

**MỤC LỤC**

<b>Chương 1: Kinh doanh tại Án Độ .....</b>	<b>5</b>
Tổng quan thị trường .....	5
Quan hệ Việt Nam - Án Độ .....	16
Các thách thức của thị trường .....	18
Các cơ hội thị trường .....	18
Chiến lược thâm nhập thị trường .....	19
<b>Chương 2: Môi trường chính trị, xã hội và kinh tế .....</b>	<b>21</b>
Môi trường chính trị .....	21
Kinh tế và thương mại Án Độ .....	30
<b>Chương 3: Bán sản phẩm và dịch vụ .....</b>	<b>42</b>
Sử dụng một đại lý hay nhà phân phối .....	42
Thiết lập văn phòng .....	45
Nhượng quyền thương mại .....	48
Các thách thức .....	50
Tiếp thị trực tiếp .....	51
Liên doanh/Cấp phép .....	53
Bán hàng cho chính phủ .....	55
Các kênh phân phối và bán hàng .....	56
Các yếu tố/kỹ thuật bán hàng .....	58

Thương mại điện tử .....	60
Xúc tiến thương mại và quảng cáo .....	62
Định giá cả.....	64
Bảo vệ sở hữu trí tuệ.....	66
Các nguồn trên Web .....	70
<b>Chương 4: Quan hệ thương mại song phương giữa Việt Nam và Ấn Độ.....</b>	<b>72</b>
Tổng quan thương mại song phương giữa Việt Nam và Ấn Độ .....	72
Đầu tư .....	113
Triển vọng thương mại song phương Việt Nam và Ấn Độ:.....	118
Cơ hội tiếp cận thị trường Ấn Độ.....	121
<b>Chương 5: Các qui định thương mại và các tiêu chuẩn.....</b>	<b>127</b>
Thuế nhập khẩu .....	127
Các rào cản thương mại.....	131
Các yêu cầu nhập khẩu và chứng từ .....	133
Tạm nhập .....	137
Các yêu cầu về ghi nhãn hiệu và ký mã hiệu .....	138
Hàng hạn chế hoặc cấm nhập khẩu .....	141
Các qui định hải quan và các thông tin về đầu mối tiếp xúc .....	162
Các tiêu chuẩn .....	181
Các thỏa thuận thương mại.....	187
Các nguồn thông tin trên Web.....	189

<b>Chương 6: Môi trường đầu tư .....</b>	<b>192</b>
Mở cửa cho đầu tư nước ngoài .....	192
Hướng dẫn về FDI cho các ngành công nghiệp chính (theo thứ tự abc).....	195
Tước quyền sở hữu và bồi thường.....	210
Giải quyết tranh chấp.....	210
Các yêu cầu về thành quả và các ưu đãi .....	211
Quyền sở hữu tư nhân và thành lập doanh nghiệp .....	213
Bảo vệ quyền sở hữu .....	214
Tính minh bạch của hệ thống pháp quy.....	216
Thị trường vốn hiệu quả và đầu tư gián tiếp .....	217
Bạo lực chính trị .....	222
Tham nhũng.....	223
Các hiệp định đầu tư song phương .....	223
Lao động .....	224
Các khu ngoại thương/Các cảng tự do .....	225
Các đầu mối tiếp xúc cấp độ tiểu bang.....	230
<b>Chương 7: Tài trợ thương mại và dự án .....</b>	<b>247</b>
Các phương thức thanh toán.....	247
Các hoạt động của hệ thống ngân hàng .....	248
Các ngân hàng .....	250
Tài trợ dự án .....	252

Các nguồn thông tin trên web.....	255
<b>Chương 8: Vấn đề đi lại.....</b>	<b>258</b>
Văn hóa kinh doanh tại Ấn Độ .....	258
Các yêu cầu thị thực nhập cảnh .....	270
Viễn thông .....	275
Vận chuyển .....	276
Y tế .....	279
Các ngày nghỉ lễ .....	283
<b>Chương 9: Các đầu mối tiếp xúc .....</b>	<b>285</b>
Các Phòng Thương mại .....	285
Các hiệp hội thương mại.....	287
Liên đoàn Công nghiệp Ấn Độ - Confederation of Indian Industry .....	293
Các cơ quan chính phủ Ấn Độ.....	293
Hội đồng Xúc tiến Xuất khẩu .....	306

## Chương 1: Kinh doanh tại Ấn Độ

### Tổng quan thị trường

**Tên đầy đủ:** Cộng hòa Ấn Độ

**Thủ đô:** New Delhi

**Múi giờ:** UTC+5.5. Giờ địa phương so với Việt Nam: -1 giờ 30 phút

**Quốc khánh:** 15/8/1947

**Diện tích:** 3.287.263 km<sup>2</sup>

- Đất liền: 2.973.193 km<sup>2</sup>
- Nước: 314.070 km<sup>2</sup>

**Đường biển:** 7.000 km

**Biên giới đất liền:** 13.888 km

Biên giới tiếp giáp Bangladesh 4.142 km, Bhutan 659 km, Burma 1.468 km, Trung Quốc 2.659 km, Nepal 1.770 km, Pakistan 3.190 km.

**Vị trí địa lý:** Nằm ở Nam Á, tiếp giáp biển Ả Rập và vịnh Bengan, nằm giữa Pakistan và Burman

**Khí hậu:** ôn đới vùng núi đến gió mùa cận nhiệt đới. Khí hậu chia thành 3 mùa rõ rệt: mùa nóng từ tháng Ba đến tháng Sáu, mùa mưa từ tháng Sáu đến tháng Mười (khi gió mùa tây-nam đã về một lượng mưa lớn), và mùa lạnh khô từ tháng Mười một đến tháng Ba. Dãy Hy-ma-lay-a có nhiệt độ thấp và tăng cao dần khi chuyển xuống miền nam; nhiệt độ trung bình tháng Giêng từ 15<sup>0</sup>C đến 27<sup>0</sup>C; tháng Năm từ 28<sup>0</sup>C đến 30<sup>0</sup>C.



**Tài nguyên thiên nhiên:** Than đá, quặng sắt, mangan, mica, bôxít, crôm, thori, đá vôi, barit, quặng titan, kim cương, dầu thô.

**Đất sử dụng (ước tính năm 2011):**

- Đất nông nghiệp: 60,5% (Đất trồng trọt: 52,8%; Đất trồng thường xuyên: 4,2%; đồng cỏ cố định: 3,5%)
- Đất rừng: 23,1%
- Đất khác: 16,4%

**Các vấn đề hiện tại về môi trường**

Phá rừng; xói mòn đất; chặn thả quá mức; sa mạc hóa; ô nhiễm không khí từ nước thải công nghiệp và khí thải xe; ô nhiễm nguồn nước từ nước thải thô và dòng chảy của thuốc trừ sâu nông nghiệp; nước máy không thể uống được trong cả nước; dân số lớn và đang phát triển đang vượt quá nguồn tài nguyên thiên nhiên; bảo tồn và chất lượng rừng; mất đa dạng sinh học

**Dân số:** 1.281.935.911 (ước tính đến tháng 7/2017)

**Các nhóm sắc tộc:**

- Indo-Aryan 72%
- Dravidian 25%
- Mongoloid và nhóm khác 3%
- Dù cuộc tổng điều tra dân số không thừa nhận các nhóm chủng tộc hay sắc tộc, ước tính có khoảng trên 2.000 nhóm sắc tộc tại Ấn Độ.

**Ngôn ngữ:** 15 ngôn ngữ chính và 844 thổ ngữ khác. Tiếng Hindi là ngôn ngữ chính thức



làm việc của Nhà nước liên bang. Tiếng Anh là ngôn ngữ giao tiếp, được sử dụng rộng rãi

- Hindi: 41%
- Bengali: 8.1%
- Telugu: 7.2%
- Marathi: 7%
- Tamil: 5.9%
- Urdu: 5%
- Gujarati: 4.5%
- Kannada: 3.7%
- Malayalam: 3.2%
- Oriya: 3.2%
- Punjabi: 2.8%
- Assamese: 1.3%
- Maithili: 1.2%
- Ngôn ngữ khác: 5,9%

**Tôn giáo (ước tính năm 2011):**

- Ấn Độ giáo: 79,8%
- Hồi giáo: 14,2%

- Thiên chúa giáo: 2,3%
- Sikh: 1,7%
- Các nhóm khác và không xác định cụ thể: 2%

**Cấu trúc tuổi (theo ước tính năm 2017):**

- 0 – 14 tuổi: 27,34% (186.087.665 nam/ 164.398.204 nữ)
- 15 – 24 tuổi: 17,9% (121.879.786 nam/ 107.583.437 nữ)
- 25 – 54 tuổi: 41,08% (271.744.709 nam/ 254.834.569 nữ)
- 55 – 64 tuổi: 7,45% (47.846.122 nam/ 47.632.532 nữ)
- ≥ 65 tuổi: 6,24% (37.837.801 nam/ 42.091.086 nữ)

**Tỷ lệ phụ thuộc (theo ước tính năm 2015):**

- Tỷ lệ phụ thuộc hoàn toàn: 52,2%
- Tỷ lệ phụ thuộc trẻ: 43,6%
- Tỷ lệ phụ thuộc già: 8,6%
- Tỷ số hỗ trợ tiềm năng: 11,7%

**Độ tuổi trung bình (theo ước tính năm 2017): 27,9 tuổi**

- Nam: 27,2 tuổi
- Nữ: 28,6 tuổi

**Tỷ lệ tăng dân số: 1,17%** (ước tính năm 2017)

**Dân số các thành phố chính (năm 2018):**



- New Delhi: 28,514 triệu
- Mumbai: 19,98 triệu
- Kolkata: 14,681 triệu
- Bangalore: 11,44 triệu
- Chennai: 10,456 triệu
- Hyderabad: 9,482 triệu
- Ahmadabad: 7,681 triệu

**Sản phẩm nông nghiệp:**

Gạo, lúa mì, hạt có dầu, bông, trà, mía đường, đậu lăng, hành lá, khoai tây; sản phẩm từ sữa, cừu, dê, gia cầm; cá

**Các ngành công nghiệp:**

Hàng dệt, hóa chất, thực phẩm chế biến, thép, máy móc, thiết bị vận tải, xi măng, khai khoáng, dầu khí, dược phẩm và phần mềm máy tính

**Lực lượng lao động:** 521,9 triệu (ước tính năm 2017)

**Lực lượng lao động theo lĩnh vực:**

- Nông nghiệp: 47%
- Công nghiệp: 22%
- Dịch vụ: 31% (ước tính năm 2014)

**Tỉ lệ thất nghiệp:** 8,8% (ước tính năm 2017)

**Năm tài chính:** Ngày 01/4 đến 31/3

**Số người sử dụng internet:** 374.328.160, chiếm 29,5% dân số (ước tính tháng 7/2016), xếp vị trí thứ 3 trên thế giới

**Sân bay:** 346 (năm 2013)

#### **Cảng và bến:**

- Cảng biển chính: Chennai, Jawaharal Nehru Port, Kandla, Kolkata (Calcutta), Mumbai (Bombay), Sikka, Vishakhapatnam
- Cảng container: Chennai, Jawaharal Nehru
- Cảng chuyên dụng hàng lỏng (nhập khẩu): Dabhol, Dahej, Hazira

Nền kinh tế Ấn Độ bao gồm nhiều lĩnh vực từ nông trại, nông nghiệp hiện đại, thủ công nghiệp, và một số ngành công nghiệp dịch vụ hiện đại. Hơn phân nửa dân số lao động trong công nghiệp, tuy nhiên dịch vụ cũng là nguồn thu chủ yếu đóng góp vào tăng trưởng kinh tế.

Trong năm 2010, nền kinh tế Ấn Độ đã hồi phục đáng kể sau khủng hoảng tài chính – một phần nhờ vào nhu cầu nội địa mạnh mẽ và tốc độ tăng trưởng cao 8%. Tuy nhiên, nền kinh tế Ấn Độ tăng trưởng chậm lại trong năm 2011 do lạm phát và lãi suất cao và chậm cải cách kinh tế. Ấn Độ, nhờ dân số nói tiếng Anh đông đảo, trở thành nhà xuất khẩu chủ yếu đối với sản phẩm dịch vụ công nghệ thông tin và phần mềm.

Giá dầu thô cao đã làm cho tình hình nhiên liệu của Ấn Độ kém khả quan, gây thâm hụt ngân sách cao hơn, và làm tệ hơn tình hình thâm hụt tài khoản vãng lai. Các chính sách cải tổ kinh tế chậm được tiến hành trong năm 2011 chủ yếu do nạn tham nhũng. Triển vọng tăng trưởng kinh tế trong ngắn hạn của Ấn Độ về cơ bản là tích cực, với lực lượng lao động trẻ và tỉ lệ phụ thuộc thấp, tỉ lệ tiết kiệm và lãi suất “lành mạnh” và hội nhập

ngày càng sâu rộng vào nền kinh tế toàn cầu.

Án Độ cũng còn nhiều thách thức về dài hạn, bao gồm tỉ lệ đói nghèo có thể lan rộng, cơ sở hạ tầng thiếu thốn, bất bình đẳng với phụ nữ và trẻ em gái, cơ hội đầu tư vào các lĩnh vực phi nông nghiệp hạn chế, khả năng tiếp cận với nền giáo dục bậc cao và có chất lượng thấp và sự di dân từ nông thôn về đô thị.

Án Độ là một đất nước của sự tăng trưởng và cơ hội. Tăng trưởng bền vững của Án Độ khoảng 7,2 % trong năm 2009 và tính năng động ngày càng tăng trong một số thị trường khu vực của Án Độ đã tạo ra nhiều triển vọng kinh doanh to lớn và đa dạng cho các nhà xuất khẩu và đầu tư nước ngoài. Với mức tăng trưởng giai đoạn 2010-2012 dao động vào khoảng 8%, Án Độ vẫn là một trong những nền kinh tế năng động phát triển nhanh nhất trên thế giới. Suy thoái kinh tế hiện tại đã không ảnh hưởng nhiều đến Án Độ, nhưng hầu hết các công ty Án Độ vẫn còn e ngại và rất thận trọng với các khoản chi tiêu lớn.

Tăng trưởng kinh tế ở Án Độ ngày nay chủ yếu nhờ khu vực tư nhân rất nhạy bén và đang toàn cầu hóa nhanh chóng của Án Độ. Các công ty Án Độ đang đầu tư vào các dự án cơ sở hạ tầng, phát triển khả năng sản xuất tiên tiến của mình, và đầu tư vào các mô hình kinh doanh mới dựa trên khối lượng nhằm khai thác cơ hội thu nhập và tiêu dùng đang tăng ở các thị trấn và các khu vực kinh tế nông thôn trên toàn quốc. Bất luận đó là hàng tiêu dùng và dịch vụ, hàng công nghệ cao và hàng công nghiệp, y tế, hoặc phát triển cơ sở hạ tầng, các công ty Án Độ đang lạc quan về nền kinh tế của họ và sẵn sàng tham gia vào các quan hệ đối tác liên doanh thương mại, công nghệ, thương hiệu, dịch vụ và bí quyết sản xuất.

Án Độ đang trên đường phát triển thành một thị trường mở. Án Độ là thành viên của tổ chức Thương mại quốc tế WTO với cơ chế đối ngoại tốt. Là thành viên của Liên hiệp quốc và Khối Thịnh vượng Anh, một trong những thành tựu của Án Độ chính là sự tăng cường hội nhập hợp tác trong khu vực trong giai đoạn gần đây. Án Độ cũng là thành viên tích cực của tổ chức Hiệp hội các quốc gia Nam Á vì Hợp tác Khu vực (SAARC).

Triển vọng đối với tăng trưởng dài hạn trên thị trường Ấn Độ thể hiện qua dân số trẻ, đầu tư và tiết kiệm “khỏe mạnh” và mức độ hội nhập ngày càng sâu rộng vào nền kinh tế quốc tế. Tuy vậy, tăng trưởng 2014 giảm xuống mức thấp nhất trong một thập kỉ qua. Sự bất ổn trong kinh tế vĩ mô Ấn Độ và điều kiện kinh tế tốt hơn tại phương tây khiến các nhà đầu tư di chuyển vốn ra khỏi Ấn Độ, làm suy giảm giá trị đồng rupee. Tuy nhiên, nhận thức của các nhà đầu tư về Ấn Độ cũng đã cải thiện vào năm 2014, nhờ sự suy giảm trong thâm hụt tài khoản vãng lai và kì vọng về những cải cách kinh tế sau khi bầu cử, dẫn đến sự gia tăng luồng vốn chảy vào và ổn định dần đồng rupee.

Về các dự báo kinh tế dài hạn, một số hãng tư vấn lớn dự báo rằng hơn 400 triệu người, khoảng 40% dân số, sẽ gia nhập vào tầng lớp trung lưu của Ấn Độ trong vòng 15 đến 20 năm tới. Một hãng tư vấn nổi tiếng khác tin rằng Ấn Độ sẽ trở thành nền kinh tế lớn thứ 3 trên thế giới vào năm 2032.

Cấu trúc dân số của Ấn Độ (71% dân số dưới độ tuổi 35, và tuổi trung bình là 25 ) sẽ đảm bảo cho Ấn Độ vẫn giữ được năng lực sản xuất mạnh mẽ và khả năng cạnh tranh dựa trên tri thức trong nhiều năm tới.

Mặc dù những con số này rất ấn tượng, các rào cản thương mại và đầu tư vẫn còn tồn tại ở Ấn Độ. Nhờ những cải cách kinh tế được thực hiện vào đầu những năm 1990, thuế nhập khẩu Ấn Độ đã dần dần giảm bớt.

Tuy nhiên, cần có thêm cải cách sâu rộng hơn nữa để đạt được sự tăng trưởng kinh tế liên tục ở mức độ gần đây tại Ấn Độ, và người ta dự đoán sẽ có những cải cách như thế. Mặc dù cơ sở hạ tầng yếu kém và mức thuế quan cao là những trở ngại lớn nhất đối với đầu tư nước ngoài và sự tăng trưởng, các nhu cầu về cơ sở hạ tầng của Ấn Độ cũng tạo ra nhiều cơ hội thương mại và đầu tư cho các công ty nước ngoài

Việc lập kế hoạch chiến lược, thẩm định cẩn trọng, tiếp tục triển khai bền bỉ, và có lẽ quan trọng nhất là sự kiên nhẫn và cam kết là các điều kiện tiên quyết để kinh doanh

thành công tại Ấn Độ.

Tiêu lục địa Ấn Độ đòi hỏi cần có nhiều nỗ lực tiếp thị để xử lý các cơ hội khác nhau trong từng khu vực, có các tiêu chuẩn, các ngôn ngữ, các khác biệt văn hóa, và các mức độ phát triển kinh tế.

Việc tiếp cận với thị trường Ấn Độ đòi hỏi sự phân tích cẩn thận về sở thích của người tiêu dùng, các kênh bán hàng hiện có, và những thay đổi về phương thức phân phối và tiếp thị, vốn đang phát triển liên tục.

Nền kinh tế của Ấn Độ hoạt động tốt trong năm 2016, với GDP tăng trưởng trên 7% cùng với sự ổn định đồng rupee và lạm phát tương đối thấp. IMF ước tính rằng Ấn Độ sẽ tiếp tục tăng trưởng từ 7% đến 8% trong giai đoạn 2017-2018. Sự tăng trưởng này được thúc đẩy do tự do hóa thị trường và các cải cách nhằm nới lỏng vấn đề kinh doanh của Ấn Độ, cũng như chiến dịch hoạt động của Chính phủ Ấn Độ nhằm tăng sản xuất trong nước, phát triển ngành nông nghiệp và thu hút đầu tư trực tiếp nước ngoài.

Tháng 5/2014, đảng Bharatiya Janata (BJP) do Narendra Modi lãnh đạo đã chiến thắng trong cuộc bầu cử dân chủ lớn nhất thế giới, đánh bại liên minh do Quốc hội lãnh đạo nắm quyền trong thập kỷ qua. Sự ra đời của chính phủ do BJP lãnh đạo tại trung tâm, kết hợp với việc quản lý tiền tệ của Raghuram Rajan, Thống đốc của Ngân hàng Dự trữ Ấn Độ, đã ngay lập tức gây ấn tượng đến tâm lý nhà đầu tư. Tỷ giá tiền tệ ổn định và hiệu quả kinh tế được cải thiện đã chứng minh rằng tình trạng chính sách tệ liệt và chủ nghĩa dân túy đã kết thúc có lợi cho chương trình phát triển kinh doanh thân thiện.

Vào tháng 8 năm 2014, Thủ tướng Modi đã công bố sáng kiến “Make in India” - một chiến dịch mang thương hiệu nhằm thu hút nguồn vốn quốc tế vào lĩnh vực sản xuất đang gặp khó khăn của đất nước. Sáng kiến đã tạo đà cho nền kinh tế của đất nước, nhằm tăng tỷ trọng sản xuất trong GDP từ 16% lên 25% và tạo ra 100 triệu việc làm vào năm 2020; từ từ thay đổi tâm lý nhà đầu tư và gia tăng sự lạc quan trong kinh doanh ở Ấn Độ.



Chương trình Thành phố thông minh của Ấn Độ đã chính thức ra mắt vào tháng 6/2015 với sự cạnh tranh giữa các bang với nhau nhằm xác định 100 thành phố sẽ được nhận tài trợ của chính quyền trung ương từ Bộ Phát triển Đô thị để cấp vốn cho các dự án nâng cấp liên quan đến cơ sở hạ tầng. Vào tháng 01/2016, 20 thành phố đầu tiên đã được công bố, 13 thành phố khác đã được chọn vào tháng 5 và 40 thành phố khác được công bố vào tháng 6/2016. Nhóm thành phố nhận được tài trợ tiếp theo dự kiến được công bố vào tháng 6/2017. Chính phủ Ấn Độ đang đầu tư tổng cộng 7,5 tỷ USD nâng cấp cơ sở hạ tầng đô thị thông minh cho 100 thành phố trong vòng 5 năm. Chương trình này bao gồm nhiều lĩnh vực, nhưng tập trung chủ yếu vào nước và nước thải, điện, vệ sinh, hệ thống quản lý chất thải rắn, giao thông công cộng, kết nối công nghệ thông tin, sự tham gia của công dân và chính phủ điện tử. Tài trợ của chính quyền trung ương sẽ được tăng thêm bằng ngân sách tiểu bang và thành phố, với các quỹ bổ sung dự kiến thông qua quan hệ đối tác công - tư ở cấp dự án.

Ngày 20/6/2016, Chính phủ Ấn Độ (GOI) đã công bố những thay đổi lớn mở cửa nền kinh tế cho đầu tư nước ngoài. Các quy định được chờ đợi từ lâu nhấn mạnh kế hoạch phát triển các chính sách kinh doanh thân thiện hơn của chính phủ khi Ấn Độ tìm cách thúc đẩy tạo ra việc làm và duy trì đà tăng trưởng. Đây là lần thứ 2 trong một loạt các chính sách mở cửa cho đầu tư nước ngoài của chính phủ Modi, trước đó là tự do hóa nhiều lĩnh vực khác nhau vào tháng 11/2015. Theo các quy tắc mới, hiện nay 100% vốn FDI được cho phép trong lĩnh vực hàng không dân dụng và thương mại điện tử, và các quy định đã được sửa đổi để cho phép lên tới 100% vốn FDI trong lĩnh vực quốc phòng trong các trường hợp đặc biệt. Chính phủ cũng đã nới lỏng các luật lệ trong việc tìm nguồn cung ứng địa phương đối với các nhà bán lẻ các sản phẩm công nghệ cao. Các biện pháp khác đã được chính quyền trung ương và chính quyền bang đưa ra nhằm mang lại sự thuận lợi trong sản xuất, cải thiện môi trường kinh doanh và thúc đẩy sự phát triển của ngành công nghiệp Ấn Độ.

Ngày 8/11/2016, Thủ tướng Modi bất ngờ “hủy bỏ” tất cả tiền giấy mệnh giá 500 INR và



1000 INR, chiếm tổng cộng 86% tiền mặt đang lưu hành, nhằm loại bỏ tham nhũng và số hóa nền kinh tế. Trong ngắn hạn, động thái này dẫn đến tình trạng thiếu tiền mặt, gây ảnh hưởng đến doanh số bán hàng tiêu dùng, nhưng nền kinh tế chính thức của Ấn Độ vẫn tăng trưởng 7% từ tháng 10/2016 đến tháng 12/2016. Kết quả này phù hợp với mức tăng trưởng 7,1% GDP của quốc gia trong năm tài chính từ tháng 4/2016 đến tháng 3/2017. Ngân hàng Dự trữ Ấn Độ cho biết các ảnh hưởng của việc hủy bỏ đồng tiền đối với nền kinh tế mở rộng là trong lĩnh vực cụ thể và ngắn hạn. Tuy nhiên, Ngân hàng Thương mại Quốc gia của Ấn Độ cho rằng tác động lâu dài của việc hủy tiền là không chắc chắn, và việc hủy tiền có và có thể tiếp tục dẫn làm chậm nền kinh tế Ấn Độ. Theo Ngân hàng Thế giới, trong dài hạn, việc hủy tiền có khả năng đẩy nhanh quá trình chính thức hóa nền kinh tế, dẫn đến thu thuế cao hơn, và số hóa tài chính nhiều hơn, là điều kiện để chính phủ thực hiện các bước cần thiết để đánh thuế tài sản và tăng khả năng tiếp cận và sử dụng Internet trong các giao dịch kỹ thuật số.

Hiến pháp thành lập Thuế hàng hóa và dịch vụ quốc gia (GST) đã được thông qua sửa đổi nhằm thay thế cho mạng lưới thuế phức tạp của chính quyền bang và chính phủ bằng hệ thống thuế quốc gia thống nhất cũng được thực hiện trước ngày 01/7/ 2017. Điều này tiếp tục hỗ trợ cho chương trình cải cách của Modi và hỗ trợ tăng trưởng và mở rộng kinh tế liên tục.

Với hệ thống chính trị phi tập trung của Ấn Độ, các công ty nước ngoài khi kinh doanh ở Ấn Độ cần phải chuẩn bị để giải quyết các vấn đề khác nhau liên quan đến kinh tế và chính trị ở 20 bang và 7 lãnh thổ liên bang của Ấn Độ. Có nhiều khác biệt ở cấp tiểu bang về chất lượng quản lý, quy định, thuế, quan hệ lao động và trình độ học vấn. Ấn Độ xếp hạng 130/189 trong Báo cáo thuận lợi trong kinh doanh của Ngân hàng Thế giới.

Trong khi chính phủ đã tìm cách đẩy mạnh một số cải cách thân thiện với nhà đầu tư, bao gồm việc tăng giới hạn FDI trong lĩnh vực quốc phòng và bảo hiểm lên 49% hoặc nhiều hơn. Trong khi triển vọng đã được cải thiện đáng kể, thì các điều kiện khách quan để kinh

doanh ở Ấn Độ vẫn tương tự như những năm trước.

Tuy nhiên, hiện tại vẫn còn nhiều cơ hội. Một số ngành công nghiệp, chẳng hạn như công nghệ thông tin, viễn thông, dược phẩm, dệt may và kỹ thuật của Ấn Độ được công nhận trên toàn cầu về sự đổi mới và khả năng cạnh tranh. Các công ty nước ngoài hoạt động ở Ấn Độ nhận mạnh rằng sự thành công đòi hỏi phải có nhận thức về một kế hoạch dài hạn và chiến lược liên bang để thích ứng với sự phức tạp và đa dạng của thị trường Ấn Độ.

### **Quan hệ Việt Nam - Ấn Độ**

Việt Nam và Ấn Độ đã thiết lập quan hệ ngoại giao và kinh tế từ năm 1954. Ấn Độ tích cực ủng hộ Việt Nam trong các cuộc kháng chiến giành độc lập trước đây, trong công cuộc tái thiết đất nước cũng như trong sự nghiệp đổi mới và phát triển kinh tế sau này. Năm 1954, Ấn Độ mở Tổng Lãnh sự quán tại Hà Nội. Năm 1956, Việt Nam lập Tổng lãnh sự quán tại New Delhi. Ngày 07/01/1972, hai nước nâng quan hệ lên cấp Đại sứ.

Hai nước còn thúc đẩy hợp tác về kinh tế và các lĩnh vực khác như: giáo dục- đào tạo, tín dụng, y tế, khoa học- công nghệ, an ninh- quốc phòng,...

Hai nước hợp tác chặt chẽ trong khuôn khổ các diễn đàn khu vực và quốc tế: Quan hệ đối tác chiến lược được thiết lập từ tháng 7/2007. Ấn Độ ủng hộ Việt Nam trở thành thành viên không thường trực Hội đồng Bảo an Liên hiệp quốc nhiệm kỳ 2008-2009. Việt Nam luôn ủng hộ Ấn Độ tăng cường quan hệ với ASEAN, tham gia vào hợp tác Đông Á, ủng hộ Ấn Độ làm Ủy viên thường trực của HĐBA/LHQ mở rộng.

Ba yếu tố thúc đẩy quan hệ Việt Nam Ấn Độ giai đoạn mới: Việt Nam và Ấn Độ là những nước có tốc độ tăng trưởng cao, với GDP năm 2014 của Việt Nam đạt 6%, Ấn Độ là 7%; Việt Nam đang cùng các thành viên ASEAN hướng tới thành lập Cộng đồng kinh tế chung vào cuối năm 2015, là cầu nối giữa Ấn Độ với ASEAN; Việt Nam là nền kinh tế năng động, do đó sẽ là cửa ngõ để Ấn Độ làm ăn với các công ty trên thế giới. Sau khi

ASEAN-Ấn Độ ký FTA trong lĩnh vực hàng hóa, kim ngạch thương mại Ấn Độ-Việt Nam đã tăng gấp 4 lần và riêng năm ngoái tăng 27%.

ASEAN và Ấn Độ đã ký kết Hiệp định về Thương mại hàng hóa (TIG) tại Bangkok ngày 13/8/2009 sau sáu năm đàm phán. Việc ký kết thỏa thuận này đã mở đường cho việc thành lập một trong những khu vực mậu dịch tự do lớn nhất thế giới – một thị trường với gần 1,8 tỷ dân với Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) đạt 2,75 nghìn tỷ USD. Khu vực mậu dịch tự do ASEAN-Ấn Độ sẽ xóa bỏ cam kết thuế quan cho trên 90% các mặt hàng được buôn bán giữa hai khu vực, bao gồm cả những “mặt hàng đặc biệt” như dầu cọ (thô và tinh chế), cà phê, trà đen và hạt tiêu. Thuế quan đối với trên 4000 dòng sản phẩm sẽ được dỡ bỏ trong thời hạn sớm nhất là 2016. Hiệp định về thương mại hàng hóa giữa ASEAN và Ấn Độ sẽ có hiệu lực từ ngày 1/1/2010 với điều kiện Ấn Độ và ít nhất một nước thành viên ASEAN thông báo hoàn thành quá trình thông qua hiệp định này trong nước.

Là một nước thành viên ASEAN, Việt Nam cũng được hưởng lợi từ Hiệp định trên và cũng phải cắt giảm thuế quan theo lộ trình cho sản phẩm Ấn Độ.

Danh mục giảm thuế thông thường (NT) của Việt Nam gồm 80% số dòng thuế sẽ giảm xuống 0% ngày 31/12/2017. Trong đó, 9% tổng số dòng thuế sẽ được linh hoạt giảm xuống 0% từ 31/12/2020 (NT2). Danh mục loại trừ (EL) của Việt Nam gồm 485 dòng thuế, là những sản phẩm không thuộc đối tượng cắt giảm thuế. Với diện loại trừ rộng, hầu hết các sản phẩm mà Việt Nam có nhu cầu bảo hộ đều được đưa vào Danh mục EL.

Về cam kết của Ấn Độ, Ấn Độ cam kết cắt giảm thuế quan đối với nhiều mặt hàng mà Việt Nam có thể mạnh xuất khẩu như hàng may mặc, dày dép, gỗ và sản phẩm gỗ, thủy sản, than đá, cao su, sắt thép v.v. Ngoài ra, theo yêu cầu của Việt Nam, Ấn Độ nhất trí giảm thuế đối xuống còn 45% đối với cà phê và chè đen, và 50% đối với hạt tiêu vào năm 2018. Đây là các sản phẩm được cho là rất nhạy cảm với Ấn Độ nhưng lại có lợi ích xuất khẩu đặc biệt đối với Việt Nam.

Về quan hệ hợp tác giáo dục, văn hóa, thể thao và du lịch, Ấn Độ đang giúp Việt Nam đào tạo nguồn nhân lực chất lượng cao trên nhiều lĩnh vực như: Công nghệ thông tin, kinh tế, luật, tiếng Anh... thông qua nhiều học bổng ngắn hạn và dài hạn; hai nước đã gia hạn Chương trình giao lưu văn hóa giữa Việt Nam và Ấn Độ.

## Các thách thức của thị trường

### ➤ Cơ sở hạ tầng

Các vấn đề với đường xá, đường sắt, bến cảng, sân bay, giáo dục, mạng lưới điện và viễn thông có thể là những trở ngại gây nhiều khó khăn nhất cho nền kinh tế Ấn Độ phát triển được hết tiềm năng của mình.

Tuy nhiên, một tiến trình tự do hóa trong các lĩnh vực này đã đang diễn ra, dẫn đầu bằng một môi trường tự do hơn trong ngành công nghệ thông tin, hàng không, và các lĩnh vực viễn thông, với vai trò ngày càng tăng của khu vực tư nhân trong lãnh vực cảng, đường xá và các lĩnh vực quan trọng khác. Tuy nhiên, nhìn chung sự thiếu vắng một khung chính sách rõ ràng đã cản trở nghiêm trọng việc đầu tư tư nhân vào cơ sở hạ tầng.

### ➤ Tiến trình cải cách chậm chạp

Dù Ấn Độ đang dần dần mở cửa thị trường của mình, vẫn còn lại nhiều rào cản thuế quan và phi thuế quan. Chính phủ liên minh đa đảng kể từ giữa những năm 1990 đã đạt được một số tiến bộ về vấn đề này. Tuy nhiên, thuế vẫn tiếp tục tương đối cao, làm cản trở những nỗ lực của Ấn Độ để trở thành một thế lực kinh tế toàn cầu. Ngoài ra, thuế hải quan của Ấn Độ và hệ thống thuế tiêu thụ đặc biệt vẫn còn khó hiểu và đầy những miễn trừ.

## Các cơ hội thị trường

Các lĩnh vực và cơ hội kinh doanh triển vọng nhất:

- Xử lý sân bay và mặt đất
- Dịch vụ giáo dục
- Thiết bị phát điện, phân phối và truyền tải điện
- Thiết bị chế biến thực phẩm và tồn trữ lạnh
- Hàng dệt công nghiệp
- Máy công cụ
- Thiết bị khai thác mỏ và chế biến khoáng sản
- Máy móc dầu khí
- Thiết bị kiểm soát ô nhiễm
- Thiết bị an ninh nội địa
- Nhượng quyền thương mại
- Thiết bị viễn thông
- Nước

Cụ thể thông tin về các lĩnh vực này có thể được tìm thấy trong Chương 4. Ngoài các lĩnh vực có triển vọng tốt nhất này, còn có những cơ hội ngách trong lĩnh vực phế liệu kim loại, thiết bị quốc phòng, và năng lượng sạch.

## Chiến lược thâm nhập thị trường

### ➤ Tìm kiếm đối tác và đại lý



Một hoạt động kinh doanh mới phải giải quyết các vấn đề về các kênh bán hàng, các phương thức phân phối và tiếp thị, định giá cả và ghi nhãn, bảo vệ quyền sở hữu trí tuệ. Các mối quan hệ và các cuộc gặp gỡ cá nhân với các đại lý tiềm năng là vô cùng quan trọng. Phải có sự chú ý thích đáng để đảm bảo rằng các đối tác là đáng tin cậy.

➤ **Đa dạng địa lý**

Các công ty nước ngoài, đặc biệt là các doanh nghiệp nhỏ và vừa, nên xem xét việc tiếp cận thị trường Ấn Độ trên một cấp độ địa phương. Thông tin cục bộ tốt là chìa khóa để thành công trong một quốc gia rộng lớn và đa dạng này. Thường cần phải có nhiều đại lý để phục vụ cho từng thị trường địa lý trong đất nước này.

➤ **Các phương án thâm nhập thị trường**

Các phương án này bao gồm sử dụng một mối quan hệ công ty con, một liên doanh với một đối tác Ấn Độ, hoặc sử dụng một văn phòng liên lạc, dự án hoặc chi nhánh.

Các công ty nước ngoài nên xem xét một kế hoạch cho khu vực, tập trung vào nhiều địa điểm và nhiều thị trường bên trong Ấn Độ và tìm kiếm các đối tác và các đại lý thích hợp trong từng khu vực.



## Chương 2: Môi trường chính trị, xã hội và kinh tế

### Môi trường chính trị

#### ➤ Chính phủ

- Loại: Cộng hòa Liên bang.
- Ngày Độc lập: 15/8/1947.
- Hiến pháp: 26/1/1950.
- Các nhánh:
  - + Hành pháp - Tổng thống (đứng đầu nhà nước), thủ tướng (đứng đầu chính phủ), Hội đồng Bộ trưởng (nội các).
  - + Lập pháp - lưỡng viện quốc hội (Rajya Sabha hoặc Hội đồng các Tiểu bang, và Lok Sabha hoặc Viện Đại biểu Nhân dân).
  - + Tư pháp - Tòa án tối cao.
- Các đảng chính trị:
  - + Đảng Quốc đại Ấn Độ (INC)
  - + Đảng Bharatiya Janata (BJP)
  - + Đảng Cộng sản Ấn Độ
  - + Đảng Cộng sản Ấn Độ Mác-xít
  - + Nhiều đảng thuộc khu vực và quốc gia nhỏ khác.

- Phân khu chính trị: 28 tiểu bang, 7 vùng lãnh thổ liên hiệp (bao gồm Lãnh thổ Thủ đô Delhi).
- Quyền bầu cử: phổ thông trên 18 tuổi.

### ➤ Con người Ấn Độ

Mặc dù Ấn Độ chỉ chiếm 2,4% diện tích đất của thế giới, nhưng lại chiếm hơn 15% dân số thế giới. Chỉ có Trung Quốc là có dân số lớn hơn. Tuổi trung bình của Ấn Độ là 25, là một trong những nền kinh tế lớn trẻ tuổi nhất. Khoảng 70% sinh sống tại hơn 550.000 làng, và phần còn lại sống tại trên 200 thị trấn và thành phố. Trong suốt hàng ngàn năm lịch sử của mình, Ấn Độ đã từng bị xâm lược từ phía cao nguyên Iran, Trung Á, Ả Rập, Afghanistan, và phương Tây. Người dân và văn hóa Ấn Độ đã hấp thu và bổ sung những ảnh hưởng này để sản sinh ra một đất nước đa dạng về chủng tộc và văn hóa.

Tôn giáo, đẳng cấp và ngôn ngữ là yếu tố quyết định chính yếu của tổ chức xã hội và chính trị ở Ấn Độ ngày nay. Tuy nhiên, với thực tế cơ hội việc làm ngày càng nhiều hơn trong khu vực tư nhân và các cơ hội thăng tiến trong xã hội tốt hơn, Ấn Độ đã bắt đầu một sự chuyển biến xã hội lặng lẽ trong lãnh vực này. Chính phủ đã công nhận 18 ngôn ngữ chính thức. Tiếng Hindi được nói nhiều nhất, nhưng tiếng Anh là ngôn ngữ chung của quốc gia. Mặc dù 81% người dân là người Hindu, Ấn Độ cũng là nơi sinh sống của hơn 138 triệu người Hồi giáo - một trong những quần thể Hồi giáo lớn nhất thế giới. Ngoài ra còn bao gồm người Cơ đốc giáo, Sikh, Jain, Phật giáo và Parsis.

Hệ thống đẳng cấp Hindu phản ánh các hệ thống phân cấp về phương diện xã hội và nghề nghiệp của Ấn Độ. Các nguồn gốc tiếng Phạn cổ đại phân chia xã hội thành bốn cấp loại chính:

- Tăng lữ (Bà La Môn)
- Chiến binh (Kshatriya)

- Thương nhân/nghề nhân (Vaishya)
- Nông dân/người lao động (Shudra).

Sự phân biệt đối xử dựa trên đẳng cấp là bất hợp pháp, nhưng vẫn còn phổ biến, đặc biệt là ở các vùng nông thôn Tuy nhiên, chính phủ đã có những nỗ lực mạnh mẽ để giảm thiểu tầm quan trọng của giai cấp thông qua các chương trình hành động tích cực và các chính sách xã hội.

Ở nông thôn, việc mở rộng giáo dục, cải cách ruộng đất và cơ hội kinh tế thông qua việc tiếp cận thông tin, truyền thông, vận tải và tín dụng đang giúp giảm bớt các yếu tố khắc nghiệt nhất của hệ thống đẳng cấp.

### ➤ **Lịch sử**

Ấn Độ có trên 5.000 năm lịch sử, là một trong những cái nôi văn minh của loài người.

Những địa điểm cư trú thời đồ đá với những bức tranh tại Bhimbetka, Madhya Pradesh là những dấu vết sớm nhất từng biết về đời sống con người tại Ấn Độ hiện nay. Những khu định cư thường xuyên sớm nhất được biết đã xuất hiện từ 9.000 năm trước, và dần phát triển vào Văn minh lưu vực sông Ấn, đã bắt đầu từ khoảng năm 3300 TCN và lên tới tột đỉnh từ khoảng giữa năm 2500 TCN và 1500 TCN. Các thành phố của nền văn hóa này có những đặc tính đô thị và khoa học tiên bộ như những hệ thống thoát nước dân sự ở mức độ cao.

Tiếp sau đó là Văn minh Vệ Đà, do các bộ tộc Ấn-Aryan từng lập ra các cơ sở cổ đại của Ấn Độ giáo và các khía cạnh văn hóa khác tạo ra. Trong những văn bản Vedic cổ và thần thoại Ấn Độ, vùng đất được coi là Bharatavarsha. Từ khoảng năm 550 TCN, nhiều vương quốc độc lập như Mahajanapadas đã được lập nên khắp đất nước.

Nước này có một văn hóa tôn giáo rất phức tạp, là nơi sinh ra Đạo Giai na và Phật giáo. Các trường học cổ đã xuất hiện ở Taxila, Nalanda, Pataliputra và Ujjain.

Cuối thế kỷ thứ 3 TCN, vương triều Maurya của Chandragupta Maurya và Ashoka Đại đế đã thống nhất hầu hết Nam Á hiện nay. Từ năm 180 TCN, một loạt các cuộc tấn công từ Trung Á của người Ấn-Hy Lạp, Ấn-Scythia, Ấn-Parthia và Kushan xảy ra ở phía tây bắc tiểu lục địa Ấn Độ. Từ thế kỷ thứ 3 TCN, vương triều Gupta đã cai trị ở khoảng thời gian được coi là "Thời đại vàng son" trong lịch sử cổ đại Ấn Độ. Ở phía nam, các vương triều Chalukya, Rashtrakuta, Chera, Chola, Pallava và Pandya nổi lên ở những giai đoạn khác nhau. Khoa học, Cơ khí, nghệ thuật, văn chương, toán học, thiên văn học, tôn giáo và triết học phát triển mạnh dưới thời cai trị của triều đại này.

Sau những cuộc xâm lược từ Trung Á, giữa thế kỷ thứ 10 và 12, đa phần bắc Ấn Độ đã thuộc quyền cai quản của Vương quốc Hồi giáo Delhi và Đế quốc Môngôn. Dưới triều Akbar Đại đế, kinh tế và văn hóa Ấn Độ phát triển không ngừng cùng với chính sách dung hòa tôn giáo. Các hoàng đế Môngôn cũng dần dần mở rộng quyền kiểm soát của mình ra toàn tiểu lục địa Ấn Độ. Tuy nhiên, nhiều vương quốc bản xứ cũng phát triển mạnh, đặc biệt ở phía nam, như Đế chế Vijayanagara hay Đế quốc Maratha.

Trong thế kỷ thứ 18 và 19, nhiều nước Châu Âu, gồm Bồ Đào Nha, Hà Lan, Pháp và Anh Quốc, ban đầu đến Ấn Độ với tư cách là những nhà buôn, sau đó lợi dụng tình trạng bất hòa trong các mối quan hệ giữa các vương quốc để thành lập ra các thuộc địa ở Ấn Độ. Tới năm 1856, đa phần Ấn Độ thuộc quyền kiểm soát của Công ty Đông Ấn Anh Quốc, với thủ đô tại Calcutta. Một năm sau, những cuộc nổi dậy quân sự diễn ra khắp nơi, người Ấn Độ gọi đó là Chiến tranh giành độc lập lần thứ nhất (trong tiếng Anh gọi là Sepoy Mutiny), cuộc nổi dậy không thành công vì nó đe dọa nghiêm trọng quyền cai trị của người Anh. Vì thế, Ấn Độ bị Đế chế Anh quản lý trực tiếp.

Đầu thế kỷ 20, một cuộc đấu tranh giành độc lập diễn ra do Quốc hội quốc gia Ấn Độ tiến hành, dưới sự lãnh đạo của những người Ấn Độ như Bal Gangadhar Tilak, Mahatma

Gandhi, Sardar Vallabhbhai Patel và Jawaharlal Nehru. Hàng triệu người chống đối đã tham gia vào những chiến dịch bất tuân dân sự với lời tuyên thệ ahimsa - bất bạo động.

Ấn Độ giành lại độc lập ngày 15 tháng 8 năm 1947 - 565 tiểu quốc do các ông hoàng cai trị đã thống nhất với các tỉnh từ thời thuộc địa Anh để lập nên một quốc gia duy nhất, nhưng chỉ sau khi các tỉnh có đa số người Hồi giáo đã tách ra, hậu quả của chiến dịch ly khai do Liên đoàn Hồi giáo lãnh đạo, để thành lập Pakistan.

Từ khi giành được độc lập, Ấn Độ đã nhiều lần phải đối mặt với bạo lực giữa các giáo phái và những vụ nổi loạn ở nhiều vùng trong nước, nhưng họ vẫn giữ được sự thống nhất và dân chủ. Ấn Độ có tranh chấp biên giới còn chưa giải quyết xong với Trung Quốc, vụ việc này đã leo thang trở thành một cuộc Chiến tranh Trung - Ấn ngắn ngủi năm 1962; và với Pakistan, dẫn tới các cuộc chiến tranh năm 1947, 1965, 1971 và năm 1999 tại Kargil. Ấn Độ là thành viên sáng lập của Phong trào không liên kết và Liên hiệp quốc.

Năm 1974, Ấn Độ đã tiến hành thử nghiệm vũ khí hạt nhân ngầm dưới đất, khiến họ trở thành thành viên không chính thức của "câu lạc bộ hạt nhân". Sau đó họ tiến hành thêm năm vụ thử nghiệm nữa trong năm 1998. Những cải cách kinh tế đáng chú ý diễn ra từ năm 1991 đã biến Ấn Độ trở thành một trong những nền kinh tế phát triển nhanh nhất thế giới, làm tăng vị thế của họ trong vùng và trên toàn thế giới.

## ➤ Chính phủ

Theo Hiến pháp, Ấn Độ là một "nước có chủ quyền, xã hội chủ nghĩa, thế tục, dân chủ cộng hòa." Ấn Độ có hình thức chính phủ liên bang. Chính phủ trung ương ở Ấn Độ có quyền lực lớn hơn trong quan hệ với các bang của mình, và theo hệ thống quốc hội kiểu Anh.

Chính phủ thực thi các quyền lực hành chính rộng rãi của mình nhân danh tổng thống,



một chức danh có nhiệm vụ chủ yếu là nghi lễ. Một cử tri đoàn đặc biệt gián tiếp bầu ra tổng thống và phó tổng thống với nhiệm kỳ 5 năm. Phó tổng thống không mặc nhiên trở thành tổng thống nếu tổng thống bị chết hoặc bị bãi nhiệm.

Quyền lực hành pháp quốc gia thực sự được tập trung cho nội các (các thành viên cấp cao của Hội đồng Bộ trưởng), do Thủ tướng đứng đầu. Tổng thống chỉ định thủ tướng, người được chỉ định bởi các nhà lập pháp của đảng chính trị hoặc liên minh đa số trong Lok Sabha (Hạ viện). Tổng thống sau đó bổ nhiệm các bộ trưởng cấp dưới theo tư vấn của thủ tướng.

Quốc hội lưỡng viện của Ấn Độ bao gồm:

- Rajya Sabha (Hội đồng các Bang)
- Lok Sabha (Nghị Viện Nhân dân)

Hội đồng bộ trưởng chịu trách nhiệm trước Lok Sabha.

Các cơ quan lập pháp của các bang và vùng lãnh thổ liên hiệp bầu ra 233 đại biểu cho Rajya Sabha, và tổng thống chỉ định 12 đại biểu khác. Các thành viên của Rajya Sabha phục vụ với nhiệm kỳ 6 năm, với khoảng một phần ba đại biểu được bầu lại mỗi 2 năm. Lok Sabha có 545 thành viên, với nhiệm kỳ 5 năm; 543 đại biểu được bầu trực tiếp, và hai đại biểu được bổ nhiệm.

Hệ thống tư pháp độc lập của Ấn Độ đã bắt đầu dưới thời thuộc Anh, và các khái niệm và thủ tục tương tự như ở các nước Anglo-Saxon. Tòa án Tối cao bao gồm một chánh án và 25 thẩm phán, tất cả đều được tổng thống bổ nhiệm theo tư vấn của thủ tướng.

Ấn Độ có 28 bang và 7 vùng lãnh thổ liên hiệp. Ở cấp tiểu bang, một số cơ quan lập pháp cũng là lưỡng viện, theo khuôn mẫu hai viện quốc hội cấp quốc gia. Các thủ hiến của các bang chịu trách nhiệm trước các cơ quan lập pháp giống như thủ tướng chịu trách nhiệm trước Quốc Hội.



Mỗi bang cũng có một thống đốc được tổng thống bổ nhiệm. Những vị thống đốc này có thể nắm giữ một số quyền hạn rộng rãi khi được chỉ đạo bởi chính quyền trung ương. Chính quyền trung ương thực thi quyền quản lý lớn hơn đối với các vùng lãnh thổ liên hiệp so với các bang, mặc dù một số vùng lãnh thổ đã có nhiều quyền lực hơn để quản lý công việc của họ.

➤ **Các quan chức chính phủ chính yếu**

- Tổng thống: ông Ram Nath Kovind
- Phó Tổng thống: ông M.Venkaiah Naidu
- Thủ tướng: Ông Shri Narendra MODI (Từ 26/5/2014)
- Bộ trưởng Nội vụ: ông Shri Raj Nath Singh
- Bộ trưởng Ngoại giao: bà Smt. Sushma Swaraj

➤ **Chính trị - Ngoại giao**

Ấn Độ có rất nhiều đảng phái chính trị. Các đảng chủ yếu là:

- Đảng Quốc Đại thành lập năm 1885, có khoảng 25 triệu đảng viên chính thức. Đảng Quốc Đại đã nhiều lần phân liệt thành các đảng nhỏ. Từ năm 1980, Quốc Đại chính thức mang tên Indira Gandhi, gọi là Quốc Đại (I). Đảng Quốc đại cầm quyền nhiều nhiệm kỳ. Trong cuộc bầu cử Hạ viện 15 (tháng 4-5/2009), Liên minh Tiến bộ thống nhất của Đảng Quốc Đại (I) giành thắng lợi lớn với 263 ghế, trong đó Quốc đại được 206 ghế (tăng 61 ghế so với bầu cử 2004) và đứng ra lập Chính phủ nhiệm kỳ 2 (nhiệm kỳ 1 từ 2004-2009). Chủ tịch Đảng Quốc Đại hiện nay là bà Sonia Gandhi, vợ cố Thủ tướng Rajiv Gandhi.
- Đảng Nhân dân Ấn Độ (BJP), thành lập năm 1980. Liên minh Dân chủ Quốc gia

(NDA) gồm 24 Đảng do BJP làm nòng cốt đã từng cầm quyền một nhiệm kỳ từ tháng 10/1999 đến tháng 4/2004. Tại cuộc bầu cử Hạ viện 15, liên minh Dân chủ Quốc gia NDA do BJP đứng đầu giành được 157 ghế, trong đó BJP được 116 ghế) và trở thành phe đối lập lớn nhất tại Quốc hội.

