου. Τα εκατοντάδες χιλιάδες απλά, ταπεινά μικρά σημεία πώλησης, αναβαθμίζονται και εντάσσονται σε **πολυσχιδή δίκτυα** διανομής ενώ εμφανίζονται **νέες τάσεις λιανικού εμπορίου**. Σαν παράδειγμα στο κλάδο των τροφίμων, το "μείγμα λιανικής" αποτελείται από άνω των 5000 "supermarkets", 500 υπεραγορές, υπερκαταστήματα, καταστήματα delicatessen & gourmet, παντοπωλεία που όλα ανήκουν σε μεγάλους ινδικούς ομίλους. Επίσης, αρκετές ξένες αλυσίδες λιανεμπορίου διαθέτουν καταστήματα "Cash & Carry".

Όσον αφορά τις ελληνικές εταιρείες, από το έτος 2010 και κατά την πενταετία που ακολούθησε, **είκοσι (20) περίπου ελληνικές επιχειρήσεις**, μικρού μεγέθους ή θυγατρικές μεγάλων ομίλων, εγκαταστάθηκαν στην Ινδία, έναντι συνολικά **6000 ευρωπαϊκών εταιρειών** που βρίσκονταν ήδη στην αγορά αυτή από τις αρχές της παρούσας χιλιετίας. Ταυτόχρονα πολλές άλλες άρχισαν να εκδηλώνουν το ενδιαφέρον τους, αλλά μόνο από την Ελλάδα (μέσω αποστολής e-mails κλπ). Ελάχιστες ελληνικές εταιρείες συμμετέχουν στις μεγάλες διεθνείς κλαδικές εκθέσεις της Ινδίας (πχ βιομηχανίας τροφίμων, τουρισμού κά). Μόνο μία στο τομέα του τουρισμού και μια δεύτερη επιχείρηση στο κλάδο ακινήτων (πχ Golden Visa) διοργανώνουν σε ετήσια βάση σοβαρές



προωθητικές δράσεις με στοχευμένες εκδηλώσεις σε γνωστά ξενοδοχεία, διαθέτουν τοπικούς αντιπροσώπους κλπ.

Ελληνικές Επενδύσεις στην Ινδία & επιχ. συνεργασίες*

	Ινδική Επωνυμία	Τομέας - Έδρα	Ελληνική Επωνυμία
1	Adventus Laboratories (India) Pvt. Ltd	Φαρμακευτικά - Gujarat	Pharmathen S.A.
2	Alumil India Pvt Ltd	Προϊόντα αλουμινίου - Mumbai	Alumil
3	AMD Telecom Pvt Ltd	Τηλεπικοινωνίες - Gurgaon	AMD Telecom SA
4	Arkay Glencork pvt ltd	Προϊόντα γρανίτη - Madurai, TN	The Pisani Group
5	Chipita India Pvt Ltd	Τρόφιμα - Mumbai	Chipita SA
6	Danaos Software Services Pvt Ltd	Πληροφορική - Mumbai	Danaos SA
7	ASIT (Anatolia Splendid Incoming Travel)	Τουρισμός-Gurgaon	ASIT
8	Frigoglass India Pvt. Ltd.	Επαγγελματικά ψυγεία - Gurgaon	Frigoglass SA
9	Intracom Sitronics Pvt. Ltd.	Τηλεπικοινωνίες - Gurgaon	Intrakom SA
10	Kooud Software Pvt Ltd	Πληροφορική - Bangalore	European Dynamics Ltd
11	Topos Trading	Τρόφιμα - Chennai	Topos



			Trading
12	ML Group of Companies	Καπνδά-Andhra Pradesh	Leaf Tobacco-A Mchailides SA
13	Torux Software Pvt Ltd	Πληροφορική - Pune	Torux Software Pvt Ltd
14	Theon Sensors S.A.	Αμυντικός εξοπλισμός- Ν.Δελχί	Theon Sensors S.A.
15	Standard Marketing Machinery Co. P. Ltd.	Bangalore	Lappas Ltd
16	MPRIME Advisory Services	New Delhi	MPRIME Advisory Services
17	Thalassa	Greek Restaurant, Bar, Shops-Northern Goa	Thalassa
18 *	GMR Airports	Αεροδρ. Καστέλι	Terna SA