- Đảng Cộng sản Ấn Độ (CPI), thành lập năm 1925. Trong cuộc bầu cử Hạ viện 15, CPI chỉ giành được 4 ghế. Đảng Cộng sản Ấn Độ (Mác-xít) - CPI (M), thành lập năm 1964. Tại cuộc bầu cử Hạ viện 15, CPI-M giành được 16 ghế. Tổng số ghế của Mặt trận thứ 3 (liên minh do CPI và CPI-M làm nòng cốt) chỉ được 67 ghế.

Phần lớn trong lịch sử độc lập của mình, chính phủ Ấn Độ thuộc Đảng Quốc Đại. Đảng này luôn chiếm đa số trong nghị viện chỉ trừ hai giai đoạn ngắn trong thập kỷ 1970 và cuối 1980. Thời kỳ này đã bị ngắt quãng ở khoảng giữa 1977 đến 1980, khi liên minh của Đảng Janata chiến thắng trong cuộc bầu cử nhờ sự bất mãn của cử tri với "Tình trạng khẩn cấp" do Thủ tướng lúc ấy là Indira Gandhi ban bố. Janata Dal chiến thắng trong cuộc bầu cử năm 1989, nhưng chính phủ của họ chỉ cầm quyền được trong hai năm.

Từ 1996 đến 1998, đã có một giai đoạn thay đổi chính trị liên tục với chính phủ ban đầu thuộc cánh hữu theo đường lối quốc gia của Đảng Bharatiya Janata tiếp sau là chính phủ của Mặt trận quốc gia thiên tả. Năm 1998, BJP thành lập Liên minh dân chủ quốc gia (NDA) với các đảng nhỏ địa phương, và trở thành chính phủ liên minh không thuộc Quốc đại đầu tiên tồn tại đủ một nhiệm kỳ năm năm. Trong cuộc bầu cử năm 2004 Đảng Quốc Đại đã chiếm đa số ghế để thành lập một chính phủ lãnh đạo Liên minh hiệp nhất tiến bộ, và được các đảng cánh tả phản đối BJP ủng hộ.

Từ khi giành lại độc lập, Ấn Độ duy trì quan hệ tốt với hầu hết các quốc gia. Nước này giữ vai trò lãnh đạo trong việc ủng hộ các cựu thuộc địa Châu Âu tại Châu Phi và Châu Á giành lại độc lập trong thập niên 1950. Trong Chiến tranh Lạnh, Ấn Độ cố gắng giữ vai trò trung lập và là một trong những thành viên sáng lập của Phong trào không liên kết. Sau Chiến tranh Trung-Ấn và Chiến tranh Ấn Độ-Pakistan năm 1965, các mối quan hệ

của Ấn Độ với Liên bang Xô Viết âm lên cùng với những sút giảm trong quan hệ với Hoa Kỳ và điều này kéo dài tới hết Chiến tranh Lạnh.

Những cuộc thương lượng gần đây của chính phủ Ấn Độ đã tăng cường các quan hệ của họ với Hoa Kỳ, Trung Quốc và Pakistan.

Trong lĩnh vực kinh tế, Ấn Độ có quan hệ thân thiết với các nước đang phát triển ở Nam Mỹ, Châu Á và Châu Phi, đặc biệt với Brasil và Mexico. Trong những năm gần đây, Ấn Độ đã đóng vai trò có tầm ảnh hưởng lớn tại ASEAN, SAARC và WTO, và họ là phía đã mang lại bước ngoặt quan trọng cho Thỏa thuận tự do thương mại Nam Á.

Ấn Độ tham gia hầu hết các nhóm tiểu vùng của Nam Á, như nhóm BBIN với Bangladesh, Bhutan, Ấn Độ và Nepal; nhóm BCIM với Bangladesh, Trung Quốc, Ấn Độ và Myanmar; và BIMSTEC với Bangladesh, Bhutan, Ấn Độ, Nepal, Myanmar, Sri Lanka và Thái Lan.

Sự thay đổi chính trị tại Sri Lanka có tác động tích cực tới việc đàm phán Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện Ấn Độ-Sri Lanka (CEPA) bắt đầu từ năm 2005, dẫn đến một thỏa thuận khung được ký kết trong năm 2008. Trong tháng 5/2014, khi Ấn Độ có hành động chưa từng có tiền lệ là mời lãnh đạo các nước thành viên Hiệp hội Hợp tác khu vực Nam Á (SAARC) tới tham dự lễ tuyên thệ của Thủ tướng mới, một số người kỳ vọng đây là sự khởi đầu mới cho hợp tác trong khu vực Nam Á. Một vài tháng sau đó, hội nghị thượng đỉnh SAARC lần thứ 18 được dành để thảo luận khả năng có một bước đột phá trong mối quan hệ lạnh nhạt giữa Ấn Độ và Pakistan không. Hội nghị thượng đỉnh đã kết thúc với một thỏa thuận vào phút chót về hợp tác năng lượng.

Với ASEAN, quan hệ hợp tác giữa Ấn Độ và các quốc gia chủ chốt ở Đông Nam Á đang tiến triển tốt đẹp, trong đó quan hệ Ấn Độ - Singapore được đánh giá là chặt chẽ nhất trong khu vực. Ngày 19/8/2014, hai bên đã nhất trí đẩy mạnh hợp tác về quốc phòng. Còn Myanmar, quốc gia duy nhất trong khối ASEAN có chung đường biên giới trên đất liền

với Ấn Độ, đang là một đối tác quan trọng của Chính phủ Thủ tướng Modi.

Ấn Độ từ lâu đã là nước ủng hộ Liên hiệp quốc, với hơn 55.000 quân thuộc quân đội Ấn Độ và nhân viên cảnh sát từng phục vụ trong 35 chiến dịch gìn giữ hòa bình của Liên hiệp quốc tại bốn châu lục.

## **Kinh tế và thương mại Ấn Độ**

### **➤ Kinh tế**

Ấn Độ đang phát triển thành một nền kinh tế thị trường mở, nhưng dấu vết của các chính sách tự cấp tự túc trước đây vẫn còn tồn tại. Tự do hóa kinh tế, bao gồm bãi bỏ quy định công nghiệp, tư nhân hóa các doanh nghiệp nhà nước, và giảm bớt việc quản lý ngoại thương và đầu tư nước ngoài, bắt đầu vào đầu những năm 1990 đã giúp đẩy nhanh tốc độ tăng trưởng của đất nước, trung bình hơn 7% mỗi năm kể từ năm 1997.

Nền kinh tế đa dạng của Ấn Độ bao gồm nông nghiệp làng nghề truyền thống, nông nghiệp hiện đại, thủ công mỹ nghệ, hàng loạt các ngành công nghiệp hiện đại, và nhiều loại dịch vụ.

Khoảng hơn một nửa lực lượng lao động thuộc lĩnh vực nông nghiệp, nhưng dịch vụ là nguồn tăng trưởng kinh tế chính, chiếm hơn một nửa sản lượng của Ấn Độ, tuy chỉ chiếm một phần ba lực lượng lao động của Ấn Độ. Ấn Độ đã tận dụng được lượng lớn dân số nói tiếng Anh được đào tạo tốt để trở thành một nước xuất khẩu lớn về các dịch vụ công nghệ thông tin và nguồn nhân lực phần mềm.

Chính phủ Ấn Độ đang tìm cách giảm bớt thâm hụt ngân sách trong các năm tài chính tới. Những thách thức dài hạn của Ấn Độ bao gồm nạn nghèo đói lan rộng, cơ sở hạ tầng vật chất và xã hội không đầy đủ, các cơ hội việc làm trong lĩnh vực phi nông nghiệp bị hạn chế, thiếu khả năng tiếp cận với nền giáo dục chất lượng cơ bản và cao hơn, và việc sắp xếp luồng di dân từ nông thôn ra thành thị.



Triển vọng đối với tăng trưởng dài hạn trên thị trường Ấn Độ thể hiện qua dân số trẻ, đầu tư và tiết kiệm “khỏe mạnh” và mức độ hội nhập ngày càng sâu rộng vào nền kinh tế quốc tế. Sự bất ổn trong kinh tế vĩ mô Ấn Độ và điều kiện kinh tế tốt hơn tại phương tây khiến các nhà đầu tư di chuyển vốn ra khỏi Ấn Độ, làm suy giảm giá trị đồng rupee. Tuy nhiên, nhận thức của các nhà đầu tư về Ấn Độ cũng đã cải thiện vào năm 2014, nhờ sự suy giảm trong thâm hụt tài khoản vãng lai và kì vọng về những cải cách kinh tế sau khi bầu cử, dẫn đến sự gia tăng luồng vốn chảy vào và ổn định dần đồng rupee.

Đến nay Ấn Độ đã định hình các ngành sản xuất công nghiệp như dệt nhuộm, viễn thông, hóa chất, dược phẩm, công nghệ sinh học, gang thép, thiết bị vận tải, dầu mỏ, sản xuất phần mềm. Về nông nghiệp, Ấn Độ có các mặt hàng chủ lực như gạo, lúa mì, hạt có dầu, khoai tây, bông, đay, trà, mía đường. Đặc biệt, Ấn Độ được nhìn nhận là nơi gia công phần mềm hàng đầu thế giới; phát triển chỉ đứng thứ 2 sau Hoa Kỳ.

### ➤ **Kinh tế Ấn Độ tháng 6/2018 và 6 tháng đầu năm 2018**

#### • **Tăng trưởng kinh tế**

Theo số liệu của tổng cục thống kê Ấn Độ, trong quý IV năm tài chính 2017-2018 (tháng 1-tháng 3 năm 2018), kinh tế Ấn Độ tăng trưởng 7,7% so với mức 6,1% so với cùng kì năm trước, chủ yếu là do tăng trưởng trong lĩnh vực sản xuất và chi tiêu tiêu dùng. Đây là tốc độ tăng trưởng cao nhất kể từ khi nước này thực hiện chính sách đổi tiền và GST. Tính cho toàn năm tài khóa 2017-2018, tăng trưởng GDP chỉ đạt 6,7%, thấp hơn so với mức 7,1% trong năm 2016-17. Giá dầu tăng cao sẽ là một nhân tố hạn chế tốc độ tăng trưởng, bên cạnh đó đồng Rupee yếu đi cũng sẽ tác động tiêu cực đến nhập khẩu, do đó cũng sẽ làm giảm tốc độ tăng trưởng của Ấn Độ trong thời gian tới. Tuy nhiên, Fitch Ratings đã tăng mức dự báo tăng trưởng của Ấn Độ trong giai đoạn 2018-19 lên 7,4% từ mức 7,3% và trong giai đoạn 2019-20, tỷ lệ tăng trưởng ước tính là 7,5%. Với tốc độ tăng trưởng như dự báo, Ấn Độ sẽ trở lại vị trí quốc gia có tốc độ tăng trưởng nhanh nhất thế

giới.

Hiện nay, Ấn Độ là nước giàu thứ 6 trên thế giới với tổng tài sản 8.230 tỷ USD, trong khi Hoa Kỳ là quốc gia giàu nhất. Các yếu tố giúp tạo ra sự giàu có ở Ấn Độ bao gồm số lượng lớn doanh nhân, hệ thống giáo dục tốt, triển vọng về CNTT, bất động sản, chăm sóc sức khỏe và truyền thông.

- **Giá dầu**

Hiện nay chính quyền Modi đang phải đối mặt với tình trạng giá dầu tăng do những bất ổn bên ngoài liên quan đến tình hình ở một số nước xuất khẩu dầu mỏ khiến giá dầu thô tăng cao. Đây được coi là phép thử với chính quyền của Modi, bởi đây là lần đầu tiên sau 4 năm cầm quyền của mình Modi phải đối mặt với tình trạng bất ổn của giá dầu. Giá dầu tăng nhanh gây ra tác động xấu đến một số chỉ số kinh tế vĩ mô khác. Hơn một nửa dân số Ấn Độ làm việc trong lĩnh vực nông nghiệp, phụ thuộc vào dầu diesel để cung cấp nhiên liệu cho máy bơm để tưới tiêu đất. Giá dầu thô cứ tăng thêm 10 USD sẽ làm tăng thâm hụt ngân sách thêm 0.08%.

Đối với Ấn Độ nguy cơ lớn nhất đối với triển vọng kinh tế của họ là giá năng lượng cao, do sự phụ thuộc của họ vào nhập khẩu dầu thô và khí tự nhiên và một phần vào than nhập khẩu. Hiện nay giá dầu tăng cao khiến chính quyền Modi vấp phải sự chỉ trích bởi ông đã nâng thuế đối với hai nhiên liệu: dầu diesel và dầu thô brent khi giá dầu toàn cầu ở mức thấp.

- **Vấn đề thuế GST**

Theo đánh giá của Bộ tài chính Ấn Độ, hiện nay GST đang dần tác động tới nền kinh tế Ấn Độ thông qua tỉ lệ đóng thuế ngày một gia tăng. Tổng số tiền thuế GST của Ấn Độ trong tháng 5/2018 đạt 940.16 tỷ Rupee, tăng so với mức trung bình hàng tháng 898.85 tỷ Rupee trong năm tài chính 2017-18. Mặc dù mức thu thuế trong tháng 5 thấp hơn so với



hồi tháng 4 nhưng vẫn cao hơn nhiều so với mức trung bình hàng tháng trong năm tài chính 2017-18. Doanh thu tháng 4 cao hơn chủ yếu do là tháng cuối của năm tài chính 2017-18.

- **Khả năng cạnh tranh**

Ấn Độ đã tăng một bậc lên vị trí thứ 44 về khả năng cạnh tranh trong bảng xếp hạng hàng năm được đưa ra bởi Viện Phát triển Quản lý Quốc tế (IMD). Năm nay, mặc dù Ấn Độ đã vươn lên vị trí thứ 44 trên toàn thế giới, tăng một bậc so với năm ngoái, tuy nhiên vẫn là nền kinh tế đứng thứ 12 trong số 14 quốc gia châu Á trong danh sách. Theo báo cáo này thì hiện nay Ấn Độ đang phải đối mặt với một số thách thức đó là đào tạo nhân lực có kỹ năng, tạo việc làm, hợp lý hoá việc thực hiện thuế hàng hóa và dịch vụ và cân bằng tăng trưởng cao với mục tiêu phát triển bền vững.

- **Thâm hụt thương mại**

Thâm hụt thương mại của Ấn Độ đã tăng lên mức cao nhất trong 4 tháng qua là 14,62 tỷ USD trong tháng 5 do nhập khẩu tăng gần 15%. Xuất khẩu tháng 5 tăng 28,18% đạt 28,86 tỷ USD trong khi nhập khẩu tăng 14,85% lên 43,48 tỷ USD. Thâm hụt thương mại đã tăng lên 14,62 tỷ USD từ mức 13,84 tỷ USD trong tháng 5/2017. Nhập khẩu dầu tăng 49,46% lên 11,5 tỷ USD sau khi giá dầu thô thế giới tăng mạnh.

- **Lạm phát**

Lạm phát dựa trên giá bán buôn tăng lên mức cao nhất trong 14 tháng qua là 4,43% trong tháng 5 do giá xăng, dầu diesel và giá rau tăng. Năm 2017, Chỉ số giá bán buôn (WPI) dựa trên lạm phát đứng ở mức 3,18% trong tháng 4 và 2,26% tháng 5. Mức cao trước đó là vào tháng 3 năm 2017, khi lạm phát WPI đứng ở mức 5,11%. Lạm phát giá tiêu dùng mà Ngân hàng Dự trữ Ấn Độ (RBI) dùng làm căn cứ trong việc thiết lập lãi suất,

tăng lên mức cao nhất trong bốn tháng qua là 4,87% trong tháng 5, do giá nhiên liệu tăng cao và đồng Rupee giảm giá.

Trong tháng 6, Ngân hàng Dự trữ Ấn Độ (RBI) đã nâng lãi suất chuẩn mực (benchmark interest rate) lần đầu tiên kể từ năm 2014, tăng 25 điểm cơ bản lên 6,25% do các lo ngại về lạm phát tăng do giá dầu thô thế giới tăng cao cũng như giá trong nước tăng. RBI đã điều chỉnh dự báo lạm phát lên 4,7% trong nửa cuối năm tài khóa kết thúc vào tháng 3 năm 2019, từ mức dự báo 4,4% trước đó. Với mức lãi suất này, Ngân hàng Dự trữ Ấn Độ hi vọng lạm phát sẽ giảm xuống 5% so với mức trung bình cho năm tài chính 2018-2019

- **Tài chính-ngân hàng**

Theo Fitch, trong năm nay đồng Rupee của Ấn Độ là một trong những đồng tiền tệ nhất ở châu Á, mặc dù tỷ lệ khấu hao đã giảm nhiều hơn so với giai đoạn hồi năm 2013. So với năm 2013, Ấn Độ có cơ sở kinh tế vĩ mô tốt hơn và tỷ lệ sở hữu nước ngoài rất thấp trong thị trường trái phiếu chính phủ trong nước, nhưng thâm hụt tài khoản vãng lai đã tăng lên do giá dầu tăng.

Tổng số tài sản nợ xấu của ngân hàng (nonperforming asset-NPA) đã tăng từ 2.630.150 triệu Rs crore lên 10.300.000 triệu Rs và sẽ tăng cao hơn. Hệ thống ngân hàng gần như bị phá sản. Tăng trưởng tín dụng giảm mạnh từ 13,8% xuống 5,4% trước khi phục hồi đôi chút trong năm 2017-18. Trong bối cảnh các khoản vay xấu tăng cao, chính phủ đang hợp nhất bốn ngân hàng công đó là Bank of Baroda, IDBI Bank Ltd, Oriental Bank of Commerce và Ngân hàng Trung ương Ấn Độ. Giải quyết cuộc khủng hoảng đang diễn ra trong lĩnh vực ngân hàng là quan trọng đối với Ấn Độ hiện nay để đạt được tăng trưởng toàn diện.

- **Đầu tư trực tiếp nước ngoài FDI**

Đầu tư trực tiếp nước ngoài tại Ấn Độ trong năm tài chính 2017-18 tăng lên 61,96 tỷ

USD từ mức 60 tỷ USD trong năm tài khóa trước đó. Trong bốn năm của chính phủ Modi, dòng vốn nước ngoài đã tăng lên 222,75 tỷ USD từ 152 tỷ USD trong giai đoạn bốn năm trước đó.

- **Một số chính sách kinh tế trong nước**

Theo Economic Survey 2017-18, ngành nông nghiệp được đánh giá có ý nghĩa quan trọng đối với kinh tế của Ấn Độ, khi sử dụng hơn 50% tổng số lao động ở Ấn Độ và đóng góp khoảng 17-18% GDP của Ấn Độ. Do đó, trong 6 tháng đầu năm 2018, Chính quyền Modi chủ yếu đưa ra các quyết sách hỗ trợ ngành nông nghiệp trong nước như:

- + Chính quyền Modi sẽ tăng gấp đôi ngân sách cho ngành nông nghiệp lên mức 2,12 tỷ Rupee nhằm tăng gấp đôi thu nhập của nông dân vào năm 2022. Để đạt được mục tiêu này, chính phủ sẽ sử dụng 4 biện pháp đó là cắt giảm chi phí đầu vào, đảm bảo giá đầu ra cho mùa vụ hợp lý, ngăn ngừa thiệt hại sau thu hoạch và tạo ra nguồn thu nhập thay thế. Thủ tướng Modi cho biết trong ngân sách tài chính 2018-19, giá hỗ trợ tối thiểu (MSP) cho tất cả các loại cây trồng sẽ được cố định ít nhất 1,5 lần chi phí sản xuất và hiện chính quyền Modi cũng đang lên kế hoạch cho các can thiệp chính sách nhằm hỗ trợ nông dân ở tất cả các giai đoạn - tại thời điểm gieo hạt, sau khi gieo và tại thời điểm thu hoạch.
- + Nội các thông qua việc thúc đẩy cơ giới hóa nông nghiệp để nâng cao quản lý địa phương về các sản phẩm nông nghiệp dư thừa sau vụ mùa (crop residue) tại các bang Punjab, Haryana, Uttar Pradesh và NCT của Delhi. Quỹ trung ương sẽ cấp số tiền 1151,8 tỉ Rupee trong năm 2018 – 19 và 560,15 tỉ Rupee vào năm 2019 – 20.
- + Nội các phê duyệt tiếp tục chương trình trợ cấp urê trong khuôn khổ kế hoạch 5 năm lần thứ 12. Ủy ban Nội các về kinh tế do Thủ tướng Narendra Modi điều hành đã phê duyệt đề xuất của Vụ phân bón về việc tiếp tục Chương trình trợ cấp phân Ure tới năm 2019-20 với tổng chi phí ước tính khoảng 1649,35 tỷ Rupee cho giải

ngân các khoản trợ cấp phân bón. Quyết định này cũng cho thấy giá phân ure sẽ không tăng cho đến năm 2020.

Ngoài ra, Bộ Thương mại đã đưa ra Dự thảo Chính sách Xuất khẩu Nông nghiệp với mục tiêu đem lại một chính sách ổn định và có thể dự báo được thông qua: hạn chế sự can thiệp của nhà nước, cải cách đạo luật APMC (Đạo luật của Ủy ban thị trường nông sản) và không giới hạn diện tích đất đai cho người nông dân thuê. Dự thảo Chính sách xuất khẩu nông nghiệp được xây dựng với trọng tâm là sản xuất theo định hướng xuất khẩu nông nghiệp, khuyến khích xuất khẩu, tăng cường nhận thức của nông dân và đồng bộ hoá trong chính phủ Ấn Độ

Chính sách này đưa ra với mục tiêu tăng gấp đôi giá trị xuất khẩu nông nghiệp của Ấn Độ lên hơn 60 tỷ đô la vào năm 2022, làm cho Ấn Độ trở thành một trong 10 quốc gia xuất khẩu hàng đầu về nông sản và phấn đấu tăng gấp đôi giá trị xuất khẩu nông nghiệp Ấn Độ trong tổng giá trị xuất khẩu của thế giới thông qua tập trung vào các xuất khẩu sản phẩm có giá trị lớn như các sản phẩm cần bảo quản với công nghệ cao, sản phẩm hữu cơ, các loại nông sản truyền thống và phi truyền thống.

Bên cạnh đó, từ ngày 1/4/2018, một số đề xuất ngân sách cho năm tài chính 2018-19 sẽ có hiệu lực như:

- + Đánh thuế đối với lợi nhuận thu được trên vốn dài hạn (long-term capital gains - LTCG) vượt quá 1 trăm nghìn Rs từ việc bán cổ phần.
- + Giảm thuế doanh nghiệp 25% đối với doanh nghiệp có doanh thu lên tới 250 triệu Rs. Những thay đổi này sẽ mang lại lợi ích cho các doanh nghiệp siêu nhỏ, vừa và nhỏ, chiếm gần 99% các công ty nộp tờ khai thuế.
- + Đối với người cao tuổi, miễn giảm thuế thu nhập từ tiền lãi đã được tăng lên gấp 5 lần đến 50.000 Rs mỗi năm, khấu trừ bảo hiểm y tế và chi phí y tế được nâng lên 50.000 Rs từ 30.000 Rs theo mục 80D của Đạo luật I-T. Đối với người cao tuổi và

rất cao tuổi, khoản khấu trừ thuế cho căn bệnh nguy hiểm sẽ là 1 trăm nghìn Rs từ ngày 1 tháng 4, so với mức hiện tại là 60.000 Rs đối với người cao tuổi và 80.000 Rs đối với người rất cao tuổi. Thuế thu nhập cá nhân ở mức không thay đổi.

- + Nội các đã phê duyệt đề xuất tăng cường ngân sách cho dự án Network For Spectrum (NFS) thuộc lĩnh vực dịch vụ quốc phòng thêm 113.300 triệu Rupee. Vì vậy, ngân sách cho mạng lưới dịch vụ quốc phòng đã lên tới 246.640 triệu Rupee.

➤ **Các chỉ số kinh tế tiêu biểu:**

- **GDP theo sức mua (theo ước tính năm 2017):** 9,447 nghìn tỉ USD
- **GDP được tính theo tỉ giá hối đoái:** 2,439 nghìn tỉ USD (ước tính năm 2017)
- **Tỉ lệ tăng trưởng thực của GDP:** 6,7% (ước tính năm 2017)
- **GDP tính theo đầu người (PPP):** 7.200 USD (ước tính năm 2017)
- **Tổng ngạch tiết kiệm quốc dân:** 28,6% GDP (ước tính năm 2017)
- **Tốc độ tăng trưởng sản xuất công nghiệp:** 7,5% (ước tính năm 2017)
- **GDP theo lĩnh vực (ước tính năm 2017):**
  - + Tiêu dùng theo hộ gia đình: 58,7%
  - + Tiêu dùng của chính phủ: 11,6%
  - + Đầu tư vào tài sản cố định: 27,5%
  - + Đầu tư vào hàng tồn kho: 4%
  - + Xuất khẩu hàng hóa và dịch vụ: 18,4%
  - + Nhập khẩu hàng hóa và dịch vụ: -20,2%



- **GDP theo ngành:**

- + Nông nghiệp: 15,4%
- + Công nghiệp: 23%
- + Dịch vụ: 61,5% (ước tính năm 2016)

- **Ngân sách nhà nước (ước tính năm 2017):**

- + Doanh thu: 229,3 tỉ USD
- + Chi tiêu: 330,3 tỉ USD

- **Thuế và các khoản thu khác: 9,4% GDP (ước tính năm 2017)**

- **Thặng dư (+) hoặc thâm hụt (-) ngân sách: -4,1% GDP (ước tính năm 2017)**

- **Nợ công: 68,7% GDP (ước tính năm 2017)**

- **Tỉ lệ lạm phát (giá tiêu dùng): 3,8% (ước tính năm 2017)**

- **Lãi suất cho vay của ngân hàng thương mại: 9,45% (ước tính đến ngày 31/12/2017)**

- **Thương mại:**

- + **Xuất khẩu: 299,3 tỉ USD (ước tính năm 2017)**

- + **Đối tác xuất khẩu (theo ước tính năm 2017):**

- Hoa Kỳ: 15,6%
- UAE: 10,2%
- Hồng Kông: 4,9%



- Trung Quốc: 4,3%
- + **Hàng hóa xuất khẩu:** sản phẩm dầu mỏ, đá quý, xe cộ, máy móc, sắt thép, hóa chất, dược phẩm, ngũ cốc, hàng may mặc
- + **Nhập khẩu:** 426,8 tỷ USD (ước tính năm 2017)
- + **Đối tác nhập khẩu (theo ước tính năm 2017):**
  - Trung Quốc: 16,3%
  - Hoa Kỳ: 5,5%
  - UAE: 5,2%
  - Ả Rập Saudi: 4,8%
  - Thụy Sĩ: 4,7%
- + **Hàng hóa nhập khẩu:** dầu thô, đá quý, máy móc, hóa chất, phân bón, nhựa, sắt và thép
- + **Tỉ giá hối đoái:** 1 Rupees (INR) = 65,17 USD (ước tính năm 2017)

- **Quan hệ kinh tế quốc tế**

Ấn Độ tham gia hầu hết các nhóm tiểu vùng của Nam Á, như nhóm BBIN với Bangladesh, Bhutan, Ấn Độ và Nepal; nhóm BCIM với Bangladesh, Trung Quốc, Ấn Độ và Myanmar; và BIMSTEC với Bangladesh, Bhutan, Ấn Độ, Nepal, Myanmar, Sri Lanka và Thái Lan.

Sự thay đổi chính trị tại Sri Lanka có tác động tích cực tới việc đàm phán Hiệp định đối tác kinh tế toàn diện Ấn Độ-Sri Lanka (CEPA) bắt đầu từ năm 2005, dẫn đến một thỏa thuận khung được ký kết trong năm 2008. Hiệp định Thương mại Ấn Độ-Sri Lanka là

một ví dụ về một thỏa thuận thương mại giữa hai nước Nam Á mà trong quy định đã xét đến tính bất đối xứng của hai nền kinh tế.

Ấn Độ cũng tham gia hiệp định thương mại tự do Nam Á. Hiệp định Thương mại Tự do Nam Á (South Asia Free Trade Agreement, viết tắt là SAFTA) là một hiệp định được ký kết vào ngày 6 tháng 1 năm 2004 tại Islamabad trong Hội nghị Cấp cao SAARC lần thứ 12 nhằm thúc đẩy hội nhập về thương mại giữa Ấn Độ, Pakistan, Nepal, Sri Lanka, Bangladesh, Bhutan và Maldives. Hiệp định có hiệu lực từ ngày 1 tháng 1 năm 2006, tạo ra một khối thương mại có 1,4 tỷ dân. Hiệp định khung về SAFTA cam kết sẽ thực hiện mức thuế quan bằng 0 đối với trao đổi tất cả hàng hóa giữa các nước tham gia hiệp định vào cuối năm 2016. Ba nước Ấn Độ, Pakistan và Sri Lanka sẽ giảm thuế quan của mình xuống 20% trong giai đoạn 2 năm kết thúc vào năm 2007 và xuống 0% vào năm 2012. Bốn nước kém phát triển gồm Nepal, Bhutan, Bangladesh và Maldives được gia hạn thêm 3 năm so với 3 nước trên. Pakistan đã ký nhưng chưa thông qua Hiệp định.

Ngày 8 tháng 10 năm 2003, Hiệp định khung về hợp tác kinh tế toàn diện ASEAN - Ấn Độ đã được nguyên thủ các nước ASEAN và Ấn Độ ký kết tại Bali, Indonesia. Hiệp định khung xác định AIFTA là khu vực thương mại tự do toàn diện bao gồm tự do hóa thương mại hàng hóa, dịch vụ, đầu tư và hợp tác kinh tế. Trên cơ sở Hiệp định khung này, ASEAN và Ấn Độ đã tiến hành đàm phán Hiệp định thương mại hàng hóa giữa hai bên. Với nỗ lực liên tục từ cả hai phía, tại Hội nghị Bộ trưởng Kinh tế ASEAN - Ấn Độ vào tháng 8 năm 2009, hai bên đã ký kết Hiệp định Thương mại hàng hoá ASEAN - Ấn Độ (AITIG); Hiệp định Cơ chế giải quyết tranh chấp trong khuôn khổ Hiệp định khung về hợp tác kinh tế toàn diện ASEAN - Ấn Độ (DSM); Bản ghi nhớ về Điều 4, Hiệp định thương mại hàng hoá ASEAN - Ấn Độ (AITIG); và Nghị định thư sửa đổi Hiệp định khung về hợp tác kinh tế toàn diện ASEAN - Ấn Độ.

Ấn Độ đã chính thức ký kết hiệp định thương mại tự do (FTA) về dịch vụ và đầu tư với Hiệp hội các quốc gia Đông Nam Á (ASEAN) sau 2 năm thương thảo. Thỏa thuận này sẽ



giúp 2 bên mở ra các cơ hội hợp tác trên nhiều lĩnh vực, giúp mối quan hệ hợp tác đối tác chiến lược càng thêm sâu sắc.

## Chương 3: Bán sản phẩm và dịch vụ

### Sử dụng một đại lý hay nhà phân phối

Hãy ghi nhớ quy mô rộng lớn của Ấn Độ và nên xem xét phương thức tiếp cận khu vực. Rất nên thiết lập văn phòng ở Ấn Độ, nhưng nếu công ty của bạn không sẵn sàng để thiết lập một văn phòng chi nhánh hoặc công ty con, bạn có thể chỉ định một đại lý, người đại diện, hoặc nhà phân phối. Điều quan trọng là phải nhớ rằng Ấn Độ là một nước lớn và đa dạng, với hơn 30 ngôn ngữ địa phương. Như vậy, điều quan trọng về mặt chiến lược là nên xem xét áp dụng phương cách tiếp cận khu vực, và nếu sản phẩm của bạn có sức thu hút rộng rãi về mặt thị trường, bạn nên tìm kiếm các đại diện và các nhà phân phối khu vực.

#### ➤ **Xác định các điều khoản:**

Một đại lý sẽ chỉ tiến hành kinh doanh và sẽ được thanh toán bằng tiền hoa hồng. Một đại diện thường hoạt động với một khoản phí duy trì cộng với một khoản hoa hồng trên doanh số bán hàng thực hiện được. Ngoài ra, một người đại diện tương tự như một đại lý đặt hàng, theo đó các công ty nước ngoài giao dịch trực tiếp với nhà nhập khẩu Ấn Độ và sau đó một đại lý đảm nhiệm tất cả việc nhập khẩu, lấy một khoản hoa hồng từ công ty nước ngoài.

Một nhà phân phối hoạt động như một nhà nhập khẩu, thường mua sản phẩm theo ý mình và lưu trữ các sản phẩm trước khi bán cho người dùng cuối. Do rủi ro tồn đọng sản phẩm, khoản bù đắp của nhà phân phối thường cao hơn so với một đại lý hoặc người đại diện.

Thị trường đang mở cửa theo yêu cầu của các cam kết với WTO của Ấn Độ, và kết quả là, các nhà xuất khẩu nước ngoài sẽ tìm thấy lợi ích rõ ràng từ các đại diện và các nhà phân phối tiềm năng cho rất nhiều loại sản phẩm. Tuy nhiên, cần cân nhắc một số yếu tố

trước khi xem xét thiết lập một mối quan hệ với các đối tác tiềm năng này. Một nghiên cứu thăm định kỹ lưỡng là điều cần thiết trước khi thiết lập một mối quan hệ, bất kể các cuộc họp ban đầu có lạc quan đến đâu.

Khi đánh giá một nhà phân phối, một đại lý, nên xem xét uy tín kinh doanh, nguồn lực tài chính, sự sẵn sàng và khả năng đầu tư, sức mạnh tiếp thị, phạm vi bao trùm khu vực, khả năng chuyên môn trong ngành, và khả năng đáng tin cậy về mặt tín dụng của công ty Ấn Độ.

Một nhà phân phối lý tưởng sẽ có một mối quan hệ ngân hàng rất tốt để cho phép mở rộng tín dụng và cũng có khả năng tiếp thị đầy đủ các sản phẩm và dịch vụ. Điều quan trọng là nhà đại lý hoặc nhà phân phối có cơ sở hạ tầng hiện đại và các tiện nghi như nhà kho, nhà xưởng dịch vụ, phòng trưng bày, và đội ngũ nhân viên đã qua đào tạo để đáp ứng và vượt quá khối lượng kinh doanh được kỳ vọng.

Các công ty nước ngoài cần phải cẩn thận không để bị ảnh hưởng bởi sự háo hức và sự kiên trì của một nhà phân phối hoặc đại diện của họ. Đôi khi các công ty Ấn Độ đại diện cho quá nhiều công ty đến nỗi họ không còn có đủ thời gian hoặc quan tâm đến việc phát triển thị trường mới. Công ty Ấn Độ này có thể không có tầm nhìn vượt ra ngoài danh sách các địa chỉ liên hệ hiện có mà họ đã gây dựng được theo thời gian. Mặc dù trong ngắn hạn, điều này vẫn có thể mang lại lợi nhuận rất tích cực, lợi thế thực sự sẽ nằm trong những khu vực hiện còn kém phát triển. Vì vậy điều rất quan trọng là phải đánh giá thật khách quan khả năng, thiện chí, và tính tiến công của công ty này trong việc phát triển các mạng lưới, các địa chỉ liên hệ, và các lĩnh vực kinh doanh mới. Bằng cách tham khảo chuyên nghiệp nhiều mặt, một công ty nước ngoài có thể đạt được sự hiểu biết sâu rộng về một đối tác Ấn Độ.

### ➤ **Các cụm bẫy tiêu biểu dự kiến**



- **Hội chứng danh sách dài:**

Các công ty nước ngoài nên hoài nghi khi người đại diện tiềm năng cung cấp một danh sách dài các khách hàng nước ngoài. Những danh sách này có thể đã lỗi thời và các mối quan hệ có thể không còn tồn tại.

Mặt khác, nếu tất cả các mối quan hệ vẫn tồn tại, nhà phân phối hoặc đại lý này không thể hoàn thành mọi nghĩa vụ và cam kết đối với sản phẩm của bạn dựa trên những hạn chế về thời gian, tài chính, quản lý, hoặc hậu cần để xây dựng mối quan hệ mới. Các công ty nước ngoài phải xác nhận rằng các nhà phân phối hoặc đại lý này có thể đại diện cho sản phẩm cùng với các sản phẩm của những khách hàng hiện tại.

- **Hội chứng không theo đến cùng:**

Các công ty nước ngoài phải đảm bảo rằng nhà phân phối hoặc đại lý của họ phải cam kết hết sức quảng bá cho sản phẩm của họ. Các nhà phân phối hoặc các đại lý rất thường dự phóng một hình ảnh chuyên nghiệp được hỗ trợ bởi một đội ngũ nhân viên có trình độ, mạng lưới phân phối rộng khắp và sự hiện diện trên toàn quốc. Các công ty nước ngoài phải đảm bảo rằng các đại diện như vậy không để việc phân phối sản phẩm hoặc dịch vụ của mình cho mạng lưới đó. Điều bắt buộc là các công ty nước ngoài phải xem xét một cách cẩn thận tất cả các yếu tố trước khi đưa ra sự lựa chọn cuối cùng đối với một nhà phân phối hoặc đại lý.

➤ **Các vấn đề khác cần xem xét**

- **Các lợi thế của một nhà phân phối nhỏ:**

Một nhà phân phối nhỏ có thể khá lý tưởng để thực hiện một chiến lược phân phối linh hoạt. Ấn Độ là một quốc gia rộng lớn gồm nhiều tiểu bang khác nhau, điều đó đặt ra một thách thức về mặt hậu cần cho một nhà phân phối hoặc đại lý.

Một nhà phân phối nhỏ hiện diện trong một khu vực sinh sống của các khách hàng có thể thuận lợi hơn nhiều, vì kiến thức về thị trường địa phương có thể là một lợi thế cạnh tranh.

Một nhà phân phối nhỏ có kiến thức về sản phẩm và các kỹ năng tiếp thị tốt thường được mong muốn hơn là một nhà phân phối lớn, vốn thường để việc tiếp thị sản phẩm lại cho một bộ phận hoặc một phòng ban trong tổ chức lớn hơn của họ. Các công ty nước ngoài nên xem xét chỉ định nhiều đại diện cho các sản phẩm khác nhau khi có thể.

- **Kiểm tra thẩm định kỹ:**

An Độ là một nền kinh tế mới và đang phát triển nhanh chóng, và như vậy, các phương pháp truyền thống và đơn giản để chứng thực phẩm chất của một đối tác tiềm năng là ít đáng tin cậy, và một nghiên cứu thẩm định toàn diện là rất quan trọng. Trước khi ký một thỏa thuận với người đại diện, việc kiểm tra tín dụng đối với đối tác dự định là điều bắt buộc.

Các công ty nước ngoài nên kiểm tra với ngân hàng của nhà phân phối hay đại lý để xác định tình trạng sức mạnh tài chính, danh tiếng và độ tin cậy về tín dụng của phía đối tác tiềm năng, và tìm kiếm thêm thông tin chi tiết từ các kế toán viên, luật sư, các hiệp hội ngành nghề và các nguồn khác.

Đối với các sản phẩm kỹ thuật, các công ty nước ngoài cũng nên đảm bảo trình độ chuyên môn kỹ thuật của nhà phân phối, điều kiện cơ sở vật chất, và kinh nghiệm của đội ngũ nhân viên kỹ thuật. Nên thận trọng đúng mức khi thông qua lần cuối các chi tiết hợp đồng hoặc biên bản ghi nhớ.

## **Thiết lập văn phòng**

Theo một cuộc khảo sát chi tiết do "Kinh doanh Ngày nay" tài trợ và được thực hiện bởi

Gallup-MBA (Án Độ), các thông số quan trọng nhất trong việc lựa chọn một địa điểm ở Án Độ là:

- Cơ sở hạ tầng vật chất
- Sự hỗ trợ của chính phủ tiểu bang và sự linh hoạt
- Chi phí và có quyền lực
- Tình hình pháp luật và trật tự

Các yếu tố khác cần đưa vào xem xét bao gồm tình khả dụng và chi phí lao động, quan hệ lao động và văn hóa làm việc, và gần với các nguồn lực và/hoặc thị trường. Trong lĩnh vực pháp luật lao động, người chủ với hơn 100 công nhân không thể sa thải họ nếu không có sự cho phép của một ủy viên lao động của chính phủ - điều mà thông thường cũng không thể có được.

Do thiếu mặt bằng văn phòng thương mại tốt với giá cả hợp lý tại các thành phố lớn của Án Độ, các trung tâm kinh doanh là một lựa chọn khả thi cho các công ty mới muốn hiện diện tại chỗ. Các trung tâm kinh doanh là các cơ sở vật chất đã sẵn sàng để dọn vào hoạt động, đã nối mạng truyền thông, và có máy lạnh. Việc thanh toán thường được thực hiện hàng tháng. Nếu sử dụng lâu dài, thường có các khoản chiết khấu. Nhiều chính phủ tiểu bang đang tạo ra các khu công nghệ đặc biệt cho các ngành công nghiệp được lựa chọn như phần mềm, công nghệ sinh học và ô tô.

#### ➤ **Loại văn phòng:**

Một công ty hoặc cá nhân nước ngoài đang có kế hoạch để thiết lập các hoạt động kinh doanh ở Án Độ - nhưng không muốn thành lập một công ty con hoặc hình thành một liên doanh với một đối tác Án Độ - có thể thiết lập các văn phòng liên lạc, dự án hoặc chi nhánh tại Án Độ. Cần có sự chấp thuận của Ngân hàng Dự trữ Án Độ (RBI), và việc phê

duyet này có thể nhận được bằng cách nộp mẫu "FNC 1". Các công ty như vậy cũng phải tự đăng ký với Cơ quan đăng ký công ty ([ROC](#)) trong thời hạn 30 ngày kể từ ngày thiết lập một địa điểm kinh doanh ở Ấn Độ.

➤ **Văn phòng liên lạc hoặc đại diện:**

Nhiều công ty nước ngoài ban đầu thiết lập sự hiện diện ở Ấn Độ bằng một văn phòng liên lạc hoặc đại diện và văn phòng này không được tham gia trực tiếp vào các giao dịch thương mại ở Ấn Độ. Mục đích của các văn phòng này là để giám sát các nỗ lực nối mạng của họ, nâng cao nhận thức về các sản phẩm, và để khai phá thêm nhiều cơ hội hơn nữa để kinh doanh và đầu tư. Một văn phòng liên lạc không được phép thực hiện bất kỳ hoạt động thương mại nào và không thể tạo ra doanh thu tại Ấn Độ. Vì không được tạo ra doanh thu, văn phòng này sẽ không phải chịu thuế ở Ấn Độ. Các văn phòng này không được phép tính tiền hoa hồng hoặc nhận bất kỳ khoản thu nhập nào khác từ các khách hàng Ấn Độ đối với việc cung cấp các dịch vụ liên lạc. Tất cả các chi phí phải được trang trải bằng các khoản gửi từ nước ngoài vào Ấn Độ. Một công ty nước ngoài thành lập một văn phòng liên lạc không thể chuyển tiền ra khỏi Ấn Độ.

➤ **Văn phòng chi nhánh:**

Một văn phòng chi nhánh, giống như một văn phòng liên lạc, không phải là một công ty được thành lập, nhưng là phần mở rộng của công ty nước ngoài ở Ấn Độ.

Một chi nhánh của một công ty nước ngoài bị RBI giới hạn trong các hoạt động sau đây: đại diện cho công ty mẹ và hoạt động như một đại lý mua/bán hàng của công ty mẹ; tiến hành nghiên cứu cho công ty mẹ, thực hiện các hoạt động kinh doanh nhập khẩu và xuất khẩu, thúc đẩy hợp tác kỹ thuật và tài chính giữa Ấn Độ và các công ty nước ngoài, cung cấp dịch vụ chuyên nghiệp hoặc tư vấn, làm dịch vụ về công nghệ thông tin và phát triển phần mềm ở Ấn Độ, và cung cấp sự hỗ trợ kỹ thuật cho các sản phẩm được cung cấp bởi

các công ty mẹ.

Thực tế thì một văn phòng chi nhánh thực hiện kinh doanh ở Ấn Độ và là đối tượng chịu thuế ở Ấn Độ. Văn phòng chi nhánh được phép chuyển lợi nhuận tạo ra từ các hoạt động ở Ấn Độ về cho công ty mẹ sau khi nộp thuế. Tuy nhiên, một văn phòng chi nhánh là không được phép trực tiếp thực hiện các hoạt động sản xuất và chế biến mặc dù nó có thể hợp đồng gia công các hoạt động với một nhà sản xuất Ấn Độ.

### ➤ Văn phòng dự án:

Các công ty nước ngoài đôi khi thiết lập một văn phòng dự án tạm thời để thực hiện dự án ở Ấn Độ đã được trao cho công ty mẹ. Văn phòng dự án về cơ bản là một văn phòng chi nhánh được thành lập với một mục đích hạn chế là thực hiện một dự án cụ thể. Việc phê duyệt các văn phòng dự án nói chung được thực hiện để thực hiện các dự án xây dựng được Chính phủ hỗ trợ hoặc các dự án được tài trợ bởi các định chế tài chính Ấn Độ và quốc tế và các tổ chức đa phương.

Trong những trường hợp ngoại lệ, các dự án tư nhân cũng được phê duyệt. Các văn phòng dự án có thể chuyển khoản tiền thặng dư của dự án ra khỏi Ấn Độ khi hoàn thành dự án, sau khi đáp ứng các nghĩa vụ thuế.

Không thực thể nào trong số này được phép mua bất động sản nếu không được RBI phê duyệt trước. Tuy nhiên, họ được phép cho thuê tài sản ở Ấn Độ trong một thời kỳ tối đa là 5 năm.

## Nhượng quyền thương mại

Ấn Độ vẫn là một thị trường "nóng bỏng" cho những nhà kinh doanh nhượng quyền thương mại nước ngoài. Nhu cầu về các thương hiệu nước ngoài vẫn còn mạnh mẽ trong các ngành: viễn thông, bán lẻ, giáo dục, hàng may mặc và hàng may mặc, dịch vụ thực phẩm chuyên biệt, giải trí, dịch vụ chuyển phát nhanh, cửa hàng văn phòng phẩm và quà



tặng, y tế, thể dục và các phòng khám sắc đẹp cá nhân.

Hiện nay, nhượng quyền thương mại chiếm 3% tổng thị trường bán lẻ của Ấn Độ và đang ngày càng trở thành một mô hình kinh doanh phổ biến. Hiện nay, Ấn Độ có khoảng 40.000 người được nhượng quyền thương mại, tăng trưởng với tốc độ 30% mỗi năm. Thị trường nhượng quyền thương mại ở Ấn Độ được ước tính trị giá khoảng 2,7 tỷ USD.

Kể từ khi tự do hóa kinh tế vào năm 1991, Ấn Độ đã chứng kiến một sự tăng trưởng rất lớn về số doanh nghiệp. Nhượng quyền thương mại là một mô hình kinh doanh rất lý tưởng cho các doanh nhân Ấn Độ. Ấn Độ có một lực lượng doanh nhân năng động và tài năng to lớn, và có nhu cầu cấp thiết về các cơ hội công ăn việc làm. Nhượng quyền thương mại đáp ứng được tất cả những nhu cầu này, đồng thời có các rủi ro nói chung tương đối thấp.

Ngành bán lẻ Ấn Độ trị giá 330 tỷ USD đang chứng kiến sự tiến hóa khi các chợ truyền thống đang bắt đầu nhường đường cho các mô hình mới như các cửa hàng tổng hợp, siêu thị, đại siêu thị và cửa hàng chuyên biệt. Các trung tâm mua sắm kiểu phương Tây đã bắt đầu xuất hiện ở cả các thành phố lớn và hạng hai, giới thiệu cho người tiêu dùng Ấn Độ những trải nghiệm mua sắm và giải trí mới mẻ. Theo một nghiên cứu được công ty tư vấn quản lý AT Kearney tiến hành, Ấn Độ đứng đầu danh sách của 30 thị trường mới nổi hấp dẫn nhất về các cơ hội đầu tư cho các thương gia và các nhà bán lẻ thực phẩm.

Các cửa hàng bán lẻ nhượng quyền thương mại đang nổi lên như một mô hình phổ biến để vươn tới người tiêu dùng Ấn Độ, và đã ngày càng phổ biến. Mặc dù các quy định đầu tư hiện hành của chính phủ Ấn Độ hạn chế đầu tư nước ngoài trong lĩnh vực bán lẻ, nhiều công ty quốc tế đã lựa chọn con đường nhượng quyền thương mại để chiếm lấy một phần của thị trường rất to lớn của Ấn Độ.

Một số công ty nước ngoài có các thương hiệu mạnh đã thiết lập sự hiện diện ở Ấn Độ thông qua nhượng quyền thương mại. Trong các ngành dịch vụ khách sạn và thực phẩm,

đây đã là một phương pháp được ưa thích để bắt đầu các hoạt động tại Ấn Độ.

Một số công ty quốc tế hoạt động thông qua nhượng quyền thương mại bao gồm: cho thuê xe Hertz, Avis và Budget; các khách sạn Radisson, Best Western và Quality Inn; Kentucky Fried Chicken, Domino's Pizza, TGI Friday's, Ruby Tuesday, Subway và Baskin Robbins về thực phẩm. Pizza Hut và Domino's Pizza đã mở nhiều cửa hàng theo mô hình nhượng quyền thương mại.

Tương tự như vậy, các công ty Ấn Độ có thương hiệu mạnh cũng sử dụng con đường nhượng quyền thương mại để mở rộng khối lượng kinh doanh. Các ví dụ minh họa về các công ty Ấn Độ là Archies về hàng quà tặng, MRF đối với vỏ xe ô tô, NIIT về các trường đào tạo máy tính và Bệnh viện Apollo về y tế.

### Các thách thức

Phương pháp tiếp cận khu vực để đối phó với sự đa dạng của Ấn Độ: Các công ty ưa thích chỉ định những người được cấp phép tổng thể trên cơ sở khu vực, do Ấn Độ là một vùng đất rộng, địa bàn rộng lớn với một kết hợp dân số đa dạng.

#### ➤ Văn hóa và thị hiếu địa phương:

Hiểu biết văn hóa và thị hiếu địa phương và các chiến lược sáng tạo như "Ấn hóa" các sản phẩm là điều rất quan trọng cho việc nhượng quyền thương mại thành công. Ví dụ, có nhiều người ăn chay ở Ấn Độ. Một ví dụ minh họa cổ điển về việc "Ấn hóa" thành công là lĩnh vực thức ăn nhanh. Một số công ty Mỹ như McDonald's, Pizza Hut và Domino's đã phát triển một thực đơn Ấn Độ đặc biệt phục vụ cho khẩu vị của người Ấn.

#### ➤ Bất động sản đất đỏ:

Trong các thành phố ngầm của Ấn Độ, mặt bằng cho bán lẻ tiếp tục rất đắt đỏ và chất lượng là tương đối tệ. Các luật lệ kiểm soát tiền thuê lỗi thời làm cho việc tìm ra một vị

trí thích hợp và có giá cả phải chăng trở nên khó khăn.

➤ **Tư vấn pháp lý và kinh doanh:**

Một sự hiểu biết thấu đáo về các luật lệ liên quan đến kinh doanh nhượng quyền thương mại là rất quan trọng đối với các nhà kinh doanh nhượng quyền thương mại nước ngoài. Ngoài ra, nên thuê một chuyên gia tư vấn thuế địa phương giỏi để hướng dẫn tránh những cạm bẫy. Một điều rất quan trọng khác là phải thực hiện việc thẩm định tài chính và pháp lý kỹ lưỡng và tốt hơn là một nghiên cứu khả thi về người nhận nhượng quyền thương mại tiềm năng.

➤ **Đối kháng về các phí và mức phí bản quyền:**

Các nhà kinh doanh nhượng quyền thương hiệu nước ngoài cũng phải chuẩn bị đối mặt với sự đối kháng gay gắt từ bên nhận nhượng quyền thương mại tương lai của Ấn Độ đối với các khoản phí / thanh toán tiền bản quyền cho việc nhượng quyền thương mại, nếu được coi là cao.

➤ **Thiếu vắng khung pháp lý:**

Điều quan trọng nên biết là không giống như tại Hoa Kỳ và các nước phương Tây, Ấn Độ không có bất kỳ luật cụ thể về nhượng quyền thương mại. Nhượng quyền thương mại được gói ghém trong một định nghĩa rộng về chuyển giao công nghệ. Do đó, khung pháp lý cho những nhà kinh doanh nhượng quyền thương mại mới đang quan tâm đến việc thiết lập các hoạt động nhượng quyền thương mại chủ ở Ấn Độ vẫn còn tồn tại về mặt bảo vệ thương hiệu và các quy định về thanh toán các phí nhượng quyền thương mại.

## Tiếp thị trực tiếp

Bán hàng trực tiếp là một trong những ngành đang phát triển nhanh nhất ở Ấn Độ. Theo

báo cáo của ngành, lĩnh vực bán hàng trực tiếp tại Ấn Độ đã báo cáo tổng doanh thu 807 triệu USD trong năm tài chính 2007-08 và sẽ đạt mức 2,5 tỷ USD vào năm 2012. Ấn Độ có tiềm năng mạnh mẽ về bán hàng trực tiếp bởi vì tình trạng thiếu việc làm kinh niên. Các hãng bán hàng trực tiếp đa quốc gia đã nhanh chóng cảm nhận được cơ hội trong nền kinh tế hậu tự do hóa của Ấn Độ.

Hiện nay, ngành bán hàng trực tiếp sử dụng hơn 1,3 triệu người. Hiện có khoảng 800.000 quản trị viên bán hàng trực tiếp đang mua hoặc bán sản phẩm thông qua bán hàng trực tiếp, với khoảng 250-300 chủng loại sản phẩm và 2.100 loại mặt hàng. Các chủng loại sản phẩm bao gồm các mặt hàng khác nhau, từ mỹ phẩm cho đến đồ dùng nhà bếp, giáo dục, chăm sóc nhà cửa, bảo hiểm và các sản phẩm tự nhiên.

Do không có quảng cáo trong ngành bán hàng trực tiếp, để tăng sự thâm nhập và tạo điều kiện cho việc tiếp cận trực tiếp đến sản phẩm của họ, một số công ty bán hàng trực tiếp đã thành lập các trung tâm phong cách sống và các ki ốt tại các cửa hàng bán lẻ lớn. Một cửa hàng phong cách sống là một cửa hàng lớn có trưng bày toàn bộ sản phẩm của nhà tiếp thị nhưng không có nghĩa là để bán lẻ. Thay vào đó, đó là một nơi cho người tiêu dùng đến và trải nghiệm các thương hiệu và cho các nhà phân phối đến để tiến hành việc đào tạo kinh doanh và truyền đạt. Để nâng cao nhận thức thương hiệu, một số công ty bán hàng trực tiếp thiết lập các ki ốt tạm thời tại cửa hàng bán lẻ hàng đầu để trưng bày và bán sản phẩm của họ. Những chiến lược này đã giúp tăng cường việc tuyển dụng, tạo ra nhận thức thương hiệu và tiếp cận với người tiêu dùng, những người có thể không biết cách và nơi để mua các sản phẩm này.

Theo ước tính của ngành, có khoảng 20 công ty bán hàng trực tiếp tại Ấn Độ với phạm vi hoạt động toàn quốc và khoảng 100 công ty nhỏ hơn hiện diện tại các thành phố địa phương cụ thể. Nhiều hãng bán hàng trực tiếp của Ấn Độ và đa quốc gia đã bắt đầu hoạt động ở Ấn Độ thông qua các liên doanh hoặc công ty con thuộc sở hữu toàn bộ. Amway, với hơn 200.000 nhà phân phối trải khắp 26 thành phố phục vụ hơn 306 địa điểm có lẽ là



công ty bán hàng trực tiếp lớn nhất tại Ấn Độ hiện nay. Tupperware đã tham gia vào thị trường Ấn Độ năm 1996 và hiện đang có hơn 40.000 đại lý tại 40 thành phố của Ấn Độ. Các công ty bán lẻ ở Ấn Độ cũng đã bắt đầu các hoạt động bán hàng trực tiếp, nổi bật nhất là Hindustan Lever Limited của Tập đoàn Unilever.

### **Liên doanh/Cấp phép**

Kiểu thỏa thuận này là khá phổ biến bởi vì Ấn Độ khuyến khích hợp tác nước ngoài để tạo điều kiện cho các đầu tư vốn, nhập khẩu hàng tư liệu sản xuất và chuyển giao công nghệ. Có thể nói Ấn Độ là một thị trường cần phải có một cách tiếp cận thận trọng vì những sai lầm có thể phải trả giá rất đắt.

Một khi đã có quyết định cùng tham gia với một đối tác liên doanh, điều quan trọng là cần ghi nhớ các nguyên tắc sau: xác định vai trò và các kỳ vọng của mỗi bên vì sự bình đẳng và tin tưởng sẽ giúp gắn kết các đối tác lại với nhau, kinh nghiệm là một thành phần mấu chốt, không có gì thay thế được việc nghiên cứu kỹ lưỡng, và hãy nhìn vào dài hạn.

Một công ty nước ngoài đầu tư vào Ấn Độ, hoặc thông qua sự phê duyệt tự động của Ngân hàng Dự trữ Ấn Độ (RBI) hoặc thông qua Hội đồng Xúc tiến đầu tư nước ngoài (FIPB). Về các hướng dẫn cụ thể cho việc-đầu tư trực tiếp nước ngoài, xin vui lòng xem Chương 6.

FIPB thuộc Bộ Tài chính là cơ quan trung ương cấp cao chuyên xử lý và thông qua các đề án về đầu tư ở Ấn Độ. Chủ tịch Hội đồng là Bí thư của Cục Kinh tế. Các thành viên khác của Hội đồng bao gồm các bí thư ở Bộ Thương mại và Công nghiệp, và Bí thư Quan hệ Kinh tế thuộc Bộ Ngoại giao. Các thành viên khác có thể được chọn tham gia là các quan chức chính phủ cao cấp, và các chuyên gia chuyên nghiệp của các ngành thương mại, công nghiệp và các ngân hàng, khi cần thiết.

Các đơn xin phép được FIPB tiếp nhận thông qua các bí thư Hỗ trợ Công nghiệp (SIA).



SIA được thành lập thuộc Cục Chính sách Công nghiệp và Khuyến Công trong Bộ Công nghiệp. Nó cung cấp một cửa duy nhất để hỗ trợ kinh doanh, tạo thuận lợi cho nhà đầu tư, xử lý tất cả các đơn xin phép cần Chính phủ phê duyệt, hỗ trợ các doanh nghiệp và các nhà đầu tư trong việc thiết lập các dự án (bao gồm cả việc liên lạc với các tổ chức khác và các chính quyền tiểu bang) và giám sát việc thực hiện dự án. Các đơn xin phép cũng có thể được thực hiện với các phái bộ Ấn Độ ở nước ngoài. Các đơn xin phép mà SIA tiếp nhận được đưa ra trước FIPB trong vòng 15 ngày kể từ khi nhận đơn. Hội đồng này cũng đàm phán với các nhà đầu tư một cách linh hoạt. Các quyết định của FIPB sẽ được thông tin qua SIA, thông thường trong vòng 6 tuần sau khi nhận đơn.

➤ **Đầu tư vào các lĩnh vực sau đây được ưu tiên xem xét đơn xin phép đầu tư:**

Các hạng mục được liệt kê trong danh sách phê duyệt tự động, khi mà các điều kiện để phê duyệt tự động không được đáp ứng; cơ sở hạ tầng; các hạng mục có tiềm năng xuất khẩu; các dự án có tiềm năng cung cấp việc làm lớn, đặc biệt là ở khu vực nông thôn; các hạng mục có một mối liên kết trực tiếp hoặc ngược trở lại với khu vực nông nghiệp; các dự án có liên quan đến xã hội như các bệnh viện và thuốc men; và các dự án thu hút công nghệ mới hoặc vốn.

Nếu các nhà đầu tư đã viết một đề án toàn diện, cung cấp được các chi tiết, và FIPB hoàn toàn hài lòng về việc đầu tư này đáp ứng các mục tiêu phát triển công nghiệp của Ấn Độ, phê duyệt có thể được thực hiện trong vòng ba tuần.

Các đề án được xây dựng kém cỏi, không đáp ứng được các mục tiêu của FIPB, và đưa đến những ý kiến phản đối về y tế, chính trị, môi trường hay phúc lợi công cộng có khả năng sẽ bị từ chối.

➤ **Các ngành dành riêng cho khu vực công:**

Một số ngành công nghiệp dành riêng cho khu vực công. Các ngành công nghiệp sau đây

không dành cho đầu tư tư nhân, trừ khi được phê duyệt đặc biệt: vũ khí và đạn dược và các vật dụng liên quan đến thiết bị quốc phòng, máy bay và tàu chiến quốc phòng, năng lượng nguyên tử, và vận tải đường sắt.

Để biết thêm chi tiết, xin tham khảo chính sách FDI của Bộ Thương mại và Công nghiệp, có thể tìm thấy tại:

[http://siadipp.nic.in/policy/fdi\\_circular/fdi\\_circular\\_1\\_2010.pdf](http://siadipp.nic.in/policy/fdi_circular/fdi_circular_1_2010.pdf)

Chỉ có năm ngành công nghiệp phải theo chế độ cấp phép bắt buộc tại Ấn Độ, do liên quan đến các vấn đề an toàn, môi trường, và quốc phòng. Cơ quan cấp giấy phép trong trường hợp này là Bộ Phát triển Công nghiệp và các ngành công nghiệp này là: chung cất và pha chế đồ uống có cồn, xì gà và thuốc lá điếu và các chất thay thế thuốc lá, tất cả các loại thiết bị điện tử quốc phòng và hàng không vũ trụ, vật liệu nổ công nghiệp bao gồm ngòi nổ và kíp an toàn, bột thuốc súng, nitrocellulose, diêm và các hóa chất độc hại.

### **Bán hàng cho chính phủ**

Các phương thức và qui trình mua sắm của Chính phủ Ấn Độ thường thiếu minh bạch và tiêu chuẩn hóa, có thể gây khó chịu cho các nhà cung cấp nước ngoài. Quá trình đang được cải thiện dưới ảnh hưởng của chính sách cải cách tài chính được đưa ra trong cuốn cẩm nang và qui trình mua sắm quốc phòng vừa được sửa đổi vào năm 2009 - <http://mod.nic.in/dpm/welcome.html>.

Các ưu đãi giá cả và chất lượng dành cho các nhà cung cấp trong nước phần lớn đã được bãi bỏ vào năm 1992. Những đối tượng nhận ưu đãi hiện nay chỉ giới hạn cho những lĩnh vực công nghiệp và thủ công quy mô nhỏ, hiện chỉ chiếm một phần rất nhỏ trong tổng số mua sắm của chính phủ. thỉnh thoảng có những báo cáo về các công ty thuộc sở hữu chính phủ đòi hỏi các cam kết thành quả hoạt động của các công ty nước ngoài, ngay cả khi không có tranh chấp về thành quả. Điều đó không phải là bất thường đối với các cuộc

đàm phán kéo dài nhiều tháng và bị đình trệ tại một trong các tầng nấc nào đó trong bộ máy quan liêu của Ấn Độ suốt một thời gian dài mà không hề có chuyển động rõ rệt nào hoặc không hề có lý do cho sự trể nãi này.

Ghi nhớ điều này, một số công ty tìm kiếm các người đại diện địa phương, vốn đã quen thuộc với văn hóa và phong tục của Ấn Độ, và đã quen thuộc với cách thức để xúc tiến sản phẩm hoặc dịch vụ của họ thông qua mê cung của bộ máy hành chính quan liêu trong các bộ của Chính phủ. Khi liên quan đến tài trợ nước ngoài, các cơ quan mua sắm chính phủ chính yếu thường có xu hướng đi theo các yêu cầu của ngân hàng phát triển đa phương đối với các cuộc đấu thầu quốc tế.

Tuy nhiên, trong các vụ mua sắm khác, phương thức mua sắm hiện tại có thể dẫn đến sự phân biệt đối xử đối với các nhà cung cấp nước ngoài khi hàng hoá và dịch vụ có chất lượng và giá cả tương đương đang có sẵn tại trong nước. Chính phủ Ấn Độ thường xuyên quảng cáo các yêu cầu của mình về việc mua sắm vật tư, thiết bị mới.

### Các kênh phân phối và bán hàng

Đã có một sự mở rộng đáng kể về các kênh phân phối tại Ấn Độ trong vài năm qua. Tổng số cửa hàng phân phối bán lẻ trong nước ước tính khoảng trên 12 triệu. Một công ty có thể đưa sản phẩm của mình đến cho người dùng thông qua nhiều kênh khác nhau. Họ có thể sử dụng các loại trung gian tiếp thị khác nhau. Họ có thể cấu trúc kênh phân phối của mình vào một hệ thống một cấp hoặc ba cấp.

#### ➤ Hệ thống ba cấp:

Hầu hết các nhà sản xuất Ấn Độ đều sử dụng một cơ cấu phân phối và bán hàng ba cấp vốn đã tiến triển qua nhiều năm: những người trữ hàng để tái phân phối (RS), những nhà bán buôn và bán lẻ. Ví dụ, một công ty hàng tiêu dùng nhanh (FMCG) hoạt động trên khắp Ấn Độ, có thể có từ 40 và 80 những người trữ hàng để phân phối lại (RS). Các RS

sẽ bán sản phẩm cho 100 đến 450 nhà bán buôn. Cuối cùng, cả RS và các nhà bán buôn sẽ phục vụ cho 250.000 đến 750.000 nhà bán lẻ trong cả nước. Các RS sẽ bán hàng cho cả các nhà bán lẻ lớn và nhỏ tại các thành phố cũng như các đơn vị bên trong nội địa Ấn Độ. Tùy thuộc vào cách thức công ty lựa chọn để quản lý và giám sát các mối quan hệ này, số nhân viên bán hàng của họ có thể biến động từ 75 đến 500 nhân viên. Bán buôn thu được lợi nhuận bằng cách duy trì chi phí thấp cộng với doanh thu cao, với mức lợi nhuận về sản phẩm hàng tiêu dùng nhanh điển hình là 4-5%. Nhiều nhà bán buôn hoạt động bên ngoài các chợ bán buôn.

Theo một nghiên cứu gần đây, Ấn Độ có khoảng 12 triệu cửa hàng bán lẻ, chủ yếu là các doanh nghiệp thuộc sở hữu gia đình. Trong khu vực đô thị, ngày càng có nhiều hơn các nhà bán lẻ dám bán thiếu chịu và giao hàng tận nhà. Bây giờ, với sự ra đời của các trung tâm mua sắm lớn đang tác động đến lĩnh vực bán lẻ, các công ty đang tính đến việc giao hàng trực tiếp và chiết khấu cho các cửa hàng bán lẻ lớn.

#### ➤ **Các dịch vụ hậu cần gia công:**

Trong những năm gần đây, các công ty đã có mối quan tâm nhiều hơn đến việc cải thiện hậu cần phân phối của mình trong một nỗ lực để đối phó với sự cạnh tranh thị trường khốc liệt. Điều này lại dẫn đến sự xuất hiện của các cơ quan phân phối và hậu cần độc lập để thực hiện chức năng quan trọng này.

Các nhà tiếp thị đang giao gia công bên ngoài ngày càng nhiều một số chức năng quan trọng trong các lĩnh vực phân phối và hậu cần cho các công ty chuyển phát nhanh và hậu cần và tìm kiếm những cách hiệu quả để tiếp cận người tiêu dùng. Mạng lưới chuyển phát nhanh tại Ấn Độ hiện nay đã trải rộng đến các thị trấn nhỏ hơn thuộc cấp 4 (là các thị trấn với dân số ít hơn 50.000).

#### ➤ **Thông quan và giao nhận hàng hóa:**

Hầu hết các công ty hàng tiêu dùng nhanh và dược phẩm sử dụng các đại lý thông quan và giao nhận (C& F) để phân phối hàng và mỗi đại lý C&F phục vụ hàng hóa cho một khu vực, thường là một tiểu bang. Điều quan trọng cần lưu ý là cấu trúc nhiệm vụ có khác biệt giữa các tiểu bang cho cùng một sản phẩm, tạo ra khác biệt về giá. Nhưng với việc áp dụng thuế GTGT (VAT) ở mỗi công đoạn từ nhà sản xuất đến người tiêu dùng cuối, giá bán lẻ hiện nay là như nhau trên toàn cõi Ấn Độ. Với chi phí xây dựng kho rất cao, các đại lý C&F đang nhanh chóng trở thành chuẩn mực. Gần đây nhiều công ty đã sử dụng các kênh phân phối giống nhau cho các sản phẩm với các đặc tính bổ sung.

Ấn Độ có 11 cảng biển lớn và 139 cảng nhỏ hoạt động dọc theo hai bờ biển của nước này, nhưng về tổng trọng tải vận chuyển hàng năm, Mumbai, Marmagao trên bờ biển phía tây, và Vishakhapatnam và Chennai dọc theo bờ biển phía đông là các cảng quan trọng nhất ở Ấn Độ. Mumbai, thủ đô tài chính của đất nước là nơi rất quan trọng đối với thương mại hàng hóa quốc tế.

### Các yếu tố/kỹ thuật bán hàng

Thoạt nhìn, phần lớn sức mua ở Ấn Độ có vẻ tập trung ở các thị trường đô thị. Tuy nhiên, một phần lớn dân số sống ở các khu vực nông thôn Ấn Độ được phân bố trong 627.000 ngôi làng. Phần dân số còn lại sống trong 3.700 thị trấn, trong đó khoảng 300 thị trấn có dân số hơn 100.000 người.

Người ta nói rằng cuộc sống thực sự của Ấn Độ diễn ra trong các làng. Tất cả các nhà tiếp thị, cả Ấn Độ lẫn nước ngoài, đã hưởng lợi bằng cách chú ý đến tiềm năng thị trường của nông thôn Ấn Độ.

Phân tích dữ liệu mua của người tiêu dùng trong nhiều năm qua của các cơ quan nghiên cứu khác nhau đã cho thấy rằng thị trường nông thôn ở Ấn Độ đang tăng trưởng do thu nhập khả dụng và mức độ biết chữ gia tăng, và việc tiếp cận với truyền hình đang kích thích nhu cầu. Do sức ảnh hưởng của phương tiện truyền thông này, các mô hình tiêu thụ



trong các hộ gia đình nông thôn cũng đã thay đổi đáng kể trong những năm gần đây. Những người Án Độ ở các khu vực nông thôn chưa có ý thức nhiều về thương hiệu, và điều này đang tạo ra nhu cầu về một số sản phẩm chưa từng quen thuộc trước đây. Sự nhận thức thương hiệu đang tăng lên khiến tất cả các công ty nước ngoài thâm nhập vào thị trường Án Độ phải đăng ký thương hiệu của họ với các văn phòng nhãn hiệu hàng hoá Án Độ. Để biết thêm thông tin về việc này, hãy truy cập: <http://patentoffice.nic.in/>.

Tuy nhiên, cơ sở hạ tầng nghèo nàn là một vấn đề lớn khiến cho việc phân phối hàng trở nên khó khăn và làm giảm nhu cầu đối với một số sản phẩm ở các vùng nông thôn. Để bán hàng thành công, mức độ bao phủ trong phân phối hàng là điều quan trọng hàng đầu.

Người tiêu dùng Án Độ đang được phục vụ bởi một hệ thống thương mại hiệu quả nhưng rất phân tán, gồm hơn 12 triệu cửa hàng bán lẻ và bán buôn, trải rộng trên nhiều khu dân cư đô thị và nông thôn. Án Độ có mật độ cửa hàng bán lẻ lớn nhất thế giới, nhưng phần lớn các cửa hàng là rất nhỏ về kích thước và chưa được tổ chức. Tuy nhiên, trong vài năm tới, hàng trăm trung tâm mua sắm lớn sẽ được xây dựng, nhiều trong số các trung tâm này sẽ xây dựng theo các mô hình phương Tây.

Với hơn 500 triệu người ở độ tuổi dưới 25, dân số đang tăng trưởng nhanh chóng của Án Độ có vẻ đang đưa ra các cơ hội hầu như vô hạn, nhưng nhiều công ty Án Độ và nước ngoài đã phát hiện ra rằng đối với nhiều chủng loại sản phẩm, chỉ một phần nhỏ dân số Án Độ có thể được coi là các khách hàng tiềm năng. Nhiều công ty đã thất vọng với sự phản ứng đối với các sản phẩm ra mắt tại Án Độ trong vài năm qua. Ban đầu, các công ty này đã đánh giá quá cao độ sâu và qui mô của thị trường Án Độ cho các sản phẩm của họ.

Các dự báo đối với tầng lớp trung lưu đang tăng trưởng của Án Độ biến động trong phạm vi 150-200 triệu nhưng những con số này đã cho thấy là không đúng cho một số sản phẩm nhất định như khi được bán cho người tiêu dùng thuộc tầng lớp trung lưu phương Tây tiêu biểu.

Một sai lầm khác là chào bán các thương hiệu toàn cầu với mức giá cả toàn cầu, mà không có bất kỳ sự tùy biến nào. Việc hoán vị các thương hiệu và sản phẩm từ các thị trường khác đã không có hiệu quả. Khả năng phù hợp và thích ứng với sở thích và các điều kiện của người Án Độ được coi là một lợi ích đáng kể cho người tiêu dùng Án Độ và vì thế đó là một yếu tố quan trọng nên được xem xét khi thiết kế một chiến lược bán hàng. Một sai lầm cuối cùng là thâm nhập vào Án Độ mà không có một mạng lưới phân phối hiệu quả, và quên rằng Án Độ là một thị trường với cơ sở hạ tầng và hậu cần yếu kém.

Một chiến lược bán hàng thành công sẽ nhận ra và đối phó được với sự cạnh tranh mạnh mẽ trong nước - điều này tồn tại trong nhiều chủng loại sản phẩm và dịch vụ, vì vậy không nên đánh giá thấp. Các công ty nước ngoài cũng phải so sánh cẩn thận với nhu cầu khách hàng và chất lượng của nhu cầu tiềm tàng với các mức độ dịch vụ mà họ muốn cung cấp ở Án Độ. Ngay cả trong tầng lớp trung lưu giàu có, phần lớn tiền của họ được chi cho tiêu dùng dựa theo nhu cầu chứ không phải là hàng hóa cao cấp.

Mặc dù bán hàng tại thị trường Án Độ có thể là một trải nghiệm phức tạp và khó khăn cho người mới, điều này có thể tránh được nếu ngay từ đầu, cơ hội thị trường được đánh giá chính xác và khả năng cạnh tranh trong nước không bị đánh giá quá thấp. Chỉ trong những trường hợp hãn hữu, những công ty nước ngoài mới đến nên tạo ra một cơ sở hạ tầng bán hàng mới và độc lập, bởi vì việc đó rất đắt tiền trong ngắn hạn, và đòi hỏi phải đầu tư bền bỉ để xây dựng về lâu dài, ngay cả khi sản phẩm thu lượm được thành công.

### **Thương mại điện tử**

Ngoài các kỹ thuật bán hàng truyền thống, mạng Internet cũng là một phương pháp bán hàng quan trọng. Theo Hiệp hội Internet và Di động của Án Độ (IAMAI), số lượng người dùng Internet ở Án Độ đạt 81 triệu trong năm 2009 so với mức 50 triệu vào năm 2008. Vì số lượng người dùng Internet vẫn tiếp tục tăng cùng với việc giảm chi phí truy cập

Internet, thị trường Án Độ bán lẻ điện tử (e-tailing) cũng sẽ mở rộng. Các dữ liệu mới nhất của IAMAI ước tính doanh thu thương mại điện tử là 2,3 tỷ USD trong năm 2008.

Hơn 440.000 cuộc giao dịch B2C (doanh nghiệp tới người tiêu dùng) được thực hiện mỗi tháng thông qua Internet. Bên cạnh việc mua hàng hóa, các giao dịch này còn bao gồm việc đặt chỗ đi lại (đường hàng không và đường sắt), khách sạn, mạng ngân hàng, thanh toán hóa đơn, kinh doanh chứng khoán, tìm kiếm việc làm, và tìm kiếm hôn nhân, rao vặt, quảng cáo trực tuyến và tiếp thị tìm kiếm trực tuyến.

Theo IAMAI, việc bán vé điện tử cho ngành đường sắt và hàng không đang đóng góp phần lớn nhất cho các giao dịch B2C, tiếp theo là các mặt hàng quà tặng như sách vở và băng đĩa video, hoa, đồ trang sức, đồng hồ và hàng may mặc. Các sản phẩm khác được giao dịch thông qua thương mại điện tử bao gồm: hàng điện tử tiêu dùng bao gồm máy nghe nhạc mp3, máy ảnh kỹ thuật số, đầu đĩa DVD và các thiết bị gia dụng.

Sự tăng trưởng thương mại điện tử phần lớn là do số lượng người sử dụng băng thông rộng ngày càng cao. Theo các chỉ số thành quả hàng quý của Cơ quan Điều phối Viễn thông của Án Độ (TRAI), số người sử dụng internet dự kiến sẽ tăng nhanh chóng vì giá cả băng thông rộng đang giảm đi do sự cạnh tranh khốc liệt trong lĩnh vực viễn thông. TRAI đã chỉ ra rằng mức phí tối thiểu hàng tháng cho băng thông rộng đã giảm xuống tương đương với giá cước Internet quay số cho một tháng sử dụng tương tự. Nhu cầu về các dịch vụ băng thông rộng đã tăng lên, và các nhà cung cấp dịch vụ đang nâng cấp công suất. Tuy nhiên, trong ngắn hạn, việc cung cấp băng thông rộng vẫn còn một vấn đề đáng quan ngại.

Công ty nghiên cứu công nghệ toàn cầu IDC cũng lạc quan về tiềm năng mua sắm trực tuyến ở Án Độ. Các chuyên gia trong ngành cũng tin rằng kinh doanh trực tuyến B2B sẽ tăng lên đáng kể ở Án Độ bởi vì nó đáp ứng được nhu cầu có thực và các cổng thông tin cung cấp các dịch vụ đó đang được xây dựng theo các mô hình đem lại doanh thu mạnh mẽ.

## Xúc tiến thương mại và quảng cáo

Trong những năm qua, nền kinh tế Ấn Độ đã chuyển từ thị trường của người bán được kiểm soát sang thị trường của người mua. Cùng với mở cửa nền kinh tế, sự cạnh tranh đã gia tăng, và nhu cầu quảng cáo cũng tăng lên. Sự sẵn có của các phương tiện truyền thông đã tăng theo cấp số nhân cùng với sự cạnh tranh không giới hạn, nhưng ngân sách quảng cáo đã gia tăng trước đây hiện đang giảm đi do suy thoái kinh tế toàn cầu.

Theo một báo cáo trên tờ Thời báo Kinh tế vào tháng 4/2009, quảng cáo là một ngành công nghiệp trị giá tới 4,31 tỷ USD ở Ấn Độ, tăng 17% so với năm 2007. Các con số này đã được cắt bớt do những dự báo về sự suy giảm trong nửa cuối năm 2008. Mức tăng trưởng 17% này thấp hơn mức tăng 22% mỗi năm đạt được trong hai năm trước đó. Ngành công nghiệp quảng cáo Ấn Độ là một bộ phận của ngành công nghiệp giải trí và phương tiện truyền thông Ấn Độ trị giá 7,8 tỷ USD, mà theo một báo cáo gần đây của PwC Waterhouse Coopers, dự kiến sẽ đạt 18,6 tỷ USD vào năm 2010.

Thực tế thì mọi khía cạnh của phương tiện truyền thông đều có sẵn cho quảng cáo, từ in ấn đến quảng cáo ngoài trời cho đến các kênh vệ tinh và các rạp chiếu phim. Quảng cáo in tiếp tục nắm giữ phần lớn nhất. Cả dạng in ấn và truyền hình đang chiếm lĩnh thị trường quảng cáo với tổng thị phần là 88%. Các sự kiện đáng ngạc nhiên trong năm 2008 là quảng cáo trên internet, đã phát triển ở mức 45% và đạt mức 75,6 triệu USD.

Chìa khóa để chiếm được thị phần nông thôn là nhận thức về thương hiệu đã gia tăng, được bổ sung bằng một mạng lưới phân phối rộng khắp. Thị trường nông thôn được bao phủ tốt nhất bởi phương tiện truyền thông đại chúng – sự rộng lớn về địa lý của Ấn Độ và cơ sở hạ tầng yếu kém đặt ra nhiều vấn đề cho các phương tiện truyền thông khác để thực sự đạt được hiệu quả.

Ấn Độ có một số lượng báo ngày đa dạng và ngày càng tăng. Theo cuộc điều tra độc giả quốc gia (NRS) 2000, các phương tiện truyền thông in vượt đến 70% số người lớn ở đô



thị. Hơn nữa, số lượng độc giả ở nông thôn Ấn Độ hiện nay tương đương với con số ở khu vực đô thị Ấn Độ. Các phương tiện truyền thông in, gần như được kiểm soát hoàn toàn bởi khu vực tư nhân, rất phát triển và các cơ hội quảng bá và quảng cáo hiện có sẵn trong rất nhiều phương tiện báo chí bao gồm các ấn phẩm kinh doanh hàng ngày, hàng tuần hoặc hàng tháng, các tạp chí tin tức và tạp chí chuyên ngành.

Theo các dữ liệu của cuộc khảo sát dữ liệu độc giả Ấn Độ 2009, tờ The Times of India là tờ báo tiếng Anh hàng ngày đứng đầu ở Ấn Độ, với số lượng độc giả lên đến 13 triệu, tiếp theo là tờ Hindustan Times. Các tờ Economic Times và Business World là những ấn phẩm thương mại chủ yếu. Tờ nhật báo tiếng Hindi hàng đầu là Dainik Jagran với số độc giả tới 54,5 triệu. Các tạp chí hàng đầu bao gồm [India Today](#), Business India, [Business Today](#), [Business World](#) và [Outlook](#).

Các cơ hội quảng cáo cũng có sẵn trên các kênh truyền hình vệ tinh và cáp. Doordarshan, mạng lưới truyền hình thuộc chính phủ, vươn tới được gần 90 phần trăm dân số. Ngoài ra, hơn 100 kênh truyền hình vệ tinh và cáp, bao gồm nhiều kênh quốc tế và Mỹ như STAR TV, CNN, NBC, Discovery, National Geographic, BBC, cũng sẵn sàng nhận quảng cáo

Các hệ phân phối mới như Direct-to-Home (DTH) dự kiến sẽ tăng số lượng thuê bao, và nâng cao doanh thu đăng ký thuê bao.

Cho tới giờ vô tuyến truyền thanh (radio) vẫn là một hình thức giải trí đại chúng truyền thống ít tốn kém nhất tại Ấn Độ, hiện radio đang quay trở lại trong lối sống của người Ấn Độ. Hiện nay phương tiện này bị chi phối bởi hệ thống [All India Radio](#) (AIR) của chính phủ và vươn tới trên 90 phần trăm dân số. Sự thống trị thị trường của AIR đang bị đe dọa bởi một quyết định của chính phủ Ấn Độ sẽ cấp 338 giấy phép cho các kênh phát thanh tư nhân để điều hành các đài phát thanh FM tại 91 thị trấn và thành phố lớn lẫn nhỏ.

Các định dạng mới như internet, vệ tinh và đài phát thanh cộng đồng cũng đã bắt đầu



xuất hiện trên thị trường.

Trong năm 2008, ít nhất 20 tựa tạp chí mới trải rộng trong nhiều phân đoạn ngành khác nhau đã ra mắt người đọc. Một đề nghị của Bộ Thông tin và Phát sóng cho phép các tạp chí tin tức nước ngoài tung ra các phiên bản Ấn Độ đã được phê duyệt. Điều này sẽ cho phép các nhà xuất bản Ấn Độ tung ra các phiên bản Ấn Độ của các tựa tạp chí nước ngoài. Chính sách mới sẽ ngay lập tức đem lại lợi lộc cho các công ty như Network18 và Ananda Bazaar Patrika, vốn đã công bố một liên doanh xuất bản một ấn phẩm của tạp chí Forbes tại Ấn Độ hai tuần một lần và một phiên bản địa phương của tạp chí Fortune.

Các công ty nước ngoài quan tâm đến việc quảng cáo trong bất kỳ phương tiện truyền thông nêu trên có thể làm việc thông qua nhiều hãng quảng cáo ở Ấn Độ. Nhiều hãng quảng cáo quốc tế lớn và uy tín đã có mặt tại Ấn Độ và phối hợp hoạt động với các hãng quảng cáo địa phương. Ngành quảng cáo ở Ấn Độ rất tiên tiến về mặt công nghệ.

Ngoài việc quảng cáo, các công ty quan hệ công chúng cũng có sẵn cho các công ty nước ngoài cần các dịch vụ đó. Phân khúc này cũng có sự hiện diện của một vài công ty Mỹ và quốc tế khác dưới hình thức hợp tác với các đối tác địa phương. Mumbai vẫn là trung tâm của ngành công nghiệp quảng cáo ở Ấn Độ.

Các công ty nước ngoài có thể chọn ra một số hội chợ triển lãm quốc tế chất lượng, cả chuyên ngành lẫn tổng quát, để trưng bày hàng và quảng bá sản phẩm và dịch vụ của mình.

## **Định giá cả**

Khi xây dựng các chiến lược chủ chốt và đưa ra quyết định về định giá cả sản phẩm cho thị trường Ấn Độ, điều quan trọng cần nhớ là việc chuyển đổi đơn giản giá bằng đô la Mỹ thành đồng rupee Ấn Độ sẽ không hiệu quả trong hầu hết các trường hợp. Ngoài ra, việc giả định rằng hiện đang có một thị trường tiềm ẩn cho các sản phẩm có chất lượng cao

thường dẫn đến doanh số bán hàng thấp và lợi nhuận không đáng kể đối với một số công ty nước ngoài. Người tiêu dùng Ấn Độ vẫn còn rất nhạy cảm về giá.

Một ví dụ minh họa gần đây cho thấy các tủ lạnh được một nhà sản xuất đặc biệt của Hoa Kỳ chào bán đã không bán chạy bởi vì đã được định giá cao hơn các thương hiệu của Ấn Độ khoảng 40%.

Nếu sản phẩm có thể dễ bị bắt chước về mặt chất lượng và dịch vụ, việc định giá cả quốc tế sẽ không có tác dụng ở Ấn Độ bởi vì các doanh nhân địa phương sẽ nhanh chóng áp dụng cơ hội kinh doanh tương tự. Để giảm thuế nhập khẩu sản phẩm hoặc các chi phí địa phương khác và đảm bảo một thị phần ổn định, một số công ty nước ngoài đã thiết lập các nhà máy lắp ráp sản phẩm ở Ấn Độ.

Các quyết định về định giá cả cũng liên quan đến bao bì sản phẩm. Nhiều nhà cung cấp sản phẩm tiêu dùng đã phát hiện thấy nên đóng gói từng phần nhỏ hơn với giá thấp hơn là kích cỡ "kinh tế". Mặc dù người tiêu dùng Ấn Độ sẽ trả thêm một chút để đảm bảo rằng họ nhận được chất lượng và giá trị xứng đáng với đồng tiền bỏ ra, họ có thể không có khả năng chi trả giá cao hơn cho bao bì hấp dẫn mà nhiều công ty đa quốc gia đã phát triển.

Mặc dù một số người tiêu dùng Ấn Độ đang nhận thức được sự khác biệt về chất lượng và yêu cầu các sản phẩm đẳng cấp thế giới, nhiều khách hàng có thể hy sinh mối quan tâm về chất lượng để đổi lấy giảm giá. Chẳng hạn, ở Đông Á, châu Âu và Bắc Mỹ, máy in laser và máy in phun mực đã gần như loại bỏ các máy in kim ra khỏi nhà và văn phòng. Tại Ấn Độ, máy in kim vẫn còn được sử dụng trong liên lạc kinh doanh của nhiều tập đoàn công nghiệp. Lợi thế về giá của công nghệ cũ kỹ này đã kéo dài tuổi thọ của máy in kim tại thị trường này.

Mặc cả để nhận được mức giá tốt nhất là một quá trình thường xuyên của người mua và người bán ở Ấn Độ. Đối với hàng tiêu dùng, đặc biệt đối với đồ dùng lâu bền, người bán thường đưa ra mức chiết khấu so với giá niêm yết trong suốt các mùa lễ hội để thu hút

thêm nhiều khách hàng hơn. Việc đổi các sản phẩm cũ để lấy các sản phẩm mới cũng đang ngày càng phổ biến trong giới người tiêu dùng. Một chiến lược giá cả phải xem xét tất cả những yếu tố này.

Một vấn đề quan trọng cần xem xét khi định giá là thuế nhập khẩu của Ấn Độ. Thuế quan thường cao đối với hầu hết các sản phẩm, đặc biệt là sản phẩm tiêu dùng. Cũng có nhiều người giàu có ở Ấn Độ có thể mua nhiều loại hàng hiệu cao cấp. Tuy nhiên, nói chung, các mô hình tiêu thụ của người tiêu dùng rất khác biệt so với nhiều nước khác.

Tầng lớp trung lưu đang gia tăng theo cấp số nhân, tạo ra một thị trường màu mỡ cho các mặt hàng có giá vừa phải, nhưng biểu thuế nhập khẩu đắt đỏ có thể đưa một số mặt hàng ra ngoài tầm tay của người tiêu dùng thuộc tầng lớp trung lưu Ấn Độ. Kết hợp với điều này là thuế giá trị gia tăng (VAT) ở mức 12,5% đang có hiệu lực tại hầu hết các tiểu bang.

### **Bảo vệ sở hữu trí tuệ**

Pháp luật Ấn Độ hiện nay không quy định về việc bảo vệ chống lại việc sử dụng thương mại không công bằng kết quả thử nghiệm hoặc các dữ liệu khác mà các công ty trình lên Chính phủ để được phê duyệt việc tiếp thị các sản phẩm hóa dược và nông dược của họ. Nếu không có bảo vệ cụ thể đối với việc sử dụng thương mại không công bằng các dữ liệu thử nghiệm lâm sàng, các công ty ở Ấn Độ có thể sao chép một số sản phẩm dược phẩm và tìm cách nhận được sự chấp thuận ngay lập tức của chính phủ để buôn bán dựa trên các dữ liệu của các nhà phát triển gốc.

Để thực hiện đúng nghĩa vụ quốc tế của mình theo Hiệp định TRIPS, Chính phủ Ấn Độ đã ủy thác Cục Hóa chất và Hóa dầu, Bộ Hóa chất và Phân bón chịu trách nhiệm đề xuất các biện pháp sẽ được áp dụng theo Điều 39.3 của TRIPS và xem xét liệu việc bảo vệ dữ liệu có thể được thực hiện các theo quy định pháp luật hiện hành hay không.

Một uỷ ban liên bộ đã được thành lập vào ngày 10 tháng 2 năm 2004 để hoạt động như là một nhóm tư vấn về vấn đề này. Uỷ ban này đã phát hành báo cáo Reddy ngày 31/05/2007. Báo cáo Reddy cho thấy rằng các quy định pháp luật của Ấn Độ hiện nay về bảo vệ dữ liệu là không đủ để đáp ứng tinh thần của Điều 39.3 của Hiệp định TRIPS, mặc dù uỷ ban kết luận rằng pháp luật hiện hành có thể được sửa đổi để đạt được sự nhất quán với TRIPS.

Báo cáo này khuyến nghị thêm rằng một cơ chế pháp lý rõ ràng trong Luật Thuốc và Mỹ phẩm, 1940 và Luật Thuốc trừ sâu, năm 1968, và các quy tắc được đóng khung trong những luật này, nên được đưa ra để đảm bảo các dữ liệu thử nghiệm chưa được tiết lộ của người khởi tạo không được đưa vào sử dụng thương mại không công bằng bởi những người khác. Được biết, Bộ Nông nghiệp đang trong quá trình sửa đổi Luật Thuốc trừ sâu, 1968 nhằm bao gồm các quy định về bảo vệ dữ liệu các hóa chất nông nghiệp và dự luật này có thể được đưa ra trước Quốc hội Ấn Độ trong tương lai gần. Tuy nhiên, chưa có nhiều chuyển động về việc bảo vệ dữ liệu cho dược phẩm.

➤ **Bản quyền:**

Ngành công nghiệp Mỹ ước tính rằng, trong năm 2008, doanh thu tổn thất do vi phạm bản quyền các sản phẩm ghi âm, âm nhạc và phần mềm kinh doanh của Mỹ tại Ấn Độ đã đạt tổng cộng khoảng 1.096,2 triệu USD.

Luật Công nghệ thông tin năm 2000 bao gồm các hình phạt cho việc sao chép trái phép các phần mềm máy tính. Hình phạt lên đến 240.000 USD có thể được áp dụng cho việc sao chép trái phép. Mức phạt này cũng không miễn trừ việc truy tố theo các luật lệ khác.

Chính phủ Ấn Độ không phải là một đối tác đối với Hiệp ước Bản quyền WIPO, 1996 (WCT) hoặc Hiệp ước về biểu diễn và ghi âm WIPO (WPPT). Một "nhóm nòng cốt" gồm các quan chức GOI, đại diện ngành công nghiệp địa phương, các học giả và luật sư đã đang thảo luận các sửa đổi cho Luật Bản quyền Ấn Độ, cho phép Ấn Độ thực hiện các



hiệp ước quốc tế này. Các sửa đổi đã được soạn thảo và dự kiến sẽ được đưa ra trước Quốc hội trong tương lai gần.

Hiến pháp Ấn Độ ủy thác trách nhiệm thực thi cho chính quyền tiểu bang. Chính phủ trung ương có thể thông qua các luật và các bang có trách nhiệm thực hiện các luật đó. Cục Điều tra Trung ương (CBI), chẳng hạn, có thẩm quyền liên bang, không theo đuổi các vụ việc liên quan đến quyền sở hữu trí tuệ. Các lực lượng cảnh sát tiểu bang, thành phố hoặc địa phương - mặc dù chưa được đào tạo – lại được trao quyền thực thi các luật về sở hữu trí tuệ.

Việc sao chép lậu các tài liệu có bản quyền (đặc biệt là phần mềm, phim ảnh, tác phẩm tiểu thuyết nổi tiếng và một số sách giáo khoa) vẫn là một vấn đề cho cả các nhà sản xuất nước ngoài lẫn Ấn Độ. Ấn Độ đã chưa thông qua một luật về đĩa quang học để đối phó với việc sao chép lậu phương tiện truyền thông quang học, mặc dù Bộ Thông tin và Phát sóng đang xem xét dự thảo luật này.

Việc phân loại hành vi xâm phạm bản quyền và thương hiệu là "những vi phạm có nhận thức" đã mở rộng thẩm quyền điều tra và bắt giữ của cảnh sát. Luật pháp quy định về các hình phạt tội phạm tối thiểu, bao gồm cả án tù tối thiểu bắt buộc. Nếu được thực hiện, các hình phạt này có ngăn chặn hiệu quả nạn sao chép lậu. Do còn tồn đọng nhiều trong hệ thống tòa án và các yêu cầu về tài liệu và thủ tục khác, có ít trường hợp đã bị truy tố trong thời gian gần đây. Mức độ vi phạm bản quyền trong tất cả các lĩnh vực vẫn còn cao.

Vi phạm bản quyền truyền hình cáp vẫn tiếp tục là một vấn đề quan trọng, với ước tính khoảng hàng chục ngàn hệ thống bất hợp pháp hiện hoạt động tại Ấn Độ. Nhiều sản phẩm có bản quyền được truyền qua phương tiện này mà không được phép, thường là sử dụng các băng video, đĩa VCD và DVD sao chép lậu làm tư liệu nguồn. Việc vi phạm bản quyền lan rộng này đã ảnh hưởng bất lợi đáng kể lên tất cả các phân khúc thị trường hình ảnh động tại Ấn Độ - sân khấu, video tại nhà và truyền hình. Ví dụ, các băng đĩa video sao chép lậu có mặt tại các thành phố lớn trước khi được các nhà hát địa phương



phát hành. Sự gia tăng nhanh chóng của các nhà khai thác truyền hình cáp không được kiểm soát đã dẫn đến nạn vi phạm bản quyền truyền hình cáp.

➤ **Thương hiệu:**

Pháp luật về nhãn hiệu hàng hoá của Ấn Độ cung cấp sự bảo vệ cho các thương hiệu và nhãn hiệu dịch vụ. Một dự luật sửa đổi Đạo luật Nhãn hiệu thương mại năm 1999 nhằm bao gồm các quy định liên quan đến việc nộp đơn đăng ký nhãn hiệu hàng hoá theo Nghị định thư Madrid đã được Nghị viện thông qua và có thể được thực hiện sớm. Hơn nữa, một hệ thống nộp đơn đăng ký nhãn hiệu điện tử đã được Văn phòng Sở hữu Trí tuệ tại Ấn Độ áp dụng và việc thực thi đang cải thiện.

Luật Quản lý Ngoại hối 1999 (FEMA) hạn chế việc sử dụng các nhãn hiệu thương mại của các công ty nước ngoài, trừ khi họ đầu tư ở Ấn Độ hay cung cấp công nghệ. Các chỉ dẫn địa lý được bảo hộ theo các quy định riêng biệt theo luật định.

➤ **Thực thi:**

Hệ thống tư pháp hình sự của Ấn Độ không hỗ trợ hiệu quả cho việc bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ. Chế độ thực thi hình sự về quyền SHTT của Ấn Độ, bao gồm cả bảo vệ biên giới chống lại hàng giả và hàng lậu, vẫn còn yếu kém. Được biết vẫn còn ít vụ kết án cho tội vi phạm bản quyền sau các vụ bố ráp, kể cả các cuộc bố ráp chống lại những kẻ tái phạm. Việc xét xử các vụ án này thường chậm chạp. Hành động của cảnh sát chống lại nạn sao chép lậu phim ảnh đã được cải thiện phần nào kể từ năm 2003. Cản trở các cuộc bố ráp, rò rỉ thông tin mật, chậm trễ trong việc chuẩn bị các vụ án hình sự và thiếu cán bộ được đào tạo đầy đủ đã tiếp tục cản trở quá trình thi hành án hình sự.

Đề trao quyền cho các quan chức hải quan tịch thu hàng hoá xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ tại biên giới mà không cần phải có lệnh từ tòa án, Cơ quan Hải quan Ấn Độ đã ban hành các Quy tắc Thi hành Quyền sở hữu trí tuệ (hàng hóa nhập khẩu), năm 2007.

Các cơ quan Hải quan cũng đã khởi xướng một hệ thống ghi chép, cho phép các chủ sở hữu quyền ghi lại bằng sáng chế, cũng như thương hiệu, bản quyền, thiết kế hoặc các đăng ký chỉ dẫn địa lý GI. Hệ thống này cũng sẽ cho phép chủ sở hữu quyền yêu cầu đình chỉ thông quan hàng hóa có khả năng vi phạm. Hải quan cũng có kế hoạch để nhận các thông báo trên mạng và đang trong quá trình hoàn thiện các thủ tục như vậy.

GOI cũng đã thông qua Luật (sửa đổi) các loại thuốc và mỹ phẩm năm 2008, tăng cường các hình phạt đối với bất kỳ loại thuốc pha trộn và giả nào. Đạo luật này có thể được thực hiện trong tương lai gần.

### Các nguồn trên Web

- Liên đoàn Công nghiệp Ấn Độ (Confederation of Indian Industry):

<http://www.ciionline.org/>

- Liên đoàn các Phòng Thương mại và Công nghiệp Ấn Độ (Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry): <http://www.ficci.com/about-us/about-us.htm>
- Hiệp hội Nhượng quyền Thương mại Ấn Độ (The Franchising Association of India): [www.Fai.co.in](http://www.Fai.co.in)
- Ngân hàng Dự trữ Ấn Độ (Reserve Bank of India): <http://www.rbi.org.in/>
- Niên giám Chính phủ Ấn Độ: <http://goidirectory.nic.in/>
- Bộ Tài chính Ấn Độ: <http://finmin.nic.in/>
- Bộ Thương mại và Công nghiệp: <http://commerce.nic.in/>
- Luật Quản lý Ngoại hối: <http://www.rbi.org.in/scripts/fema.aspx>

- CRISIL trực tuyến (Tổ chức dịch vụ xếp hạng tín dụng và thông tin của Standard & Poor's):

<http://www.crisilonline.com/RatingsSite/Brochureware/index.jsp>

- Thời báo Ấn Độ (The Times of India): <http://timesofindia.indiatimes.com/>
- Thời báo Kinh tế (The Economic Times): <http://economictimes.indiatimes.com/>
- Business Standard: <http://www.business-standard.com/>
- The Financial Express: <http://www.financialexpress.com/index.php>
- Bộ Quốc phòng, các hướng dẫn về các đại lý của người bán hàng nước ngoài:

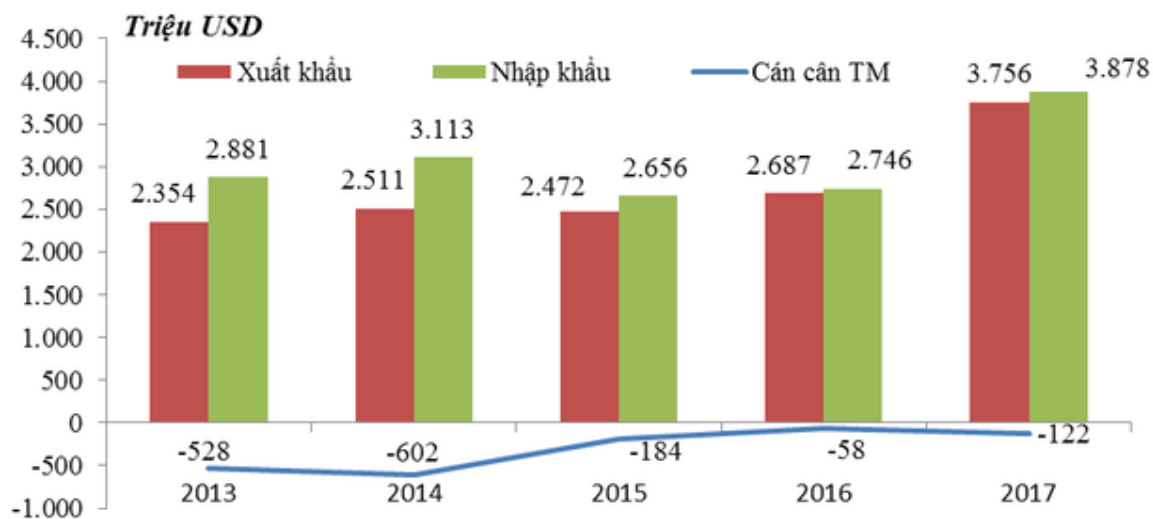
<http://mod.nic.in/newaddition/repagent.htm>

## Chương 4: Quan hệ thương mại song phương giữa Việt Nam và Ấn Độ

### Tổng quan thương mại song phương giữa Việt Nam và Ấn Độ

Thương mại Việt Nam - Ấn Độ không ngừng tăng trưởng, đặc biệt từ khi hai nước thiết lập quan hệ đối tác chiến lược tháng 7/2007. Tháng 10/2009, Ấn Độ đã công nhận Việt Nam là nước có nền kinh tế thị trường đầy đủ. Ấn Độ hiện là một trong 10 đối tác thương mại lớn nhất của Việt Nam. Kim ngạch thương mại hai chiều tăng dần qua các năm kể từ khi hai nước thiết lập quan hệ đối tác chiến lược.