Κατά την **τελευταία τριετία**, μετά τις συντονισμένες προσπάθειες δημόσιου και ιδιωτικού τομέα, παρατηρείται μια **σταθερή ετησίως αύξηση των εξαγωγών μας**, τόσο σε αγαθά αλλά κυρίως σε υπηρεσίες (μεταφορές, τουριστικές ροές κλπ). Η ανταλλαγή επισήμων επισκέψεων ακόμη και στο ανώτατο επίπεδο, όπως πχ του τότε Αναπληρωτή Υπουργού Εξωτερικών της Ελλάδος-2016- και αργότερα, το έτος 2017, του Υπουργού Εξωτερικών την εποχή εκείνη, όπως και του Υφυπουργού Γεωργίας της Ινδίας στην Αθήνα ή τέλος του Προέδρου της Ινδίας-2018- (κά), η υπογραφή διμερών συμφωνιών, η σύγκλιση μιας "πλούσιας σε θέματα και προτάσεις" Μεικτής Διυπουργικής



Επιτροπής Οικονομικής Συνεργασίας (Νοέμβριο 2016), οικονομικών επενδυτικών ή τουριστικών "Φόρουμ", η μόνιμη πλέον, ετήσια συμμετοχή της Ελλάδος με εθνικό περίπτερο στη σημαντικότερη διεθνή έκθεση τουρισμού (ΟΤΜ) κλπ, έδωσαν μια πρώτη δυναμική τροχιά στις διμερείς οικονομικές συναλλαγές μας. Το διμερές εμπόριο αγαθών και υπηρεσιών παρουσιάζει, επιτέλους, σταθερά αυξητικές τάσεις και κατά το έτος 2018 οι αντίστοιχες ελληνικές εξαγωγές υπερέβησαν σε αξία το ποσό των 1,25 δις ευρώ. Η δε ετήσια αύξηση των εξαγωγών ελληνικών αγαθών κατά την τελευταία τριετία σημειώνει αξιοπρόσεκτα ποσοστά αύξησης, όπως 55,8% (2017) ή 52,9% (2018). Γεγονότα όπως η επίσημη επίσκεψη του Προέδρου της Ινδίας στην Αθήνα (Ιούνιος 2018) συνοδευόμενου από ινδική επιχειρηματική αποστολή, η συμμετοχή της Ινδίας σαν τιμώμενης χώρα στην 84^η Διεθνή Έκθεση Θεσσαλονίκης (Σεπτ. 2019) αποτελούν γεγονότα με πολλαπλασιαστικά διμερή εμπορικά και οικονομικά οφέλη.

Αντίθετα οι είκοσι περίπου ελληνικών συμφερόντων εταιρείες, εγκατεστημένες στην Ινδία, δεν μπορούν παρά ν' αντιπροσωπεύουν συνολικά ένα **περιορισμένο ποσό σε επενδυτικό κεφάλαιο**. Σύμφωνα με το Τμήμα Πολιτικής και Προώθησης Βιομηχανίας του Υπουργείου Εμπορίου, Βιομ. (κλπ) της Ινδίας, κατά το έτος 2018, η Ελλάδα κατέλαβε την 84^η θέση μεταξύ των λοιπών επενδυτριών χωρών στην ινδική υπο-ήπειρο, (85^η το 2017). Η δε αξία των ελληνικών επενδύσεων κατά την χρονική περίοδο Απρίλιο 2000-Ιούνιο 2019, ανήλθαν σε μόλις 9 εκατ. δολλ. ΗΠΑ. Σαν σημείο σύγκρισης, αναφέρουμε ότι κατά το ίδιο χρονικό διάστημα οι συνολικές Άμεσες Ξένες Επενδύσεις (Α.Ξ.Ε.) στην Ινδία ανήλθαν στο ποσό των 609,8 δις δολλ. ΗΠΑ (βλ. R.B.I.-Κεντρική Τράπεζα της Ινδίας-, Ιούνιος 2019).

Όσον αφορά τις ινδικές Α.Ξ.Ε. στην Ελλάδα, αυτές, σύμφωνα με πρόσφατους υπολογισμούς, ανέρχονται σε 10.39 εκατ. δολλ. ΗΠΑ για την χρονική περίοδο μεταξύ Ιαν. 1990 και Δεκ. 2018. (βλ. μελέτη Γραφείου Συμβούλων CEIC, 2019).



Τέλος οι εκτιμήσεις αναφορικά με τις **ινδικές τουριστικές ροές** προς την χώρα μας, υπογραμμίζουν την σταθερή αύξηση τους σε ετήσια βάση.

Οι αιτήσεις Ινδών για τουριστικές θεωρήσεις εισόδου στην Ελλάδα ανήλθαν σε 33.000 το έτος 2017, σε 38.000 το 2018 και 40.500 κατά το 2019 (βλ. στατιστικές Προξενικού Γραφείου της Πρεσβείας της Ελλάδος στο Νέο Δελχί).