### Biểu đồ thương mại Việt Nam - Ấn Độ giai đoạn 2013 - 2017



Nguồn: Tổng Cục Hải quan

Theo số liệu của Bộ Công Thương Ấn Độ, tính trong 4 tháng đầu năm 2018, thương mại song phương Ấn Độ - Việt Nam đạt 4,46 tỷ USD tăng 21,31% so với cùng kỳ, trong đó, xuất khẩu từ Ấn Độ đạt 2,26 tỷ USD giảm 8,48% so với 2,46 tỷ USD; nhập khẩu từ Việt Nam đạt 2,20 tỷ USD tăng 82% so với 1,21 tỷ USD cùng kỳ.

Số liệu thống kê của Tổng cục Hải quan ghi nhận trong các năm qua, Việt Nam luôn phải

đổi mặt với thâm hụt thương mại trong trao đổi hàng hóa với Ấn Độ tuy nhiên mức thâm hụt có chiều hướng giảm dần. Nếu như trong giai đoạn 2011-2014, trung bình thâm hụt thương mại của Việt Nam với Ấn Độ là hơn 500 triệu USD thì bước sang các năm 2015 và 2016 mức thâm hụt giảm mạnh xuống chỉ còn lần lượt 184 triệu USD và 58 triệu USD. Trong năm 2017, Việt Nam thâm hụt 122 triệu USD trong trao đổi thương mại với Ấn Độ, tăng 63 triệu USD so với năm trước tuy nhiên vẫn ở mức thấp, kim ngạch xuất nhập Việt Nam - Ấn Độ đạt 7,63 tỷ USD trong năm 2017 tăng 40,51% so với 5,32 tỷ USD cùng kỳ, trong đó, xuất khẩu đạt 3,76 tỷ USD tăng 39,80%; nhập khẩu đạt 3,87 tỷ USD tăng 41,20% so với cùng kỳ năm trước.

Trong nửa đầu năm 2018, xuất khẩu hàng hóa Việt Nam sang Ấn Độ đạt 3,3 tỷ USD, tăng gần gấp đôi so với cùng kỳ năm 2017.

Theo số liệu thống kê sơ bộ từ Tổng Cục Hải quan, tính từ đầu năm đến hết tháng 6/2018, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Ấn Độ đạt 3,3 tỷ USD, tăng 97,95% so với cùng kỳ 2017. Tính riêng tháng 6/2018, kim ngạch đạt 610,1 triệu USD, tăng 0,74% so với tháng 5/2018 và tăng gấp đôi (104,36%) so với tháng 6/2017.

Đáng chú ý, có 7 ngành hàng xuất khẩu của Việt Nam có tốc độ tăng trưởng đạt trên 100%, trong đó ngành hàng máy móc thiết bị, dụng cụ phụ tùng tăng trưởng 583,06% so với cùng kỳ năm trước đạt 1,1 tỷ USD và trở thành ngành hàng có kim ngạch xuất khẩu lớn nhất của Việt Nam sang Ấn Độ tính đến thời điểm hiện tại.

Xuất khẩu điện thoại di động và linh kiện tiếp tục giữ được đà tăng trưởng, trong 6 tháng đầu năm 2018 đạt 378,73 tỷ USD, tăng 57,66% so với cùng kỳ - ngành hàng đứng thứ hai về kim ngạch sau máy móc thiết bị.

Các mặt hàng khác có tốc độ tăng trưởng ấn tượng bao gồm xuất khẩu sản phẩm mây tre, cói thảm tăng gấp hơn 15 lần (tức tăng 1528,73%) mặc dù chỉ đạt 2,1 triệu USD; than đá gấp 1,67 lần (tức tăng 167,19%) đạt 11,9 triệu USD và 83,7 nghìn tấn tăng gấp 2 lần (tức



tăng 200,95%) so với cùng kỳ, giá xuất bình quân 142,35 USD/tấn, giảm 11,22%; sản phẩm từ chất dẻo tăng 159,36% đạt 17,5 triệu USD và sản phẩm từ cao su tăng 114,67% đạt 4,7 triệu USD; sản phẩm từ sắt thép tăng gấp 2,64 lần (tức tăng 264,76%) đạt 94,6 triệu USD; phương tiện vận tải và phụ tùng tăng 195,32% đạt 127,5 triệu USD.

Bên cạnh những mặt hàng tăng trưởng ấn tượng, thì xuất khẩu chè sứt giảm mạnh 71,42% về lượng và 77,96% về trị giá, tương ứng với 395 tấn; 368,4 nghìn USD. Giá xuất bình quân 932,88 USD/tấn, giảm 22,87% so với cùng kỳ.

Nhìn chung, 6 tháng đầu năm nay kim ngạch hàng hóa của Việt Nam xuất sang Ấn Độ đều có tốc độ tăng trưởng chiếm 92,8%.

➤ **Xuất khẩu sang thị trường Ấn Độ 6 tháng đầu năm 2018**

Mặt hàng	Lượng (Tấn)	Trị giá (USD)	+/- so với cùng kỳ năm 2017 (%)	
<b>Tổng</b>		<b>3.358.761.299</b>	<b>Lượng</b>	<b>Trị giá</b>
Máy móc, thiết bị, dụng cụ, phụ tùng khác		1.116.391.552		583,06
Điện thoại các loại và linh kiện		378.733.834		57,66
Kim loại thường khác và sản phẩm		309.312.645		40,77

Máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện		287.260.443		13,2
Hóa chất		151.039.086		48,52
Phương tiện vận tải và phụ tùng		127.527.851		195,34
Sản phẩm từ sắt thép		94.613.405		264,76
Xơ, sợi dệt các loại	18.360	68.979.960	15,03	17,85
Cà phê	31.020	53.249.289	52,58	26,47
Sắt thép các loại	53.890	48.015.429	0,87	11,77
Cao su	30.586	47.353.269	54,86	34,46
Giày dép các loại		47.147.780		62,56
Thức ăn gia súc và nguyên liệu		45.392.793		55,05
Hạt tiêu	11.652	39.292.614	58,44	-2,16

Nguyên phụ liệu dệt, may, da, giày		34.320.882		40,05
Sản phẩm hóa chất		31.646.936		52,39
Gỗ và sản phẩm gỗ		27.442.057		-0,47
Hàng dệt, may		27.300.478		35,01
Chất dẻo nguyên liệu	19.381	23.292.697	66,6	86,82
Hạt điều	2.621	19.300.350	18,92	11,84
Sản phẩm từ chất dẻo		17.558.380		159,36
Hàng thủy sản		13.783.569		45,79
Than các loại	83.790	11.927.274	200,95	167,19
Sản phẩm từ cao su		4.793.288		114,67
Sản phẩm mây, tre, cói và thảm		2.149.503		1.528,73
Sản phẩm		1.456.137		54,68

gôm, sứ				
Bánh kẹo và các sản phẩm từ ngũ cốc		373.496		61,1
Chè	395	368.488	-71,42	-77,96

*Nguồn: Tổng Cục Hải quan*

Quan hệ thương mại giữa hai nước đang ngày càng phát triển tốt hơn về chất và lượng, đặc biệt là kể từ khi Hiệp định thương mại hàng hóa ASEAN - Ấn Độ (AITIG) bắt đầu có hiệu lực vào năm 2010.

Hợp tác thương mại giữa Việt Nam và Ấn Độ đã tăng trưởng từ mức 237 triệu USD giai đoạn 2001-2002 lên đến 10,135 tỷ USD giai đoạn 2016 -2017 (tăng 4000% trong vòng 15 năm). Theo báo cáo của HSBC, Việt Nam là thị trường xuất nhập khẩu tăng trưởng nhanh nhất của Ấn Độ giai đoạn 2016-2020 và giai đoạn 2021 – 2030 với tốc độ tăng trưởng xuất khẩu ước tính lần lượt là 16% và 14% còn nhập khẩu tăng trưởng khoảng 14% và 15%. Hai bên đang phấn đấu đạt mục tiêu kim ngạch thương mại 15 tỷ USD vào năm 2020.

Trong quan hệ thương mại, cơ cấu hàng hóa trao đổi cũng được mở rộng nhiều. Trước đây, thương mại hai nước chỉ phụ thuộc vào 3 ngành hàng lớn là thức ăn chăn nuôi, ngô và dược phẩm, trong đó Việt Nam nhập khẩu là chủ yếu thì giờ đây bao trùm sang các sản phẩm nông nghiệp, thủy sản, thiết bị điện tử, điện thoại di động và linh kiện, máy móc thiết bị, dược phẩm, hóa chất, hàng dệt may...

ASEAN và Ấn Độ đã ký kết Hiệp định về Thương mại hàng hóa (TIG) tại Bangkok ngày 13/8/2009 sau sáu năm đàm phán. Việc ký kết thỏa thuận này đã mở đường cho việc thành lập một trong những khu vực mậu dịch tự do lớn nhất thế giới – một thị trường với

gần 1,8 tỷ dân với Tổng sản phẩm quốc nội (GDP) đạt 2,75 nghìn tỷ USD. Khu vực mậu dịch tự do ASEAN-Án Độ sẽ xóa bỏ cam kết thuế quan cho trên 90% các mặt hàng được buôn bán giữa hai khu vực, bao gồm cả những “mặt hàng đặc biệt” như dầu cọ (thô và tinh chế), cà phê, trà đen và hạt tiêu. Thuế quan đối với trên 4000 dòng sản phẩm sẽ được dỡ bỏ trong thời hạn sớm nhất là 2016.

Theo Hiệp định Thương mại dịch vụ và Đầu tư giữa hai bên, lộ trình cắt giảm thuế được chia theo 5 danh mục có tiến độ và mức độ giảm thuế khác nhau, bao gồm Danh mục giảm thuế thông thường (NT), Danh mục nhạy cảm (SL), Danh mục nhạy cảm cao (HSL), Danh mục các sản phẩm đặc biệt và Danh mục loại trừ (EL). Với tư cách là nước thành viên mới của ASEAN (CLMV), Việt Nam được cắt giảm thuế theo lộ trình dài hơn 05 năm so với các nước ASEAN và Án Độ. Tuy có lộ trình dài hơn nhưng Việt Nam vẫn được hưởng đầy đủ ưu đãi từ cam kết giảm thuế của Án Độ và các nước ASEAN khác. Danh mục giảm thuế thông thường (NT) của Việt Nam gồm 80% số dòng thuế sẽ giảm xuống 0% ngày 31/12/2017. Trong đó, 9% tổng số dòng thuế sẽ được linh hoạt giảm xuống 0% từ 31/12/2020 (NT2). Danh mục loại trừ (EL) của Việt Nam gồm 485 dòng thuế, là những sản phẩm không thuộc đối tượng cắt giảm thuế. Với diện loại trừ rộng, hầu hết các sản phẩm mà Việt Nam có nhu cầu bảo hộ đều được đưa vào Danh mục EL.

Về cam kết của Án Độ, Án Độ cam kết cắt giảm thuế quan đối với nhiều mặt hàng mà Việt Nam có thế mạnh xuất khẩu như hàng may mặc, dày dép, gỗ và sản phẩm gỗ, thủy sản, than đá, cao su, sắt thép v.v. Ngoài ra, theo yêu cầu của Việt Nam, Án Độ nhất trí giảm thuế đối xuống còn 45% đối với cà phê và chè đen, và 50% đối với hạt tiêu vào năm 2018. Đây là các sản phẩm được cho là rất nhạy cảm với Án Độ nhưng lại có lợi ích xuất khẩu đặc biệt đối với Việt Nam.

Hai nước đặt mục tiêu nâng kim ngạch thương mại lên 20 tỷ USD vào năm 2020 là một kỳ vọng lớn song vẫn thấp hơn tiềm năng. Tiểu ban hỗn hợp về thương mại cấp thứ trưởng đã họp trong tháng 1/2015 và xác định bảy lĩnh vực ưu tiên trong hợp tác thương



mại, trong đó có dệt may, da giày, dược phẩm, nông nghiệp, kỹ thuật và nông nghiệp, du lịch. Ấn Độ mong muốn tham gia phát triển lĩnh vực cơ sở hạ tầng, lĩnh vực công nghệ thông tin tại Việt Nam, trong khi tài chính-ngân hàng cũng là lĩnh vực có tiềm năng trong hợp tác hai bên.

Trong thời gian tới, khi mức thuế xuất nhập khẩu giữa Việt Nam và Ấn Độ được cắt giảm theo lộ trình, doanh nghiệp Việt Nam cần nhanh chóng tận dụng lợi thế về thuế do Hiệp định TIG mang lại. Sẽ có nhiều mặt hàng của Việt Nam được hưởng thuế 0-7% tại thị trường Ấn Độ và do cách tính thuế của Ấn Độ, hàng hoá của Việt Nam sẽ có lợi rất nhiều khi xuất khẩu vào thị trường Ấn Độ.

Doanh nghiệp Việt Nam cũng cần tích cực tham gia các hội chợ, triển lãm và các hoạt động xúc tiến thương mại tại Ấn Độ. Một trong những hoạt động điển hình là Hội chợ ASEAN-Ấn Độ-AIBF, sáng kiến do Thủ tướng Ấn Độ Manmohan Singh đưa ra tại hội nghị cấp cao ASEAN-Ấn Độ ở Thái Lan hồi tháng 9/2009 sau khi Hiệp định thương mại về hàng hóa ASEAN-Ấn Độ được chính thức ký kết, với mục tiêu tăng cường quan hệ thương mại và đầu tư. Hội chợ được tổ chức thường niên từ năm 2011 tại Ấn Độ với sự tham gia của nước chủ nhà và 10 thành viên ASEAN.

Việc thực hiện các thỏa thuận của FTA ASEAN-Ấn Độ đang mở ra những cơ hội lớn cho các doanh nghiệp Việt Nam, đồng thời cũng đặt trước doanh nghiệp những thách thức, đòi hỏi cải thiện năng lực kinh doanh, nâng cao khả năng cạnh tranh. Do đó, ngay từ bây giờ, các doanh nghiệp cần chủ động hơn để nắm bắt tốt những cơ hội và vượt qua những thử thách mà FTA này mang lại.

#### **Bảng 4.1: Kim ngạch xuất nhập khẩu Việt Nam - Ấn Độ 2013 - 2017**

*Đơn vị tính: nghìn USD*

<b>Năm</b>	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>2016</b>	<b>2017</b>
------------	-------------	-------------	-------------	-------------	-------------

<b>Xuất khẩu</b>	2.826.668	2.781.693	2.680.089	3.105.625	4.147.467
<b>Nhập khẩu</b>	5.987.614	6.526.524	5.357.213	5.957.677	8.119.827
<b>Tổng kim ngạch XNK</b>	8.814.282	9.311.217	8.037.302	9.063.302	12.267.294
<b>Cán cân thương mại</b>	3.160.946	3.744.831	2.677.124	2.852.052	3.972.360

*Nguồn: Trade map 2015*

Các doanh nhân Ấn Độ rất giỏi trong buôn bán quốc tế. Ấn Độ có ngành chế biến gia vị số một trên thế giới, là một trong những sáng lập viên của Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO) và Hiệp định chung về Thuế quan và Mậu dịch (GATT).

### ➤ **Xuất khẩu của Việt Nam sang Ấn Độ**

- **Kim ngạch xuất khẩu**

Kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang thị trường Ấn Độ đã tăng trưởng không đều từ năm 2013 đến năm 2017. Tăng trưởng xuất khẩu lần lượt là -2% trong năm 2014 so với năm 2013, -4% năm 2015 so với 2014, 16% giai đoạn 2015 -2016 và tăng mạnh 34% giai đoạn 2016 – 2017.

Hiện hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Ấn Độ ngày càng đa dạng với nhiều mặt hàng hơn thay vì chỉ có những mặt hàng nông sản.

Năm 2017, các mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam sang Ấn Độ gồm các mã hàng: Máy điện và thiết bị điện... (HS 85); Lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi, máy và thiết bị cơ khí... (HS 84); Đồng và các sản phẩm bằng đồng (HS 74); Hoá chất vô cơ; các hợp chất vô cơ hay hữu cơ của kim loại quý... (HS 28); Cà phê, chè... (HS 09); Dụng cụ, thiết bị

quang học, nhiếp ảnh, điện ảnh, đo lường, kiểm tra độ chính xác, y tế hoặc phẫu thuật... (HS 90); Sắt và thép (HS 72); Cao su và các sản phẩm bằng cao su (HS 40); Sợi filament nhân tạo; sợi dạng dài và các dạng tương tự từ nguyên liệu dệt nhân tạo (HS 54); Các sản phẩm bằng sắt hoặc thép (HS 73).

Mặc dù cơ cấu các mặt hàng xuất khẩu của 2 nước tương đối giống nhau, thế mạnh của Việt Nam cũng là thế mạnh của Ấn Độ là các mặt hàng nông, thủy sản, dệt may... nhưng hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam đã dần tìm được chỗ đứng trên thị trường Ấn Độ.

Tổng kim ngạch xuất khẩu hàng hoá của Việt Nam sang Ấn Độ năm 2017 đạt gần 4,2 tỉ USD, với tốc độ tăng trưởng 9% giai đoạn 2013 – 2017, chiếm 1% trong tổng thị phần nhập khẩu hàng hoá của Ấn Độ năm 2017.

Sản phẩm từ (HS 85) tuy tốc độ tăng trưởng kim ngạch giảm 6% trong giai đoạn 2013 – 2017, nhưng sản phẩm này vẫn lọt vào top các sản phẩm xuất khẩu hàng đầu. Xếp thứ hai về kim ngạch xuất khẩu sang Ấn Độ là sản phẩm lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi, máy và thiết bị cơ khí... (HS 84), với tốc độ tăng trưởng 19% kể từ năm 2013 đến năm 2017.

Nhiều sản phẩm có tốc độ tăng trưởng mạnh về kim ngạch giai đoạn 2013 – 2017 như Tàu thủy, thuyền và các kết cấu nổi (HS 89) tăng trưởng 758%; Các chất chứa anbumin; các dạng tinh bột biến tính; keo hồ; enzym có mã (HS 35) tăng 360%; Xà phòng, các chất hữu cơ hoạt động bề mặt, các chế phẩm dùng để giặt, rửa, các chế phẩm bôi trơn... (HS 34) tăng 215%; Kẽm và các sản phẩm bằng kẽm (HS 79) tăng 194%; Chì và các sản phẩm bằng chì (HS 78) tăng 168%; Sách, báo, tranh ảnh và các sản phẩm khác của công nghiệp in... (HS 49) tăng 156% và Các chế phẩm từ rau, quả, quả hạch hoặc các sản phẩm khác của cây (HS 20) tốc độ tăng trưởng đạt 151%.

#### **Bảng 4.2: Các mặt hàng xuất khẩu chính của Việt Nam sang Ấn Độ 2017**

*Đơn vị tính: nghìn USD*

Mã sản phẩm	Tên sản phẩm	Kim ngạch xuất khẩu		% tăng /giảm năm 2016 - 2017	% tăng /giảm năm 2013 - 2017
		Năm 2016	Năm 2017		
<b>Tổng cộng</b>		<b>3.105.625</b>	<b>4.147.467</b>		
85	Máy điện và thiết bị điện và các bộ phận của chúng; máy ghi và tái tạo âm thanh, máy ghi và tái tạo hình ảnh và âm thanh truyền hình, bộ phận và phụ kiện của các loại máy trên	895.481	1.215.346	36	-6
84	Lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi, máy và thiết bị cơ khí; các bộ phận của chúng	340.574	409.915	20	19
74	Đồng và các sản phẩm bằng đồng	170.845	384.035	125	84
28	Hoá chất vô cơ; các hợp chất vô cơ hay hữu cơ của kim loại quý, kim loại đất hiếm, các nguyên tố	224.366	289.761	29	41

	phóng xạ hoặc các chất đồng vị				
09	Cà phê, chè, chè Paragoay và các loại gia vị	747.444	810.307	8	10
90	Dụng cụ, thiết bị quang học, nhiếp ảnh, điện ảnh, đo lường, kiểm tra độ chính xác, y tế hoặc phẫu thuật; các bộ phận và phụ kiện của chúng	62.123	206.060	232	96
72	Sắt và thép	48.815	201.636	313	33
40	Cao su và các sản phẩm bằng cao su	160.497	122.932	-23	-13
54	Sợi filament nhân tạo; sợi dạng dải và các dạng tương tự từ nguyên liệu dệt nhân tạo	84.772	110.021	30	18
73	Các sản phẩm bằng sắt hoặc thép	48.550	95.403	97	28

Nguồn: Trade map 2017

- **Các mặt hàng xuất khẩu chính:**



## 1. Thiết bị điện, điện tử... (HS 85)

Đơn vị tính: nghìn USD

	2013	2014	2015	2016	2017
Nhập khẩu từ Việt Nam	1.466.813	1.095.253	979.843	895.481	1.215.346
Nhập khẩu từ thế giới	29.790.526	31.923.374	35.925.676	37.005.267	46.858.131

Nguồn: Trademap.org

Năm 2017, nhóm hàng thiết bị điện, điện tử... (HS 85) xuất khẩu sang Ấn Độ đạt giá trị kim ngạch hơn 1,2 tỉ USD, tăng 36% so với năm 2016, nhưng trong giai đoạn 2013 – 2017 tăng trưởng xuất khẩu nhóm hàng này trung bình lại giảm 6%/năm, chiếm 2,6% thị phần trong số các mặt hàng nhập khẩu từ Ấn Độ vào Việt Nam, xếp vị trí thứ 8 trong số các quốc gia xuất khẩu (HS 85) sang Ấn Độ. Các sản phẩm dòng HS 85 có mức thuế suất nhập khẩu vào thị trường Ấn Độ ở mức bình quân 0,7%, thấp thứ hai trong số 5 nhóm hàng xuất khẩu hàng đầu sang Ấn Độ. Điều này cho thấy rào cản với nhóm hàng này tương đối thấp, tạo đà tốt cho phát triển thị phần, góp phần làm tăng tính cạnh tranh của sản phẩm.

Trung Quốc là quốc gia xuất khẩu hàng đầu nhóm hàng (HS 85) sang Ấn Độ. Năm 2017, Trung Quốc xuất khẩu nhóm hàng này sang Ấn Độ hơn 27,5 tỉ USD, chiếm 58,8% trong tổng nhập khẩu nhóm hàng này của Ấn Độ.

Các nhà cung cấp lớn khác gồm có: Hàn Quốc hơn 3,2 tỉ USD (6,9%), Hoa Kỳ đạt

khoảng 1,7 tỉ USD chiếm 3,5%, Malaysia gần 1,6 tỉ USD (3,4%), Đức khoảng 1,5 tỉ USD (3,1%), Hồng Kông đạt khoảng 1,3 tỉ USD (2,7%).

Các sản phẩm thuộc nhóm hàng (HS 85) đạt giá trị xuất khẩu cao nhất từ Việt Nam sang Ấn Độ gồm:

- (HS 8517) Bộ điện thoại, kể cả điện thoại di động (telephones for cellular networks) hoặc điện thoại dùng cho mạng không dây khác; thiết bị khác để truyền và nhận tiếng, hình ảnh hoặc dữ liệu khác, kể cả các thiết bị viễn thông nối mạng hữu tuyến hoặc không dây (như loại sử dụng trong mạng nội bộ hoặc mạng diện rộng), trừ loại thiết bị truyền và thu của nhóm 84.43, 85.25, 85.27 hoặc 85.28.
- (HS 8528) Màn hình và máy chiếu, không gắn với máy thu dùng trong truyền hình; máy thu dùng trong truyền hình, có hoặc không gắn với máy thu thanh sóng vô tuyến hoặc máy ghi hoặc tái tạo âm thanh.
- (HS 8518) Micro và giá đỡ micro; loa đã hoặc chưa lắp ráp vào trong vỏ loa; tai nghe có khung chụp qua đầu và tai nghe không có khung chụp qua đầu, có hoặc không ghép nối với một micro, và các bộ gồm có một micro và một hoặc nhiều loa; thiết bị điện khuếch đại âm tần; bộ tăng âm điện.

Trong nhóm này, nhóm hàng có kim ngạch xuất khẩu cao nhất thuộc nhóm (HS 8517). Từ năm 2013 đến nay, tuy nhiều năm liền mặt hàng (HS 8517) luôn dẫn đầu, là mặt hàng có kim ngạch xuất khẩu cao nhất của Việt Nam sang thị trường Ấn Độ, nhưng tăng trưởng xuất khẩu của (HS 8517) lại giảm 15% mỗi năm trong giai đoạn 2013 - 2017. Năm 2017, sản phẩm (HS 8517) xuất khẩu đạt hơn 673,6 triệu USD. Rào cản đối với sản phẩm thuộc nhóm (HS 8517) khá thấp, với mức thuế suất nhập khẩu 0%, cho thấy tiềm năng tăng trưởng thị phần. Thị phần sản phẩm (HS 8517) của Việt Nam trên thị trường Ấn Độ hiện tại xếp thứ tư với 3,3%, sau Trung Quốc (71,2%) và Hàn Quốc (8,2%), Hồng Kông (3,9%).

Sản phẩm (HS 8528) là mặt hàng có giá trị xuất khẩu từ Việt Nam sang Ấn Độ xếp thứ hai sau (HS 8517) trong năm 2017. Với mức thuế suất nhập khẩu 0% của Ấn Độ, (HS 8528) xuất khẩu sang Ấn Độ đạt hơn 118,2 triệu USD, chiếm 7,1% thị phần, tăng 93% so với năm 2016, nhưng nhìn chung trong giai đoạn năm 2013 – 2017 tăng trưởng xuất khẩu của (HS 8528) trung bình lại giảm 4% mỗi năm. Việt Nam xếp thứ tư về thị phần nhập khẩu (HS 8528) của Ấn Độ, xếp vị trí đầu tiên là Trung Quốc (48,2%), kế đến là Malaysia (23,9%), xếp vị trí thứ 3 là Thái Lan (10,6%).

Sản phẩm chiếm thị phần cao thứ hai của Ấn Độ là (HS 8518) với 14,3%, sau Trung Quốc (64,4%). Năm 2017, (HS 8518) xuất khẩu sang Ấn Độ đạt hơn 98,8 triệu USD, tăng 32% so với năm 2016, và trung bình tăng 28%/ năm trong giai đoạn năm 2013 – 2017. Mức thuế nhập khẩu trung bình Ấn Độ áp cho sản phẩm (HS 8518) xuất khẩu từ Việt Nam là 0,2%.

## 2. Lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi, máy và thiết bị cơ khí... (HS 84)

*Đơn vị tính: nghìn USD*

	2013	2014	2015	2016	2017
Nhập khẩu từ Việt Nam	223.798	194.368	308.749	340.574	409.915
Nhập khẩu từ thế giới	31.945.783	31.193.506	32.407.180	32.515.742	36.001.877

*Nguồn: Trademap.org*

Đây là nhóm hàng lớn thứ 2 của Việt Nam tại thị trường Ấn Độ với tổng kim ngạch xuất

khẩu khoảng 410 triệu USD trong năm 2017, tăng mỗi năm 19% giai đoạn 2013 – 2017. Riêng trong năm 2017, xuất khẩu (HS 84) tăng 20% so với năm 2016. Đây cũng là nhóm sản phẩm hiện đang được hưởng mức thuế suất khá thấp, bình quân 1%, thể hiện mức độ mở cửa của thị trường Án Độ với sản phẩm lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi, máy và thiết bị cơ khí...

Năm 2017, Việt Nam là quốc gia xếp vị trí thứ 13 trong số các nhà xuất khẩu nhóm hàng (HS 84) sang Án Độ, chiếm 1,1% thị phần nhập khẩu của Án Độ. 5 quốc gia xuất khẩu hàng đầu nhóm hàng (HS 84) sang Án Độ là Trung Quốc với 35,6% thị phần, Hoa Kỳ (11,4%), Đức (10,5%), Nhật Bản (7,1%), và Ý (4,5%).

Các sản phẩm đạt giá trị xuất khẩu cao trong nhóm hàng (HS 84) là:

- (HS 8473) Bộ phận và phụ kiện (trừ vỏ, hộp đựng và các loại tương tự) chỉ dùng hoặc chủ yếu dùng với các máy thuộc các nhóm từ 84.69 đến 84.72.
- (HS 8443) Máy in sử dụng các bộ phận in như khuôn in (bát chữ), trục lăn và các bộ phận in của nhóm 84.42; máy in khác, máy copy (copying machines) và máy fax, có hoặc không kết hợp với nhau; bộ phận và các phụ kiện của chúng.
- (HS 8426) Cầu của tàu thủy; cầu trục, kể cả cầu trục cáp; khung thang nâng di động, xe chuyên chở kiểu khung đỡ cột chống và xe công xưởng có lắp cầu.
- (HS 8470) Máy tính và các máy ghi, sao và hiển thị dữ liệu loại bỏ túi có chức năng tính toán; máy kế toán; máy đóng dấu miễn cước bưu phí, máy bán vé và các loại máy tương tự, có gắn bộ phận tính toán; máy tính tiền.

Các sản phẩm khác cũng có giá trị kim ngạch cao và tốc độ tăng trưởng nhanh trong giai đoạn 2013 – 2017 là (HS 8451) trung bình tăng 739%/năm, đạt 1,2 triệu USD trong năm 2017. Kế đến là (HS 8450) với mức tăng trưởng bình quân 629%/năm nhưng chỉ xuất khẩu được 822 ngàn USD trong năm 2017 và (HS 8409) trung bình tăng 370%/năm, đạt

5,2 triệu USD trong năm 2017.

Năm 2017, trong nhóm hàng (HS 84), tuy mặt hàng (HS 8473) có tốc độ tăng trưởng mạnh 157% giai đoạn 2013 – 2017, nhưng riêng trong năm 2017, giá trị xuất khẩu mặt hàng này không tăng so với năm 2016. Kim ngạch xuất khẩu (HS 8473) sang Ấn Độ đạt gần 181,2 triệu USD trong năm 2017, chiếm 13% thị phần thị trường Ấn Độ.

Mặt hàng (HS 8443) là sản phẩm Việt Nam xuất khẩu sang Ấn Độ tăng 32% so với năm 2016, với giá trị xuất khẩu đạt khoảng 48,6 triệu USD, chiếm 3,5% thị phần nhập khẩu của Ấn Độ. Nhìn chung trong toàn giai đoạn 2013 – 2017, xuất khẩu (HS 8443) tăng trưởng trung bình 12%/năm. Về vị trí, Việt Nam xếp thứ 6 trong tổng số các quốc gia và vùng lãnh thổ xuất khẩu mặt hàng (HS 8443) sang Ấn Độ, và mức thuế suất nhập khẩu trung bình mà Ấn Độ dành cho mặt hàng này là 0%.

Một sản phẩm khác trong nhóm hàng (HS 84) cũng được Ấn Độ nhập khẩu với mức thuế 0% là (HS 8426). Giai đoạn 2013 – 2017, xuất khẩu (HS 8426) từ Việt Nam sang Ấn Độ không đều. Năm 2013 – 2015, Việt Nam không xuất khẩu sản phẩm này sang Ấn Độ; năm 2016 Việt Nam xuất khẩu 4 ngàn USD và sang năm 2017, xuất khẩu sản phẩm này sang Ấn Độ của Việt Nam tăng vọt, đạt khoảng 44,2 triệu USD, tăng 1,1 triệu % so với năm 2016. Với thị phần 8,9%, mặt hàng (HS 8426) là quốc gia cung cấp lớn thứ 3 của Ấn Độ, sau Trung Quốc (52,5%) và Đức (21,6%).

Sản phẩm đạt giá trị xuất khẩu lớn thứ tư của Việt Nam sang Ấn Độ trong nhóm hàng (HS 84) là (HS 8470). Năm 2013 – 2017, sản phẩm này xuất khẩu giảm trong năm 2014, sau đó tăng từ từ và đạt giá trị là 41,6 triệu USD vào năm 2017, tăng 19% so với năm 2016, với mức thuế nhập khẩu trung bình của Ấn Độ ở mức 0%. Việt Nam xếp vị trí thứ 2 trong số các quốc gia xuất khẩu sản phẩm này sang Ấn Độ, chiếm 22,4% thị phần, sau Trung Quốc (48,7%), trung bình xuất khẩu tăng trưởng 39%/năm trong giai đoạn 2013 – 2017.



### 3. Đồng và các sản phẩm bằng đồng (HS 74)

Đơn vị tính: nghìn USD

	2013	2014	2015	2016	2017
Nhập khẩu từ Việt Nam	31.728	56.887	98.155	170.845	384.035
Nhập khẩu từ thế giới	2.817.308	3.226.849	3.286.157	3.265.814	4.267.485

Nguồn: Trademap.org

Năm 2017, mức thuế suất nhập khẩu trung bình Ấn Độ áp cho nhóm hàng (HS 74) là 3,6%. Việt Nam là quốc gia xếp thứ 4 trong số các quốc gia xuất khẩu sang Ấn Độ, chiếm 9% thị phần, sau Zambia (19,2%), UAE (13%), Malaysia (12%). Giá trị xuất khẩu đạt 384,04 triệu USD, tăng 125% so với năm 2016, nhìn chung trong toàn giai đoạn 2013 – 2017, (HS 74) xuất khẩu tăng trưởng trung bình 84%/năm.

Các sản phẩm xuất khẩu đạt giá trị cao trong nhóm hàng (HS 74) là:

- Dây đồng (HS 7408)
- Các loại ống và ống dẫn bằng đồng (HS 7411)
- Dây bện tao, cáp, dây tết và các loại trương tự, bằng đồng, chưa được cách điện (HS 7413)

Sản phẩm (HS 7408) trong giai đoạn 2013 – 2017 có mức tăng trưởng xuất khẩu cao nhất (506%/năm) trong 3 sản phẩm xuất khẩu hàng đầu của nhóm hàng (HS 74). Năm 2017,

mặt hàng này xuất khẩu đạt 217,8 triệu USD, tăng 254% so với năm 2016, chiếm 15,7% thị phần của Ấn Độ. Việt Nam là quốc gia xếp thứ 3 trong số các quốc gia xuất khẩu sang Ấn Độ, sau UAE (27,8%) và Malaysia (23,1%). Thuế nhập khẩu trung bình của Ấn Độ đối với (HS 7408) là 3,7%.

Với mức thuế nhập khẩu 0% Ấn Độ áp dụng cho sản phẩm (HS 7411), năm 2017, Việt Nam là quốc gia xuất khẩu hàng đầu sản phẩm của Ấn Độ và là mặt hàng xuất khẩu đạt giá trị cao thứ hai trong xuất khẩu nhóm hàng (HS 74), đạt giá trị xuất khẩu là 166,02 triệu USD, tăng 53% so với năm 2016, chiếm 47,1% thị phần của Ấn Độ. Riêng giai đoạn 2013 – 2017, xuất khẩu sản phẩm này tăng trưởng trung bình 49%/năm.

Sản phẩm xuất khẩu cao thứ 3 trong nhóm hàng (HS 74) nhưng có giá trị tăng trưởng xuất khẩu lớn thứ 2 trong giai đoạn 2013 – 2017, ở mức 196% là (HS 7413). Năm 2017, Ấn Độ áp thuế nhập khẩu 5% đối với sản phẩm này. Xuất khẩu (HS 7413) đạt 124 ngàn USD, giảm 68% so với năm 2016, chiếm thị phần khá nhỏ của Ấn Độ (0,5%), giữ vị trí thứ 8 trong số các quốc gia hàng đầu xuất khẩu sang Ấn Độ.

#### 4. Hoá chất vô cơ; các hợp chất vô cơ hay hữu cơ của kim loại quý... (HS 28)

*Đơn vị tính: nghìn USD*

	2013	2014	2015	2016	2017
Nhập khẩu từ Việt Nam	73.995	111.468	163.860	224.366	289.761
Nhập khẩu từ thế giới	5.100.315	4.996.262	5.071.355	4.820.827	5.594.384

*Nguồn: Trademap.org*

Nhập khẩu (HS 28) của Ấn Độ chiếm 4,7% nhập khẩu của thế giới. Năm 2017, Ấn Độ áp thuế nhập khẩu đối với nhóm hàng (HS 28) xuất khẩu từ Việt Nam là 0,3%. Việt Nam là quốc gia xếp thứ 7 trong số các nhà cung cấp nhóm hàng này sang Ấn Độ, chiếm 5,2% thị phần nhập khẩu của Ấn Độ. Xuất khẩu (HS 28) đạt khoảng 289,8 triệu USD, tăng 29% so với năm 2016. Nhìn chung trong toàn giai đoạn năm 2013 – 2017, tăng trưởng xuất khẩu trung bình đạt 41%/năm.

Các nhà cung cấp (HS 28) hàng đầu khác của Ấn Độ trong năm 2017 là: Úc (10,9%), Trung Quốc (10,3%), Morocco (9,2%), Senegal (8,2%) và Jordan (6,9%).

Các sản phẩm xuất khẩu hàng đầu thuộc nhóm hàng (HS 28) là:

- Corundum nhân tạo, đã hoặc chưa xác định về mặt hóa học; ôxit nhôm; hydroxit nhôm (HS 2818)
- Hydro, khí hiếm và các phi kim loại khác (HS 2804)
- Diphosphorous pentaoxide; axit phosphoric; axit polyphosphoric, đã hoặc chưa xác định về mặt hoá học (HS 2809)

Sản phẩm (HS 2818) xuất khẩu của Việt Nam sang Ấn Độ tăng trưởng không đều từ năm 2013 – 2017. Trong giai đoạn này, năm 2013 và 2015 Việt Nam không xuất khẩu sản phẩm này. Năm 2014, xuất khẩu giá trị này chỉ đạt 2 ngàn USD, sang năm 2016 xuất khẩu tăng vọt, đạt khoảng 49,5 triệu USD. Năm 2017, Việt Nam xếp thứ 2 trong số các quốc gia xuất khẩu (HS 2818) sang Ấn Độ, giá trị xuất khẩu tăng cao đạt gần 124 triệu USD trong năm 2017, tăng 151% so với năm 2016, chiếm 14,6% thị phần nhập khẩu của Ấn Độ. Thuế nhập khẩu của Ấn Độ đối với mặt hàng này là 0%.

Năm 2017, với mức thuế nhập khẩu của Ấn Độ dành cho mặt hàng (HS 2804) là 0,1%, Việt Nam đã xuất khẩu sản phẩm này sang Ấn Độ đạt giá trị khá cao, 68,4 triệu USD, giữ

vị trí thứ 2 trong số các quốc gia cung cấp và chiếm 33,6% thị phần nhập khẩu của Ấn Độ, sau Trung Quốc (42,4%). Giá trị xuất khẩu trong giai đoạn 2013 – 2017 chỉ tăng 1%, riêng năm 2017 xuất khẩu không tăng trưởng (0%) so với năm 2016.

Tuy là sản phẩm xuất khẩu xếp vị trí thứ 3 trong nhóm hàng (HS 28) nhưng (HS 2809) là sản phẩm có giá trị tăng trưởng khá cao trong giai đoạn 2013 – 2017, với mức tăng trưởng là 204%). Năm 2017, sản phẩm này xuất khẩu đạt 57,1 triệu USD, giảm 18% so với năm 2016, chiếm thị phần nhập khẩu 3,4%, và mức thuế nhập khẩu (HS 2809) của Ấn Độ là 0%.

### 5. Nhóm hàng cà phê, trà và gia vị (HS 09)

*Đơn vị tính: nghìn USD*

	2013	2014	2015	2016	2017
Nhập khẩu từ Việt Nam	126.194	228.402	179.780	208.454	214.011
Nhập khẩu từ thế giới	499.489	663.263	744.322	747.444	810.307

*Nguồn: Trademap.org*

Riêng đối với nhóm hàng cà phê, trà và gia vị (HS 09), Việt Nam là quốc gia dẫn đầu về xuất khẩu các loại sản phẩm này sang Ấn Độ với thị phần 26,4%, xếp thứ hai là Sri Lanka (14,9%) và Indonesia (12,2%).

Năm 2017, kim ngạch xuất khẩu nhóm hàng (HS 09) từ Việt Nam sang Ấn Độ đạt 214 triệu USD, với tốc độ tăng trưởng thường niên 10% trong giai đoạn 2013 – 2017. Riêng

năm 2016 – 2017, kim ngạch tăng 3% từ giá trị xấp xỉ 208,5 triệu USD năm 2016.

Các sản phẩm xuất khẩu chính thuộc nhóm hàng này là:

- Cà phê, rang hoặc chưa rang, đã hoặc chưa khử chất caphêin; vỏ quả và vỏ lụa cà phê; các chất thay thế cà phê có chứa cà phê theo tỷ lệ nào đó (HS 0901)
- Hạt tiêu thuộc chi Piper; quả ớt thuộc chi Capsicum hoặc chi Pimenta, khô, xay hoặc nghiền (HS 0904)
- Quế và hoa quế (HS 0906)
- Hạt của hoa hồi, hoa hồi dạng sao, thì là, rau mùi, thì là Ai cập hoặc carum; hạt bách xù (juniper berries) (HS 0909)
- Gừng, nghệ tây, nghệ (curcuma), lá húng tây, cỏ xạ hương, lá nguyệt quế, cari (curry) và các loại gia vị khác (HS 0910)
- Chè, đã hoặc chưa pha hương liệu (HS 0902)

### ➤ Cà phê... (HS 0901)

Cà phê là nhóm hàng dẫn đầu trong nhóm các sản phẩm (HS 09) xuất khẩu sang thị trường Ấn Độ trong năm 2017. Nhập khẩu cà phê Việt Nam vào thị trường Ấn Độ đã có sự biến động trong những năm 2013 – 2017 và xuất khẩu chỉ tăng trưởng bình quân 6%/năm.

Hàng năm Ấn Độ nhập khẩu cà phê từ nước ngoài để tái xuất hoặc sản xuất cà phê hòa tan, chủ yếu là nhập khẩu cà phê Robusta từ Việt Nam. Ấn Độ là nhà nhập khẩu cà phê lớn thứ 35 trên thế giới, chiếm 0,4% tổng kim ngạch nhập khẩu toàn thế giới.

Phân tích các dữ liệu của Trade map cho thấy Việt Nam là nước cung ứng cà phê hàng đầu cho Ấn Độ. Trong năm 2017, Việt Nam đã cung ứng gần 90,8 triệu USD giá trị nhập



khẩu cà phê của Ấn Độ. Thị phần của cà phê Việt Nam trong nhập khẩu của Ấn Độ đã đạt mức 62,6%, tăng 33% so với năm 2016. Mức thuế Ấn Độ áp cho mặt hàng (HS 0901) của Việt Nam là 71,2%. Các đối thủ cạnh tranh chính của Việt Nam về mặt hàng cà phê gồm có Uganda (15,6%) và Indonesia (9,8%) là các nguồn cung ứng cà phê lớn thứ nhì và thứ ba của Ấn Độ.

Theo nhiều nguồn thông tin thương mại, các nhà sản xuất cà phê hòa tan Ấn Độ đang điều chỉnh tỷ lệ cà phê để phù hợp với sở thích của người tiêu dùng và duy trì khả năng cạnh tranh về tài chính và thương mại. Dù tỷ lệ tiêu thụ cà phê rang xay từ trước tới nay vẫn duy trì ở mức cao, nhưng tỷ lệ cà phê hòa tan trong những năm gần đây đã có sự vượt trội đáng kể, đặc biệt là ở miền bắc Ấn Độ.

Hàng trăm cửa hàng cà phê có ảnh hưởng của phong cách phương Tây đã xuất hiện trên khắp các thành phố lớn và nhỏ của Ấn Độ trong 10 năm vừa qua. Cà phê hiện đã có sức cạnh tranh với trà – thức uống đã từng chiếm ưu thế trong các quán cà phê - đặc biệt là những người tiêu dùng trẻ tuổi. Bên cạnh các chuỗi cửa hàng cà phê lớn, các thương hiệu cà phê thủ công đang nổi lên ở các thành phố lớn nhưng vẫn là một khu vực thích hợp vì cà phê được bán ở các quán cà phê này thường có giá cao.

Việc sẵn sàng tiêu dùng thực phẩm và đồ uống bên ngoài gia đình và thu nhập gia tăng đã giúp cho tiêu thụ cà phê tăng trưởng trong những năm gần đây. Nhiều công ty đã nhắm mục tiêu tới đối tượng khách hàng là các chuyên gia trẻ; đặc biệt là phụ nữ, nhưng tốc độ mở rộng dường như đã chậm lại trong những năm gần đây.

Ấn Độ nhập khẩu cà phê nhân để tái xuất khẩu phần lớn là cà phê có xuất xứ từ Việt Nam, Uganda và Indonesia chiếm ưu thế do được miễn thuế và giá thấp.

### ➤ **Hạt tiêu... (HS 0904)**

Mỗi năm các thương gia Ấn Độ nhập khẩu hạt tiêu từ Việt Nam, sau đó chế biến và tái

xuất dưới dạng trị giá gia tăng. Riêng năm 2017, tổng khối lượng hạt tiêu nhập khẩu từ thế giới của Ấn Độ đạt trên 31,8 ngàn tấn, trong đó Việt Nam chiếm 10.782 tấn, giá trị kim ngạch đạt 56,4 triệu USD, giảm 27% so với mức 77,2 triệu USD hồi năm 2016. Nhưng nhìn chung trong toàn giai đoạn năm 2013 – 2017, xuất khẩu tăng trưởng trung bình 12%/năm.

Việt Nam là một trong những nguồn cung ứng tiêu chính cho thị trường Ấn Độ, cùng với Sri Lanka và Indonesia. Năm 2017, Việt Nam chiếm 33,2% thị phần của Ấn Độ, xếp vị trí thứ 2, sau Sri Lanka (44,3%) và trước Indonesia (12,6%).

Tính đến quý 2 năm 2018, xuất khẩu hạt tiêu sang thị trường Ấn Độ đạt 391,2 ngàn tấn, với giá trị kim ngạch trên 2,9 triệu USD, đóng góp gần 27,1% vào tổng giá trị kim ngạch xuất khẩu sang thị trường này.

Mặc dù giá thành hồ tiêu thế giới giảm, nhưng hồ tiêu Việt Nam vẫn là “con ác mộng” với hồ tiêu Ấn Độ, quốc gia sản xuất hồ tiêu lớn thứ hai sau Việt Nam. Tình trạng dư thừa hồ tiêu Việt Nam nhập khẩu đang xảy ra trên thị trường Ấn Độ. Đà lao dốc của giá hồ tiêu đen tại Kerala, Tamil Nadu và Karnataka, ba huyện trồng hạt tiêu lớn nhất của Ấn Độ ngày càng trở nên trầm trọng. Ngoài ra, sản lượng giảm cũng làm gia tăng mối lo ngại của người trồng tiêu tại đây.

Nguyên nhân chính dẫn tới cho việc giảm giá là sự gia tăng đáng kể trong khối lượng nhập khẩu từ Việt Nam. Hạt tiêu được nhập khẩu từ Việt Nam vào Ấn Độ thông qua Sri Lanka. Với việc Việt Nam có thể thu được sản lượng lớn hơn trong vụ mùa năm nay, áp lực lên giá tiêu nội địa Ấn Độ càng gia tăng.

Trong khi hồ tiêu nhập khẩu trực tiếp từ Việt Nam bị áp thuế 52% theo Hiệp định thương mại ASEAN, với Hiệp định thương mại tự do Ấn Độ-Sri Lanka (FTA), Ấn Độ có thể nhập khẩu 2.500 tấn hạt tiêu mỗi năm từ Sri Lanka mà không có phải chịu thuế. Khối lượng nhập khẩu ngoài hạn ngạch sẽ chịu thuế 8% theo Hiệp định Khu vực Thương mại

tự do Nam Á (SAFTA).

Tất cả những điều này đã dẫn đến tình trạng dư thừa hồ tiêu Việt Nam nhập khẩu trên thị trường Ấn Độ.

### ➤ **Quế và hoa quế (HS 0906)**

Giai đoạn 2013 – 2017, mỗi năm Ấn Độ nhập khẩu khoảng 15.000 đến hơn 21.000 tấn quế, cao nhất có năm như năm 2014 đạt 21.513 tấn quế, chủ yếu dùng để chế biến bột cà ri và garam masalas. Tăng trưởng giá trị nhập khẩu (HS 0906) từ Việt Nam của Ấn Độ trung bình 19%/năm.

Việt Nam là nguồn cung ứng quế hàng đầu cho thị trường Ấn Độ với thị phần chiếm 76,7% tổng giá trị nhập khẩu sản phẩm này của thị trường Ấn Độ năm 2017. Ấn Độ cũng nhập khẩu quế từ Trung Quốc, Sri Lanka và Indonesia. Năm 2017, Ấn Độ nhập khẩu 19.606 tấn quế Việt Nam, tương đương 43,7 triệu USD, tăng 7% so với năm 2016. Thuế suất trung bình Ấn Độ áp cho (HS 0906) từ Việt Nam là 0%.

### ➤ **Hạt của hoa hồi... (HS 0909)**

Trong nhiều năm qua, Việt Nam vẫn là một trong nguồn cung ứng chính về các sản phẩm hoa hồi cho Ấn Độ. Trong năm 2017, trung bình Ấn Độ áp thuế 15,8% cho mặt hàng này của Việt Nam, và nhập khẩu hơn 16,412 ngàn USD hoa hồi từ Việt Nam, chiếm 24,4% tổng trị giá nhập khẩu hoa hồi của Ấn Độ, giữ vị trí quốc gia xuất khẩu lớn thứ 2 sang Ấn Độ. Cùng chiếm thị nhập khẩu phần của Ấn Độ bằng nhau là 24,4% nhưng Afghanistan lại nhỉnh hơn Việt Nam một chút về giá trị xuất khẩu sản phẩm (HS 0909) với giá trị đạt 16,452 ngàn USD, vươn lên giữ ngôi đầu bảng trong số các nhà cung ứng hoa hồi lớn tại Ấn Độ trong năm 2017. Các quốc gia khác cũng cung cấp hoa hồi cho Ấn Độ là Syria, Nga và Ý.

➤ **Gừng, nghệ... (HS 0910)**

Trong năm 2017, Việt Nam là nguồn cung ứng lớn thứ 7 về mặt hàng gừng, nghệ... cho Ấn Độ chiếm 5,8% thị phần nhập khẩu của Ấn Độ, với tổng trị giá nhập khẩu đạt hơn 3,6 triệu USD, tăng 13% so với năm 2016 và tăng trung bình 4% mỗi năm trong toàn giai đoạn năm 2013 - 2017. Afghanistan là nước xuất khẩu hàng đầu mặt hàng (HS 0910) cho thị trường Ấn Độ với trị giá hơn 15,8 triệu USD trong năm 2017, kế đó là Indonesia với gần 9,1 triệu USD và Myanmar khoảng 7,4 triệu USD.

Mức thuế Ấn Độ áp cho mặt hàng (HS 0910) của Việt Nam trung bình là 25,1%.

➤ **Trà (HS 0902)**

Hiện nay, nhờ kinh tế phát triển xu hướng tiêu dùng những loại đồ ăn nhanh, sẵn tiện lợi được người tiêu dùng Ấn Độ rất ưa chuộng. Trà túi lọc được nhiều người Ấn Độ lựa chọn, ước tính từ 2015 thị trường Ấn Độ sẽ tiêu thụ khoảng 15.000 tấn trà túi/năm. Tuy nhiên, sử dụng trà cũng khác nhau giữa các vùng của Ấn Độ, miền nam người dân thích dùng trà bụi (bột) hơn, trong khi miền bắc lại thích dùng trà lá hơn. Kích thước bao bì ưa thích là gói 2kg, 1kg, 500g, 250g, 100g, 50g và 25g trong đó gói 250g là loại được ưa chuộng nhất. Trà đen được người tiêu dùng Ấn Độ quan tâm nhiều hơn trà xanh, nếu trà đen được thêm vào một số hương vị khác như gừng, cam thảo, chanh thảo quả hoặc các hương vị mới... cũng là trải nghiệm thú vị đối với người tiêu dùng.

Ấn Độ nổi tiếng là nhà sản xuất lớn trà đen và các loại trà có các hương vị khác nhau bao gồm darjeeling và Masala Chai (trở nên nổi tiếng thế giới, một phần do hãng Starbucks). Cách pha trà của người Ấn Độ cũng hoàn toàn khác. Họ nấu một bình nước sôi, cho vào đó một ít trà đen, đợi vài phút cho trà thấm rồi cho vào bình một ít sữa đặc và lắc đều bình trà để thưởng thức.

Mặc dù Ấn Độ cũng là một trong những nước xuất khẩu trà lớn trên thế giới, nhưng hàng

năm cũng nhập khẩu một lượng tương đối lớn để phục vụ tái xuất và dùng cho tiêu dùng trong nước. Việt Nam là một trong những nước cung cấp trà đen cho Ấn Độ.

Xuất khẩu trà của Việt Nam sang Ấn Độ trong giai đoạn 2013 – 2017 không ổn định. Khối lượng trà Việt Nam xuất sang Ấn Độ đạt 1.167 tấn trong năm 2013, giảm nhẹ còn 1.093 tấn trong năm 2014 và giảm sâu chỉ còn 195 tấn vào năm 2015. Tuy nhiên, xuất khẩu tăng trở lại từ năm 2016 đến năm 2017, năm 2016 xuất khẩu trà đạt 1.579 tấn, tăng 526% so với năm 2015, và tiếp tục tăng đến năm 2017 với lượng xuất khẩu đạt 2.669 tấn (tăng 52% so với năm 2016), tốc độ tăng trưởng bình quân giai đoạn 2013 – 2017 ở mức 18%.

Mức thuế trung bình Ấn Độ áp cho sản phẩm (HS 0902) của Việt Nam khá cao, ở mức 80,3%.

## 6. Dụng cụ, thiết bị quang học, nhiếp ảnh, điện ảnh... (HS 90)

*Đơn vị tính: nghìn USD*

	2013	2014	2015	2016	2017
Nhập khẩu từ Việt Nam	13.198	18.064	22.057	62.123	206.060
Nhập khẩu từ thế giới	6.762.689	7.050.922	7.188.919	7.237.468	8.442.720

*Nguồn: Trademap.org*

Ấn Độ là quốc gia xếp vị trí thứ 17 trên thế giới về nhập khẩu nhóm hàng (HS 90) và chiếm 1,5% nhập khẩu của toàn thế giới. Thuế suất trung bình Ấn Độ áp cho dòng sản



phẩm thuộc nhóm (HS 90) của Việt Nam là 0,2%.

Năm 2017, Việt Nam là quốc gia xếp thứ 9 trong số các nhà cung ứng hàng đầu nhóm hàng (HS 90), chiếm 2,4% thị phần nhập khẩu của Ấn Độ. Xuất khẩu (HS 90) của Việt Nam sang Ấn Độ, đạt khoảng 206,1 triệu USD, tăng 232% so với năm 2016, và trung bình tăng 96% mỗi năm trong giai đoạn 2013 – 2017.

Các nhà cung cấp hàng đầu nhóm hàng (HS 90) của Ấn Độ là Trung Quốc (gần 1,6 tỉ USD, chiếm 18,9% thị phần); Hoa Kỳ (1,59 tỉ USD, 18,8%); Đức (13,5%); Nhật Bản (7,8%).

Sản phẩm có giá trị xuất khẩu cao của nhóm hàng (HS 90) gồm:

- Thiết bị tinh thể lỏng chưa được lắp thành các sản phẩm đã được chi tiết ở các nhóm khác; thiết bị tạo tia laser, trừ điốt laser; các thiết bị và dụng cụ quang học khác, chưa được nêu hay chi tiết ở nơi nào khác (HS 9013)
- Thấu kính, lăng kính, gương và các bộ phận quang học khác, bằng vật liệu bất kỳ, đã lắp ráp, là các bộ phận hoặc để lắp vào các dụng cụ hoặc thiết bị, trừ loại làm bằng thủy tinh chưa được gia công quang học (HS 9002)

Nhìn chung trong toàn giai đoạn năm 2013 – 2017, trong nhóm sản phẩm (HS 90), sản phẩm (HS 9002) là sản phẩm có tốc độ tăng trưởng trung bình hàng năm đạt mức cao nhất (682%), kể đến là sản phẩm (HS 9013) tăng 276%.

Các mặt hàng khác có tốc độ tăng trưởng trung bình mỗi năm đạt mức cao trong giai đoạn năm 2013 – 2017 là: Sợi quang và bó sợi quang... (HS 9001) tăng 267%; Máy hiện sóng, máy phân tích phổ... (HS 9030) tăng 187% và Dụng cụ và thiết bị phân tích lý hoặc hóa học... (HS 9027) tăng 158%.

Xét riêng trong năm 2017, sản phẩm (HS 9013) là sản phẩm xuất khẩu đạt giá trị cao nhất trong nhóm hàng (HS 90) mà Việt Nam xuất khẩu sang Ấn Độ, khoảng 93,3 triệu USD,

tăng 147% so với năm 2016, chiếm 21,6% thị phần nhập khẩu của Ấn Độ. Việt Nam là quốc gia xuất khẩu (HS 9013) lớn thứ 2 của Ấn Độ, sau Trung Quốc (58,8%).

Cũng xếp vị trí thứ 2 (30,4% thị phần) sau Trung Quốc (47,5%) trong số các nhà cung ứng mặt hàng (HS 9002) của Ấn Độ, và là sản phẩm có giá trị xuất khẩu có giá trị cao thứ 2 trong nhóm hàng (HS 90), đạt 84,1 triệu USD, tăng 168.138% so với năm 2016.

## 7. Sắt và thép (HS 72)

*Đơn vị tính: nghìn USD*

	2013	2014	2015	2016	2017
Nhập khẩu từ Việt Nam	45.711	56.459	40.448	48.815	201.636
Nhập khẩu từ thế giới	10.118.914	11.293.135	11.708.054	8.713.651	9.968.446

*Nguồn: Trademap.org*

Năm 2017, mức thuế Ấn Độ áp cho nhóm hàng (HS 72) của Việt Nam là 0%. Việt Nam là quốc gia thứ 11 trong số các nhà cung ứng của Ấn Độ, chiếm thị phần khá nhỏ là 2%, xuất khẩu đạt 201,6 triệu USD, tăng 313% so với năm 2016, và trung bình tăng 33% mỗi năm trong giai đoạn 2013 – 2017.

Các quốc gia xuất khẩu hàng đầu nhóm hàng (HS 72) sang Ấn Độ là Hàn Quốc (20,9%), Trung Quốc (16,4%), Nhật Bản (11,7%) và Hoa Kỳ (4,6%).

Các sản phẩm thuộc nhóm hàng (HS 72) của Việt Nam xuất khẩu sang Ấn Độ đạt tốc độ

tăng trưởng trung bình mỗi năm ở mức cao trong giai đoạn năm 2013 – 2017 là: Thép không gỉ... (HS 7218) tăng 390%; Các sản phẩm sắt hoặc thép không hợp kim được cán phẳng... (HS 7210) tăng 141%; Dây của sắt hoặc thép không hợp kim... (HS 7217) tăng 136%; Thép không gỉ dạng thanh và que... (HS 7222) tăng 132%.

Xét riêng trong năm 2017, các mặt hàng thuộc nhóm (HS 72) có giá trị xuất khẩu cao hàng đầu là:

- Các sản phẩm sắt hoặc thép không hợp kim được cán phẳng, có chiều rộng từ 600mm trở lên, đã phủ, mạ hoặc tráng (HS 7210)
- Phế liệu, mảnh vụn sắt; thỏi đúc phế liệu nấu lại từ sắt hoặc thép (HS 7204)

Là sản phẩm có tốc độ tăng trưởng xuất khẩu bình quân xếp vị trí thứ 2 trong giai đoạn 2013 – 2017, nhưng riêng trong năm 2017, mặt hàng (HS 7210) lại là mặt hàng xuất khẩu hàng đầu của Việt Nam sang Ấn Độ, và chiếm 10,7% thị trường nhập khẩu của Ấn Độ. Việt Nam đã xuất khẩu được 115,2 triệu USD, tăng 12.901% so với năm 2016, và cũng là quốc gia có tốc độ tăng trưởng cao nhất về giá trị xuất khẩu trong số các nhà cung ứng sản phẩm này của Ấn Độ.

Việt Nam đã xuất khẩu mặt hàng (HS 7204) đạt khoảng 71,2 triệu USD, tăng 82% so với năm 2016 và bình quân mỗi năm tăng trưởng 28% trong giai đoạn 2013 – 2017. Thị phần nhập khẩu (HS 7204) của Ấn Độ từ Việt Nam là 2,9%, và mức thuế Ấn Độ áp cho sản phẩm này của Việt Nam là 0%.

Hiệp hội Thép Thế giới (WSA) dự đoán, nhu cầu tiêu thụ thép thành phẩm của Ấn Độ sẽ tăng 5,5% lên 92 triệu tấn trong năm 2018 và tăng tiếp 6% lên 97,5 triệu tấn trong năm 2019.

Theo số liệu của WSA, sản lượng thép thô tháng 7 của Ấn Độ tăng 8% so với cùng kỳ năm ngoái lên 9 triệu tấn. Tính chung 7 tháng đầu năm, nước này sản xuất được khoảng

61,8 triệu tấn thép thô, tăng 5,5% so với cùng kỳ.

WSA dự đoán, đến năm 2018 – 2019, Ấn Độ sẽ vượt Nhật Bản để trở thành nước sản xuất thép thô lớn thứ hai thế giới”. Và đây cũng sẽ là thị trường tăng trưởng nhanh nhất trong số 10 quốc gia tiêu thụ thép lớn nhất thế giới.

Sản lượng thép của nước này đã lên kỷ lục nhằm đáp ứng nhu cầu đang tăng trong lĩnh vực xây dựng cơ sở hạ tầng, nhà cửa mới và hàng hóa tiêu dùng. Sự phát triển của ngành công nghiệp ô tô cũng thúc đẩy nhu cầu tiêu thụ thép tại đây.

Xuất khẩu sắt thép và sản phẩm từ sắt thép sang Ấn Độ có xu hướng tăng mạnh so với năm 2017, nhưng thị phần của nước này hiện chỉ chiếm phần nhỏ trong tổng xuất khẩu các mặt hàng đó của Việt Nam.

Đối với sắt thép các loại, Việt Nam xuất khẩu được 23.630 tấn sang Ấn Độ trong tháng 7, với trị giá đạt gần 19,95 triệu USD, lần lượt tăng 9,2% về khối lượng và 19,6% về giá trị so với cùng kỳ năm ngoái. Tính chung 7 tháng đầu năm, sắt thép xuất khẩu sang thị trường này tăng 3,2% lên 77.499 tấn và tăng 13,9% lên khoảng 67,94 triệu USD.

Đối với các sản phẩm từ sắt thép, xuất khẩu sang Ấn Độ ghi nhận sự tăng trưởng mạnh, gấp gần 4 lần so với cùng kỳ năm ngoái lên lần lượt đạt 24,84 triệu USD và 119,46 triệu USD trong tháng 7 và 7 tháng đầu năm.

Là nước sản xuất thép thô lớn thứ ba thế giới nhưng Ấn Độ có nhu cầu lớn về thép thành phẩm để sử dụng trong lĩnh vực xây dựng, chế tạo ô tô,... Minh chứng là quốc gia này đang có xu hướng giảm nhập sắt thép các loại nhưng mua mạnh các sản phẩm thành phẩm từ Việt Nam.

Cụ thể, xét về mặt hàng sắt thép các loại, Ấn Độ chiếm thị phần 2,27% trong tổng khối lượng xuất khẩu của Việt Nam trong 7 tháng đầu năm nay, giảm từ mức 3,09% của cùng kỳ năm 2017. Ngược lại, thị phần của nước này trong tổng xuất khẩu các sản phẩm từ sắt

thép lại tăng mạnh từ 2,61% của 7 tháng đầu năm ngoái lên 7,08% của cùng kỳ năm nay.

## 8. Cao su (HS 40)

Đơn vị tính: nghìn USD

	2013	2014	2015	2016	2017
Nhập khẩu từ Việt Nam	236.525	177.453	155.510	160.497	122.932
Nhập khẩu từ thế giới	3.471.182	3.368.141	2.918.653	2.888.209	3.256.350

Nguồn: Trademap.org

Năm 2017, Ấn Độ là nhà nhập khẩu lớn thứ 16 thế giới, về xuất khẩu cao su thì Ấn Độ xếp thứ 19 thế giới. Việt Nam là nhà cung ứng cao su lớn thứ 9 của Ấn Độ. Xuất khẩu cao su của Việt Nam sang Ấn Độ trong năm 2017 chiếm 3,8% thị phần nhập khẩu của Ấn Độ, xuất khẩu đạt hơn 122,9 triệu USD, giảm 23% so với năm 2016, nhìn chung trong toàn giai đoạn 2013 – 2017 xuất khẩu trung bình giảm 13% mỗi năm. Mức thuế trung bình Ấn Độ áp cho (HS 40) của Việt Nam là 6,2%.

Trong nhóm hàng (HS 40) xuất khẩu từ Việt Nam sang Ấn Độ có các sản phẩm tuy không đạt giá trị xuất khẩu cao trong năm 2017 nhưng lại có tốc độ tăng trưởng giá trị bình quân mỗi năm khá cao trong giai đoạn năm 2013 - 2017 như: Tấm, lá, dải, thanh và dạng hình, băng cao su lưu hoá trừ cao su cứng (HS 4008) tăng 94%; Cao su hỗn hợp, chưa lưu hóa... (HS 4005) tăng 81%; và băng tải hoặc đai tải băng truyền... (HS 4010) tăng 80%



Các sản phẩm cao su chính của Việt Nam nhập khẩu vào Ấn Độ trong năm 2017 gồm:

- Cao su tự nhiên, nhựa cây balata, nhựa kết, nhựa cây cúc cao su, nhựa cây họ sacolasea và các loại nhựa tự nhiên tương tự, ở dạng nguyên sinh hoặc dạng tấm, lá hoặc dải (HS 4001)
- Lớp loại bơm hơi bằng cao su, chưa qua sử dụng (HS 4011)
- Các sản phẩm khác bằng cao su lưu hóa trừ cao su cứng (HS 4016)

Việt Nam xếp vị trí thứ 3 trong số các quốc gia và vùng lãnh thổ cung cấp mặt hàng (HS 4001) cho Ấn Độ, chiếm thị phần 11,4%, với giá trị xuất khẩu đạt 85,9 triệu USD, giảm 36% so với năm 2016, và giảm 9%/năm trong toàn giai đoạn 2013 – 2017. Mức thuế trung bình Ấn Độ áp cho (HS 4001) từ Việt Nam là 24,4%.

(HS 4011) là sản phẩm có giá trị xuất khẩu cao thứ 2 trong nhóm hàng (HS 40) của Việt Nam sang Ấn Độ. Từ năm 2013 đến năm 2017, xuất khẩu (HS 4011) liên tục tăng từ mức 3,5 triệu trong năm 2013, tăng dần qua các năm trong giai đoạn này với giá trị tương ứng như sau: năm 2014 đạt 9,1 triệu USD, năm 2015 đạt gần 14,8 triệu USD, năm 2016 đạt hơn 17,5 triệu USD và đạt mức cao nhất vào năm 2017 là 22,5 triệu USD. Việt Nam là nhà cung ứng lớn thứ 4 sản phẩm (HS 4011) của Ấn Độ, chiếm 4,9% thị phần nhập khẩu của Ấn Độ. Giá trị kim ngạch xuất khẩu tăng 28% so với năm 2016, và trung bình tăng 55% mỗi năm trong giai đoạn năm 2013 – 2017. Thuế suất trung bình của (HS 4011) từ Việt Nam do Ấn Độ quy định là 4,5%.

Xuất khẩu mặt hàng (HS 4016) trong giai đoạn 2013 – 2017 không ổn định, xuất khẩu đạt giá trị cao nhất vào năm 2014 (6,6 triệu USD) sau đó giảm liên tục trong 2 năm liền và chỉ còn 3,9 triệu USD vào năm 2016. Năm 2017, xuất khẩu (HS 4016) tăng trở lại và đạt 6,5 triệu USD. Việt Nam xếp vị trí thứ 15 trong số các quốc gia và vùng lãnh thổ xuất khẩu (HS 4016) vào Ấn Độ, chiếm thị phần khá nhỏ là 1,2%. Kim ngạch xuất khẩu tăng 67% so với năm 2016, nhưng nhìn chung trong toàn giai đoạn 2013 – 2017 trung bình

xuất khẩu lại giảm 2%/năm. Ấn Độ áp thuế 4,6% cho sản phẩm này của Việt Nam.

Tổng cục Cao su Ấn Độ vừa hạ dự báo sản lượng cao su thiên nhiên niên vụ 2018-19 giảm khoảng 70.000 tấn so với ước tính sản lượng niên vụ 2017-18, đạt 730.000 tấn so với 800.000 tấn. Đồng thời, sản lượng cao su thiên nhiên niên vụ hiện tại chỉ tăng 0,4% so với niên vụ trước ở mức 694.000 tấn.

Trong đó, sản lượng cao su thiên nhiên Ấn Độ từ tháng 4 – 12/2017 thấp hơn so với dự báo trước đó và ghi nhận mức tăng chỉ 4,4% so với cùng kỳ năm trước. Trong qu 1/2018, sản lượng cao su thiên nhiên của Ấn Độ giảm 10% so với cùng kỳ năm ngoái, chủ yếu do mưa và giá cao su thấp. Tuy nhiên, tiêu dùng và nhập khẩu cao su thiên nhiên của Ấn Độ vẫn chạm mức cao kỷ lục mới. Tiêu thụ cao su thiên nhiên của Ấn Độ tăng mạnh 6,4% lên 1.110.660 tấn trong năm tài khóa 2017-18.

Nhập khẩu cao su thiên nhiên của Ấn Độ cũng chạm mức cao kỷ lục 469.433 tấn trong năm tài khóa 2017-18, tăng 10,1% so với năm tài khóa 2016-17. Khoảng 70% lượng nhập khẩu thông qua kênh nhập khẩu trả thuế. Nhập khẩu cao su thiên nhiên của Ấn Độ tăng bất thường do diễn biến giá, tiêu dùng cao su nội địa tăng và sản xuất cao su nội địa thấp hơn dự báo.

Trước tình hình này, ngành cao su Ấn Độ đang kêu gọi chính phủ áp giá nhập khẩu tối thiểu. Đồng thời kêu gọi sử dụng thuế nhập khẩu thu được để hỗ trợ trồng cao su, thông qua mở rộng cơ chế hỗ trợ giá và tái canh. Hiện 40% tiêu dùng cao su thiên nhiên Ấn Độ đến từ nguồn nhập khẩu và tình trạng này sẽ gây tác động tiêu cực cho lợi ích của người trồng cao su.

Trong 5 năm qua, thâm hụt cung – cầu cao su thiên nhiên tại Ấn Độ đã tăng mạnh, từ mức chỉ có 60.000 tấn.

Tháng 5/2018, giá cao su trên thị trường thế giới tăng so với tháng trước nhờ dự báo nhu cầu từ Trung Quốc và Ấn Độ tăng, dù tồn kho tại các cảng Nhật Bản nhưng vẫn ở mức

cao. Bên cạnh đó, thị trường cao su được hỗ trợ bởi nguồn cung thấp theo chu kỳ sản xuất trong mùa cao su thay lá.

### 9. Sợi filament nhân tạo; sợi dạng dải... (HS 54)

Đơn vị tính: nghìn USD

	2013	2014	2015	2016	2017
Nhập khẩu từ Việt Nam	54.667	67.728	82.938	84.772	110.021
Nhập khẩu từ thế giới	785.496	808.551	764.119	725.996	811.469

Nguồn: Trademap.org

Xuất khẩu nhóm hàng (HS 54) của Việt Nam vào Ấn Độ tăng dần trong các năm từ 2013 – 2017, trung bình tăng 18% mỗi năm. Riêng trong năm 2017, xuất khẩu tăng 30% so với năm 2016, đạt hơn 110 triệu USD, chiếm 13,6% thị phần nhập khẩu của Ấn Độ. Mức thuế Ấn Độ áp cho (HS 54) của Việt Nam là 3,5%.

Trung Quốc là quốc gia có giá trị xuất khẩu cao nhất sang Ấn Độ đối với nhóm hàng (HS 54), với hơn 353,8 triệu USD, chiếm 13,6% thị phần. Việt Nam xếp thứ 2 sau Trung Quốc, kế đến là Nhật Bản (8,3% thị phần), Hàn Quốc (6,5% thị phần) và Đài Loan (4,3% thị phần).

Các sản phẩm xuất khẩu chính của Việt Nam trong nhóm hàng (HS 54) gồm:

- Sợi filament tổng hợp (trừ chỉ khâu), chưa đóng gói để bán lẻ, kể cả sợi

monofilament tổng hợp có độ mảnh dưới 67 decitex (HS 5402)

- Vải dệt thoi bằng sợi filament tổng hợp, kể cả vải dệt thoi thu được từ các nguyên liệu thuộc nhóm 54.04 (HS 5407)
- Sợi monofilament tổng hợp có độ mảnh từ 67 decitex trở lên và kích thước mặt cắt ngang không quá 1 mm; sợi dạng dải và dạng tương tự (ví dụ, sợi giả rom) từ nguyên liệu dệt tổng hợp có chiều rộng bề mặt không quá 5 mm (HS 5404)

Trong giai đoạn năm 2013 – 2017, chỉ có sản phẩm (HS 5402) trung bình tăng trưởng 19%/năm, còn lại 2 sản phẩm kia xuất khẩu đều giảm tăng trưởng, tương ứng như sau: (HS 5407) giảm trung bình 1%/năm, (HS 5404) giảm 52%/năm.

Riêng trong năm 2017, mặt hàng (HS 5402) của Việt Nam xuất khẩu sang Ấn Độ được hơn 107 triệu USD, giữ vị trí thứ 2 trong số các quốc gia cung cấp của Ấn Độ, chiếm thị phần 25,2%, xuất khẩu tăng 28% so với năm 2016. Thuế suất Ấn Độ áp dụng cho mặt hàng này của Việt Nam là 4,8%.

Sản phẩm có giá trị xuất khẩu cao thứ 2 của nhóm hàng (HS 54) là (HS 5407). Tuy giá trị xuất khẩu giảm trong toàn giai đoạn 2013 – 2017, nhưng trong năm 2017 kim ngạch xuất khẩu của sản phẩm tăng vọt so với năm 2016, tăng 146%, đạt giá trị xuất khẩu là 2,9 triệu USD so với mức 1,2 triệu USD trong năm 2016, chiếm 1,6% thị phần nhập khẩu của Ấn Độ và xếp thứ 6 trong số các nhà cung ứng cho Ấn Độ. Trung bình Ấn Độ quy định mức thuế 2,9% cho sản phẩm này của Việt Nam.

(HS 5404) là mặt hàng xuất khẩu chính thứ 3 thuộc nhóm hàng (HS 54) của Việt Nam vào Ấn Độ. Giai đoạn năm 2013 – 2017, xuất khẩu sản phẩm này giảm mạnh qua từng năm, do giá nhập khẩu sản phẩm giảm kéo theo việc giảm tăng trưởng giá trị xuất khẩu của (HS 5404). Giá nhập khẩu của (HS 5404) vào Ấn Độ từ 6,7 ngàn USD/tấn trong năm 2013, giảm chỉ còn 25 USD/tấn trong năm 2017. Năm 2013, xuất khẩu đạt gần 2,1 triệu USD, sau đó giảm sâu còn 386 ngàn USD trong năm 2014, sang năm 2015 xuất khẩu

tăng trở lại nhưng không nhiều và chỉ đạt giá trị 629 ngàn USD, năm 2016 xuất khẩu lại giảm mạnh còn 139 ngàn USD, và tiếp tục giảm vào năm 2017 còn 84 ngàn USD. Hiện nay, Việt Nam là nhà cung cấp xếp vị trí thứ 20 của Ấn Độ, và mức thuế Ấn Độ áp cho sản phẩm (HS 5404) của Việt Nam là 3,2%.

Tháng 8/2018, Tổng vụ Phòng vệ thương mại thuộc Bộ Thương mại và Công nghiệp Ấn Độ cho biết, sản phẩm sợi NFY từ Việt Nam đã bị bán phá giá và gây thiệt hại đáng kể cho ngành sản xuất nội địa của Ấn Độ, với biên độ phá giá từ 0% – 55%.

Căn cứ vào đó, Ấn Độ xác định mức thuế chống bán phá giá mà các nhà xuất khẩu của Việt Nam phải chịu vào khoảng từ 384 – 719,4 USD/tấn. Thời gian áp dụng kéo dài trong 5 năm.

Sản phẩm sợi có xuất xứ từ Việt Nam do bất kỳ nước nào xuất khẩu, hoặc sản phẩm do Việt Nam xuất khẩu có nguồn gốc từ bất kỳ nước nào khác (không tính các quốc gia trong danh sách chịu phạt) đều bị chịu mức phạt thuế cao hơn – 719,4 USD/tấn.

## 10. Các sản phẩm bằng sắt hoặc thép (HS 73)

*Đơn vị tính: nghìn USD*

	2013	2014	2015	2016	2017
Nhập khẩu từ Việt Nam	15.847	148.218	40.662	48.550	95.403
Nhập khẩu từ thế giới	3.752.243	4.060.137	3.752.974	3.524.660	3.737.427

*Nguồn: Trademap.org*



Các nhà cung cấp hàng đầu nhóm hàng (HS 73) của Ấn Độ là Trung Quốc (36,8%), Đức (8,6%), Nhật Bản (8,4%), Hàn Quốc (7,8%) và Hoa Kỳ (5,9%).

Năm 2017, Việt Nam là nhà cung ứng thứ 9 nhóm hàng (HS 73) vào Ấn Độ, chiếm 2,6% thị phần nhập khẩu, và mức thuế Ấn Độ áp cho (HS 73) là 0,9%. Việt Nam đã xuất khẩu đạt 95,4 triệu USD, tăng 97% so với năm 2016 và tăng 28%/năm trong giai đoạn 2013 – 2017.

Các sản phẩm thuộc nhóm hàng (HS 73) đạt tốc độ tăng trưởng xuất khẩu cao trong giai đoạn năm 2013 – 2017 là: Các loại đồ chứa dạng kết, thùng phuy... (HS 7310) tăng 438%; Dây bện tao, thùng, cáp... (HS 7312) tăng 192%; Thiết bị vệ sinh... (HS 7324) tăng 103% và Bộ đồ ăn, đồ nhà bếp hoặc các loại đồ gia dụng... (HS 7323) tăng 99%.

Sản phẩm xuất khẩu chính của Việt Nam sang Ấn Độ trong nhóm hàng (HS 73) là:

- Các loại ống, ống dẫn và thanh hình có mặt cắt rỗng khác, bằng sắt hoặc thép (ví dụ, nối mở, hàn, tán đinh hoặc ghép bằng cách tương tự) (HS 7306)
- Các kết cấu bằng sắt hoặc thép (trừ nhà lắp ghép thuộc nhóm 94.06) và các bộ phận rời của các kết cấu (ví dụ, cầu và nhịp cầu, cửa cổng, tháp, cột lưới, mái nhà, khung mái, cửa ra vào, cửa sổ, và các loại khung cửa, ngưỡng cửa ra vào, cửa chớp, lan can, cột trụ và các loại cột khác), bằng sắt hoặc thép; tấm, thanh, góc, khuôn, hình ống và các loại tương tự, đã được gia công để dùng làm kết cấu xây dựng, bằng sắt hoặc thép (HS 7308)

Năm 2017, sản phẩm (HS 7306) của Việt Nam được Ấn Độ áp thuế 0%. Việt Nam là quốc gia xuất khẩu lớn thứ 2 của sản phẩm này sang Ấn Độ, chiếm 17,7% thị phần nhập khẩu của Ấn Độ, xếp sau Trung Quốc (44,5% thị phần). Việt Nam xuất khẩu đạt 57,8 triệu USD, tăng 101% so với năm 2016, và trung bình tăng 92%/năm trong giai đoạn 2013 – 2017.

Sản phẩm xuất khẩu chính thuộc nhóm hàng (HS 73) là (HS 7308), với giá trị xuất khẩu đạt gần 27 triệu USD, tăng 101% so với năm 2016, nhưng trong toàn giai đoạn năm 2013 – 2017, xuất khẩu chỉ tăng trưởng trung bình 3% mỗi năm. Mức thuế áp cho sản phẩm này của Việt Nam là 0%. Việt Nam xếp thứ 4 trong số các quốc gia và vùng lãnh thổ xuất khẩu (HS 7308) sang Ấn Độ, chiếm 6,7% thị phần nhập khẩu của Ấn Độ. Các nhà cung cấp hàng đầu khác là Trung Quốc (49,9%), Hàn Quốc (9,2%), Malaysia (7,7%).

Năm 2018, tiêu thụ thép trong tháng 4 và tháng 5 tại Ấn Độ tăng 8.5% so với năm 2017. Sản lượng thép trong tháng 4 và tháng 5 tăng 4,2%. Ngoài ra, lượng thép xuất khẩu giảm và sản lượng thép trong nước tăng. Nhập khẩu thậm chí tăng 14.8% trong 2 tháng này. Nhu cầu tiêu thụ thép của Ấn Độ dự kiến sẽ tiếp tục tăng vào quý cuối năm 2018. Sự gia tăng của ngành công nghiệp ô tô cũng thúc đẩy nhu cầu tiêu thụ thép trong nước. Doanh số xe hơi đã tăng 50% trong tháng 5 so với năm 2017.

Mặc dù rủi ro toàn cầu đến từ các chính sách bảo vệ thép toàn cầu nhưng dự kiến việc tiêu thụ thép sẽ gia tăng ở Ấn Độ trong năm 2019.

Nguyên nhân của việc Ấn Độ tăng nhập khẩu sắt thép từ Việt Nam có lẽ bắt nguồn từ nhu cầu trong nước. Hiện tại, Chính phủ Ấn Độ đang chủ trương tập trung xây dựng cơ sở hạ tầng, đô thị hóa và phát triển nông thôn nên đòi hỏi nguồn cung lớn về sắt thép. Dự báo đến năm 2020, Ấn Độ sẽ sử dụng khoảng 200 triệu tấn sắt thép cho mục tiêu trên.

### ➤ **Nhập khẩu của Việt Nam từ Ấn Độ**

Kim ngạch nhập khẩu hàng hoá của Việt Nam từ Ấn Độ năm 2017 đạt 8,1 tỉ USD, tăng 36% giai đoạn 2016 – 2017 và tăng trưởng 5% mỗi năm giai đoạn 2013 – 2017.

Trong 7 tháng đầu năm 2018, kim ngạch nhập khẩu của Việt Nam từ Ấn Độ đạt 2,44 tỷ USD, tăng 9,2% so với cùng kỳ năm trước. Việt Nam chủ yếu nhập khẩu nguyên nhiên vật liệu phục vụ các ngành sản xuất trong nước, nhập khẩu bông các loại trở thành ngành

hàng có kim ngạch lớn nhất đạt 314,55 triệu USD, tăng 43,7%. Tiếp đến là mặt hàng ngô và thức ăn gia súc... Ngoài ra, kim ngạch nhập khẩu các mặt hàng kim loại thường, linh kiện phụ tùng ô tô, chất dẻo nguyên liệu, quặng và khoáng sản khác từ Ấn Độ cũng tiếp tục tăng. Đặc biệt, trong 7 tháng đầu năm 2018, Việt Nam đã nhập khẩu 5.222 ô tô nguyên chiếc trị giá 24,88 triệu USD.

Tháng 8/2018, các mặt hàng nhập khẩu tăng gồm: hàng rau quả tăng 118,6%; đá quý, kim loại quý và sản phẩm tăng 93,9%; máy vi tính, sản phẩm và linh kiện tăng 66,1%; giấy các loại tăng 34,7%; sản phẩm từ sắt thép tăng 27,7%.

Một số mặt hàng nhập khẩu giảm: Ngô giảm 94,2%, trong nhiều tháng qua Việt Nam không nhập khẩu Ngô từ Ấn Độ do giá không cạnh tranh được với các nước khác; dầu mỡ động thực vật giảm 71,3%; thức ăn gia súc và nguyên liệu giảm 32% phân bón các loại giảm 27,2%.

### **Bảng 4.3: Kim ngạch nhập khẩu các nhóm hàng chính của Việt Nam từ Ấn Độ năm 2017**

*Đơn vị tính: nghìn USD*

Mã sản phẩm	Tên sản phẩm	Kim ngạch nhập khẩu		% tăng /giảm năm 2016 - 2017	% tăng /giảm năm 2013 - 2017
		Năm 2016	Năm 2017		
<b>Tổng cộng</b>		<b>5.957.677</b>	<b>8.119.827</b>	<b>- 2017</b>	<b>- 2017</b>
02	Thịt và phụ phẩm dạng thịt ăn được sau giết mổ	1.911.215	2.364.616	24	2
03	Cá và động vật giáp	1.264.637	1.809.628	43	14

	xác, động vật thân mềm và động vật thủy sinh không xương sống khác				
72	Sắt và thép	226.765	861.836	280	18
09	Cà phê, chè, chè Paragoay và các loại gia vị	278.591	410.887	47	20
52	Bông	251.698	391.893	56	-4
84	Lò phản ứng hạt nhân, nồi hơi, máy và thiết bị cơ khí; các bộ phận của chúng	215.362	251.760	17	14
85	Máy điện và thiết bị điện và các bộ phận của chúng; máy ghi và tái tạo âm thanh, máy ghi và tái tạo hình ảnh và âm thanh truyền hình, bộ phận và phụ kiện của các loại máy trên	122.233	222.286	82	36
12	Hạt dầu và quả có dầu; các loại ngũ cốc,	210.525	215.000	2	7

	hạt và quả khác; cây công nghiệp hoặc cây dược liệu; rom, rạ và cỏ khô				
23	Phế liệu và phế thải từ ngành công nghiệp thực phẩm; thức ăn gia súc đã chế biến	140.323	212.296	51	-10
87	Xe cộ trừ phương tiện chạy trên đường xe lửa hoặc xe điện, và các bộ phận và phụ kiện của chúng	196.670	140.219	-29	38

## Đầu tư

Về đầu tư, Việt Nam là một trong những điểm đến của các tập đoàn, công ty Ấn Độ. Một số Tập đoàn, công ty của Ấn Độ đã và đang đầu tư, kinh doanh tại Việt Nam, như ONGC, Essar, Tata Steel, Larsen & Turbo, Ranbaxy, Godrej...

Về dầu khí, tập đoàn ONGC và Essar Energy từng có thời gian hoạt động mạnh tại Việt Nam. Nhìn chung, hợp tác giữa Việt Nam và Ấn Độ trong lĩnh vực dầu khí phát triển khá tốt và cần được phát huy.

Về công nghiệp nhẹ, nhà máy cà phê hòa tan CCL của Ấn Độ khai trương vào khoảng năm 2011 tại Đắk Lắk. Một nhà máy sản xuất carbon đen thuộc sở hữu của Phillips Carbon Black cũng hoạt động tại Vũng Tàu. Ngoài ra, Tập đoàn Marico (Ấn Độ) đã thâm nhập thị trường Việt Nam thông qua việc nắm giữ 85% cổ phần của Công ty cổ phần



hàng gia dụng quốc tế (ICP). Công ty Mía đường KCP (Ấn Độ) cũng hoạt động tại Phú Yên.

Đầu tháng 11/2014, hãng hàng không Jet Airways đã mở đường bay trực tiếp giữa TP.HCM - Ấn Độ và giữa tháng 12/2014, hãng hàng không Ấn Độ (Air India) đã chỉ định Vietravel là Tổng Đại lý tại Việt Nam.

Chính phủ Ấn Độ còn cấp ODA cho Việt Nam để phát triển ngành công nghiệp đặc biệt là một số dự án trong lĩnh vực thủy điện.

Mới đây nhất, công ty điện thuộc Tập đoàn Tata đã quyết định đầu tư dự án nhà máy nhiệt điện Long Phú 2 với công suất 1.320 MW với tổng vốn 1,8 tỷ USD tại tỉnh Sóc Trăng.

Tính đến cuối năm 2014, Ấn Độ đã đầu tư hơn 1 tỷ USD vào Việt Nam, con số này tính chung cả nguồn vốn đầu tư của DN hoạt động tại các nước thứ 3. Các dự án Ấn Độ đầu tư chủ yếu ở các lĩnh vực viễn thông, công nghệ thông tin, xe máy, phân bón, dược phẩm, thiết bị điện.

- **Phân theo ngành:** các dự án của Ấn Độ tập trung nhiều nhất vào lĩnh vực công nghiệp chế biến, chế tạo có 41 dự án, tổng vốn đầu tư 211,62 triệu USD, chiếm 55,8% về vốn đầu tư. Đứng thứ hai là lĩnh vực khai khoáng có 3 dự án, tổng vốn đầu tư 86 triệu USD, chiếm 22,67% tổng vốn đầu tư. Tiếp theo là lĩnh vực bán buôn bán lẻ có 19 dự án, tổng vốn đầu tư 51,08 triệu USD, chiếm 13,73% về vốn đầu tư. Còn lại là các lĩnh vực khác.
- **Phân theo hình thức đầu tư:** đa số vốn đầu tư của Ấn Độ theo hình thức 100% vốn nước ngoài có 77 dự án, tổng vốn đầu tư đạt 269.264 triệu USD, chiếm 71% về tổng vốn đầu tư. Hình thức hợp đồng hợp tác kinh doanh đứng thứ 2 với 4 dự án, tổng vốn đầu tư đạt 86,28 triệu USD chiếm 22,7% về tổng vốn đầu tư. Hình thức liên doanh và

hợp đồng hợp tác kinh doanh có 18 dự án với tổng vốn đầu tư đạt 23,67 triệu USD, chiếm 6,3% tổng vốn đầu tư.

- **Phân theo địa bàn đầu tư:** không tính 3 dự án thăm dò, khai thác dầu khí, Ấn Độ đầu tư tại 22 địa phương trên 63 tỉnh thành của Việt Nam, trong đó đứng đầu là Tp. Hồ Chí Minh với 36 dự án, tổng vốn đầu tư đạt 54,9 triệu USD, tiếp đến tỉnh Tuyên Quang với 03 dự án, tổng vốn đầu tư 45 triệu USD; đứng thứ ba là Bắc Ninh với 02 dự án, tổng vốn đầu tư đạt 40,5 triệu USD.
  
- **Một số dự án đầu tư lớn của Ấn Độ tại Việt Nam:** Ngoại trừ 3 dự án lớn trong lĩnh vực dầu khí, các dự án lớn của Ấn Độ tại Việt Nam bao gồm:
  - Dự án Cty TNHH Công nghiệp thực phẩm Việt Hưng tại Tp. Hồ Chí Minh, cấp phép ngày 19/1/2015 với tổng vốn đầu tư đạt 47,6 triệu USD, mục tiêu là xuất khẩu thực phẩm gia vị và rau quả.
  - Dự án Cty TNHH Quốc tế Unilever tại Bắc Ninh, cấp phép ngày 08/12/2014 với tổng vốn đầu tư 40 triệu USD, mục tiêu dự án là sản xuất các sản phẩm chăm sóc gia đình.
  - Dự án Công ty TNHH Bohra Industries tại Nghệ An, cấp phép ngày 15/2/2015 với tổng vốn đầu tư 24 triệu USD, mục tiêu dự án là sản xuất chế biến phân lân, supe phốt phát,..
  - Nhà máy điện Long Phú 2, trị giá 2,19 tỉ USD do tập đoàn Tata, một trong những tập đoàn lớn nhất Ấn Độ trúng thầu theo hình thức BOT.

Đáng chú ý, Bộ Thương mại Ấn Độ đã yêu cầu phân bổ 16,1 triệu USD ngân sách cho Quỹ phát triển dự án để đầu tư vào các trung tâm chế tạo tại 4 nước Campuchia – Lào – Myanmar – Việt Nam (CLMV). Ấn Độ đã đầu tư nhiều vào một số nước CLMV, trong

đó có 84 dự án đầu tư do Ấn Độ cấp vốn tại Việt Nam, chủ yếu trong các dự án như thăm dò dầu mỏ, phát điện, chế tạo hóa chất.

Tiếp sau dòng vốn ngoại từ các quốc gia, vùng lãnh thổ như Hàn Quốc, Hồng Kông, Đài Loan... ngành dệt may trong nước cũng có thêm nhiều cơ hội để đón thêm dòng vốn từ Ấn Độ. Liên tiếp từ năm 2014 đến nay, nhiều đoàn doanh nghiệp dệt may Ấn Độ đã sang khảo sát thị trường dệt may Việt Nam, đồng thời có mặt tại hầu hết các sự kiện lớn của ngành dệt may tổ chức. Mới đây, một phái đoàn 13 thành viên bao gồm đại diện Hiệp hội các nhà sản xuất vải bông chéo (DMA) và Hiệp hội các nhà máy dệt Ấn Độ (NITMA) đã đến thăm Việt Nam. Nhân chuyến thăm của mình, Thủ tướng Narendra Modi đã đề nghị 300 triệu USD tín dụng cho Việt Nam để mua nguyên vật liệu và máy móc cho ngành dệt. Ấn Độ đang hi vọng sẽ có thể xây dựng một khu công nghiệp dệt tại Việt Nam, một động thái nhằm thúc đẩy thương mại và đầu tư vào sợi nhân tạo và vải giữa hai quốc gia. Trước đó hồi đầu tháng một phái đoàn bao gồm người đứng đầu các công ty như Anubha Industries, Raymond UCO Denim Pvt Ltd, Mafatlal Industries Ltd, Soma Textile & Industries Ltd, Vinod Denim Ltd, Modern Denim Ltd, tổng thư kí NITMA, và thư kí công ty DMA đã đến thăm Việt Nam, với mục đích thăm dò thị trường và một số công ty có dự định đầu tư. Hội đồng xúc tiến xuất khẩu hàng dệt sợi tổng hợp và nhân tạo Ấn Độ cũng đã yêu cầu phản hồi từ phía các thành viên để hình thành một bản thỏa thuận về khu công nghiệp. Khu công nghiệp dệt may rất có thể sẽ nằm ở gần phía nam thành phố Hồ Chí Minh.

Bên cạnh đẩy mạnh hợp tác đầu tư tại Việt Nam, Ấn Độ cũng khuyến khích các DN Việt Nam sang đầu tư kinh doanh tại Ấn Độ. Hiện, Tập đoàn FPT đã tham gia liên doanh với APTECH để lập trung tâm đào tạo chuyên gia công nghệ thông tin cho Việt Nam tại Ấn Độ. Ngoài ra, vùng Đông Bắc Ấn Độ có nhiều điều kiện thuận lợi để DN Việt Nam nghiên cứu các cơ hội đầu tư kinh doanh. Đại diện hiệp hội doanh nghiệp Ấn Độ tại Việt Nam (Incham) mời gọi các nhà đầu tư tham gia đầu tư vào khu vực Đông Bắc Ấn Độ ở một số lĩnh vực như năng lượng, giao thông vận tải, chế biến nông sản, mỹ nghệ, dệt

may, hoá chất, công nghệ thông tin, du lịch, thủy điện, dầu khí...

Đối với thu hút đầu tư, Đại sứ đặc mệnh toàn quyền Ấn Độ tại Việt Nam, ông Parvathaneni Harish thông tin, hiện nay Ấn Độ đã thực thi nhiều chính sách nhằm tạo điều kiện thuận lợi nhất cho các NĐT nước ngoài đến đầu tư, ví dụ như chính sách hoàn thuế 1,5% - 2% thuế thu nhập doanh nghiệp, chính sách ưu đãi về mặt bằng thuê đất trong 30 năm với các dự án đầu tư trị giá lớn hơn hoặc bằng 13 triệu USD...

Cục Đầu tư nước ngoài, Bộ Kế hoạch và Đầu tư cho biết, hiện nay Ấn Độ là đối tác đầu tư lớn nhất của Việt Nam tại khu vực Trung và Nam Á.

Luỹ kế đến hết ngày 20/6/2018, Ấn Độ đã có 190 dự án đầu tư vào Việt Nam, với tổng vốn 875,692 triệu USD. Tuy nhiên với vị trí thứ 26 trên tổng số 128 quốc gia và vùng lãnh thổ có vốn đầu tư FDI vào Việt Nam, vai trò và vị thế của Ấn Độ đối với thị trường Việt Nam dường như vẫn khá nhỏ. Mặc dù vậy, dòng vốn đầu tư từ Ấn Độ đang có khá nhiều lực đẩy để hướng tới Việt Nam. Đầu tư của Ấn Độ vào Việt Nam được kỳ vọng sẽ cao hơn khi nhà máy điện Long Phú 2 có công suất 1320 MW được xây dựng. Dự án này có giá trị là 2,2 tỷ USD.

Theo thông tin từ Đại sứ quán Ấn Độ tại Việt Nam, Chính phủ nước này đã triển khai gói hỗ trợ 100 triệu USD cho các công ty Ấn Độ đầu tư vào các nước Campuchia, Lào, Myanmar, Việt Nam, với trọng tâm là lĩnh vực dệt may tại Việt Nam. Ngoài ra, rất nhiều DN Ấn Độ bày tỏ quan tâm đến việc đầu tư vào khu vực miền Trung trong lĩnh vực năng lượng mặt trời, năng lượng gió... với quy mô dự án lên tới hàng tỷ USD.

Việt Nam hiện có 7 dự án đầu tư sang Ấn Độ với tổng vốn đăng ký là 6,15 triệu USD, chủ yếu trong lĩnh vực phân phối các sản phẩm thức ăn gia súc, phân phối vật liệu xây dựng, xuất khẩu mỹ phẩm, các sản phẩm tin học.

Ấn Độ có tiềm lực mạnh trong lĩnh vực công nghệ thông tin như chính phủ điện tử, phát triển phần mềm,... Nhiều công ty của Ấn Độ đã bắt đầu kinh doanh tại Việt Nam trong



lĩnh vực phát triển phần mềm và đào tạo công nghệ thông tin, dệt may, ngân hàng tài chính, phần mềm, thức ăn gia súc,...

Để thúc đẩy hơn nữa quan hệ đầu tư giữa hai nước cần:

- Tăng cường hoạt động xúc tiến đầu tư của Ấn Độ vào Việt Nam trong các lĩnh vực mà Ấn Độ có thế mạnh nhất là các lĩnh vực công nghệ cao, công nghiệp phần mềm, công nghiệp điện, điện tử.
- Đẩy mạnh đầu tư từ Việt Nam vào Ấn Độ thông qua đại diện ngoại giao tại Ấn Độ bằng hình thức hội thảo, trao đổi thông tin của Doanh nghiệp 2 nước hoặc tổ chức các đoàn Doanh nghiệp 2 nước đi khảo sát thị trường lẫn nhau.
- Tổ chức các Diễn đàn trao đổi kinh nghiệm quản lý, xúc tiến và kêu gọi đầu tư để Việt Nam có thể trao đổi kinh nghiệm của Ấn Độ trong việc xây dựng và thực hiện chính sách định hướng phát triển xuất khẩu phần mềm.

### **Triển vọng thương mại song phương Việt Nam và Ấn Độ:**

Với dân số trên 1,2 tỷ dân, có sức mua lớn thì Ấn Độ là thị trường đầy tiềm năng cho hàng hóa xuất khẩu của các doanh nghiệp Việt Nam. Nền kinh tế giữa hai nước cũng có nhiều điểm bổ sung cho nhau. Hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Ấn Độ ngày càng đa dạng với nhiều mặt hàng hơn thay vì chỉ có những mặt hàng nông sản. Đặc biệt, máy móc các loại, điện thoại di động và linh kiện xuất khẩu từ Việt Nam đang rất được ưa chuộng tại thị trường Ấn Độ trong những năm gần đây.

Theo nhiều chuyên gia kinh tế, mặc dù cơ cấu các mặt hàng xuất khẩu của 2 nước tương đối giống nhau, thế mạnh của Việt Nam cũng là thế mạnh của Ấn Độ như các mặt hàng nông, thủy sản, dệt may... nhưng hàng hóa xuất khẩu của Việt Nam đã dần tìm được chỗ đứng trên thị trường Ấn Độ.



Hai thập kỷ vừa qua, Ấn Độ cũng đã triển khai chính sách hướng Đông để tăng cường hợp tác với các nước ASEAN nói chung và từng nước thành viên nói riêng, trong đó có Việt Nam. Trong mối quan hệ Việt Nam - Ấn Độ, hợp tác thương mại và đầu tư là một trong những trụ cột chính.

Tuyên bố chung Việt Nam - Ấn Độ về chuyến thăm cấp Nhà nước tới Ấn Độ của Chủ tịch nước Cộng hòa Xã hội chủ nghĩa Việt Nam Trần Đại Quang từ ngày 2-4/3/2018 đã nhấn mạnh mục tiêu đưa kim ngạch thương mại giữa hai nước đạt 15 tỷ USD vào năm 2020. Theo đó, hai bên nhất trí phát huy mọi tiềm năng để tăng kim ngạch thương mại cả về giá trị và đa dạng các mặt hàng như: sử dụng hiệu quả các cơ chế hợp tác song phương đã thiết lập, tăng cường trao đổi đoàn, tiếp xúc giữa các doanh nghiệp, chia sẻ thông tin, hạn chế áp dụng các biện pháp phòng vệ thương mại và hàng rào phi thuế quan đối với hàng hóa xuất khẩu của nhau, tổ chức thường xuyên các hội chợ, triển lãm ở mỗi nước.

Tiểu ban hỗn hợp về thương mại cấp thứ trưởng đã họp trong tháng 1 năm 2015 và xác định bảy lĩnh vực ưu tiên trong hợp tác thương mại, trong đó có dệt may, da giày, dược phẩm, nông nghiệp, kỹ thuật và nông nghiệp, du lịch. Ấn Độ mong muốn tham gia phát triển lĩnh vực cơ sở hạ tầng, lĩnh vực công nghệ thông tin tại Việt Nam, trong khi tài chính-ngân hàng cũng là lĩnh vực có tiềm năng trong hợp tác hai bên.

Đại sứ Ấn Độ tại Việt Nam đã khẳng định, triển vọng hợp tác thương mại và đầu tư giữa hai nước là rất lớn và sẽ được đẩy nhanh trong thời gian tới.