ΙΝΔΙΑ 2019

ΜΑΚΡΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

Ονομαστικό ΑΕΠ (2019)	\$ 2,95 τρις	Ανεργία (2020)	4,2%	Χρέος Γενικής Κυβέρνησης 2020 (% ΑΕΠ)	72,1%
Μεταβολή ΑΕΠ (2019-20)	4,2%	Πληθωρισμός (2020)	3,3%	Εξαγωγές αγαθών & υπηρεσιών	\$528,45 δις (4/19-2/20)
Κατά κεφαλήν ΑΕΠ (2020)	\$ 2.171	Ισοζύγιο Γενικής Κυβέρνησης 2020 (% ΑΕΠ)	1,5%	Εισαγωγές αγαθών & υπηρεσιών	\$598,61 δις (4/19-2/20)

ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΙΣΟΖΥΓΙΟ ΕΛΛΑΔΑΣ – ΙΝΔΙΑΣ (ΑΓΑΘΑ)

(ποσά σε εκ. \$)	2015	2016	2017	2018	2019
Εξαγωγές αγαθών (αξία)	60,7	62,4	97,4	144,0 2	123,7 1
Εισαγωγές αγαθών (αξία)	285,2	297,6	361,2 7	503,3 7	445,5 3
Εμπορικό ισοζύγιο (αξία)	-224,5	-235,2	- 263,8	- 359,3 5	- 321,8 3

Πηγή: Ινδικό Υπουργείο Εμπορίου

ΕΜΠΟΡΙΚΟ ΙΣΟΖΥΓΙΟ ΕΛΛΑΔΑΣ – ΙΝΔΙΑΣ (ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ)

(ποσά σε εκ. \$)	2015	2016	2017	2018	2019
Εξαγωγές αγαθών (αξία)		367,3	498,0	652,1	717,4
Εισαγωγές αγαθών (αξία)		29,3	38,0	43,4	65,5



Εμπορικό ισοζύγιο (αξία)		338,0	460.0	608,7	651,9
---------------------------------	--	-------	-------	-------	-------

Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος

ΟΙ 5 ΚΥΡΙΟΤΕΡΕΣ ΚΑΤΗΓΟΡΙΕΣ ΕΞΑΓΩΓΩΝ ΑΠΟ ΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

2ψήφιο κεφάλαιο συνδυασμένης ονοματολογίας	2019		2018	
	Αξία (εκ. \$)	% στο σύνολο	Αξία (εκ. \$)	% στο σύνολο
76- ALUMINIUM & ARTICLES THEREOF.	18,98	15,34	16,76	11,63
72- IRON & STEEL	13,41	10.84	14.08	9.77
52- COTTON	11.09	8.96	15.05	10,44
74 – COPPER & ARTICLES	9,7	4,43	4,75	2.17
84- NUCLEAR REACTORS, BOILERS, MACHINERY & MECHANICAL APPLIANCES, PARTS THEREOF	5,48	4,43	12.20	8,47

Πηγή: Ινδικό Υπουργείο Εμπορίου



Η. ΧΡΗΣΙΜΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Χρήσιμες ηλεκτρονικές διευθύνσεις στην ΙΝΔΙΑ και σε γειτονικές της χώρες, αρμοδιότητας Γραφείου Ο.Ε.Υ. Νέου Δελχί

ΙΝΔΙΑ

Import Customs Duties (εισαγωγικοί δασμοί ανά προϊόν)	http://www.cbec.gov.in/htdocs-cbec/customs/cs-tariff2016-17/cst2016-17-idx
Directorate of Plant Protection, Quarantine & Storage (πιστοποιητικά, διαδικασίες εισαγωγής, φρούτων, λαχανικών κλπ)	http://dahd.nic.in
Department of Animal Husbandry, Dairying & Fisheries (πιστοποιητικά, διαδικασίες εισαγωγής προϊόντων κρέατος)	http://ppqs.gov.in
Ministry of Finance/Dept.of Revenue/ Central Board of Excise & Customs (εισαγωγικοί δασμοί/κατηγορία προϊόντων)	http://www.cbec.gov.in/excise/cx-tariff0910/cxt0910-idx.htm ή www.icegate.gov.in
Bureau Of Indian Standards	http://bis.gov.in
Department of Industrial Policy & Promotion (επενδυτικό πλαίσιο)	http://dipp.nic.in
Ministry of Finance	http://finmin.nic.in/
Ministry of Commerce	http://commerce.nic.in/
Ministry of Commerce/Dept of Industrial Policy & Promotion/ Intellectual P R	http://ipindia.nic.in/
Ministry of Commerce/DIPP/IPR Text	http://dipp.nic.in/IPR_October2009.pdf
Ministry of Commerce/Controller for Patents	http://ipindia.nic.in/ipr/patent/patents.htm