Các doanh nghiệp Việt Nam nên tích cực tìm kiếm cơ hội kinh doanh tại Ấn Độ trên cơ sở xem xét lựa chọn các công ty đại diện Ấn Độ để bán hàng và tích cực tham gia các triển lãm tại Ấn Độ bằng cách đưa hàng hoặc gửi catalogues sang Ấn Độ. Tiếp đó các doanh nghiệp mới tính đến việc lập văn phòng tại Ấn Độ. Với các hoạt động tích cực trên, tin rằng hoạt động thương mại song phương giữa hai nước sẽ được tăng cường hơn nữa.

Với quan hệ thương mại tốt đẹp giữa hai nước, kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam sang Ấn Độ sẽ tiếp tục đạt mức tăng trưởng cao trong giai đoạn 2015 – 2020.

Ấn Độ dành nhiều ưu tiên cho Việt Nam trong hợp tác phát triển và giáo dục – đào tạo; quan tâm thúc đẩy hợp tác khoa học – công nghệ, thông tin, truyền thông, năng lượng, dầu khí, nông nghiệp, du lịch.

Dệt may là một trong những ngành công nghiệp truyền thống, có vai trò quan trọng trong phát triển kinh tế - xã hội của Việt Nam và Ấn Độ. Đây cũng là lĩnh vực mà Chính phủ hai nước đang ưu tiên hợp tác phát triển nhằm nâng cao giá trị trao đổi thương mại và xây dựng chuỗi cung ứng dệt may trong thời gian tới.

Ngành công nghiệp chế biến thực phẩm Ấn Độ chiếm 32% tổng thị trường thực phẩm của đất nước, một trong những ngành công nghiệp lớn nhất ở Ấn Độ và được xếp hạng thứ năm về sản xuất, tiêu dùng, xuất khẩu và tăng trưởng dự kiến. Thị trường thực phẩm Ấn Độ hiện đạt giá trị 1,3 tỷ USD và đang tăng trưởng với tốc độ lũy tiến hàng năm (CAGR) là 20%. Chính phủ Ấn Độ đã nới lỏng các định mức đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) cho ngành này, cho phép lên tới 100% vốn FDI trong thương mại điện tử sản phẩm thực phẩm thông qua con đường tự động; và tạo thị trường rộng cho người tiêu dùng.

Nông sản là mặt hàng Việt Nam có tiềm năng xuất khẩu rất lớn vào thị trường Ấn Độ vì đó là những sản phẩm có chất lượng cao, giá phù hợp. Những mặt hàng tiềm năng khác là điện tử và phụ kiện máy tính.

Ấn Độ là một trong những quốc gia đông dân nhất trên thế giới. Nhu cầu về các mặt hàng rất đa dạng và phong phú. Vì vậy, Việt Nam còn nhiều tiềm năng để xuất khẩu hàng hóa sang thị trường này, có thể kể tới các mặt hàng như: nông sản (hạt điều, gia vị, chè xanh, chè đen, lạc, tơ, thực phẩm đóng hộp), cao su tự nhiên, hàng mỹ nghệ, vật liệu xây dựng và thiết bị vệ sinh, quần áo may sẵn... Đây cũng là những mặt hàng thế mạnh của Việt Nam trong việc xuất khẩu ra thị trường quốc tế.

Hiện Án Độ có nhu cầu nhập khẩu nguyên liệu và các sản phẩm khác từ ASEAN rất lớn. Do vậy, hàng hóa của ASEAN trong đó có Việt Nam sẽ có cơ hội tiếp cận thị trường Án Độ dễ dàng hơn.

### Cơ hội tiếp cận thị trường Án Độ

Nhằm mở rộng việc trao đổi thương mại và tăng cường hoạt động hợp tác đầu tư giữa hai nước, Việt Nam và Án Độ đã ký kết một số hiệp định và thỏa thuận sau đây:

- Hiệp định Thương mại;
- Hiệp định Tránh đánh thuế hai lần;
- Hiệp định Khuyến khích và bảo hộ Đầu tư;
- Hiệp định Hợp tác Văn hóa, Hàng không, Du lịch, Tương trợ tư pháp về hình sự;
- Hiệp định Thương mại tự do ASEAN- Án Độ, có hiệu lực từ ngày 01/6/2010
- Hợp tác về Mỏ và Địa chất, Môi trường, Y học dân tộc;
- Nghị định thư về hợp tác Quốc phòng;
- Biên bản ghi nhớ công nhận Việt Nam có nền kinh tế thị trường đầy đủ, ngày 25/10/2009.

#### ➤ **Hiệp định Thương mại hàng hóa ASEAN- Án Độ (AITIG)**

Hiệp định Thương mại hàng hóa ASEAN - Án Độ được ký kết tháng 8/2009, bao gồm 24 điều với nội dung chính là thiết lập lộ trình cam kết giảm thuế đã được các nước ASEAN và Án Độ thống nhất. Ngoài ra, AITIG cũng quy định về quy tắc xuất xứ, thủ tục và cơ chế giải quyết tranh chấp, các biện pháp phi quan thuế, minh bạch hóa, chính sách, rà soát, sửa đổi cam kết, biện pháp tự vệ, ngoại lệ.

AITIG là Hiệp định FTA thứ 5 của ASEAN và các nước đối tác, hoàn tất chuỗi các Hiệp định FTA ASEAN+1 giữa ASEAN và các nước trong khu vực Đông Á, gồm Ấn Độ, Hàn Quốc, Nhật Bản, New Zealand, Trung Quốc và Úc.

Với tư cách là nước thành viên mới của ASEAN (CLMV), Việt Nam được cắt giảm thuế theo lộ trình dài hơn 5 năm so với các nước ASEAN và Ấn Độ. Tuy nhiên, Việt Nam vẫn được hưởng đầy đủ ưu đãi từ cam kết giảm thuế của Ấn Độ và các nước ASEAN khác. Bên cạnh đó, nhân dịp ký kết Hiệp định AITIGA, ngày 25/10/2009, Ấn Độ cũng đã công nhận Việt Nam là nền kinh tế thị trường đầy đủ (MES).

Theo Hiệp định, lộ trình cắt giảm thuế được chia theo 5 danh mục có tiến độ và mức độ giảm thuế khác nhau, bao gồm Danh mục giảm thuế thông thường (NT), Danh mục nhạy cảm (SL), Danh mục nhạy cảm cao (HSL), Danh mục các sản phẩm đặc biệt và Danh mục loại trừ (EL).

Với tư cách là nước thành viên mới của ASEAN (CLMV), Việt Nam được cắt giảm thuế theo lộ trình dài hơn 05 năm so với các nước ASEAN và Ấn Độ. Tuy có lộ trình dài hơn nhưng Việt Nam vẫn được hưởng đầy đủ ưu đãi từ cam kết giảm thuế của Ấn Độ và các nước ASEAN khác.

Danh mục giảm thuế thông thường (NT) của Việt Nam gồm 80% số dòng thuế sẽ giảm xuống 0% vào ngày 31/12/2017. Tiếp đó, 9% tổng số dòng thuế sẽ được linh hoạt giảm xuống 0% từ ngày 31/12/2020 (NT2). Danh mục loại trừ (EL) của Việt Nam gồm 485 dòng thuế, là những sản phẩm không thuộc đối tượng cắt giảm thuế. Với diện loại trừ rộng, hầu hết các sản phẩm mà Việt Nam có nhu cầu bảo hộ đều được đưa vào Danh mục EL. SL chiếm 10% tổng số dòng thuế, với thuế suất giảm xuống còn 5% hoặc thấp hơn vào ngày 31/12/2020 (đối với nhóm ASEAN-6 và Ấn Độ, thời hạn là năm 2015). 4% dòng thuế trong SL sẽ được loại bỏ vào ngày 31/12/2023. 50 dòng thuế có thuế suất MFN là 5% sẽ không đổi. Các dòng thuế còn lại được cắt xuống còn 4.5% ngay sau khi Hiệp định có hiệu lực và xuống còn 4% vào ngày 31/12/2015 đối với nhóm ASEAN-6, trong



khi các nước CLMV phải thực hiện đầy đủ những cam kết tương tự vào ngày 31/12/2020.

Danh mục đặc biệt gồm một số mặt hàng nhạy cảm cao của Ấn Độ, vốn là hàng xuất khẩu chủ lực của Việt Nam. Trước yêu cầu của Việt Nam, Ấn Độ đồng ý giảm thuế xuống còn 45% cho mặt hàng cà phê và trà đen, và 50% cho sản phẩm tiêu vào ngày 31/12/2018.

HSL gồm 244 dòng thuế chia thành ba nhóm: (i) nhóm giảm xuống còn 50%; (ii) nhóm giảm 50%; và (iii) nhóm giảm 25%. Thời hạn hoàn thành là ngày 31 tháng 12 năm 2023.

GEL có 485 dòng thuế, gồm các mặt hàng được loại khỏi diện cắt giảm. Trong danh mục này, Ấn Độ vẫn giữ không cắt giảm 489 dòng thuế, chiếm 5% giá trị thương mại. Với quy mô loại trừ lớn như vậy, GEL gồm hầu hết các sản phẩm mà Việt Nam lựa chọn bảo hộ.

Tương tự như các hiệp định FTA khác, việc cắt giảm thuế của Việt Nam trong những năm đầu (sau khi ký hiệp định) là khá chậm. Tuy nhiên tốc độ cắt giảm sẽ đẩy mạnh vào cuối lộ trình.

Ấn Độ cam kết cắt giảm thuế quan đối với nhiều mặt hàng mà Việt Nam có thế mạnh xuất khẩu như hàng may mặc, dày dép, gỗ và sản phẩm gỗ, thủy sản, than đá, cao su, sắt thép v.v. Ngoài ra, theo yêu cầu của Việt Nam, Ấn Độ nhất trí giảm thuế đối xuống còn 45% đối với cà phê và chè đen, 50% đối với hạt tiêu vào năm 2018. Đây là các sản phẩm được cho là rất nhạy cảm với Ấn Độ nhưng lại có lợi ích xuất khẩu đặc biệt đối với Việt Nam.

Do nhập khẩu từ Ấn Độ những năm vừa qua tăng nhanh dẫn đến nhập siêu từ Ấn Độ lớn và là vấn đề nổi cộm trong quan hệ thương mại song phương. Nhiều mặt hàng mà Việt Nam có lợi thế xuất khẩu nằm trong danh mục các sản phẩm bảo hộ hoặc bị áp mức thuế rất cao như hàng nông sản (gạo, chè, hạt tiêu, cà phê,...). Do đó, với việc ký kết và thực hiện Hiệp định AITIG, cắt giảm thuế quan đối với các mặt hàng này, thương mại giữa



Việt Nam và Ấn Độ có nhiều cơ hội phát triển theo hướng cân bằng hơn, có lợi cho cả hai bên.

Theo Thương vụ Việt Nam tại Ấn Độ, cơ cấu mặt hàng xuất khẩu của Việt Nam sang Ấn Độ là đáng khích lệ. Do đặc thù chế độ chính sách riêng của các bang, chênh lệch giàu nghèo lớn với số dân nghèo trên 400 triệu, nên các doanh nghiệp Việt Nam có thể khai thác nhiều đối tượng khách hàng và thị trường khác nhau.

Tuy vậy, nhập siêu từ Ấn Độ hiện là vấn đề nổi cộm trong thương mại song phương. Trong khi đó, nhiều mặt hàng mà Việt Nam có lợi thế xuất khẩu lại nằm trong danh mục các sản phẩm bảo hộ hoặc bị áp mức thuế rất cao như nông sản: gạo, chè, hạt tiêu, cà phê... Tình trạng nhập siêu của Việt Nam một phần được lý giải bởi thực tế các doanh nghiệp Ấn Độ sang Việt Nam nhiều nhưng doanh nghiệp Việt Nam sang Ấn Độ rất ít. Hiện ở Việt Nam, giới doanh nghiệp Ấn Độ đã thành lập được tổ chức hiệp hội và hơn 80 văn phòng đại diện.

Theo Cục Xúc tiến Thương mại (Bộ Công Thương), kim ngạch xuất khẩu của Việt Nam vào Ấn Độ hiện chủ yếu dựa vào các doanh nghiệp lớn các doanh nghiệp vừa và nhỏ chưa tiếp cận được. Hạn chế về hiểu biết thị trường, đối tác cũng là nguyên nhân khiến xuất khẩu của Việt Nam vào Ấn Độ chưa phát huy hết tiềm năng. Một trong những công tác xúc tiến thương mại trọng tâm trong thời gian tới sẽ là đẩy mạnh việc phổ biến thị trường Ấn Độ, mở thêm cơ hội tiếp cận cho các doanh nghiệp.

Trao đổi thương mại Việt Nam - Ấn Độ hiện có khung pháp lý rất tốt. Ấn Độ đã có công nhận Việt Nam là nước có nền kinh tế thị trường đầy đủ, một loạt hiệp định, đặc biệt là Hiệp định Thương mại hàng hóa ASEAN- Ấn Độ (AITIG), tạo điều kiện cho hàng hóa Việt Nam phát huy lợi thế cạnh tranh. Thêm vào đó, Ấn Độ dành cho Việt Nam ưu đãi hưởng lộ trình giảm thuế sớm 3 năm so với các nước khác trong ASEAN. Đối với Việt Nam, mức thuế áp dụng với hàng hóa có xuất xứ từ ASEAN - Ấn Độ (sử dụng C/O mẫu AI) cao nhất là 18% đến năm 2010 và giảm xuống 0-5% vào năm 2018.

➤ **Hiệp định Thương mại tự do ASEAN-Ấn Độ (AIFTA)**

Hiệp định thương mại tự do ASEAN - Ấn Độ được ký ngày 13 tháng 08 năm 2009 tại Thái Lan.

(i) Cam kết cắt giảm thuế quan của Việt Nam

Việt Nam cam kết xóa bỏ 80% số dòng thuế vào năm cuối lộ trình là năm 2021 (71% số dòng thuế vào 2018, và 9% số dòng thuế vào 2021), 10% số dòng thuế còn lại chỉ cắt giảm vào cuối lộ trình (năm 2024), danh mục loại trừ gồm 468 dòng HS 6 số (chiếm khoảng 10% số dòng thuế).

Bộ Tài chính đã ban hành Biểu thuế NK ưu đãi đặc biệt ASEAN-Ấn Độ giai đoạn 2015-2018 kèm theo Thông tư số 169/2014/TT-BTC ngày 14/11/2014 có hiệu lực từ ngày 01/01/2015.

Năm 2015-2018 có 1170 dòng có mức thuế suất là 0%, chiếm 12,3% tổng số dòng thuế, trong đó chỉ có 8 dòng thuế ưu đãi hơn so với thuế suất MFN hiện hành.

Việt Nam sẽ kết thúc thực hiện lộ trình cam kết xóa bỏ/cắt giảm thuế vào 2024 với tỷ lệ xóa bỏ 70% số dòng thuế, tập trung vào nhóm chè, cà phê, cao su, rau củ quả, giày dép, Hàng gia dụng, thủy sản, Hoá chất, Kim loại, sắt thép, khoáng sản, Máy móc, thiết bị, vật liệu xây dựng.

Diện mặt hàng không cam kết (30% số dòng thuế) gồm: trứng, đường, muối, xăng dầu, phân bón, nhựa, cao su, kim loại quý, sắt thép, máy móc, thiết bị điện, ô tô, xe máy, thiết bị phụ tùng, và các mặt hàng an ninh quốc phòng (pháo hoa, súng, thuốc phiện,...).

(ii) Cam kết Ấn Độ dành cho Việt Nam

Ấn Độ cam kết xóa bỏ 80% số dòng thuế vào 2016 (71% số dòng thuế vào 2013, và thêm 9% số dòng thuế vào 2016), 10% số dòng thuế hoàn thành cắt giảm một phần thuế suất

vào 2019, danh mục loại trừ chiếm khoảng 10% số dòng thuế. Mặt hàng Ấn Độ cam kết xóa bỏ thuế quan gồm động vật sống, thịt, cá, sữa, rau quả, dầu mỡ, bánh kẹo, nước hoa quả, hóa chất, mỹ phẩm, nguyên phụ liệu dệt may, sản phẩm dệt may, kim loại, sắt thép, máy móc, thiết bị điện, đồng hồ, ...

Năm 2018, số dòng giảm thuế so với năm 2017 là 5.668 dòng (chiếm 59% biểu thuế). Nhóm mặt hàng cắt giảm nhiều nhất (giảm 5%) là chế phẩm từ thịt, thủy sản và chế phẩm, rau quả và chế phẩm từ rau quả.

Trước mắt, doanh nghiệp Việt Nam có thể tận dụng lợi thế từ Hiệp định tự do thương mại ASEAN - Ấn Độ (AIFTA). Hiệp định tự do thương mại (FTA) giữa Ấn Độ và ASEAN chính thức có hiệu lực từ tháng 01/2010 được cả hai bên hy vọng sẽ góp phần thúc đẩy giá trị thương mại song phương lên tăng lên 100 tỷ trong vòng 5 năm tới. Theo lộ trình cắt giảm thuế thỏa thuận trong FTA, Việt Nam được cắt giảm thuế dài hơn 5 năm so với các nước ASEAN và được hưởng ưu đãi đầy đủ. Phía Ấn Độ cam kết cắt giảm thuế đối với nhiều mặt hàng mà Việt Nam có thể mạnh xuất khẩu như nông sản, thủy sản, dệt may, đồ gỗ, hàng thủ công mỹ nghệ... Đối với các mặt hàng tiêu, chè, cà phê Việt Nam, Ấn Độ cũng cam kết giảm thuế từ 90%-100% xuống còn 40%-50% sẽ là một lợi thế rất lớn cho phía Việt Nam. Về nhập khẩu, hiện nay Việt Nam nhập khẩu trên 90% nguyên liệu đầu vào cho sản xuất từ Ấn Độ ở rất nhiều lĩnh vực như dệt may, ô tô, máy vi tính, hàng gia dụng... Vì vậy, việc thực hiện các cam kết AIFTA sẽ giúp nhà sản xuất Việt Nam tiếp cận nguồn nguyên liệu đầu vào với chi phí thấp hơn rất nhiều. Đây chính là lợi thế góp phần nâng cao năng lực sản xuất và cạnh tranh của đất nước.

## Chương 5: Các qui định thương mại và các tiêu chuẩn

### Thuế nhập khẩu

Năm 1991, Ấn Độ đã bắt đầu khởi động các cải cách kinh tế để làm cho chế độ thương mại ngày càng trở nên minh bạch hơn. Những cải cách này được khen ngợi bởi việc cắt giảm nhất quán mức thuế suất nhập khẩu trong 15 năm qua - từ mức cao nhất 350% vào tháng 6/1991 xuống đến mức trung bình 10% ngày hôm nay. Tuy nhiên, thuế nhập khẩu của Ấn Độ vẫn còn tương đối cao so với tiêu chuẩn quốc tế, và các mức thuế cao và những hạn chế nhập khẩu đã kiềm hãm việc bán hàng của các công ty nước ngoài tại thị trường này, và không khuyến khích các nhà đầu tư nước ngoài nhập khẩu vật tư đầu vào có tính cạnh tranh trong nhiều ngành công nghiệp.

Các quy định hiện hành của Ấn Độ phải theo đúng Chính sách xuất nhập khẩu (EXIM) 2009-2014. Có nhiều trường hợp hàng hóa được phép nhập khẩu mà không cần giấy phép. Có một số trường hợp ngoại lệ là các mặt hàng bị cấm hoặc bị hạn chế (cho phép nhập khẩu theo giấy phép) hoặc việc nhập khẩu chỉ được phép thông qua một doanh nghiệp nhà nước. Đến tháng 4/2001, Ấn Độ đã loại bỏ các hạn chế số lượng (QR) trong đợt cuối cùng gồm 715 mặt hàng, hoàn thành quá trình tự do hóa dần dần chính sách thương mại đã được bắt đầu vào năm 1991.

Ấn Độ đã kêu gọi Cơ quan Phúc thẩm của Tổ chức Thương mại Thế giới chống lại các đề xuất trong một báo cáo của một ban hội thẩm thuộc WTO về các hạn chế số lượng đối với việc nhập khẩu hàng dệt may và các sản phẩm nông, công nghiệp. Ấn Độ đã phản đối thẩm quyền của ban hội thẩm này trong việc xác định liệu là cán cân thanh toán có thể được sử dụng để biện minh cho việc áp đặt những hạn chế nhập khẩu và khả năng tương thích hoàn toàn của các thỏa thuận thương mại khu vực với các tiêu chí WTO hay không. Việc loại bỏ các hạn chế số lượng và triển vọng giảm thêm thuế nhập khẩu xuống tới các cấp độ châu Á có khả năng dẫn đến một mức độ cạnh tranh nhập khẩu cao.



### ➤ Thuế suất nhập khẩu

Ấn Độ đã cắt giảm dần dần các loại thuế từ năm 1991, sau khi nước này bắt đầu chuyển từ một hệ thống theo kiểu xã hội chủ nghĩa sang nền kinh tế thị trường. Tuy nhiên, ngành công nghiệp trong nước vẫn được hưởng các mức bảo hộ tương đối cao trong một số lĩnh vực. Các công ty nước ngoài đã phải đối mặt với các rào cản thuế quan và phi thuế quan cản trở việc xuất khẩu của họ. Một trong những khu vực được bảo hộ là lĩnh vực nông nghiệp, nơi thuế nhập khẩu của Ấn Độ vẫn còn cao so với tiêu chuẩn quốc tế. Tuy nhiên, đối với hàng hoá phi nông nghiệp, Ấn Độ đã đạt được tiến bộ đáng kể trong chuyển dịch cơ cấu thuế. Trong tháng 2/2007, Chính phủ Ấn Độ (GOI) tiếp tục giảm hơn nữa mức thuế hải quan cao nhất áp dụng đối với hàng hoá phi nông nghiệp từ 12,5 phần trăm xuống còn 10 phần trăm. Chính phủ Ấn Độ có kế hoạch nới lỏng dần những hạn chế tiền tệ và cắt giảm thuế quan xuống tới mức thấp phổ biến ở các nước châu Á khác để làm cho môi trường Ấn Độ trở nên có lợi hơn cho hoạt động kinh tế.

### ➤ Phân loại

Do có hàng ngàn mặt hàng được nhập khẩu vào Ấn Độ, nên không thể quy định mức thuế suất đối với từng loại hàng hóa. Luật áp dụng cơ bản là Luật Hải quan Ấn Độ năm 1962, và Đạo luật Thuế Hải quan năm 1975. Luật Hải quan năm 1962 đã được tạo ra để kiểm soát nhập khẩu và ngăn chặn việc nhập khẩu và xuất khẩu hàng hóa trái phép. Luật thuế Hải quan quy định các mức thuế suất và các quy định về việc áp dụng các loại thuế chống bán phá giá và chống trợ cấp.

Việc phân loại hải quan Ấn Độ về các hạng mục thuế quan theo đúng Hệ thống Mô tả Hàng hoá và Mã số Hải hoà (Hệ thống hài hoà hay HS). Hải quan sử dụng mã HS gồm sáu chữ số, Tổng Cục Tình báo thương mại và Thống kê (DGCI&S) sử dụng mã gồm tám số cho mục đích thống kê, và Tổng cục Ngoại thương (DGFT) đã mở rộng các mã DGCI&S tám chữ số lên tới 10 chữ số. Cũng cần chú ý là các cơ quan thu thuế sử dụng



mã số HS phân loại hàng hoá để thu tiền thuế tiêu thụ nội địa (các loại thuế sản xuất) đối với hàng hoá sản xuất tại Ấn Độ.

➤ **Thuế Hải quan được tính như thế nào:**

Tất cả hàng hoá nhập khẩu vào Ấn Độ đều phải chịu thuế. Có nhiều yếu tố trong tính toán thuế hải quan, bao gồm:

- **Thuế Hải quan Cơ bản (BCD):**

Thuế này được đánh hoặc là 1) theo một tỷ lệ cụ thể dựa trên đơn vị mặt hàng (trọng lượng, số lượng, v.v...), hoặc thông thường hơn, 2) theo giá trị hàng hóa, dựa trên giá trị có thể ước định của mặt hàng. Trong một số trường hợp, sử dụng kết hợp cả hai cách.

Thuế Hải quan Bổ sung (ACD): Thuế này thường được gọi là thuế chống trợ cấp (Countervailing Duty - CVD) và được đánh trên giá trị có thể ước định của hàng hoá cộng thêm thuế hải quan cơ bản. Hàng hoá thuộc loại này là hàng nhập khẩu tương tự như hàng hoá sản xuất ở Ấn Độ. Mục tiêu là để bảo vệ ngành công nghiệp trong nước trước hàng nhập khẩu.

- **Thuế Hải quan Bổ sung Đặc biệt (được gọi là CVD đặc biệt):**

Trước đó được gọi là phụ thu, thuế chống trợ cấp đặc biệt được áp dụng cho tất cả các mặt hàng. Nó được đánh theo mức thuế suất là 4 phần trăm của thuế cơ bản và tiêu thụ đặc biệt cho tất cả các hàng nhập khẩu.

- **Thuế chống bán phá giá:**

Đây là thuế đánh vào hàng hóa cụ thể được nhập khẩu từ những nước cụ thể để bảo vệ ngành công nghiệp bản địa khỏi bị tổn hại.

- **Thuế tự vệ:**

Chính phủ Ấn Độ có thể áp đặt thuế tự vệ lên hàng hóa bằng một thông báo sau khi kết luận rằng số lượng nhập khẩu tăng và trong điều kiện hiện hành sẽ gây ra hoặc đe dọa gây ra thiệt hại nghiêm trọng cho ngành công nghiệp trong nước.

- **Thuế Giáo dục Hải quan (Education cess):**

Có hiệu lực vào tháng 7/2004, Ấn Độ đã giới thiệu một cách định giá thuế giáo dục mới. Thuế suất hiện tại là 3% của thuế Hải quan Cơ bản (BCD) và thuế Hải quan bổ sung (ACD). Hàng hoá bị ràng buộc theo các cam kết quốc tế đã được miễn loại thuế này.

- **Lệ phí Xử lý Hải quan:**

Chính phủ Ấn Độ ấn định lệ phí xử lý hải quan 1% trên tất cả các hàng nhập khẩu ngoài các thuế hải quan được áp dụng.

- **Tổng số thuế:**

Vì vậy, đối với hầu hết hàng hoá, tổng số thuế phải nộp = BCD + ACD + CVD đặc biệt + thuế Giáo dục + Lệ phí xử lý hải quan.

Thuế quan, thuế tiêu thụ đặc biệt, các thứ thuế luật định và thuế chống trợ cấp được sửa đổi trong ngân sách hàng năm vào tháng Hai, và được công bố trên nhiều nguồn khác nhau, bao gồm cả ấn bản Thuế Hải quan dễ dàng tham khảo BIGs.

Mặc dù chính phủ Ấn Độ công bố các mức thuế suất hải quan, không có lấy một ấn phẩm chính thức nào có chứa tất cả thông tin về biểu thuế quan và thuế suất nhập khẩu. Hơn nữa, mỗi tiểu bang Ấn Độ thu thuế đối với hoạt động thương mại giữa các bang, làm tăng thêm sự lộn xộn. Chính phủ Ấn Độ đã thi hành hệ thống thuế giá trị gia tăng (VAT) vào tháng 4/2005 để thay thế các loại thuế giữa các bang, nhưng việc thực hiện chưa được phổ cập trong tất cả các bang.

➤ **Kế hoạch miễn thuế:**

Kế hoạch miễn thuế cho phép nhập khẩu miễn thuế các vật tư đầu vào cần thiết cho hoạt động sản xuất xuất khẩu. Giấy phép tạm ứng trước được cấp theo kế hoạch miễn thuế này. Kế hoạch Miễn giảm Thuế cho phép miễn giảm thêm sau khi xuất khẩu đối với thuế đánh trên vật tư đầu vào được sử dụng trong các sản phẩm xuất khẩu. Kế hoạch Miễn giảm thuế bao gồm (a) DFRC và (b) DEP.BDFRC cho phép tính lệ phí nhập khẩu miễn thuế đối với vật tư đầu vào được sử dụng trong các sản phẩm xuất khẩu. Chính phủ có rộng quyền tùy ý để tuyên bố miễn thuế toàn bộ hoặc một phần "vì các lợi ích công" và để xác định các điều kiện như các quy định sử dụng cuối cùng. Gần một nửa tổng số vật tư đầu vào của Ấn Độ nhập theo biểu thuế quan ưu đãi, mặc dù việc sử dụng các miễn trừ là song song với chương trình cắt giảm thuế quan.

### Các rào cản thương mại

Bất kỳ hạn chế nào được áp đặt lên luồng thương mại tự do đều là rào cản thương mại. Các rào cản thương mại có thể là các hàng rào thuế quan (việc thu thuế hải quan đã đàm phán thông thường tương ứng với Điều II của GATT) hoặc các hàng rào phi thuế quan, là bất cứ rào cản thương mại nào ngoài các hàng rào thuế quan.

#### ➤ **Cấp phép nhập khẩu:**

Một trong những hàng rào phi thuế quan phổ biến nhất là việc cấm hoặc hạn chế nhập khẩu được duy trì thông qua các yêu cầu cấp phép nhập khẩu. Mặc dù Ấn Độ đã loại bỏ yêu cầu cấp phép nhập khẩu đối với hầu hết hàng tiêu dùng, một số sản phẩm nhất định phải đối mặt với rào cản thương mại liên quan đến việc cấp giấy phép. Ví dụ, chính phủ Ấn Độ yêu cầu phải có giấy phép nhập khẩu đặc biệt đối với xe gắn máy và xe hơi, vốn rất hạn chế. Các giấy phép nhập khẩu xe gắn máy chỉ được cấp cho người nước ngoài thường trú tại Ấn Độ, làm việc tại Ấn Độ cho các công ty nước ngoài nắm giữ cổ phần lớn hơn 30 phần trăm hoặc cho nước ngoài làm việc tại các đại sứ quán và cơ quan đại diện nước ngoài. Một số nhà nhập khẩu trong nước được phép nhập khẩu xe không cần

giấy phép miễn là hàng hoá nhập khẩu có giá trị ngang bằng với lượng hàng xuất khẩu do cùng một nhà nhập khẩu.

➤ **Các tiêu chuẩn, thử nghiệm, ghi nhãn và chứng nhận:**

Chính phủ Ấn Độ đã xác định 109 mặt hàng đó phải có xác nhận của cơ quan tiêu chuẩn quốc gia là Cục Tiêu chuẩn Ấn Độ (BIS). Các chứng nhận này chỉ là để đảm bảo chất lượng hàng hoá đang tìm cách tiếp cận vào thị trường, nhưng nhiều quốc gia sử dụng việc chứng nhận như các biện pháp bảo hộ. Để biết thêm thông tin liên quan đến yêu cầu về ghi nhãn, xin vui lòng xem phần yêu cầu ghi nhãn và ghi dấu trong chương này.

➤ **Các biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp:**

Các Hiệp định của WTO cho phép tiến hành các biện pháp chống bán phá giá và chống trợ cấp trong những tình huống cụ thể để bảo vệ ngành công nghiệp trong nước khỏi bị tổn hại nghiêm trọng phát sinh từ hàng nhập khẩu bị bán phá giá hoặc được trợ cấp. Ấn Độ đôi khi áp đặt các biện pháp này để bảo vệ các nhà sản xuất trong nước trước nạn bán phá giá. Trong một số trường hợp, việc thực hiện chính sách chống bán phá giá của Ấn Độ đã dấy lên lo ngại về tính minh bạch và nguyên tắc xét xử công bằng. Trong những năm gần đây, Ấn Độ dường như đã gia tăng mạnh mẽ việc áp dụng luật chống bán phá giá. Trong nửa đầu của năm dương lịch 2006, Ấn Độ đứng đầu danh sách các nước khởi xướng các cuộc điều tra chống bán phá giá mới với 20 vụ mới.

➤ **Trợ cấp xuất khẩu và hỗ trợ trong nước:**

Một số trợ cấp xuất khẩu và hỗ trợ trong nước khác được trao cho nhiều ngành công nghiệp để làm cho những ngành này cạnh tranh trên trường quốc tế. Kim ngạch xuất khẩu được miễn thuế và các nhà xuất khẩu không phải chịu thuế sản xuất trong nước. Trong khi trợ cấp xuất khẩu có xu hướng dịch chuyển hàng xuất khẩu từ các nước khác vào các thị

trường nước thứ ba, việc hỗ trợ trong nước có tác dụng như là một rào cản trực tiếp chống lại việc tiếp cận vào thị trường trong nước.

➤ **Mua sắm:**

Chính phủ Ấn Độ cho phép một mức ưu đãi giá cho các nhà cung cấp trong nước trong các hợp đồng chính phủ và nói chung là phân biệt đối xử đối với các nhà cung cấp nước ngoài. Trong các vụ mua hàng quốc tế và các cuộc đấu thầu cạnh tranh quốc tế (ICB) các công ty trong nước được ưu tiên về giá trong các hợp đồng chính phủ và các vụ mua hàng.

➤ **Các rào cản dịch vụ:**

Các dịch vụ bị hạn chế bao gồm: ngân hàng, bảo hiểm, chứng khoán, hình ảnh động, kế toán, xây dựng, kiến trúc và kỹ thuật, bán lẻ, dịch vụ pháp lý, dịch vụ chuyển phát nhanh và viễn thông.

➤ **Các rào cản khác:**

Các hạn chế về phân vốn góp và các biện pháp đầu tư liên quan đến thương mại khác được đặt ra để cung cấp một lợi thế không công bằng cho các công ty trong nước. GOI tiếp tục hạn chế hoặc cấm FDI trong các lĩnh vực nhạy cảm như thương mại bán lẻ và nông nghiệp. Ngoài ra có một chính sách không công bố ưu tiên cho thương mại đối lưu. Nhiều công ty Ấn Độ, cả của chính phủ lẫn tư nhân, thực hiện một số lượng nhỏ thương mại đối lưu.

## Các yêu cầu nhập khẩu và chứng từ

➤ **Các yêu cầu cấp phép nhập khẩu:**



Trong thập kỷ qua, Ấn Độ đã dần dần thay thế việc cấp phép và kiểm soát tùy ý trên hàng nhập khẩu bằng việc bãi bỏ quy định và các thủ tục nhập khẩu đơn giản hơn. Đa số các mặt hàng nhập khẩu thuộc phạm vi điều chỉnh của chính sách xuất nhập khẩu (EXIM) của Ấn Độ về Cấp phép chung công khai (Open General License - OGL). Điều này có nghĩa là hàng hóa được coi là có thể nhập khẩu tự do mà không bị hạn chế và không cần có giấy phép, trừ phạm vi mà hàng hóa được điều chỉnh bởi các quy định của chính sách này hoặc bất kỳ luật nào khác.

Nhập khẩu các mặt hàng không thuộc OGL được điều chỉnh và rơi vào ba loại: các mặt hàng bị cấm, các mặt hàng bị hạn chế cần phải có giấy phép nhập khẩu, và các mặt hàng "tập trung" (canalized) chỉ có thể nhập khẩu bằng độc quyền kinh doanh của chính phủ và phải được nội các chấp thuận về thời gian và số lượng.

Sau đây là những cơ quan cấp giấy chứng nhận nhập khẩu được chỉ định:

- Vụ Điện tử về nhập khẩu máy tính và các hệ thống liên quan đến máy tính
- Vụ Chính sách và Khuyến Công cho các công ty thuộc lãnh vực có tổ chức nghiệp đoàn, ngoại trừ nhập khẩu máy vi tính và hệ thống dựa trên máy tính.
- Bộ Quốc phòng cho các mặt hàng liên quan quốc phòng
- Tổng Giám đốc Ngoại thương cho ngành công nghiệp quy mô nhỏ không được bao gồm trong phần nói trên.

Hàng tư liệu sản xuất có thể được nhập khẩu với một giấy phép được cấp theo chương trình Hàng Tư liệu Sản xuất Xúc tiến Xuất khẩu (EPCG) ở mức thuế suất giảm, phải thực hiện nghĩa vụ xuất khẩu có thời hạn. Kế hoạch EPGC hiện áp dụng cho tất cả các lĩnh vực công nghiệp. EPGC cũng được áp dụng cho tất cả hàng tư liệu sản xuất mà không có bất kỳ ngưỡng giới hạn nào khi thanh toán 5% thuế hải quan.

Một chương trình miễn thuế cũng được đưa ra theo đó việc nhập khẩu nguyên liệu, các

sản phẩm trung gian, các linh kiện, hàng tiêu dùng, phụ tùng, phụ kiện và các vật liệu đóng gói cần thiết để sử dụng trực tiếp trong các sản phẩm xuất khẩu có thể được phép miễn thuế theo nhiều loại giấy phép khác nhau. Đối với người sử dụng thực tế, một giấy phép ứng trước không thể chuyển nhượng là một trong những giấy phép như thế. Đối với những người không muốn thông qua tuyến cấp phép ứng trước, đã có một giấy chứng nhận bổ sung miễn thuế sau khi xuất khẩu.

➤ **Giấy phép ứng trước:**

Giấy phép ứng trước được cấp để cho phép nhập khẩu miễn thuế vật tư đầu vào được dùng chế tạo sản phẩm xuất khẩu. Ngoài ra, nhiên liệu, dầu, năng lượng, các chất xúc tác, v.v... được tiêu thụ trong quá trình sử dụng để tạo ra sản phẩm xuất khẩu cũng có thể được phép theo chương trình này.

Việc nhập khẩu miễn thuế các loại phụ tùng bắt buộc lên đến 10% giá trị CIF của giấy phép, mà cần phải được xuất khẩu hoặc cung cấp cho sản phẩm nhận được sau đó, cũng có thể được cho phép theo Giấy phép ứng trước. Giấy phép ứng trước có thể được cấp cho:

**Xuất khẩu vật chất:** Một giấy phép ứng trước có thể được cấp cho việc xuất khẩu vật chất đến cho một nhà sản xuất xuất khẩu hoặc một nhà xuất khẩu thương mại gắn với các nhà sản xuất hỗ trợ để nhập khẩu vật tư đầu vào cần thiết cho sản phẩm xuất khẩu.

**Hàng vật tư trung gian:** Giấy phép ứng trước có thể được cấp cho một nhà sản xuất xuất khẩu đối với hàng vật tư trung gian để nhập khẩu vật tư đầu vào cần thiết cho việc sản xuất hàng hoá sẽ được cung cấp cho nhà xuất khẩu cuối cùng/tại chỗ đang có một Giấy phép ứng trước khác.

**Xuất khẩu tại chỗ (Deemed exports):** Một giấy phép ứng trước có thể được cấp cho hàng xuất khẩu tại chỗ cho nhà thầu chính để nhập khẩu vật tư đầu vào cần thiết cho việc sản

xuất hàng hoá sẽ được cung cấp cho các loại nêu tại khoản 8.2 (b), (c), (d) (e) (f), (g), (i) và (j) của chính sách này. Giấy phép ứng trước cho hàng xuất khẩu tại chỗ cũng có thể được nhà thầu phụ của nhà thầu chính tận dụng cho dự án đó miễn là tên tuổi của các nhà thầu phụ có trong trong hợp đồng chính. Giấy phép như thế cho hàng xuất khẩu tại chỗ cũng có thể được cấp đối với hàng vật tư được sản xuất cho các tổ chức thuộc Liên Hiệp Quốc hoặc theo Chương trình viện trợ của Liên Hợp Quốc hoặc các cơ quan đa phương khác và được thanh toán bằng ngoại tệ.

➤ **Kê khai nhập khẩu:**

Các nhà nhập khẩu được yêu cầu phải kê khai nhập khẩu theo định dạng tờ khai hải quan như quy định, khai toàn bộ chi tiết về giá trị của hàng hoá nhập khẩu.

➤ **Giấy phép nhập khẩu (nếu có):**

Tất cả các chứng từ nhập khẩu phải được kèm theo giấy phép nhập khẩu. Điều này sẽ giúp hải quan thông qua các chứng từ và cho phép nhập khẩu ngay.

➤ **Hoá đơn xuất xưởng, giấy chứng nhận vận tải và bảo hiểm:**

Những chứng từ này phải được kèm theo để Hải quan có thể kiểm tra giá và quyết định việc phân loại để tính toán thuế nhập khẩu.

➤ **Thư tín dụng (L/C):**

Tất cả các nhà nhập khẩu phải đính kèm một bản sao L/C để đảm bảo rằng việc thanh toán nhập khẩu được thực hiện. Thông thường chứng từ này được kiểm tra lại với ngân hàng phát hành để kiểm soát dòng ngoại tệ chảy ra ngoài.

Không phải tất cả các lô hàng được kiểm tra trước khi thông quan, và việc kiểm tra có thể được bỏ qua đối với các nhà nhập khẩu có uy tín. Trong kết cấu tổ chức hải quan hiện

hành, một cuộc hẹn gặp với các đại lý thực hiện thông quan nhằm các mục đích thông quan sẽ tránh được sự chậm trễ. Nhìn chung, các yêu cầu về chứng từ, kể cả hóa đơn bán hàng xuất xưởng, là khá rộng và thường xuyên gây chậm trễ.

Những điều này khiến các nhà đầu tư tiêu tốn thời gian và tiền bạc, bao gồm cả các chi phí tạm giữ hàng và lưu bãi bổ sung, khiến cho việc hoạt động và đầu tư vào Án Độ tốn kém hơn nhiều. Đối với việc thông quan bị trì hoãn, các nhà nhập khẩu tìm cách giải phóng các lô hàng bằng một cam kết thi hành thỏa thuận (performance bond); trình ra một bảo lãnh ngân hàng cho mục đích này là một phương án tốn kém hơn. Hải quan mới đây đã mở rộng hoạt động đến 24 giờ một ngày để đảm bảo thông quan hàng hóa xuất khẩu kịp thời.

### **Tạm nhập**

Luật Hải quan Án Độ năm 1962 cho phép tạm nhập hàng hoá vào Án Độ. Mục 74 của Đạo luật này quy định về việc hoàn thuế đối với hàng hóa được nhập khẩu tạm thời vào Án Độ và xuất khẩu ra nước ngoài.

Theo Mục 74, việc hoàn thuế được cho phép đối với việc tái xuất hàng hoá đã nộp thuế. Khi hàng hóa được tái xuất ra khỏi Án Độ, nhà xuất khẩu sẽ được hoàn lại thuế theo một tỷ lệ phần trăm được quy định cho khoản thuế đã nộp tại thời điểm nhập khẩu. Thủ tục khai hoàn thuế theo Mục 74 được hướng dẫn bởi các quy định của Quy chế về tái xuất khẩu hàng nhập khẩu (Hoàn thuế Hải quan) năm 1995.

Tỷ lệ hoàn thuế tùy thuộc vào khoảng thời gian mà hàng hóa được lưu trữ tại Án Độ hoặc đưa vào sử dụng. Nếu hàng hóa được tái xuất mà không được đưa vào sử dụng tại Án Độ, 98 phần trăm thuế hải quan sẽ được hoàn lại, với điều kiện là việc xuất khẩu đã diễn ra trong vòng 24 tháng kể từ ngày nhập khẩu.

Tuy nhiên, theo mục 75 của Luật này, hàng hoá được sử dụng ở Án Độ sau khi nhập

khẩu, việc hoàn thuế được xác định trên cơ sở thời gian sử dụng hàng hoá ở Ấn Độ (khoảng thời gian từ ngày thông quan để tiêu thụ trong nước và ngày mà hàng hóa được đặt dưới sự kiểm soát hải quan để xuất khẩu). Thủ tục kê khai hoàn thuế theo Mục 75 được điều chỉnh bởi các quy định của Các Quy chế Hải quan và Hoàn thuế tiêu thụ đặc biệt năm 1995.

Ngoài ra, Việc Miễn thuế Tổng quát số 14 của Biểu thuế Hải quan cho phép nhập khẩu hàng hoá để trưng bày hoặc sử dụng tại hội chợ, triển lãm, trình diễn, hội thảo và hội nghị, và rang buộc vào các điều kiện cụ thể.

### Các yêu cầu về ghi nhãn hiệu và ký mã hiệu

Ghi nhãn hiệu là một yếu tố để sản phẩm được xuất khẩu vào Ấn Độ. Tiếng Anh là ngôn ngữ thuận lợi để ghi nhãn. Tất cả các gói nhỏ hoặc thậm chí cả container nên mang theo thông tin tùy thuộc vào hàng hóa gửi đến. Hải quan Ấn Độ rất nghiêm ngặt và đảm bảo rằng hàng nhập khẩu có các thông tin pháp lý cần thiết trước khi tham gia vào thị trường bán lẻ hoặc được bán cho người tiêu dùng, trừ các loại sản phẩm thuộc phân khúc EOU.

Theo một thông báo của Bộ Thương mại vào ngày 24 tháng 11 năm 2000, tất cả các mặt hàng đóng gói sẵn (chỉ dành cho bán lẻ trực tiếp) nhập khẩu vào Ấn Độ phải kê khai thông tin sau đây trên nhãn:

- Tên và địa chỉ của người nhập khẩu
- Tên chung hay thông thường của hàng hóa được đóng gói
- Số lượng tịnh theo đơn vị trọng lượng và đo lường tiêu chuẩn. Tất cả các đơn vị trọng lượng hoặc đo lường phải theo hệ thập phân. Nếu số lượng tịnh của gói hàng nhập khẩu được thể hiện bằng bất kỳ đơn vị nào khác, người nhập khẩu kê khai phải con số tương đương theo các đơn vị tiêu chuẩn.



- Tháng, năm hàng hóa được sản xuất, đóng gói, nhập khẩu, và
- Giá bán lẻ tối đa (MRP) theo đó hàng hóa dưới hình thức đóng gói có thể được bán cho người tiêu dùng cuối cùng. MRP bao gồm tất cả các loại thuế, phí, cước vận chuyển, hoa hồng phải trả cho các đại lý, và các chi phí đối với quảng cáo, giao hàng, đóng gói, giao nhận....

Việc tuân thủ các yêu cầu nêu trên phải được đảm bảo trước khi các lô hàng nhập khẩu được thông qua Hải quan tại Ấn Độ. Việc nhập khẩu các mặt hàng đóng gói sẵn như: nguyên liệu, linh kiện, nhập khẩu hàng rời v.v..., mà cần phải trải qua chế biến thêm trước khi được bán ra cho người tiêu dùng cuối cùng không được bao gồm trong yêu cầu ghi nhãn này.

Các yêu cầu về ghi nhãn cho các sản phẩm thực phẩm đóng gói như quy định trong Phần VII của các Quy tắc phòng pha trộn giả mạo thực phẩm (PFA) năm 1955, và Qui tắc về các tiêu chuẩn trọng lượng và đo lường (hàng hóa đã đóng gói) năm 1977 yêu cầu các nhãn phải chứa các thông tin sau:

- Tên, tên giao dịch hoặc mô tả
- Tên của các thành phần được sử dụng trong sản phẩm theo thứ tự giảm dần của chất thành phần theo trọng lượng hoặc thể tích
- Tên và địa chỉ đầy đủ của nhà sản xuất/nhà đóng gói, nhà nhập khẩu, nước xuất xứ của thực phẩm nhập khẩu (nếu sản phẩm thực phẩm được sản xuất bên ngoài Ấn Độ, nhưng đóng gói tại Ấn Độ)
- Trọng lượng, số lượng, khối lượng tịnh của sản phẩm chứa bên trong
- Mã số hay số đợt, lô hàng khác nhau
- Tháng và năm sản xuất và đóng gói

- Tháng, năm mà sản phẩm được tiêu thụ tốt nhất
- Giá bán lẻ tối đa

Nếu được, nhãn sản phẩm này cũng phải có những điều sau đây:

- Mục đích của việc chiếu xạ và số giấy phép trong trường hợp của thực phẩm được chiếu xạ
- Bổ sung các chất tạo màu không liên quan
- Thực phẩm cho người không ăn chay – bất kỳ loại thực phẩm nào có chứa toàn bộ hoặc một phần của bất kỳ động vật nào bao gồm các loài chim, động vật biển hoặc nước ngọt, trứng hoặc sản phẩm chứa chất thành phần có nguồn gốc động vật, không bao gồm sữa hoặc các sản phẩm sữa - phải có một biểu tượng là một vòng tròn tô màu nâu bên trong một hình vuông khung viền màu nâu trên bao bì, hiển thị nổi bật tương phản với nền trên nhãn ở gần với tên hoặc thương hiệu của thực phẩm.
- Thực phẩm chay phải có một biểu tượng tương tự, là một vòng tròn tô màu xanh bên trong một hình vuông với khung viền màu xanh lá cây hiển thị nổi bật.

Tất cả các thông tin kê khai có thể:

- In bằng tiếng Anh hoặc tiếng Hindi trên nhãn gắn một cách an toàn với bao gói, hoặc
- Thực hiện trên chất liệu gói hàng bổ sung chứa gói hàng nhập khẩu, hoặc
- In trên chính bao bì, hoặc
- Có thể thực hiện trên một thẻ hoặc băng gắn chặt vào bao bì và mang những thông tin cần thiết trước khi thông quan

Đối với thời hạn tồn trữ các mặt hàng thực phẩm nhập khẩu, một thông báo của Bộ Thương mại phát hành vào ngày 30/7/2001 nêu rõ: "Tất cả các sản phẩm thực phẩm nhập khẩu, bán và sản xuất trong nước được điều chỉnh bởi Đạo luật Phòng chống pha trộn giả mạo thực phẩm (PFA) cũng phải tuân thủ những điều kiện là, tại thời điểm nhập khẩu, các sản phẩm này có hạn tồn trữ hợp lệ không nhỏ hơn 60 phần trăm của thời hạn tồn trữ ban đầu của nó. Thời hạn tồn trữ sản phẩm được tính toán dựa trên thông tin kê khai trên nhãn của sản phẩm, về ngày sản xuất và thời hạn hết hạn sử dụng."

### Hàng hạn chế hoặc cấm nhập khẩu

Các thông tin mới nhất về Danh mục các mặt hàng cấm nhập khẩu của Ấn Độ có thể tham khảo tại: <http://exim.indiamart.com/freedlist/prohibited.html>

Hiện có khoảng 58 mặt hàng bị cấm nhập khẩu vào Ấn Độ.

Mã HS /Exim	Mô tả hàng hóa	Chính sách	Điều kiện liên quan đến chính sách	Nhập khẩu theo Thông báo SIL/Công khai	Mô tả mã phụ
0106000120	Các động vật hoang dã được nêu trong Đạo luật Bảo vệ đời sống hoang dã, 1972	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Các động vật sống khác
0106000220	Các động vật hoang dã được nêu trong Đạo luật Bảo vệ đời	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Các động vật sống khác

	sống hoang dã, 1972				
0106000320	Ong và các côn trùng khác được nêu trong Đạo luật Bảo vệ đời sống hoang dã, 1972	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Các động vật sống khác
0106000920	Các động vật hoang dã được nêu trong Đạo luật Bảo vệ đời sống hoang dã, 1972	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Các động vật sống khác
0208900010	Thịt khác và phụ phẩm dạng thịt ăn được của động vật hoang dã, tươi, ướp lạnh hoặc đông lạnh	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Thịt khác và phụ phẩm dạng thịt ăn được, tươi, ướp lạnh hoặc đông lạnh
02090000	Mỡ lợn, không dính nạc, mỡ gia cầm, chưa nấu chảy hoặc chiết xuất cách khác, tươi, ướp lạnh, đông lạnh, muối, ngâm nước	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Mỡ lợn, không dính nạc, mỡ gia cầm, chưa nấu chảy hoặc chiết xuất cách khác, tươi, ướp lạnh, đông lạnh, muối,

	muối, sấy khô hoặc hun khói				ngâm nước muối, sấy khô hoặc hun khói
0210900910	Cửa động vật hoang dã	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Thịt và phụ phẩm dạng thịt ăn được, muối, ngâm nước muối, sấy khô hoặc hun khói; Bột mịn và bột thô ăn được làm từ thịt hoặc phụ phẩm dạng thịt
0410000110	Các động vật hoang dã được xác định trong Đạo luật Bảo vệ đời sống hoang dã, 1972	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Sản phẩm ăn được gốc động vật, Chưa được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác
0410000910	Các động vật hoang dã được xác định trong Đạo luật Bảo vệ đời sống hoang dã, 1972	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Sản phẩm ăn được gốc động vật, Chưa được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác
0504000310	Các động vật hoang dã được nêu trong Đạo luật Bảo vệ đời	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Ruột, bong bóng và dạ dày động vật (trừ cá),



	sống hoang dã, 1972				nguyên dạng và các mảnh của chúng, tươi, ướp lạnh, đông lạnh, muối, ngâm nước muối, sấy khô hoặc hun khói
0504000410	Các động vật hoang dã được nêu trong Đạo luật Bảo vệ đời sống hoang dã, 1972	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Ruột, bong bóng và dạ dày động vật (trừ cá), nguyên dạng và các mảnh của chúng, tươi, ướp lạnh, đông lạnh, muối, ngâm nước muối, sấy khô hoặc hun khói
0504000510	Các động vật hoang dã được nêu trong Đạo luật Bảo vệ đời sống hoang dã, 1972	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Ruột, bong bóng và dạ dày động vật (trừ cá), nguyên dạng và các mảnh của chúng, tươi, ướp lạnh, đông lạnh, muối, ngâm nước muối, sấy khô

					hoặc hun khói
0505100010	Các loài chim hoang dã được nêu trong Đạo luật Bảo vệ đời sống hoang dã, 1972	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Da và các bộ phận khác của loài chim, có lông vũ hoặc lông tơ, lông vũ và các phần của lông vũ (đã hoặc chưa cắt tỉa) và lông tơ, mới chỉ rửa sạch, khử trùng hoặc xử lý để bảo quản; bột và phế liệu từ lông vũ hoặc các phần khác của lông vũ
0505900210	Các loài chim hoang dã được nêu trong Đạo luật Bảo vệ đời sống hoang dã, 1972	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		<a href="#"><u>Da và các bộ phận khác của loài chim, có lông vũ hoặc lông tơ, lông vũ và các phần của lông vũ (đã hoặc chưa cắt tỉa) và lông tơ, mới chỉ rửa sạch, khử trùng hoặc xử lý</u></a>

					<a href="#">để bảo quản; bột và phế liệu từ lông vũ hoặc các phần khác của lông vũ</a>
0505900310	Các loài chim hoang dã được nêu trong Đạo luật Bảo vệ đời sống hoang dã, 1972	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Da và các bộ phận khác của loài chim, có lông vũ hoặc lông tơ, lông vũ và các phần của lông vũ (đã hoặc chưa cắt tia) và lông tơ, mới chỉ rửa sạch, khử trùng hoặc xử lý để bảo quản; bột và phế liệu từ lông vũ hoặc các phần khác của lông vũ
0505900910	Các loài chim hoang dã được nêu trong Đạo luật Bảo vệ đời sống hoang dã, 1972	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Da và các bộ phận khác của loài chim, có lông vũ hoặc lông tơ, lông vũ và các phần của lông vũ (đã

					hoặc chưa cắt tỉa) và lông tơ, mới chỉ rửa sạch, khử trùng hoặc xử lý để bảo quản; bột và phế liệu từ lông vũ hoặc các phần khác của lông vũ
0506100110	Các động vật hoang dã được nêu trong Đạo luật Bảo vệ đời sống hoang dã, 1972	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Xương và lõi sừng, chưa xử lý, đã khử mỡ, sơ chế (nhưng chưa cắt thành hình), xử lý bằng axit hoặc khử gelatin; bột và phế liệu từ các sản phẩm trên
0506100210	Các động vật hoang dã được nêu trong Đạo luật Bảo vệ đời sống hoang dã, 1972	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Xương và lõi sừng, chưa xử lý, đã khử mỡ, sơ chế (nhưng chưa cắt thành hình), xử lý bằng axit hoặc khử gelatin; bột và phế liệu từ các

					sản phẩm trên
0506100310	Các động vật hoang dã được nêu trong Đạo luật Bảo vệ đời sống hoang dã, 1972	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Xương và lõi sừng, chưa xử lý, đã khử mỡ, sơ chế (nhưng chưa cắt thành hình), xử lý bằng axit hoặc khử gelatin; bột và phế liệu từ các sản phẩm trên
0506100410	Các động vật hoang dã được nêu trong Đạo luật Bảo vệ đời sống hoang dã, 1972	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		<u>Xương và lõi sừng, chưa xử lý, đã khử mỡ, sơ chế (nhưng chưa cắt thành hình), xử lý bằng axit hoặc khử gelatin; bột và phế liệu từ các sản phẩm trên</u>
0506900110	Các động vật hoang dã được nêu trong Đạo luật Bảo vệ đời sống hoang dã, 1972	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Xương và lõi sừng, chưa xử lý, đã khử mỡ, sơ chế (nhưng chưa cắt thành hình), xử lý bằng axit hoặc khử gelatin; bột



					và phế liệu từ các sản phẩm trên
0506900910	Các động vật hoang dã được nêu trong Đạo luật Bảo vệ đời sống hoang dã, 1972	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Xương và lõi sừng, chưa xử lý, đã khử mỡ, sơ chế (nhưng chưa cắt thành hình), xử lý bằng axit hoặc khử gelatin; bột và phế liệu từ các sản phẩm trên
05071001	Ngà voi, chưa xử lý hoặc đã sơ chế	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Ngà, mai động vật họ rùa, lược cá voi (phiến sừng hàm trên) và hàm răng lược cá voi, sừng, gạc, móng guốc, móng, vuốt và mỏ chim chưa xử lý hoặc đã sơ chế nhưng chưa cắt thành hình; bột và phế liệu từ các sản phẩm trên
05071002	Bột và phế liệu từ ngà voi	Bị cấm	Không được phép		Ngà, mai động vật họ rùa, lược cá

			nhập khẩu		voi (phiến sừng hàm trên) và hàm răng lược cá voi, sừng, gạc, móng guốc, móng, vuốt và mỏ chim chưa xử lý hoặc đã sơ chế nhưng chưa cắt thành hình; bột và phế liệu từ các sản phẩm trên
0509000010	Các động vật hoang dã được nêu trong Đạo luật Bảo vệ đời sống hoang dã, 1972	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Bột biển tự nhiên gốc động vật
0510000910	Các động vật hoang dã được nêu trong Đạo luật Bảo vệ đời sống hoang dã, 1972	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Long diên hương, hương hải ly, chất xạ hương (từ cây hương và hươu xạ), chất thơm lấy từ côn trùng cánh cứng; mật đã hoặc chưa sấy khô, các tuyến và các sản phẩm động vật

					khác dùng để điều chế dược phẩm, tươi, ướp lạnh, đông lạnh hoặc bảo quản tạm thời dưới hình thức khác
0511910110	Các động vật hoang dã được nêu trong Đạo luật Bảo vệ đời sống hoang dã, 1972	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Các sản phẩm động vật khác chưa được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác; động vật chết thuộc chương 1 hoặc chương 3, không thích hợp làm thực phẩm cho người
0511910210	Các động vật hoang dã được nêu trong Đạo luật Bảo vệ đời sống hoang dã, 1972	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Các sản phẩm động vật khác chưa được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác; động vật chết thuộc chương 1 hoặc chương 3, không thích hợp làm thực phẩm

					cho người
0511910410	Các động vật hoang dã được nêu trong Đạo luật Bảo vệ đời sống hoang dã, 1972	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Các sản phẩm động vật khác chưa được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác; động vật chết thuộc chương 1 hoặc chương 3, không thích hợp làm thực phẩm cho người
0511910510	Các động vật hoang dã được nêu trong Đạo luật Bảo vệ đời sống hoang dã, 1972	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Các sản phẩm động vật khác chưa được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác; động vật chết thuộc chương 1 hoặc chương 3, không thích hợp làm thực phẩm cho người
0511910910	Các động vật hoang dã được nêu trong Đạo luật Bảo vệ đời sống hoang dã, 1972	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Các sản phẩm động vật khác chưa được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác; động vật

					chết thuộc chương 1 hoặc chương 3, không thích hợp làm thực phẩm cho người
0511990210	Các động vật hoang dã được nêu trong Đạo luật Bảo vệ đời sống hoang dã, 1972	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Các sản phẩm động vật khác chưa được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác; động vật chết thuộc chương 1 hoặc chương 3, không thích hợp làm thực phẩm cho người
0511990920	Các động vật hoang dã được nêu trong Đạo luật Bảo vệ đời sống hoang dã, 1972	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Các sản phẩm động vật khác chưa được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác; động vật chết thuộc chương 1 hoặc chương 3, không thích hợp làm thực phẩm cho người
15020001	<u>Mỡ</u> cừu	Bị cấm	Không		Mỡ trâu bò, cừu



			được phép nhập khẩu		hoặc dê, trừ các loại mỡ thuộc nhóm 15.03
15020002	Mỡ chưa lọc (trừ mỡ cừu)	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Mỡ trâu bò, cừu hoặc dê, trừ các loại mỡ thuộc nhóm 15.03
15020003	<u>Mỡ</u> đã lọc hay chiết xuất	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Mỡ trâu bò, cừu hoặc dê, trừ các loại mỡ thuộc nhóm 15.03
15030000	Stearin mỡ lợn, dầu mỡ lợn, oleostearin, dầu oleo và dầu tallow, chưa nhũ hoá, chưa pha trộn hoặc chưa chế biến cách khác	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Stearin mỡ lợn, dầu mỡ lợn, oleostearin, dầu oleo và dầu tallow, chưa nhũ hoá, chưa pha trộn hoặc chưa chế biến cách khác
1504100990	<u>Khác</u>	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Mỡ và dầu của cá hoặc các loài động vật có vú sống ở biển và các phần phân đoạn của chúng, đã

					hoặc chưa tinh chế nhưng không thay đổi về mặt hóa học
1504200190	<a href="#">Khác</a>	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Mỡ và dầu của cá hoặc các loài động vật có vú sống ở biển và các phần phân đoạn của chúng, đã hoặc chưa tinh chế nhưng không thay đổi về mặt hóa học
15042002	<a href="#">Dầu</a> cá nhà táng	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Mỡ và dầu của cá hoặc các loài động vật có vú sống ở biển và các phần phân đoạn của chúng, đã hoặc chưa tinh chế nhưng không thay đổi về mặt hóa học
1504200990	<a href="#">Khác</a>	Bị cấm	Không được phép		Mỡ và dầu của cá hoặc các loài

			nhập khẩu		động vật có vú sống ở biển và các phần phân đoạn của chúng, đã hoặc chưa tinh chế nhưng không thay đổi về mặt hóa học
15043000	Mỡ và dầu và các phần phân đoạn của các loài động vật có vú sống ở biển	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Mỡ và dầu của cá hoặc các loài động vật có vú sống ở biển và các phần phân đoạn của chúng, đã hoặc chưa tinh chế nhưng không thay đổi về mặt hóa học
1506000010	Dầu và mỡ chân bò lấy từ xương và phế phẩm	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Mỡ và dầu động vật khác và các phần phân đoạn của chúng, đã hoặc chưa tinh chế nhưng không thay đổi về mặt hóa học

1506000090	<a href="#">Khác</a>	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu	Mỡ và dầu động vật khác và các phần phân đoạn của chúng, đã hoặc chưa tinh chế nhưng không thay đổi về mặt hóa học
15161000	Mỡ và dầu động vật và các phần phân đoạn của chúng	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu	Mỡ và dầu động vật hoặc thực vật và các phần phân đoạn của chúng đã qua hydro hóa, este hóa liên hợp, tái este hóa hoặc eledin hóa toàn bộ hoặc một phần, đã hoặc chưa tinh chế, nhưng chưa chế biến thêm
1517100010	<a href="#">Margarin gốc động vật</a>	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu	Margarin, các hỗn hợp và các chế phẩm ăn được làm từ mỡ hoặc dầu động vật hoặc thực vật hoặc các

					phần phân đoạn của các loại mỡ hoặc dầu khác nhau thuộc chương này, trừ mỡ hoặc dầu ăn được hoặc các phần phân đoạn của chúng thuộc nhóm 15.16
1517900910	Mỡ lợn giả gốc động vật	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Margarin, các hỗn hợp và các chế phẩm ăn được làm từ mỡ hoặc dầu động vật hoặc thực vật hoặc các phần phân đoạn của các loại mỡ hoặc dầu khác nhau thuộc chương này, trừ mỡ hoặc dầu ăn được hoặc các phần phân đoạn của chúng thuộc nhóm 15.16



15180011	Mỡ và dầu động vật	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu	Mỡ và dầu động vật hoặc thực vật và các phần phân đoạn của chúng đã đun sôi, ô xi hoá, khử nước, sun phát hoá, thổi khô, polyme hoá bằng cách đun nóng trong chân không hoặc trong khí trơ, hoặc bằng biện pháp thay đổi về mặt hoá học khác, trừ loại thuộc nhóm 15.16; các hỗn hợp và các chế phẩm không ăn được từ mỡ hoặc dầu động vật hoặc thực vật hoặc từ các phần phân đoạn của các loại mỡ hoặc dầu khác nhau thuộc chương này, chưa
----------	--------------------	--------	---------------------------	---

					được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác
15220001	<a href="#">Chất</a> nhờn	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		<a href="#">Chất</a> nhờn
15220009	Bã, cặn còn lại sau quá trình xử lý các chất béo hoặc sáp động vật hoặc thực vật	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		<a href="#">Chất</a> nhờn
3507100110	<a href="#">Rennet</a> động vật	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Enzym; enzym đã chế biến chưa được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác
3507100190	<a href="#">Khác</a>	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Enzym; enzym đã chế biến chưa được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác
3507100910	<a href="#">Rennet</a> động vật	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Enzym; enzym đã chế biến chưa được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác
3507100990	<a href="#">Khác</a>	Bị cấm	Không được phép		Enzym; enzym đã chế biến chưa

			nhập khẩu		được chi tiết hoặc ghi ở nơi khác
43021912	<u>Da</u> mèo rừng	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Da lông đã thuộc hoặc chuội (kể cả đầu, đuôi, bàn chân và các mẫu hoặc các mảnh cắt khác), đã hoặc chưa ghép nối (không có thêm các vật liệu phụ trợ khác) trừ loại thuộc nhóm 43.03
4303100010	Các động vật hoang dã được nêu trong Đạo luật Bảo vệ đời sống hoang dã, 1972	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Hàng may mặc, đồ phụ trợ quần áo và các vật phẩm khác bằng da lông
4303900010	Các động vật hoang dã được nêu trong Đạo luật Bảo vệ đời sống hoang dã, 1972	Bị cấm	Không được phép nhập khẩu		Hàng may mặc, đồ phụ trợ quần áo và các vật phẩm khác bằng da lông
96011000	Ngà đã gia công và các vật phẩm bằng	Bị cấm	Không được phép		Ngà, xương, đồi mồi, sừng, nhánh

	ngà		nhập khẩu		gạc, san hô, xà cừ (mother-of-pearl) và các vật liệu chạm khắc, đã gia công và các mặt hàng lam từ các vật liệu này (kể cả các sản phẩm đúc).
--	-----	--	-----------	--	---

### Các qui định hải quan và các thông tin về đầu mối tiếp xúc

Hải quan Ấn Độ chuyên trách một số quan trọng nhiệm vụ sau:

i	Thu các loại thuế hải quan đánh vào hàng xuất khẩu và nhập khẩu, theo các văn bản luật Hải quan (Luật Hải quan năm 1962 và Luật về Biểu thuế quan năm 1975);
ii	Thực thi các điều khoản của Luật Hải quan điều chỉnh xuất nhập khẩu hàng hóa, hành lí, bưu phẩm và việc ra vào của tàu thuyền cũng như máy bay, v.v
iii	Thực thi nhiều chức năng khác nhau của cơ quan và áp dụng việc cấm và hạn chế xuất nhập khẩu theo Luật Hải quan và các văn bản có liên quan;
iv	Phòng ngừa buôn lậu, bao gồm cả ngăn chặn buôn lậu các loại ma túy;
v	Xử lý các vấn đề liên quan đến hành khách quốc tế.

Các điều khoản của Hiến pháp trao cho Liên bang quyền làm luật và thu thuế đối với hàng xuất khẩu và nhập khẩu phù hợp với mục SI số 83 thuộc khoản 1, phụ lục VII của Hiến pháp Ấn Độ. Luật Hải quan năm 1962 là Đạo luật cơ bản, có hiệu lực từ ngày 1

tháng 2 năm 1963, chiếu theo Mục 12, cho phép đánh thuế đối với hàng hóa nhập khẩu hoặc xuất khẩu khỏi Ấn Độ.

Danh mục hàng hóa và thuế suất áp dụng đã được ghi rõ trong hai Phụ lục của Luật Biểu thuế quan năm 1975. Phụ lục đầu tiên của Luật nói trên làm rõ các hạng mục khác nhau của hàng hóa nhập khẩu phân theo hệ thống và được cân nhắc kỹ càng, phù hợp với kế hoạch quốc tế về phân loại hàng hóa được buôn bán trên toàn thế giới, thường được gọi bằng thuật ngữ “Hệ thống hài hoà về phân loại hàng hoá”.

Các mức thuế suất khác nhau được qui định bởi cơ quan lập pháp áp dụng trên các hàng hóa hay nhóm hàng hóa khác nhau được trình bày ở Phụ lục thứ nhất. Thuế được đánh dựa trên cả cơ sở đặc định hoặc theo trị giá, trong khi có rất ít trường hợp mà ở đó thỉnh thoảng thu được đồng thời cả hai loại thuế trên hàng hóa nhập khẩu. Phụ lục thứ hai của Luật Biểu thuế quan năm 1975 bao quát cả hàng hóa chịu thuế xuất khẩu và thuế suất tương ứng.

Trong khi thu thuế tính theo trị giá (tức là thuế liên quan đến giá trị) – hình thức đánh thuế có ưu thế nhất – giá trị của hàng hóa phải được xác định cho các mục đích thu thuế của hải quan, phù hợp với các điều khoản được nêu ra ở Mục 14 của Luật Hải quan và Quy tắc Xác định giá tính thuế (định giá của hàng hóa nhập khẩu) năm 1988 được ban hành kèm theo Luật này. Về bản chất, những điều khoản này được dựa trên hệ thống định giá của GATT và các văn bản quốc tế sau đó (nay là Hiệp định về Trị giá của WTO) và được đưa vào Luật của Ấn Độ năm 1988. Nhà nhập khẩu cũng như cơ quan thẩm định phải nghiên cứu kỹ và áp dụng những điều khoản này để thuế được xác định thích đáng theo giá trị hợp lý và đúng theo luật, trước khi hàng hóa ra khỏi cơ quan hải quan.

➤ **Điều khoản kiểm soát và điều chỉnh theo Luật Hải quan:**

Để có thể quản lý được sự tăng lên của giao thông xuyên biên giới một cách đúng đắn và hiệu quả, cũng như để có thể quản lý được việc là hải quan sẽ kiểm tra tất cả hàng hóa,



hàng khách, v.v nhập khẩu vào Ấn Độ hoặc xuất khẩu ra khỏi nước bằng đường biển, đường hàng không, đường bộ hay đường sắt (để đảm bảo sao cho tất cả hàng hóa và hành khách đều tuân theo các điều luật liên quan trước khi vào và ra khỏi Ấn Độ), Ấn Độ không cho phép tự do ra vào mà không có sự kiểm soát. Để phù hợp với thông lệ quốc tế, việc ra vào của hành khách và phương tiện vận tải, v.v vì thế phải được điều chỉnh bằng luật pháp, và Luật Hải quan năm 1962 là văn bản pháp quy cơ bản chi phối, điều chỉnh hoạt động ra vào Ấn Độ của các hạng mục tàu thuyền, hàng hóa, hành khách khác nhau, v.v.

Theo Luật Hải quan, Chính phủ được trao quyền bố trí hải quan tại các cảng và sân bay, những địa điểm duy nhất có thể đưa hàng hóa nhập khẩu vào để bốc dỡ, hay chuyển hàng hóa xuất khẩu lên tàu. Chính phủ cũng có quyền công bố địa điểm duy nhất đặt Trụ sở Hải quan trên đất liền để thông quan hàng hóa nhập khẩu hoặc hàng hóa xuất khẩu trên đất liền hoặc bằng đường thủy nội địa. Ngay cả các tuyến qua lại ở trên bộ hay đường thủy nội địa vào ra Ấn Độ cũng có thể được điều chỉnh, và những điều khoản này đã được sử dụng đặc biệt để điều chỉnh giao thông cho những nước láng giềng của Ấn Độ như Nê-pan.

Những quyền lực phù hợp cũng đã được ban bố để tiếp tục phê chuẩn các vị trí cụ thể, tại cảng hải quan và sân bay hải quan - nơi duy nhất mà việc dỡ hàng và bốc hàng có thể được diễn ra, cũng như xác định giới hạn khu vực hải quan (về mặt bản chất, đó là khu vực thuộc cảng hải qua, sân bay hải quan hay trạm hải quan trên đất liền) làm nơi lưu giữ hàng hóa nhập khẩu trước khi được thông quan bởi các cơ quan hải quan có chức năng.

### ➤ **Vai trò của giám hộ viên**

Đối với việc nhập khẩu bằng đường biển và đường không, Cơ quan Hải quan sẽ ủy quyền và chỉ định “giám hộ viên” và tất cả các hàng hóa bốc dỡ ở khu vực hải quan sẽ được giữ lại trong quyền kiểm soát của giám hộ viên này trước khi được thông quan để tiêu thụ

trong nước, hoặc nhập kho hay chuyển tàu theo như luật quy định. Cùng với gia tăng lưu thông hàng hóa bằng công-ten-nơ, cơ sở vật chất cho thông quan ở những trung tâm trong nước đã được cung cấp bằng cách mở ra các Kho Lưu trữ công-ten-nơ nội địa (ICD) hoạt động như những Cảng đất liền. Hàng hóa cũng được chuyển tới những cảng đất liền này và được lưu lại với giám hộ viên đã được chỉ định cho đến khi thủ tục thông quan được hoàn thành. Giám hộ viên, sau khi đã chở hàng hóa từ phương tiện vận tải về, sẽ phải sắp xếp chỗ lưu kho thích đáng, an toàn, và chỉ cho phép người nhập khẩu thông quan khi đã hoàn thành đầy đủ các thủ tục hải quan, trả hết những khoản thuế bắt buộc và những khoản phí, và thanh toán các khoản nợ trước khi hàng hóa của họ được cho phép vào đất nước, và Hải quan đã cho phép thông quan hàng hóa ra khỏi khu vực kiểm soát hải quan.

Các công ty phụ trách cảng, cơ quan chức trách trong khu vực công cộng và tư nhân khác nhau xử lý hàng hóa xuất nhập khẩu trong thời gian giữ để giám hộ tại cảng, sân bay quốc tế và kho lưu trữ công-ten-nơ nội địa khác nhau. Việc xử lý và giám hộ hàng hóa ở cảng hàng không quốc tế nói chung được giao cho Cơ quan Cảng Hàng không Quốc tế của Ấn Độ. Một số khu liên hợp lưu giữ hàng hóa đã được xây dựng ở hầu hết các cảng hàng không quốc tế với các trang thiết bị kho vận thích hợp cho việc lưu giữ hàng hóa nhập khẩu chờ thủ tục thông quan. Để tạo điều kiện thuận lợi, các kho lưu trữ công-ten-nơ nội địa đang được mở ở các khu công nghiệp khác nhau như được quy định chi tiết trong hướng dẫn của Chính phủ, và số trường hợp thông quan tại các trung tâm nội địa cho cả hàng xuất khẩu lẫn nhập khẩu đã tăng vọt trong vài năm trở lại đây.

Hiện nay thì các cảng biển khác nhau đang phải xử lý tối đa lượng hàng hóa xuất nhập khẩu. Ngày càng nhiều lượng hàng hóa nhập khẩu từ một số cảng như Nhava Sheva đã phải chuyển sang các kho lưu trữ công-ten-nơ nội địa để hoàn thành thủ tục thông quan cuối cùng cho các nhà nhập khẩu gần như là tại chỗ luôn. Những cảng có khu vực tàu đậu lớn và được đảm bảo che chắn thì phải bố trí lực lượng bảo vệ để đảm bảo sao cho không xảy ra trộm cắp hay vận chuyển hàng hóa ra khỏi cảng trước khi thông quan. Các nhà

chức trách cảng phải lo xử lý thủ tục bắt buộc cho việc bốc và dỡ hàng hóa ở những nơi tàu neo đậu khác nhau của cảng cũng như việc di chuyển hàng tới nhiều địa điểm khác nhau, bao gồm bãi công-ten-nơ hay nhà kho v.v. Các cảng triển khai một lực lượng lao động lớn cùng với các thiết bị lưu giữ khác nhau làm từ vật liệu hiện đại để di chuyển hàng hóa mà phần lớn được đóng công-ten-nơ. Theo như những điều khoản của Luật Hải quan, giám hộ viên là người bị buộc phải đảm bảo hàng hóa được lưu giữ an toàn cho đến khi chuyển đồ, và thực tế, nhiều loại thuế hàng hóa nhập khẩu bị thiếu cũng được Cơ quan Hải quan thu lại từ các giám hộ viên.

Văn phòng và cơ sở vật chất cần thiết của các cơ quan Hải quan được bố trí thích hợp ở khu vực tàu neo đậu cũng như ở các khu liên hợp lưu trữ hàng hóa quốc tế hay kho lưu trữ công-ten-nơ nội địa v.v. để thực hiện chức năng của mình đối với hàng hóa xuất nhập khẩu, như giám sát việc bốc hoặc dỡ hàng hóa từ tàu hay máy bay, giám sát việc chất hoặc dỡ hàng vào trong công-ten-nơ, giám hộ và kiểm tra theo đúng quy định hàng hóa nhập khẩu, hay chuẩn bị xuất khẩu trước khi làm thủ tục thông quan...

### ➤ Luật hải quan và nghĩa vụ của tàu chở hàng

Nhằm điều hành, kiểm soát một cách hiệu quả và thích đáng các hoạt động xuất nhập khẩu, Luật Hải quan đã đưa ra một số ràng buộc nhất định đối với tàu chuyên chở. Theo đó, tàu chở hàng chỉ được mang hàng hóa vào trong đất nước để bốc dỡ ở những cảng, sân bay, hoặc khu vực hải quan được chỉ định như đã nói. Một nghĩa vụ khác mà chủ tàu phải thực hiện đó là cung cấp thông tin chi tiết cho Hải quan về hàng hóa được tàu, máy bay của mình đưa vào bất kỳ một cảng/sân bay nào đó để dỡ hàng tại cảng/sân bay đó, cũng như về hàng hóa mà sau đó có thể sẽ đem đi đến cảng/sân bay khác.

Việc khai báo hàng hóa phải được làm theo mẫu đơn quy định có tên là Bản Kê khai chung Hàng hóa Nhập khẩu (IGM). Việc khai báo và nộp bản Kê khai này phải được thực hiện trong vòng 24 giờ kể từ khi tàu chở hàng đến khu vực Hải quan. Trong trường

hợp nhập khẩu qua đường Hải quan trên đất liền, người chủ của phương tiện vận tải sẽ phải nộp một bản báo cáo tương tự.

Do thủ tục kiểm tra hàng hóa nói chung có liên quan tới thông tin hiện hữu về loại hàng hóa mà tàu chở vào để dỡ xuống ở bất cứ cảng nào, nên các điều khoản của luật cũng cho phép đệ trình trước IGM, nếu như tất cả các thông tin chi tiết về hàng hóa có liên quan tại cảng nào đó đã được thu thập thậm chí trước cả khi tàu chở cập cảng. Bản kê khai cuối cùng sẽ được làm lại sau khi tàu cập cảng. Trong trường hợp thông thường, nếu những thông tin chi tiết nói trên và IGM không được làm theo đúng bản mẫu thì không một tàu chở, máy bay hay phương tiện vận tải nào khác được phép dỡ hàng. Sau khi bản kê khai đã được đệ trình thì hàng hóa mới được bốc dỡ dưới sự giám sát của nhân viên bảo vệ của cơ quan Hải quan.

Luật cấm bốc dỡ bất kì loại hàng hóa nào ở một cửa khẩu hải quan, nếu không được nêu trong bản kê khai hoặc Báo cáo nhập khẩu. Tương tự như vậy, cũng có những hạn chế đối với việc bốc hàng xuất khẩu. Không một tàu thuyền hay máy bay nào được phép bốc hàng để xuất khẩu, chừng nào cơ quan Hải quan chưa được thông báo và cấp phép bốc hàng (gọi là “Nhập ở bên ngoài phương tiện chuyên chở”).

Tất cả việc bốc hàng được nêu trên lên tàu (hay thậm chí là máy bay) đều phải được kiểm tra và giám sát bởi nhân viên bảo vệ của Hải quan. Các nhân viên này nhất thiết phải đảm bảo sao cho hàng hóa được bốc đã qua tất cả các thủ tục hải quan theo quy định, như là đã đóng những loại thuế bắt buộc, và đã qua bất cứ thủ tục nào theo quy định của Luật trước khi xuất khẩu, đồng thời giấy phép của người xuất khẩu đã được cấp đúng thời hạn bởi bộ phận thẩm định đóng chốt ở khu tàu neo đậu/khu liên hợp lưu trữ hàng hóa/khu lưu trữ công-ten-nơ nội địa, như là một phần trong các thủ tục thông quan.

Người chịu trách nhiệm về tàu chở/máy bay cũng buộc phải cung cấp thông tin chi tiết về hàng hóa chất trên tàu hay máy bay của mình trên một mẫu đơn khác có tên là Bản kê khai chung Hàng Xuất khẩu (EGM). Bản kê khai ấy có thể được hoàn thành trước khi



tàu/máy bay rời cảng, hoặc trong vòng 7 ngày kể từ khi tàu/máy bay xuất phát, đồng thời đó nhất thiết cũng là bằng chứng cuối cùng cho việc chuyên chở/xuất khẩu khi mà tàu chở/máy bay rời đất nước. Những điều khoản tương tự cũng được áp dụng đối với xuất khẩu qua đường bộ, nhưng bản kê khai xuất khẩu được gọi là bản “Báo cáo xuất khẩu”.

### ➤ **Kiểm soát bảo vệ**

Cần lưu ý là không một phương tiện vận tải nào được phép rời trạm Hải quan cho đến khi Hải quan có chức trách ban hành một lệnh bằng văn bản về thông quan tại cảng, cho phép phương tiện được rời đi. Giấy phép xuất phát cho bất kỳ một tàu chở nào chỉ được trao nếu nhân viên Hải quan thấy hài lòng rằng, tất cả các thủ tục bắt buộc đã được hoàn tất, như đã nộp thuế và tiền phạt chẳng hạn. Nhân viên bảo vệ cũng được ủy quyền lên tàu/máy bay để thu nhận tờ khai báo phù hợp, danh sách tài sản của đội tàu/phi hành đoàn... và để kiểm tra xem, liệu có còn hàng hóa nào mà Bản Kê khai chưa đề cập tới để bốc dỡ ở cửa khẩu nhất định, nhằm phục vụ ý định buôn lậu, trốn tránh các thủ tục bắt buộc và việc nộp thuế hay không.

Một cuộc kiểm tra tàu/máy bay kỹ lưỡng cũng sẽ được tiến hành – thường thường là trên cơ sở chọn lựa - bởi các nhân viên rà soát, có tính đến yếu tố như lịch sử của con tàu trong quá khứ, khu vực/đất nước mà con tàu xuất phát, hay tin tức tình báo v.v. Các nhân viên bảo vệ của Hải quan cũng bố trí gác ngày đêm cẩn thận ở khu vực cảng để kiểm tra bất kỳ hành động phi pháp nào và phát triển hệ thống đặc vụ nhằm ngăn chặn mọi âm mưu rời tàu khỏi cảng mà không phép, hay bốc dỡ hàng hóa không được kê khai v.v.

### ➤ **Thông quan hàng hóa**

Trước khi bất kỳ hàng hóa nào – đã nhập khẩu và lưu giữ với giám hộ viên như đã nêu ở trên – được thông quan ngay lập tức để phục vụ tiêu dùng gia đình trong nước, hay để đưa vào kho hoặc qua các thủ tục hải quan khi cần thiết, người nhập khẩu phải tuân thủ



tất cả các thủ tục thông quan theo quy định.

Về cơ bản, thì điều này đòi hỏi phải xuất trình một số chứng từ nhất định đi kèm với mẫu đơn quy định (thường được gọi là “hóa đơn nhập”, cung cấp thông tin cơ bản liên quan tới hàng nhập khẩu, nước xuất xứ, thông số của tàu/máy bay...) yêu cầu kiểm tra hải quan hàng hóa để tiêu dùng gia đình hoặc đưa vào kho. Người nhập khẩu có thể tự mình xử lý các chứng từ thông quan nhập khẩu cùng với Cơ quan Hải quan, hoặc có thể chỉ định một đại diện ủy quyền của mình ở tại Cơ quan Hải quan. Phần lớn công việc thông quan là do Đại diện Hải quan (CHA) xử lý thay mặt cho người xuất nhập khẩu – đó là những người được đào tạo kỹ lưỡng và có kinh nghiệm trong công tác thông quan, được Hải quan cấp phép hoạt động đó dựa, theo những điều kiện nhất định Quy chế Đại diện Hải quan (CHA).

Việc xuất trình và xử lý chứng từ thông quan được thực hiện ở Cơ quan Hải quan chính, - nơi đó các nhân viên được đào tạo về các vấn đề kiểm định (nhân viên kiểm định) xử lý các công tác kiểm tra hải quan hàng nhập khẩu. Sau khi đã kiểm kê hàng hóa dựa theo IGM để đảm bảo hàng hóa chờ kiểm tra đã tới nơi và được khai báo ở Bản kê khai nhất định của tàu chở/máy bay đề cập tới trong Nhập cảnh (hoặc ngay cả trong trường hợp Bản kê khai trước đó đã được đệ trình, nói rằng hàng hóa này đang được bốc xuống bởi một tàu nhất định), thì các văn bản này sẽ được soi xét kỹ lưỡng, bằng cách thủ công hoặc qua hệ thống EDI.

Một trong những chức năng chủ yếu của nhân viên kiểm định ở Cơ quan Hải quan là phải kiểm tra cẩn thận việc nhập cảnh và các thông số liên quan, cũng như thông tin của các văn bản khác nhau nhằm kiểm tra khả năng được phép nhập khẩu đứng về góc độ của Chính sách về xuất nhập khẩu và các luật điều chỉnh hoạt động xuất nhập khẩu. Công việc này càng trở nên quan trọng hơn, đặc biệt là sau khi tự do hóa cơ chế nhập khẩu, đang quyết định sự phân loại cũng như các loại thuế đánh vào các hàng hóa nhập khẩu (Cơ bản, Bổ sung, Chống phá giá, Bảo vệ..) và giá trị hàng hóa (trong trường hợp thuế

này được định giá theo cơ sở giá trị), để định giá khoản tiền thuế mà người nhập khẩu phải trả.

Người ta cũng kiểm tra và quyết định khả năng được phép thu lợi khác nhau từ thủ tục thông quan miễn phí, theo các chương trình khác nhau, hay khả năng áp dụng các khoản lợi từ bất cứ việc thông báo về miễn trừ nào, nếu được yêu cầu.

Để xác định khoản thuế phải nộp và thậm chí cả khả năng được phép nhập khẩu, việc kiểm tra trước hàng hóa có thể sẽ trở nên cần thiết. Tuy nhiên, thông thường người ta sẽ xem xét các bản đã nộp mà không cần kiểm tra trước liên quan tới các tài liệu đã có và những thông tin khác về giá trị/phân loại đã có ở Cơ quan Hải quan, đồng thời khi những khoản thuế được đánh lên hàng hóa đã được người nhập khẩu hay người đại diện nộp xong.

Chỉ đến khi nào hàng hóa được đưa ra khỏi sự lưu giữ của các nhà chức trách ở cảng hay sân bay quốc tế hay của các giám hộ viên khác, thì việc kiểm tra hàng hóa theo cơ sở phân trăm mới được tiến hành. Để đẩy nhanh các thủ tục định giá và thông quan, nhân viên chuyên biệt kiểm tra các công việc liên quan tới thẩm định giá sẽ đóng chốt ở Cơ quan Hải quan cũng như ở nhà kho nơi lưu giữ hàng hóa chờ thông quan, sau đó nhân viên này sẽ giám hộ việc kiểm tra tính chất của hàng hóa, định giá hàng hóa và các phần khác trong Khai báo, hoặc lấy mẫu nếu như được lệnh của viên chức rà soát thuộc Cơ quan Hải quan/Khu liên hợp lưu giữ hàng hóa/Khu lưu giữ công-ten-nơ nội địa.

Trong phần lớn các trường hợp, việc định giá được hoàn thành và thuế được trả mà không cần có kiểm tra trước. Nếu nhân viên thẩm định không phát hiện ra sai biệt về tính chất, số lượng và giá trị của hàng hóa tại thời điểm kiểm tra tàu chở ở bến/khu tàu đỗ, v.v. thì người ta sẽ phát lệnh “đã qua kiểm soát hải quan”. Từ đó hàng hóa có thể được thông quan sau khi trả các loại phí của giám hộ viên.

Trong trường hợp, việc kiểm tra trước đôi khi trở nên cần thiết trước khi việc thẩm định

được hoàn tất hay khả năng cho phép nhập khẩu được quyết định, thì hàng hóa sẽ được kiểm tra trước, sau khi hóa đơn nhập và những chứng từ khác đã được hoàn thành. Dựa trên bản báo cáo của nhân viên kiểm định, người ta định mức thuế và nếu không có vi phạm điều khoản cấm nào về phương thức thanh toán thuế, thì hàng hóa được đem ra khỏi nơi lưu giữ mà không cần phải kiểm tra gì thêm.

Trong trường hợp tranh chấp xảy ra do phân loại/định giá hay xảy ra vi phạm của bất cứ một điều khoản nào đã được quy định, trong trường hợp hàng hóa không được phép làm thủ tục thông quan cuối cùng mà không tiến hành kiểm tra thêm và phải tiến hành các thủ tục kiện cáo – trong trường hợp cần thiết, thì luật và các chỉ thị thậm chí cho phép thông quan tạm thời với điều kiện là phải có tiền thế chấp hợp lí. Chỉ khi hàng hóa có tính chất bị cấm, hoặc trong trường hợp ngoại lệ nhất định, khi người ta thấy không nên giải phóng hàng tạm thời thì quyết định cuối cùng sẽ được đưa ra, sau khi kết quả điều tra đã được biết, hoặc trong trường hợp các thủ tục kiện tụng đã được hoàn thành.

Hàng hóa xuất khẩu cũng phải qua các thủ tục thông quan tương tự, bằng cách xuất trình hóa đơn vận tải biển và các chứng từ khác có liên quan cho bộ phận xuất khẩu của Cơ quan Hải quan hay của Trung tâm Dịch vụ EDI. Nhân viên thẩm định của Cơ quan Hải quan/Khu liên hợp Hàng hóa Hàng không sẽ kiểm tra các khai báo để định giá thuế nếu có, tính thích đáng của đăi ngộ xuất khẩu trong trường hợp được người xuất khẩu đòi hỏi, theo nhiều chương trình khác nhau như hoàn thuế hay miễn thuế... Lệnh kiểm tra thích hợp cho hàng hóa trước khi được phép vận chuyển sẽ được ban hành khi có hóa đơn vận tải biển.

Nhân viên tại cảng/Khu liên hợp lưu giữ hàng hóa/Kho lưu giữ công-ten-nơ nội địa sẽ kiểm tra hàng hóa được phép xuất khẩu trên cơ sở phần trăm, và cho phép vận chuyển, nếu không thấy có sự không nhất quán hay khai báo sai nào và không có điều gì cấm kỵ hay vi phạm nào. Những hình phạt thích ứng theo quy định của pháp luật sẽ được áp dụng khi hành động lừa đảo bị phát hiện trong giai đoạn đầu của việc rà soát hay trong

quá trình kiểm tra.

Vì vậy, những điều khoản đã nêu trên và các chức năng khác nhau của Hải quan thực chất là để đảm bảo sao cho tất cả hàng hóa vào Ấn Độ đều phải đi qua các điểm kiểm soát, được khai báo cho Cơ quan Hải quan, đồng thời nhà nhập khẩu mặt hàng đó phải hoàn thành các yêu cầu về thủ tục và pháp lý quy định trong Luật Hải quan và các luật liên quan, phải trả hết các khoản thuế bắt buộc (nếu có) trước khi hàng hóa được nhập cảnh vào đất nước. Tương tự như vậy, những điều khoản này cũng giúp Cơ quan Hải quan điều hành được dòng xuất của hàng hóa ra khỏi đất nước, và cho phép họ kiểm tra đầy đủ hàng hóa trước khi xuất ra khỏi đất nước qua đường biển/hàng không/bộ/tàu hỏa. Những điều khoản đó cũng giúp phát hiện ý đồ buôn lậu hay gian lận thương mại của những thành phần vô lương.

➤ **Buôn lậu, vi phạm và các điều khoản xử phạt:**

Các thành phần vô lương luôn tìm cách trốn các khoản thuế bắt buộc cũng như tránh nhiều điều khoản cấm hoặc giới hạn liên quan đến nhập khẩu, bằng cách mang hàng hóa vào Ấn Độ bằng các con đường khác, không qua trình báo với Hải quan thay vì phải qua cảng, sân bay, trạm Hải quan đã được thông báo trước. Trường hợp này cũng tương tự với việc đưa hàng hóa ra khỏi quốc gia một cách trái phép.

Về bản chất, hành động này được định nghĩa là “buôn lậu”, và cán bộ Hải quan đóng một vai trò rất quan trọng trong việc đảm bảo sao cho phát hiện ra được bất cứ hành động buôn lậu vào trong nước hay ra nước ngoài nào như thế, cũng như có biện pháp thích đáng đối với hàng lậu và người tham gia vào buôn lậu, hoặc vi phạm các điều cấm hay hạn chế nhằm trục lợi cá nhân, gây tổn thất cho Ngân khố Quốc gia mà không chú ý tới ảnh hưởng tiêu cực khác do mặt hàng nhạy cảm hay bị cấm có thể gây ra, nếu như chúng được phép mang vào đất nước.

Luật pháp quy định các hình phạt khắt khe đối với cả người và hàng buôn lậu, bao gồm



cả việc tịch thu toàn bộ mặt hàng cấm, phạt tiền và phạt khác đối với cá nhân vi phạm hoặc tiếp tay vi phạm. Luật cũng cho phép Cơ quan Hải quan tiến hành điều tra, bắt giữ và truy tố cá nhân nào có dính líu tới buôn lậu, gian lận thương mại nghiêm trọng, trốn tránh thuế, lạm dụng đãi ngộ xuất khẩu bằng các hành động gian lận (khai báo sai về tính chất hàng, giá trị hàng, hoặc thông báo sai về mặt số lượng...)

Luật Hải quan có các điều khoản phạt răn đe cho những vi phạm trên, nhưng phải tuân thủ theo quy trình pháp lý thích đáng trước khi áp dụng bất cứ biện pháp nào đối với hàng vi phạm hoặc cá nhân có dính líu. Cán bộ Hải quan phải ứng xử gần như quan tòa; trách nhiệm pháp lý đối với các thứ thuế mà cá nhân đã trốn nộp hay tìm cách trốn nộp, các loại phạt v.v. được phán xử thông qua một thủ tục xét xử mà theo đó, cá nhân có liên quan được thông báo kịp thời về biện pháp phán xử dự định dành cho mặt hàng/cá nhân/phương tiện vận chuyển v.v., bao gồm cả nội dung cơ bản và cơ sở của lời buộc tội, cá nhân đó được tạo điều kiện để đến trình diện cũng như tham dự xét xử cá nhân. Cán bộ Hải quan ở các cấp bậc được ấn định khác nhau đều có quyền phán xử này.

Đối với các trường hợp vi phạm nghiêm trọng, Luật Hải quan cũng cho phép truy tố phạt tù đến 7 năm, nhưng phải được thực hiện tuân theo các thủ tục tố tụng hình sự thông thường tại Tòa án, sau khi cán bộ Hải quan đã khởi tố.

#### ➤ **Phương thức kháng án:**

Các bên nếu không đồng tình với cơ quan quyền lực thì có quyền được kháng án lên cơ quan quyền lực cao hơn (Cao ủy Kháng án) hoặc tòa án độc lập cấp cao hơn. Về vấn đề pháp lý, quyết nghị của tòa án cũng có thể được xem xét để chuyển lên cho Tòa Phúc thẩm, và đối với một số loại quyết định nhất định có liên quan đến vấn đề phân loại và đánh giá thì có thể được kháng án lên thậm chí cấp Tòa án Tối cao

#### ➤ **Thủ tục hành khách:**



Bên cạnh các chức năng liên quan tới điều chỉnh/kiểm soát/ thông quan xuất nhập khẩu hàng hóa, thủ tục hành khách quốc tế cũng là một lĩnh vực hoạt động được cơ quan Hải quan An Độ thực hiện.

Tất cả hành khách vào An Độ, sau khi đã được cấp phép nhập cảnh đều phải qua kiểm tra Hải quan – Hải quan có nhiệm vụ rất nặng nề là đảm bảo sao cho thủ tục nhập cảnh cho hành khách được nhanh chóng nhất và thuận lợi tối đa. Đồng thời, người nhập cảnh cũng không được cố nhập lậu vào An Độ hàng hóa nhạy cảm, bị cấm/hạn chế, hoặc trong trường hợp phải chịu khoản thuế lớn mà cá nhân đó tìm cách trốn bằng cách tránh khai/khai gian với Hải quan.

Tương tự như vậy, mặc dù thuế là không cần thiết đối với người xuất cảnh, nhưng Cơ quan Hải quan cũng phải bảo đảm sao cho người xuất cảnh sẽ không mang lậu ra ngoài đất nước ngoại tệ, đồ cổ, động vật hoang dã hay những đồ cấm, ma túy hay các chất tác động tâm thần – vì trong vài năm trở lại đây, việc kiểm tra buôn lậu chất gây nghiện đã được chú trọng hơn rất nhiều. Cơ quan Hải quan cũng phải bảo đảm thực thi những quy định luật pháp có liên quan, trước khi bất cứ loại hàng nào được hành khách mang theo trên người, hành lý xách tay và hành lý gửi được mang vào hay ra khỏi An Độ.

➤ **Xuất nhập khẩu qua đường bưu điện/chuyển phát:**

Một vai trò quan trọng khác nữa của Cơ quan Hải quan, mặc dù không dễ dàng nhận ra, là hợp tác mật thiết với ngành Bưu điện và thực hiện thông quan Hải quan sau khi đã kiểm tra kỹ lưỡng, trên cơ sở tuyển chọn các mặt hàng khác nhau gửi dưới hình thức bưu kiện v.v. Cơ quan Hải quan phải đảm bảo sao cho những thư, gói và kiện gửi theo đường bưu điện được đưa vào đất nước theo đúng quy định của Luật Hải quan.

Đối với các kiện hàng – trừ khi nằm trong danh mục hạn mức quà gửi miễn thuế hay hàng mẫu miễn thuế – Hải quan phải xác định mức thuế và báo cho Bưu điện. Thuế này được thu trước khi bên Bưu điện gửi hàng tới người nhận. Cuối cùng, điều cần được biết

là, cách gửi những mặt hàng xuất nhập khẩu kích thước nhỏ qua đường chuyển phát đang trở nên phổ biến ở Ấn Độ, do vậy cơ quan Hải quan phải áp dụng thích ứng những điều khoản trong Quy định, để đảm bảo sao cho hàng hóa mang vào đất nước qua đường chuyển phát được thông quan nhanh chóng – hoàn thành việc thu thuế nhập khẩu, trước khi những mặt hàng này được gửi đến tay người nhận. Những quy định đã được xây dựng sẽ được xem xét để điều chỉnh cho phù hợp với nhu cầu đang đổi thay của thương mại, công nghiệp cũng như cộng đồng dân cư nói chung.

Trên đây là một số lĩnh vực hoạt động cơ bản của Cơ quan Hải quan Ấn Độ. Như ta có thể thấy, công việc của Cơ quan Hải quan bao quát tới những lĩnh vực hoạt động lớn có tác động tới thương mại, công nghiệp và công chúng nói chung. Nhân viên Hải quan phải tiếp xúc với hành khách quốc tế, công chúng nói chung, giới xuất nhập khẩu, thương nhân và nhà sản xuất, các hãng vận tải, các nhà chức trách của cảng và sân bay, bưu điện, và các cơ quan của Chính phủ, bán Chính phủ, các ngân hàng khác nhau v.v. Giới xuất nhập khẩu phải hiểu rằng, các cơ quan khác nhau tham gia vào một khâu nào đó trong công tác thông quan liên quan tới vận chuyển hàng hóa. Ngay cả các thủ tục liên quan tới hành khách quốc tế và việc thông quan nhanh chóng cũng phải phụ thuộc vào đơn vị khác nhau làm việc ở sân bay.

Cơ quan Hải quan Ấn Độ rất ý thức những nhiệm vụ nặng nề của mình, và đang tự giác cố gắng trong những năm qua nhằm hợp lý hóa và hiện đại hóa hơn các thủ tục Hải quan trong quá trình thông quan cho hàng hóa và hành khách.

Ấn Độ là một thành viên tích cực của Tổ chức Hải quan Thế giới và đã thông qua rất nhiều Quy ước và thủ tục Hải quan quốc tế; Hệ thống Phân loại hài hòa, hệ thống Đánh giá dựa trên Hiệp định chung về Thuế quan và Thương mại (GATT) trong việc đánh giá v.v. Ấn Độ đang chuyển biến nhanh chóng theo hướng tự động hóa toàn bộ của công tác kiểm tra xuất nhập khẩu.

Hệ thống trao đổi dữ liệu điện tử (Electronic Data Interchange System) phục vụ thông

quan cho hàng xuất nhập khẩu và giải ngân việc hoàn thuế... đã được đưa vào sử dụng từ năm 1995 và tới nay đã được áp dụng ở 23 trạm/đồn hải quan và các ICD (bao quát gần như 90% lượng hàng hóa).

Tại An Độ, Hải quan đã được cam kết trong Hiến chương Công dân nhằm cung cấp cho ngành thương mại và công nghiệp điều kiện thực hiện thủ tục hải quan một cách nhanh chóng, đúng hạn, xử lý khiếu nại nhanh chóng, đồng thời giáo dục các nhân viên Hải quan có tinh thần phục vụ lịch sự, hiểu biết, liêm chính, khách quan và trong sạch. Các bước đi đang được tiến hành nhằm chuyên nghiệp hóa hơn nữa Cơ quan Hải quan để có thể đem lại cho khách hàng dịch vụ hiệu quả và kịp thời, theo kịp được với dịch vụ hải quan của các nước phát triển.