Ministry of Commerce/Controller for Designs	http://ipindia.nic.in/ipr/design/designs.htm
Ministry of Commerce/Controller for Trademarks	http://ipindia.nic.in/tmr_new/default.htm
Ministry of Commerce/Controller for GIs	http://ipindia.nic.in/girindia/
Ministry of Commerce/ IP Appellate Board	http://www.ipab.tn.nic.in/
Ministry of Corporate Affairs	http://www.mca.gov.in/
Ministry of Corporate Affairs (Registrars of companies all over India)	http://www.mca.gov.in/Ministry/pdf/List_of_Nodal_Officer.pdf
Ministry of Agriculture	http://agricoop.nic.in/
Ministry of Food Processing Industries	http://mofpi.nic.in/
FSSAI (Food Safety and standards authority of India)	http://www.fssai.gov.in/
INVEST INDIA (National Investment Promotion And Facilitaton Agency)	www.investindia.gov.in
Mumbai Customs	Mr. Shrawan Kumar- Commissioner Tel:+91-22-27242411 Shrawan.Kumar@icegate.gov.in http://www.mumbaicustomszone1.gov.in/
Public procurements, tenders	www.etenders.gov.in www.asappinfoglobal.com
Exhibitions in India	https://10times.com/india

ΙΔΙΩΤΙΚΟΙ ΦΟΡΕΙΣ

FICCI (Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry)

Federation House

Tansen Marg, New Delhi 110001

Tel: 91-11-23738760-70

Fax: 91-11-23320714, 23721504

E-mail: ficci@ficci.com

Website: www.ficci.com

CII (Confederation of Indian Industry)



The Mantosh Sondhi Centre
23, Institutional Area, Lodi Road,
New Delhi - 110 003
Tel: 91 11 45771000 / 24629994-7
Fax: 91 11 24626149
E-mail: info@cii.in
Website: www.cii.in

ASSOCHAM (The Associated Chambers of Commerce & Industry of India)
ASSOCHAM Corporate Office,
5, Sardar Patel Marg
Chanakyapuri, New Delhi - 110021
Tel: +91 11 46550555
Fax: +91 11 1123017008/9
E-mail: assochem@nic.in
Website: www.assochem.org

PHD Chamber of Commerce & Industry

PHD House,
4/2 Siri Institutional Area,
August Kranti Marg, New Delhi 110016
Tel: +91-11-26863801-04, 49545454
Fax: +91-11-26855450, 49545451
Website: www.phdcci.in
E-mail: phdcci@phdcci.in

Indian Importers Association

F - 5 Hauz Khas, New Delhi 110016
Tel: +91 11 26963660
Fax: +91 11 26858367
Email: info@indianimportersassociation.com; iaa_108@yahoo.co.in
Website: www.indianimportersassociation.com

All India Association of Industries

New Excelsior Building,
6th Floor, A.K. Nayak Marg,
Fort, Mumbai - 400 001.
Maharashtra, INDIA.
Tel: +91 - 22 - 2201 9265
Fax: +91-22- 2201 9764
E-mail: info@aiaindia.com
Website: www.aiaindia.com



BAR COUNCIL OF DELHI

2/6, Siri Fort Institutional Area
Khel Gaon Marg, New Delhi-49
Tel: +91 11 - 264 951 96, 264 983 56, 417 523 40
Fax: +91 11 264 93 856
E-mail: Webmail
Website: www.delhibarcouncil.com

EUROPEAN BUSINESS GROUP -EBG FEDERATION

2nd Floor, Building No. 6,
Okhla Industrial Estate, Phase 4
Near Yes Bank, Okhla,
New Delhi – 110 020
Mobile: +91-11-9811418874
E-mail : gm@ebgindia.com
Web : <http://ebgindia.com/>
http://ebgindia.com/pdf/EBG_PositionPaper_2019_Website.pdf

Maharashtra Chamber Of Commerce, Industry & Agriculture (MACCIA)

Oricon House, 6th Floor,
Maharashtra Chamber of Commerce Lane,
Kala Ghoda, Fort
Mumbai-400001
Tel: +91-22-67395800
Fax : +91-22-22855861
Email : anilkumarlodha@rediffmail.com
Web : www.maccia.org.in

IMC CHAMBER OF COMMERCE AND INDUSTRY

IMC Building, 2nd Floor
IMC Marg, Church gate
Mumbai-400020
Tel: +91-22-71226633
Fax: +91-22-22048508
Email: imc@imcnet.org
Web: <http://www.imcnet.org/>

FORUM OF INDIAN FOOD IMPORTERS (FIFI)

PHD House, No-4/2, Siri Institutional Area
August Kranti Marg
New Delhi-110016
Tel: +91-11-40538985



Πρεσβεία της Ελλάδος στο Ν. Δελχί
ΜΑΡΚΙΑΝΟΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ

Γραφείο Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων
ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ Β' Ο.Ε..Υ.

ΟΔΗΓΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ ΣΤΗΝ ΙΝΔΙΑ 2020

Email: amitlohani@fifi.in

Web: <http://www.fifi.in/>

Delegation of the European Union to India

5/5, Shantiniketan, New Delhi - 110 021, INDIA

Phone number:

Tel: +91 11 66781919

Fax: +91 11 66781955

Email: DELEGATION-INDIA@eeas.europa.eu

Web: https://eeas.europa.eu/delegations/india_en

MAJOR STOCK EXCHANGES OF INDIA

BOMBAY STOCK EXCHANGE LTD.

Phiroze Jeejeebhoy Towers

Dalal Street

Mumbai- 400001

Phones : 91-22-22721233/4, 91-22-66545695 (Hunting)

Fax : 91-22-22721919

Email: corp.comm@bseindia.com

Web: <https://www.bseindia.com>

NATIONAL STOCK EXCHANGE OF INDIA LTD.

Exchange Plaza, C-1, Block G,

Bandra Kurla Complex,

Bandra (E)

Mumbai – 400 051

Tel No: (022) 26598100 - 8114

Fax No: (022) 26598120

Email: iisl@nse.co.in ; research@nse.co.in

Web: <https://www.nseindia.com/>

THE CALCUTTA STOCK EXCHANGE LTD.

7, Lyons Range, Dalhousie,

Kolkata-700001, West Bengal

Phone: (033) 4025 3000

Email: [cseadm@cse-india.com](mailto:cseadm@n@cse-india.com)



Πρεσβεία της Ελλάδος στο Ν. Δελχί
ΜΑΡΚΙΑΝΟΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ

Γραφείο Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων
ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ Β' Ο.Ε..Υ.

ΟΔΗΓΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ ΣΤΗΝ ΙΝΔΙΑ 2020

Web: <https://www.cse-india.com>

Honorary Consulate General of Greece in Mumbai
Mr. Bahram Vakil
Honorary Consul General
"Baherestan", 30/A,
Juhu Tara Road
Juhu, Mumbai-400049
Tel: +91-22-26607852
Email: Bahram.n.vakil@azbpartners.com

Honorary Consulate General of Greece in Kolkata
Mr. Sudhir Jalan
Honorary Consul General
10th Floor,
21, Camac Street
Kolkata-700016
Tel: +91-33-22831541; 22831542
Fax: +91-33-22831545

Honorary Consulate General of Greece in Chennai
Mr. N. Kumar
Honorary Consul General
9, Cathedral Street
Chennai-600086
Email: sb505@sanmargroup.com

ΜΠΑΝΓΚΛΑΝΤΕΣ*

Mr. FARUQUE HASSAN
Honorary Consul General of Greece
Managing Director, Giant Group,
Level 13, Plot-3 /3-A, Sector-3,
Dhaka, Bangladesh.
Tel: +880-2-55027910
faruque@bgmea.com.bd



Πρεσβεία της Ελλάδος στο Ν. Δελχί
ΜΑΡΚΙΑΝΟΣ ΕΜΜΑΝΟΥΗΛ

Γραφείο Οικονομικών και Εμπορικών Υποθέσεων
ΣΥΜΒΟΥΛΟΣ Β' Ο.Ε..Υ.

ΟΔΗΓΟΣ ΕΠΙΧΕΙΡΕΙΝ ΣΤΗΝ ΙΝΔΙΑ 2020

Federation of Bangladesh Chambers of
Commerce & Industry (FBCCI)
Federation Bhawan, 60, Motijheel C/A,
Dhaka-1000, Bangladesh
Tel: 88 02 9560102
Fax: 88 02 9576261
fbcci@bol-online.com
mirshahabuddin@yahoo.com
<http://www.fbcci-bd.org/>

India-Bangladesh Chamber of Commerce and Industry
Phone: +88-02-9858527; 9887074-6
E-mail: jbalam44@yahoo.com; jbalam44@hotmail.com
<http://www.ibcci.net>

Director General