### ➤ **Hội đồng Quyết định Cao cấp**

Để tạo điều kiện thuận lợi cho các nhà nước ngoài, trong thời gian gần đây Chính phủ Ấn Độ đã tiến hành một số biện pháp, trong đó có việc thiết lập Hội đồng Quyết định Cao cấp, Thuế hàng hóa nội địa, Hải quan và Dịch vụ nhằm đảm bảo thực thi pháp luật, trước mắt là với Thuế hàng hóa nội địa và các vấn đề về Thuế Hải quan và Dịch vụ áp dụng cho các doanh nghiệp có vốn đầu tư nước ngoài ở Ấn Độ. Các điều khoản pháp lý của Quyết định Cao cấp đã được đưa vào thực hiện thông qua Luật Tài chính năm 1998, 1999 và 2003.

Mô hình Quyết định Cao cấp có một ý nghĩa đặc biệt trong bối cảnh vốn đầu tư trực tiếp từ nước ngoài (FDI) được chú trọng hơn nhiều. Quyết định Cao cấp mang lại sự chắc chắn lớn hơn cho nhà đầu tư nước ngoài về phương diện khoản nợ thuế gián tiếp sắp tới.

Quy trình nhận được một quyết định rất đơn giản, ít tốn kém và minh bạch (chỉ tốn 2500 Rupee cho mỗi đơn xin, được đóng qua hối phiếu yêu cầu). Quy trình để xin được một quyết định cũng rất nhanh gọn, vì theo như luật định, Hội đồng phải công bố quyết định trong vòng 90 ngày kể từ khi nhận được đơn xin xét duyệt. Quyết định được thông báo

sau khi giải trình trước Hội đồng và phải tuân theo các quy phạm pháp quy khác đã được thông qua.

Quyết định Cao cấp do Hội đồng công bố có giá trị pháp lý đối với nhân viên Hải quan chịu trách nhiệm đánh giá hàng hóa và dịch vụ, cũng như người đứng đơn xin, và vì thế mà sẽ loại trừ mọi khả năng tranh chấp và kiện tụng có thể xảy ra. Nếu quyết định chỉ được cấp cho người đứng đơn thì nó chỉ có giá trị pháp lý đối với riêng trường hợp người đó. Hơn nữa, cơ quan nhà nước và người đứng đơn không được phép kháng nghị lại Quyết định Cao cấp, theo như Luật Thuế Hàng hóa nội địa, Hải quan và Dịch vụ quy định.

Mô hình Quyết định Cao cấp cho phép các nhóm đối tượng sau được xin cấp quyết định cao cấp;

- Bất kỳ cá nhân nào không phải là người thường trú mà muốn xây dựng một doanh nghiệp liên doanh ở Ấn Độ với một cá nhân không thường trú khác, hoặc với một người thường trú.
- Bất cứ cá nhân nào là người thường trú mà muốn xây dựng một doanh nghiệp liên doanh với một cá nhân không thường trú.
- Công ty con ở Ấn Độ 100% sở hữu của công ty mẹ từ nước ngoài.
- Liên doanh ở Ấn Độ.
- Công dân nào thuộc vào nhóm hay loại hạng mà Chính phủ Trung ương có thể quy định, bằng thông báo trong tờ Công báo - [Chính phủ Trung ương đã quy định – xin tham khảo Thông báo Số 69/2005 ngày 29/07/2005 – công dân thường trú là người đứng đơn khi người đó đề xuất xuất nhập khẩu bất kì loại hàng hóa nào từ Cộng hòa Singapore, theo Hiệp định Hợp tác Kinh tế Toàn diện (CECA)]

[“Người không thường trú”, “Công ty Ấn Độ” và “Công ty nước ngoài” được hiểu theo

định nghĩa lần lượt nêu trong các Điều (30), (26) và (23A), Phần 2 của Luật Thuế Thu nhập, 1961.]

➤ **Những trường hợp có thể cấp quyết định cao cấp**

● **Hải quan:**

Phân loại bất kỳ mặt hàng nào theo Luật Thuế quan năm 1975,

Khả năng áp dụng của một thông báo được ban hành theo Tiết (1) của Phần (25), Luật Hải quan năm 1962, có liên quan đến tỉ suất thuế.

Các nguyên tắc sẽ được áp dụng nhằm mục đích xác định giá trị hàng hóa, theo các điều khoản của Luật Hải quan năm 1962,

Khả năng áp dụng các thông báo được ban hành liên quan tới thuế trong Luật Hải quan năm 1962, Luật Thuế quan năm 1975 và bất kỳ một loại thuế nào được quy định bởi các Luật khác vẫn còn hiệu lực tại thời điểm hiện tại và theo cách thức giống như là thuế Hải quan do Luật Hải quan 1962 quy định,

Xác định xuất xứ hàng hóa theo các quy tắc được nêu ra trong Luật Thuế quan năm 1975, và các vấn đề liên quan.

● **Thuế hàng hóa nội địa**

+ Phân loại hàng hóa theo Luật Thuế suất Hàng hóa Nội địa năm 1985,

+ Khả năng áp dụng của một thông báo được ban hành theo Tiết (1) của phần 5A, Luật Thuế Hàng hóa Nội địa năm 1944 có liên quan đến tỉ suất thuế.

+ Các nguyên tắc sẽ được áp dụng nhằm mục đích xác định giá trị hàng hóa Luật thuế Hàng hóa Nội địa năm 1944,



- + Khả năng áp dụng các thông báo được ban hành theo Luật thuế Hàng hóa Nội địa năm 1944, Luật thuế suất Hàng hóa Nội địa năm 1985, và bất kỳ một loại thuế nào khác được quy định bởi các đạo luật khác vẫn còn hiệu lực trong thời điểm hiện tại và theo cách thức tương tự như Thuế Hàng hóa Nội địa được quy định trong Luật thuế Hàng hóa Nội địa năm 1944.
- + Khả năng chấp nhận tín dụng của thuế hàng hóa nội địa đã trả hoặc được coi là đã trả cho các loại hàng hóa được sử dụng để sản xuất - hoặc có liên quan tới việc sản xuất đó - loại hàng hóa phải đóng thuế nội địa (Cenvat).
- + Xác định nghĩa vụ đóng thuế hàng hóa nội địa cho bất kỳ loại hàng hóa nào, theo Luật này.

- **Thuế dịch vụ**

- + Phân loại dịch vụ nào phải chịu thuế theo Chương V Luật Tài chính 1994,
- + Định giá cho các dịch vụ phải chịu thuế để đánh thuế dịch vụ,
- + Các nguyên tắc sẽ được áp dụng nhằm mục đích xác định giá trị của dịch vụ chịu thuế theo các điều khoản của Chương V,
- + Khả năng áp dụng các thông báo được ban hành theo chương V,
- + Xác định nghĩa vụ đóng thuế dịch vụ cho bất kỳ loại dịch vụ phải chịu thuế theo các điều khoản của Chương V.

Tuy nhiên, Quyết định Cao cấp có thể không cần phải có trong các trường hợp sau:

- + Vấn đề đang đợi phán quyết – trong trường hợp của người đứng đơn – của bất kỳ một viên chức nào của Hải quan, Thuế Hàng hóa Nội địa, Thuế Dịch vụ, Tòa Phúc thẩm, hay bất kỳ Tòa án nào,

- + Vấn đề y hệt như vụ việc nêu ra mà đã được Tòa Phúc thẩm hay bất kì Tòa án nào khác giải quyết rồi.

Quyết định Cao cấp sẽ chỉ ra trước rằng, người đứng đơn sẽ phải thực hiện nghĩa vụ thuế đối với một ‘hoạt động’, tức là ‘xuất khẩu’ hay ‘nhập khẩu’ theo Luật Hải quan, ‘sản xuất’ hay ‘chế tạo’ hàng hóa theo Luật Thuế Hàng hóa Nội địa và ‘dịch vụ chịu thuế’ theo Luật Thuế Dịch vụ. (Tại một vài địa phương, Thuế Dịch vụ được điều hành bởi viên chức Thuế Hàng hóa Nội địa).

Hội đồng Quyết định Cao cấp, Thuế Hàng hóa Nội địa, Thuế Hải quan và Dịch vụ là một cơ quan gần như tư pháp cấp cao do một thẩm phán đã nghỉ hưu của Tòa án Tối cao Ấn Độ lãnh đạo. Bên cạnh Chủ tịch còn có hai Thành viên (hàm Phó Vụ trưởng) – giàu kinh nghiệm về các vấn đề kỹ thuật và pháp lý. Chủ tịch hiện tại là Ngài Thẩm phán S. S. M. Quadri và hai Thành viên là Shri Somnath Pal và Tiến sĩ B. A. Agrawal.

Văn phòng của Hội đồng nằm ở Tầng 4, Khách sạn Samrat, Lantilya, Marg, Chanakyapuri, New Delhi – 110 021.

Để biết thêm chi tiết có thể tìm trên website <http://www.cbec.gov.in/cae/aar.html>.

Nếu bạn có bất cứ thắc mắc nào xin vui lòng gửi e-mail tới địa chỉ: [aarcee@hub.nic.in](mailto:aarcee@hub.nic.in)

Có thể liên lạc với các viên chức trong giờ hành chính để biết thêm thông tin chi tiết:

Tên	Số điện thoại	Số Fax	E-mail
Cao Ủy trưởng	91-11-26876730	91-11-26876410	<a href="mailto:aarcee@hub.nic.in">aarcee@hub.nic.in</a>
Phó Cao ủy	91-11-26876729	91-11-26876729	<a href="mailto:aarcee@hub.nic.in">aarcee@hub.nic.in</a>
Liên Cao ủy	91-11-26876412	91-11-26876410	<a href="mailto:aarcee@hub.nic.in">aarcee@hub.nic.in</a>

Lưu ý: Trong trường hợp bạn có yêu cầu về cuốn sách nhỏ giới thiệu chức năng của Hội

đồng thì xin vui lòng gửi e-mail tới địa chỉ trên hoặc liên lạc với một trong các viên chức đã nêu trên.

Để biết thêm thông tin chi tiết liên quan tới Hội đồng Quyết định Cao cấp, xin vui lòng truy cập: <http://www.cbec.gov.in/cae/aar/aar.htm>

Để biết thêm thông tin chi tiết về các thủ tục Hải quan, xin vui lòng truy cập trang web của Cơ quan Hải quan

- + <http://www.cbec.gov.in/>
- + [http://www.cbec.gov.in/cae/customs/cs-manual/manual\\_idx.htm](http://www.cbec.gov.in/cae/customs/cs-manual/manual_idx.htm)
- + [http://finance.indiamart.com/taxation/custom\\_duty/index.html](http://finance.indiamart.com/taxation/custom_duty/index.html)
- + [www.laws4india.com/ec.asp](http://www.laws4india.com/ec.asp)

## Các tiêu chuẩn

### ➤ Tổng quát

Xu hướng thiết lập các tiêu chuẩn đang đạt được đã phát triển ở Ấn Độ. Nhìn chung Ấn Độ đã có nhiều nỗ lực để làm cho các tiêu chuẩn quốc gia phù hợp với các tiêu chuẩn quốc tế, và hầu hết các tiêu chuẩn của Ấn Độ nhất đã hài hòa với các tiêu chuẩn ISO. Tuy nhiên, có một số tiêu chuẩn của Ấn Độ không phù hợp với tiêu chuẩn quốc tế, và nhiều quy định gần đây liên quan đến tiêu chuẩn đã tạo ra rào cản thương mại và đặt ra những thách thức đối với việc mở rộng xuất khẩu của các nước khác trong một số lĩnh vực nhất định. Ấn Độ cũng đã thường xuyên không thông báo cho WTO về các tiêu chuẩn mới và không có thời gian để thảo luận với các đối tác kinh doanh của mình trước khi thực hiện.

Do áp lực từ các tổ chức quyền lợi người tiêu dùng, các tổ chức phi chính phủ, và các nhà hoạt động môi trường, hiện có một sự chú ý ngày càng tăng về tiêu chuẩn sản phẩm tại

Ấn Độ trong nhiều lĩnh vực công nghiệp khác nhau. Vai trò chủ động của ngành tư pháp trong việc xây dựng khung pháp lý và các quy định về các tiêu chuẩn và kiểm soát tốt hơn trong các lĩnh vực như môi trường cũng góp phần vào việc nâng cao nhận thức và tập trung chú ý vào các tiêu chuẩn sản phẩm ở Ấn Độ. Tuy nhiên, dù các luật lệ an toàn thực phẩm của Ấn Độ đã lỗi thời hoặc trong một số trường hợp lại nghiêm ngặt hơn so với các tiêu chuẩn quốc tế, việc thực thi vẫn còn yếu kém.

### ➤ Các tổ chức tiêu chuẩn

Tại Ấn Độ, các tiêu chuẩn tự nguyện được cơ quan tiêu chuẩn quốc gia độc quyền phát triển. Cục Tiêu chuẩn Ấn Độ (BIS), được thành lập theo Đạo luật Cục Tiêu chuẩn Ấn Độ năm 1986, là cơ quan tiêu chuẩn quốc gia của Ấn Độ chịu trách nhiệm phát triển và xây dựng các tiêu chuẩn. BIS bao gồm các đại diện các ngành công nghiệp, các tổ chức người tiêu dùng, các cơ quan nghiên cứu và khoa học, các tổ chức chuyên nghiệp, các định chế kỹ thuật, các bộ thuộc chính phủ Ấn Độ và các thành viên của quốc hội. Ngoài việc phát triển và xây dựng các tiêu chuẩn Ấn Độ, BIS còn liên quan đến việc chứng nhận sản phẩm, chứng nhận hệ thống chất lượng và thử nghiệm, và các vấn đề người tiêu dùng.

Bộ Thương mại, Chính phủ Ấn Độ (GOI) đã chỉ định BIS làm đầu mối giải đáp WTO - TBT quốc gia tương ứng với các nghĩa vụ của nước này với thỏa thuận về Hàng rào kỹ thuật trong thương mại của WTO. Theo thỏa thuận, BIS phối hợp cùng với Bộ Thương mại Ấn Độ phát hành các thông báo về các quy định kỹ thuật và các hệ thống chứng nhận được đề xuất tại Ấn Độ cho WTO. Trung tâm Dịch vụ Thông tin kỹ thuật của BIS đáp ứng các yêu cầu trong nước và nước ngoài về thông tin liên quan đến các tiêu chuẩn Ấn Độ, các quy định kỹ thuật và quy tắc đánh giá sự phù hợp. Các công ty nước ngoài muốn góp ý về bất kỳ thông báo nào có thể nhận được bản sao của văn bản từ:

- **BIS - đầu mối giải đáp WTO-TBT quốc gia**

Trung tâm Dịch vụ Thông tin kỹ thuật, Cục Tiêu chuẩn Ấn Độ

Địa chỉ: Manak Bhavan, 9 Bahadur Shah Zafar Marg,

New Delhi 110 002

Tel: 91-11-2323 0910 / 2323 0131

Fax: 91-11-2323 7995

Email: [bisinfo@vsnl.com](mailto:bisinfo@vsnl.com)

Các ý kiến nhận được sẽ được thông báo cho Bộ Thương mại.

BIS là tổ chức duy nhất ở Ấn Độ được phép điều hành các kế hoạch cấp giấy chứng nhận chất lượng theo một đạo luật của Quốc hội. Cơ quan này phục vụ như các thành viên chính thức và đặt ra chính sách cho Ấn Độ tham gia vào Tổ chức Tiêu chuẩn quốc tế (ISO) và Ủy ban kỹ thuật điện quốc tế (IEC).

### ➤ **Đánh giá sự phù hợp**

Một danh sách các tổ chức thử nghiệm trải rộng trong cả nước thực hiện việc thử nghiệm sự phù hợp so với các tiêu chuẩn liên quan Ấn Độ có sẵn ở trang web của BIS tại: <http://www.bis.org.in/lab/lab.htm>

Kết hợp với các cơ quan kỹ thuật của GOI và các tổ chức phi chính phủ, BIS tiến hành các cuộc kiểm tra giám sát định kỳ các sản phẩm theo chứng nhận bắt buộc. Có một qui định về cho các hoạt động giám sát việc chứng nhận

thầu phụ cho các cơ quan có thẩm quyền liên quan trong các lĩnh vực cụ thể. Một số loại thép, cao su, và các sản phẩm điện tử hiện tuân theo các thỏa thuận giám sát như thế.

### ➤ **Chứng nhận sản phẩm**



Các tiêu chuẩn sản phẩm của BIS về bản chất cơ bản là tự nguyện, nhưng sau việc loại bỏ các hạn chế định lượng (QRS) đối với hàng nhập khẩu của Ấn Độ vào năm 2000, để bảo vệ cho người sản xuất trong nước trong các lĩnh vực nhất định, GOI đã ban hành các quy định yêu cầu việc nhập khẩu 109 sản phẩm bắt buộc phải tuân thủ các tiêu chuẩn chất lượng cụ thể của Ấn Độ. Đối với việc tuân thủ, các nhà xuất khẩu/nhà sản xuất 109 sản phẩm này được yêu cầu phải đăng ký với Cục Tiêu chuẩn Ấn Độ, và nhận được chứng nhận từ cơ quan này trước khi xuất khẩu hàng hoá sang Ấn Độ.

Danh sách 109 sản phẩm này bao gồm các chất bảo quản và các chất phụ gia thực phẩm khác nhau, bột sữa, thực phẩm sữa cho trẻ sơ sinh, một số loại xi măng, các thiết bị điện gia dụng và tương tự, một số loại bình chứa khí đốt và pin khô đa dụng.

109 sản phẩm này thường phải được thử nghiệm và chứng nhận của BIS tại Ấn Độ. Tuy nhiên, BIS hiện giờ cũng có một hệ thống giúp cho các công ty nước ngoài nhận được giấy chứng nhận tự động cho các sản phẩm không được sản xuất tại Ấn Độ. Hệ thống này được dựa trên cơ sở tự chứng nhận, theo đó một nhà sản xuất nước ngoài được phép áp dụng các ký mã hiệu tiêu chuẩn trên sản phẩm sau khi biết chắc sự phù hợp của sản phẩm với tiêu chuẩn của Ấn Độ. Với chi phí của nhà sản xuất nước ngoài, các thanh tra của BIS sẽ đi đến đất nước của nhà sản xuất để kiểm tra cơ sở sản xuất nhằm xác nhận trước cho công ty và hệ thống sản xuất của công ty, và rồi ủy quyền việc giám sát và tuân thủ sau đó cho một thanh tra độc lập để đảm bảo rằng công ty duy trì được các tiêu chuẩn quy định. Thông tin về các thủ tục xin chứng nhận sản phẩm theo kế hoạch của BIS cho các công ty nước ngoài có sẵn ở trang web của BIS tại: <http://www.bis.org.in>

Các nhà xuất khẩu/nhà sản xuất các sản phẩm này cũng được yêu cầu phải duy trì sự hiện diện ở Ấn Độ. Yêu cầu này không áp dụng nếu nhà sản xuất nước ngoài chỉ định một đại diện có thẩm quyền ở Ấn Độ và người đại diện này đồng ý chịu trách nhiệm tuân thủ các quy định của BIS thay mặt cho nhà sản xuất nước ngoài theo thỏa thuận ký kết giữa nhà sản xuất và BIS. Theo các sắp xếp riêng rẽ, một số sản phẩm đã được đưa vào các kế

hoạch cấp giấy chứng nhận đặc biệt thuộc các cuộc kiểm tra theo từng lô hàng hay theo từng đợt thực hiện bởi cán bộ kiểm tra của BIS. Đa số các bình chứa khí đốt, bơm tay và van cho giếng sâu được chứng nhận thông qua các kế hoạch đó.

Để tạo thuận lợi cho thương mại và hợp tác quốc tế, Ấn Độ có các kế hoạch hài hòa các tiêu chuẩn của mình với các nước khác, chủ yếu là với các đối tác thương mại chính. Một nỗ lực nghiêm túc đang được BIS thực hiện để đạt được sự công nhận lẫn nhau về các tiêu chuẩn với nhiều nước khác nhau để các nước khác cũng công nhận các tiêu chuẩn của Ấn Độ về các sản phẩm nhất định và ngược lại.

### ➤ Chứng nhận

Cơ quan Chứng nhận Quốc gia về các phòng thí nghiệm và hiệu chuẩn (NABL) được thành lập năm 1985 như một cơ quan tự trị thuộc Cục Khoa học & Công nghệ được GOI ủy quyền là cơ quan chứng nhận duy nhất cho các phòng thí nghiệm và hiệu chuẩn. Hơn 200 phòng thí nghiệm và hiệu chuẩn đã được công nhận cho đến nay. Một danh sách các phòng thí nghiệm được công nhận hiện có sẵn ở trang web của NABL tại: <http://www.nabl-india.org>

Đối với sự chấp nhận kết quả thí nghiệm lẫn nhau trên quốc tế để được phù hợp với các quy định về hàng rào kỹ thuật trong thương mại (TBT)/WTO, NABL là một thành viên của các tổ chức quốc tế như tổ chức Hợp tác Chứng nhận Phòng thí nghiệm Quốc tế (ILAC) và Hợp tác Chứng nhận Phòng thí nghiệm Châu Á Thái Bình Dương (APLAC). NABL là một bên ký kết đối với các thỏa thuận Công nhận lẫn nhau ILAC và APLAC (MRA), dựa trên đánh giá và chấp nhận lẫn nhau về các hệ thống chứng nhận phòng thí nghiệm đối tác MRA khác.

Ngày càng có nhiều các công ty sản xuất Ấn Độ đầu tư vào việc chứng nhận các tiêu chuẩn. Số lượng các nhà máy ở Ấn Độ đạt chứng nhận ISO 9000 và ISO 14000 đã tăng từ con số không đáng kể vào đầu những năm 90 lên trên 8.000 vào năm 2003. Năm công

ty Ấn Độ đã giành được giải thưởng Deming về quản lý chất lượng toàn diện trong tài khóa 2002-03, trong khi 8 công ty khác đang chuẩn bị dành các danh hiệu này trong năm nay. Mười tám nhà máy sản xuất của 10 công ty Ấn Độ đã được Viện Quản lý Nhà máy Nhật Bản công nhận là xuất sắc trong quản lý sản xuất toàn diện trong năm 2003.

➤ **Xuất bản các qui định kỹ thuật**

Một phiên bản điện tử về các Tiêu chuẩn Ấn Độ hiện có sẵn dưới dạng đĩa CD-ROM tại Cục Tiêu chuẩn Ấn Độ. Muốn biết thêm thông tin, hãy truy cập vào <http://www.bis.org.in/other/iscd.htm>

➤ **Các đầu mối tiếp xúc**

• **Cục Tiêu chuẩn Ấn Độ**

Địa chỉ: Manak Bhavan, 9 Bahadur Shah Zafar Marg

New Delhi 110 002, Ấn Độ

Tel: 91-11-2323 0131, 2323 3375, 2323 9402 (10 lines)

Fax: 91-11-2323 4062, 2323 9399, 2323 9382

Email: [info@bis.org.in](mailto:info@bis.org.in)

Web: <http://www.bis.org.in>

• **NABL Cục Khoa học và Công nghệ (Department of Science and Technology)**

Địa chỉ: Technology Bhawan, Đường New Mehrauli

New Delhi – 110 016

Tel: 91-11-2686 4642/2685 7661

Fax: 91-11-26864642/6863866

Email: [akc@alpha.nic.in](mailto:akc@alpha.nic.in)

Web: <http://www.nabl-india.org/>

- **Tổng Giám đốc Ngoại thương**

Địa chỉ: Bộ Thương mại và Công nghiệp

Udyog Bhawan, New Delhi 110 011

Tel: 91-11-2301 1777

Fax: 91-11-2301 8613

Web: <http://dgft.delhi.nic.in/>

- **Cục Vấn đề Người tiêu dùng**

Văn phòng Thư ký Bổ sung (Office of the Additional Secretary) (Trọng lượng & Đo lường)

Địa chỉ: Krishi Bhawan, New Delhi 110 001

Tel: 91-11-2338 3027

Fax: 91-11-2338 6575

### **Các thỏa thuận thương mại**

Ấn Độ đã tham gia vào nhiều hiệp định thương mại song phương và khu vực trong những năm qua. Ngoài việc đưa ra mức thuế suất ưu đãi về thương mại hàng hóa giữa các nước thành viên, các thỏa thuận này cũng tạo cơ sở cho việc hợp tác kinh tế rộng lớn hơn trong

các lĩnh vực thương mại dịch vụ, đầu tư và sở hữu trí tuệ.

Các thỏa thuận/kế hoạch ưu đãi mà theo đó Ấn Độ đang nhận được ưu đãi thuế quan là Hệ thống Ưu đãi Tổng quát (GSP) và Hệ thống Ưu đãi Thương mại Toàn cầu (GSTP). Hiện nay, có 46 quốc gia thành viên của GSTP và Ấn Độ đã trao đổi các nhượng bộ thuế quan với 12 quốc gia cho một số lượng sản phẩm hạn chế.

Các thỏa thuận ưu đãi khác bao gồm Hiệp định Thương mại ưu đãi SAARC (SAPTA), Hiệp định Bangkok và Hiệp định Thương mại Tự do Ấn Độ-Sri Lanka (ISLFTA). Các thỏa thuận/hiệp ước này mô tả các Quy tắc Xuất xứ cần phải được thỏa mãn đối với hàng xuất khẩu để được hưởng ưu đãi thuế quan.

Ấn Độ và Singapore đã ký kết một Hiệp định Hợp tác kinh tế toàn diện, đó là một gói tích hợp các thỏa thuận gồm thương mại hàng hoá, dịch vụ, đầu tư và hợp tác kinh tế, hoạt động trong giáo dục, khoa học và công nghệ, dịch vụ hàng không, và sở hữu trí tuệ. Thỏa thuận này, có hiệu lực vào ngày 1/8/2005, gồm các miễn giảm sâu rộng về thuế hải quan cơ bản cho các sản phẩm nhập khẩu từ Singapore sang Ấn Độ.

Bộ Thương mại Ấn Độ gần đây đã dự báo rằng các hiệp định thương mại tự do (FTA) sẽ chiếm 60 phần trăm khối lượng thương mại trong tương lai của Ấn Độ, với các nước như Paraguay, Argentina, Brazil, Pakistan và ngay cả Trung Quốc. Chính phủ Ấn Độ đang đàm phán với khối Mercusor (một hiệp hội thương mại bao gồm Argentina, Brazil, Chile, Paraguay và Uruguay) và SACU (Liên minh Thuế quan Nam Phi) và đang tìm cách gia tăng các cam kết song phương với nhiều nước khác.

Trong một sự thay đổi chính sách lớn, chính phủ đã quyết định chuyển đổi tất cả các hiệp định ưu đãi/ Thương mại Tự do (PFA/FTA) vào các Hiệp định Hợp tác Kinh tế Toàn diện (CECA). Quyết định này có vẻ là nhằm xoa dịu Tổ chức Thương mại Thế giới (WTO), vốn đã cảnh báo Ấn Độ về việc đàm phán các PFA /FTA riêng rẽ.

Các PTA/FTA thường liên quan đến việc cắt giảm có tổ chức về thuế quan giữa hai nước.



Các Hiệp định Hợp tác Kinh tế Toàn diện (CECA) sẽ bao gồm việc nói lỏng ưu đãi của các quy tắc FDI đối với các nước đối tác, ưu đãi thuế về đầu tư và thu nhập, nói lỏng các hạn chế thị thực v.v... Thương mại dịch vụ cũng sẽ nằm trong tầm tác động của CECA.

Các hiệp định thương mại tự do được đề xuất với Thái Lan, khối Mercosur và Asean bây giờ sẽ được thực hiện theo CECA. Việc này đã được thực hiện với Sri Lanka. Hiệp định thương mại ưu đãi với Liên minh Hải quan Nam Phi (SACU) sẽ được sáp nhập với CECA mới với Nam Phi. Bộ trưởng nói thêm rằng nhiều nỗ lực đã được thực hiện để chuyển đổi Khu vực Thương mại ưu đãi SAARC thành một FTA chính thức được gọi là SAFTA và đã có hiệu lực vào tháng Giêng năm 2006.

Các liên minh được đề xuất khác với Nga, Trung Quốc và Israel cũng sẽ là các CECA, hơn là các FTA đơn thuần. Thỏa thuận được đề xuất với Hội đồng Hợp tác vùng Vịnh (GCC) dự kiến sẽ là một CECA, như là thỏa thuận của Ấn Độ-Singapore.

Chính phủ Ấn Độ cũng đã đề cử một số cơ quan có thẩm quyền cấp một chứng nhận xuất xứ không ưu đãi theo Điều II của Công ước quốc tế liên quan đến việc đơn giản hoá các thủ tục hải quan, năm 1923. Những giấy chứng nhận xuất xứ này chứng minh nguồn gốc của hàng hoá và không ban tặng bất kỳ quyền ưu đãi thuế quan nào.

### Các nguồn thông tin trên Web

#### ➤ Các qui định thương mại:

- **Thuế nhập khẩu**

- + <http://dgft.delhi.nic.in/>

- + <http://dgftcom.nic.in/exim/2000/policy/contents.htm>

- + <http://www.dgciskol.nic.in/>
- + <http://www.cbec.gov.in/>
- **Các rào cản thương mại**
- + [http://www.ustr.gov/assets/Document\\_Library/Reports\\_Publications/2004/2004\\_National\\_Trade\\_Estimate/2004\\_NTE\\_Report/asset\\_upload\\_file973\\_4773.pdf](http://www.ustr.gov/assets/Document_Library/Reports_Publications/2004/2004_National_Trade_Estimate/2004_NTE_Report/asset_upload_file973_4773.pdf)
- + [http://commerce.nic.in/medium\\_term/contents.htm](http://commerce.nic.in/medium_term/contents.htm)
- + <http://www.ustr.gov/>
- **Các yêu cầu nhập khẩu và chứng từ**
- + <http://dgftcom.nic.in>
- + <http://dipp.nic.in/>
- **Tạm nhập:** <http://dgftcom.nic.in/exim/2000/policy/chap-02.htm>
- **Các yêu cầu ghi nhãn và ký mã hiệu**
- + <http://www.bis.org.in/cert/man.htm>
- + <http://www.bis.org.in/cert/prooth.htm>
- **Hàng nhập khẩu bị cấm và hạn chế:** <http://commerce.nic.in/qr/default.asp>
- **Các tiêu chuẩn:**
- **Tổng quan**

- + <http://www.bis.org.in/bs/index.htm>
- + <http://www.bis.org.in/org/obj.htm>
- **Các tổ chức tiêu chuẩn:** <http://www.bis.org.in/sf/powork.htm>
- **Đánh giá sự phù hợp**
- + <http://www.bis.org.in/lab/lab.htm>
- + <http://www.bis.org.in/sf/nrstd.htm>
- **Chứng nhận sản phẩm**
- + <http://www.bis.org.in/cert/fm.htm>
- + <http://www.bis.org.in/cert/procert.htm>
- + <http://www.bis.org.in/sf/nrstd.htm>
- **Chứng nhận:** <http://www.nabl-india.org>
- **Xuất bản các qui định kỹ thuật:** <http://www.bis.org.in/other/iscd.htm>
- **Ghi nhãn và ký mã hiệu:** <http://www.bis.org.in/cert/man.htm>
- **Các thỏa thuận thương mại**
- + <http://commerce.nic.in/>
- + [http://commerce.nic.in/india\\_rta\\_main.htm](http://commerce.nic.in/india_rta_main.htm)

## Chương 6: Môi trường đầu tư

### Mở cửa cho đầu tư nước ngoài

Tốc độ tăng trưởng cao dự kiến của Ấn Độ và vị thế tài chính tương đối mạnh của mình so với các nước phát triển và đang phát triển khác sau cuộc khủng hoảng tài chính toàn cầu đã làm cho Ấn Độ trở thành một điểm đến ưa thích cho đầu tư nước ngoài, được minh chứng bằng một báo cáo của Ngân hàng Thế giới năm 2009, nêu tên Ấn Độ là một trong 5 địa điểm hấp dẫn nhất cho đầu tư trực tiếp nước ngoài (FDI) cùng với Trung Quốc, Hoa Kỳ, Brazil và Nga. Tuy nhiên, Ấn Độ tiếp tục quản lý đầu tư nước ngoài với những giới hạn về đóng góp vốn cổ phần và quyền biểu quyết, sự phê duyệt bắt buộc của chính phủ, và quản lý vốn.

Mặc dù Ấn Độ đã dần dần thực hiện một chương trình cải cách kinh tế và nới lỏng rất nhiều trong số các hạn chế này, FDI vẫn còn bị cấm trong một số ngành hoặc phân ngành. Các điều kiện đầu tư trong nước có thể khác nhau theo từng tiểu bang và trong một số trường hợp, trong phạm vi một tiểu bang, do các mức độ tham nhũng khác nhau, quan hệ lao động, và chất lượng các hoạt động của chính phủ.

Chính phủ Ấn Độ (GOI) cho phép phê duyệt FDI tự động trong nhiều lĩnh vực và đã dần dần mở rộng danh sách này theo thời gian. Các nhà đầu tư nước ngoài không cần giấy phép hoặc phê duyệt của chính phủ đối với các lĩnh vực này và chỉ cần thông báo về các khoản đầu tư của họ cho Ngân hàng Dự trữ Ấn Độ (RBI). Một số lĩnh vực vẫn còn cần chính phủ phê duyệt từ Hội đồng Xúc tiến Đầu tư nước ngoài (FIPB) hoặc Ủy ban nội các về đầu tư nước ngoài (sau đây sẽ gọi là Lộ trình phê duyệt của Chính phủ).

Theo lộ trình phê duyệt của Chính phủ, Cục các Vấn đề kinh tế thuộc Bộ Tài chính tiếp nhận các đơn xin về các đề án FDI, khác hơn là bởi những người Ấn Độ không thường trú (NRIs), các đơn vị định hướng xuất khẩu (EOUs - là các công ty công nghiệp xuất

khẩu toàn bộ sản lượng hàng hoá và dịch vụ), và các đề án FDI trong lĩnh vực bán lẻ một sản phẩm thương hiệu duy nhất. Cục Chính sách công nghiệp (DIPP) thuộc Bộ Thương mại và Công nghiệp (MOCI) tiếp nhận các đề án FDI bán lẻ một sản phẩm thương hiệu duy nhất và nộp bởi NRIs.EOUs gửi các đề án FDI của họ đến cho Cục Thương mại thuộc MOCI. Các quy định này khác nhau theo từng ngành công nghiệp và thường xuyên thay đổi.

Những thay đổi gần đây trong chính sách FDI có xu hướng tự do hoá nhiều hơn. Những cải cách chính sách công nghiệp đã giảm bớt đáng kể những yêu cầu cấp phép công nghiệp, loại bỏ các hạn chế đối với việc mở rộng hoạt động, và tạo điều kiện dễ dàng cho việc tiếp cận công nghệ nước ngoài và FDI. Hiện vẫn còn những hạn chế đối với phần lớn các liên doanh hiện hữu, nhưng các liên doanh mới có thể thương lượng các điều kiện riêng của mình trên cơ sở thương mại. Khả năng của một công ty trong nước hạn chế chiến lược kinh doanh của đối tác nước ngoài của mình đã được giảm bớt, nhưng chiến lược thoát ly và các thủ tục giải thể cho các liên doanh hiện tại vẫn còn chưa rõ ràng.

Chính sách đầu tư nước ngoài được bao trùm bằng nhiều cách bao gồm cả Đạo Luật Quản lý Ngoại hối (FEMA), các hướng dẫn RBI, và các thông báo báo chí do MOCI và Bộ Tài chính phát hành, làm cho chính sách này đôi lúc trở nên khó hiểu và rườm rà cho các nhà đầu tư. Trong tháng 12/2009, GOI đã công bố một dự thảo thống nhất chính sách FDI hợp nhất 177 thông báo báo chí vào một nơi để dễ tham khảo. Chính sách FDI thống nhất dự kiến sẽ có hiệu lực vào ngày 31 tháng 3. Nó sẽ được xem xét lại mỗi sáu tháng, kết hợp những thay đổi về các quy định trong suốt khoảng thời gian sáu tháng.

Theo các thông báo báo chí MOCI phát hành vào tháng Hai năm 2009, nếu một công ty có vốn đầu tư nước ngoài có phần lớn thuộc sở hữu hoặc kiểm soát bởi những người Ấn Độ thường trú, công ty này có thể thực hiện đầu tư "hạ nguồn" (đầu tư vào một công ty khác) mà không được tính vào các hạn mức FDI trong thực thể hoặc khu vực tiếp nhận.

Ngược lại, đầu tư hạ nguồn của một thực thể thuộc sở hữu nước ngoài và nước ngoài



kiểm soát được tính theo tỉ lệ vào các hạn mức FDI. (Đối với mục đích này, NRIs được xem là nước ngoài). Điều này cho phép phần góp vốn nước ngoài được tính là phần vốn trong nước miễn là thông qua một công ty vỏ bọc chỉ có 49% quyền sở hữu nước ngoài. Điều quan trọng là GOI không còn phân biệt giữa đầu tư gián tiếp và đầu tư trực tiếp trong việc tính toán quyền sở hữu nước ngoài.

Một số công ty lớn, đặc biệt là các ngân hàng, với FDI thấp nhưng có sở hữu đầu tư gián tiếp nước ngoài cao có thể thấy chính mình vi phạm các hạn mức sở hữu nước ngoài khi DIPP "thông báo" các thông báo báo chí, dự kiến vào tháng 5 năm 2010, đưa chúng vào thực thi.

Đầu tư nước ngoài là bị cấm trong nhiều lĩnh vực hoặc các phân ngành nông nghiệp, bất động sản, bán lẻ đa thương hiệu, dịch vụ pháp lý, dịch vụ an ninh, năng lượng nguyên tử, và đường sắt, cờ bạc, cá cược, sòng bạc, và xổ số. FDI được cho phép trong một số hình thức phát triển bất động sản, chẳng hạn như các thị trấn tích hợp. Tuy nhiên, những người Ấn Độ không thường trú (NRIs) lại được phép đầu tư phát triển bất động sản và nhà ở. Họ cũng được phép nắm giữ lên đến 100% vốn cổ phần trong các công ty hàng không dân dụng, nơi vốn chủ sở hữu nước ngoài bị giới hạn đến mức 49%. NRIs có thể công bố "tư cách công dân Ấn Độ ở nước ngoài" mà cho phép họ sở hữu tài sản và đầu tư vào Ấn Độ như công dân.

Trong năm 2008, Hội đồng An ninh Quốc gia Ấn Độ đã đề nghị một luật bao trùm, gọi là Đạo luật Ngoại lệ An ninh Quốc gia, luật này sẽ cho phép chính phủ đình chỉ hoặc cấm bất kỳ việc mua lại, sáp nhập hoặc tiếp quản các công ty Ấn Độ của nước ngoài mà có thể được xem là gây tổn hại đến lợi ích quốc gia. Tuy nhiên, Bộ Tài chính, nơi chủ trì việc dự thảo luật như thế, đã im lặng về luật như thế và luật đó chưa được đưa vào Quốc hội.

Các cơ quan công ty ở nước ngoài (OCBs) phải tuân theo quy định FDI tương tự như NRIs. OCB là một công ty, công ty hợp danh, hoặc cơ quan doanh nghiệp khác mà có ít nhất là 60% vốn sở hữu trực tiếp hoặc gián tiếp bởi NRIs kể cả một tổ hợp ở nước ngoài,

trong đó một NRI nắm giữ trực tiếp hoặc gián tiếp không dưới 60% doanh nghiệp có sinh lợi này.

Chính sách tư nhân hóa và giải tước của GOI cho phép các nhà đầu tư nước ngoài trả giá mua các doanh nghiệp nhà nước. Các nhà đầu tư nước ngoài được đối xử như người trong nước tại thời điểm đầu tư ban đầu hoặc sau khi thực hiện các khoản đầu tư. Các nghĩa vụ và các yêu cầu về hàm lượng trong nước được áp dụng cho các nhà đầu tư nước ngoài trong một số ngành công nghiệp hàng tiêu dùng nhất định.

Các công ty hiện tại cũng có thể sử dụng lộ trình phê duyệt tự động này cho lượng vốn FDI bổ sung miễn là lãnh vực đó thuộc lộ trình tự động. Các yêu cầu là (i) Việc gia tăng vốn góp phải đi kèm với sự mở rộng cơ sở vốn góp của công ty (ví dụ, các NRI/nhà đầu tư nước ngoài không thể chỉ đơn thuần mua các cổ phần hiện có), (ii) Việc đầu tư phải kèm theo việc chuyển ngoại tệ vào, và (iii) Hội đồng quản trị của công ty Án Độ phải chấp thuận.

### Hướng dẫn về FDI cho các ngành công nghiệp chính (theo thứ tự abc)

#### ➤ **Quảng cáo và phim ảnh:**

Được phép đầu tư 100% vốn FDI với sự phê duyệt tự động, nhưng có áp dụng một số điều kiện trong ngành công nghiệp điện ảnh.

#### ➤ **Nông nghiệp:**

Không cho phép FDI trong nông nghiệp, người nước ngoài cũng không thể sở hữu đất nông nghiệp. FDI trong ngành công nghiệp hạt giống/nghề trồng hoa, rau quả, chăn nuôi, nuôi trồng thủy sản và trồng các loại rau và nấm được cho phép mà không có bất kỳ giới hạn nào theo lộ trình tự động. 100% vốn FDI vào các đồn điền chè cũng được cho phép, nhưng các đề án này cần nhận được phê duyệt trước của chính phủ. Có yêu cầu bắt buộc

phải chuyển giao 26% vốn góp trong công ty cho đối tác Ấn Độ hoặc của công chúng Ấn Độ trong vòng năm năm. Trong ngành trồng hoa/Làm Vườn/ Nuôi trồng thủy sản/Phát triển hạt giống/Dịch vụ liên quan đến sản phẩm nông nghiệp và tương tự, 100% vốn FDI được phép thực hiện thông qua quá trình phê duyệt tự động mà không cần bất cứ điều kiện gì.

➤ **Cơ sở hạ tầng Sân bay:**

100% cho các dự án FDI mới được phép thực hiện thông qua lộ trình tự động. FDI lên đến 74% được cho phép trong các dự án hiện hữu thông qua lộ trình tự động; mức FDI cao hơn trong các dự án hiện tại cần phải được FIPB phê duyệt. Để tham gia vào hoạt động kinh doanh công đoạn thao tác dưới mặt đất tại sân bay, các công ty nước ngoài có thể nắm giữ đến 74% cổ phần.

NRIs được thực hiện 100% vốn FDI vào các dịch vụ xử lý dưới mặt đất. 100-phần trăm FDI được cho phép theo lộ trình tự động cho các tổ chức bảo trì, sửa chữa, các viện đào tạo bay và các viện đào tạo kỹ thuật.

➤ **Chung cất và pha chế rượu bia:**

Không áp dụng giới hạn FDI. Lộ trình phê duyệt tự động có sẵn trong khu vực này, nhưng cần có giấy phép của GOI.

➤ **Các công ty tái thiết tài sản:**

FDI được giới hạn đến 49%. Cần có sự phê duyệt trước của chính phủ. Không được phép đầu tư gián tiếp. Bất kỳ đầu tư cá biệt nào vượt quá 10% vốn góp, thì việc phê duyệt phải theo đúng Đạo luật Chứng khoán hóa và tái thiết các tài sản tài chính và thực thi an toàn chứng khoán, năm 2002.

➤ **Năng lượng hạt nhân:**

FDI được giới hạn đến 74% đối với khai thác mỏ, phân tách khoáng sản và, tích hợp, và gia tăng giá trị trong khai thác mỏ và phân tách khoáng sản. Việc phê duyệt của FIPB phải tuân theo các hướng dẫn do Cục Năng lượng nguyên tử phát hành.

➤ **Ô tô:**

Không áp dụng các giới hạn FDI hoặc các yêu cầu về hàm lượng trong nước hoặc các nghĩa vụ xuất khẩu. FDI trong sản xuất ô tô được cho phép theo lộ trình phê duyệt tự động.

➤ **Ngân hàng:**

GOI đã nâng mức giới hạn FDI cho các ngân hàng tư nhân lên đến 74%, bao gồm cả các khoản đầu tư gián tiếp nước ngoài. Mức giới hạn 74% cũng bao gồm cả các đầu tư gián tiếp nước ngoài. Các phê duyệt tự động được tiến hành, tuy nhiên, không một ngân hàng nước ngoài cá biệt nào có thể sở hữu trên 5% trong một ngân hàng Ấn Độ, và không có thực thể phi ngân hàng, nước ngoài hoặc khác có thể sở hữu nhiều hơn 10% mà không có sự chấp thuận trước của Ngân hàng Dự trữ Ấn Độ.

Đối với ngân hàng nhà nước, giới hạn FDI vẫn còn ở mức 20%. Tại mọi thời điểm, ít nhất 26% số vốn đã góp phải được nắm giữ bởi những thường trú nhân. Các công ty con thuộc sở hữu toàn bộ của các ngân hàng nước ngoài được miễn yêu cầu này.

Mức giới hạn cho đầu tư thể chế nước ngoài (FII) vẫn còn ở mức 49%. Các ngân hàng nước ngoài tại Ấn Độ có quyền lựa chọn để hoạt động như các chi nhánh của các ngân hàng mẹ của họ hoặc là như các công ty con. Cổ đông của các công ty ngân hàng có thể thực hiện quyền biểu quyết tối đa là 10% vốn góp, ngay cả khi họ nắm giữ nhiều cổ phần hơn. Pháp luật để loại bỏ quyền biểu quyết này đã bị đình lại tại Quốc hội.

➤ **Phát sóng:**

FDI (bao gồm cả các khoản đầu tư danh mục đầu tư) được giới hạn đến mức 20% trong phát sóng FM trên mặt đất, với sự chấp thuận trước của chính phủ, theo các hướng dẫn do Bộ Thông tin và Truyền thông phát hành. Đối với phát sóng trực tiếp đến nhà (DTH) và các trung tâm truyền tín hiệu, đầu tư nước ngoài từ tất cả các nguồn được giới hạn đến 49% (với thành phần FDI tối đa là 20%), cũng cần sự chấp thuận trước của chính phủ.

Trong phát thanh truyền hình vệ tinh, FDI cũng được giới hạn đến 49% với sự chấp thuận trước của chính phủ. Các kênh truyền hình, không phân biệt mức kiểm soát quyền sở hữu hoặc quản lý, phải truyền tín hiệu từ Ấn Độ miễn là phù hợp với mã phát sóng. FDI bị giới hạn đến 26% (bao gồm cả đầu tư gián tiếp) trong các kênh tin tức và các vấn đề thời sự truyền đi từ Ấn Độ. 100% vốn FDI được cho phép trong các kênh giải trí và tổng quát. Theo chính sách truyền tín hiệu sửa đổi được GOI công bố trong tháng 12/2005, FDI lên đến 49% là được phép với sự chấp thuận trước của Chính phủ để thiết lập Up-linking HUB /Teleports.

➤ **Mạng cáp:**

FDI được giới hạn đến mức 49% (bao gồm cả FDI và đầu tư gián tiếp). Cần có sự phê duyệt trước và việc phê duyệt phải theo các Quy tắc về các mạng truyền hình cáp, năm 1994.

➤ **Xì gà/thuốc lá:**

Không có giới hạn FDI nhưng cần có sự chấp thuận trước của chính phủ và một giấy phép công nghiệp.

➤ **Hàng không dân dụng (các hãng hàng không trong nước):**



FDI được giới hạn đến mức 49% theo lộ trình tự động cho các dịch vụ vận chuyển hàng không bao gồm các hãng hàng không chở khách trong nước theo lịch trình. Đối với các hãng hàng không không theo lịch trình/thuê chuyên/chở hàng hóa, mức giới hạn FDI là 74%. Dịch vụ máy bay trực thăng được phép thực hiện 100% vốn FDI trên cơ sở phê duyệt tự động. Các hãng hàng không nước ngoài được phép sở hữu cổ phần của các công ty điều hành dịch vụ máy bay trực thăng/dịch vụ vận chuyển hàng hóa, tuy nhiên, họ không thể đầu tư trực tiếp hoặc gián tiếp vào một hãng hàng không nội địa Ấn Độ. NRIs và các công ty trong nước có thể sở hữu 100% vốn của một hãng hàng không trong nước. Mặc dù thường xuyên tranh luận, Ấn Độ vẫn chưa mở cửa các hãng hàng không quốc tế thuộc nhà nước cho vốn đầu tư bên ngoài. 100% vốn FDI được phép tiến hành cho các dự án xây dựng sân bay mới và hiện tại theo lộ trình tự động được Bộ Hàng không Dân dụng quy định. Tuy nhiên, các dự án hiện tại phải có sự chấp thuận của FIPB nếu FDI vượt quá 74%.

➤ **Than/Than non:**

FDI được cho phép lên đến 100% trong các nhà máy chế biến than/các dự án điện, nhưng hạn chế đến 74% cho hoạt động thăm dò và khai thác mỏ cho mức tiêu dùng bị khống chế. Các đề án trong các công ty khu vực tư nhân được phê duyệt tự động. FDI được giới hạn đến 49% trong các đơn vị nhà nước.

➤ **Chế biến và lưu trữ cà phê và cao su:**

100% vốn FDI được cho phép theo lộ trình tự động mà không cần điều kiện gì.

➤ **Các dự án Phát triển Xây dựng:**

Xây dựng và bảo trì đường bộ, đường cao tốc, cầu dành cho xe cộ, đường hầm, bến cảng, nhà ở, mặt bằng thương mại, khu nghỉ dưỡng du lịch, các định chế giáo dục, cơ sở hạ

tầng, thị trấn được phép ở mức 100%FDI, với việc phê duyệt tự động theo các điều kiện lượng vốn tối thiểu nhất định, diện tích phát triển tối thiểu được ban hành theo Thông báo Báo chí 2/2005.

➤ **Dịch vụ chuyển phát nhanh khác ngoài việc phát thư:**

100% vốn FDI được phép, tuy nhiên, cần có phê duyệt của FIPB.

➤ **Các ngành công nghiệp chiến lược và quốc phòng:**

FDI được giới hạn đến 26%, theo một giấy phép của Bộ Quốc phòng và các hướng dẫn về FDI trong sản xuất vũ khí và đạn dược. Không được phê duyệt tự động.

➤ **Thuốc/Dược phẩm:**

FDI được cho phép lên đến 100% cho sản xuất thuốc theo lộ trình phê duyệt tự động.

➤ **Thương mại điện tử:**

FDI lên đến 100% được phép trong hoạt động thương mại điện tử B2B mà không có các yêu cầu chuyên giao nào. FDI được giới hạn đến 49% theo lộ trình phê duyệt tự động. FDI không được phép trong lãnh vực thương mại điện tử bán lẻ.

➤ **Các hóa chất độc hại:**

100% vốn FDI được phép thông qua lộ trình phê duyệt tự động. Tuy nhiên, cần phải có giấy phép.

➤ **Chế biến thực phẩm:**

100% vốn FDI được cho phép với sự chấp thuận tự động cho hầu hết các sản phẩm ngoại

trừ các loại thực phẩm mạch nha, đồ uống có cồn như bia, và thuộc hạng mục được bảo vệ dành riêng cho "các ngành công nghiệp quy mô nhỏ", nơi có quyền sở hữu vốn nước ngoài được phép tới 24%. FDI lên đến 74% được cho phép với sự chấp thuận tự động cho các cơ sở bảo quản lạnh.

➤ **Dịch vụ Y tế và Giáo dục:**

FDI được giới hạn đến 51% với sự phê duyệt tự động. Các đề án có vốn góp cao hơn cần được FIPB phê duyệt.

➤ **Khách sạn, Du lịch và nhà hàng:**

FDI ở mức 100% được cho phép với sự chấp thuận tự động.

➤ **Nhà ở/Bất động sản:**

FDI không được phép trong khu vực nhà ở bán lẻ. Tuy nhiên, các NRI có thể đầu tư lên đến 100%. FDI lên đến 100%, theo sự phê duyệt trước của chính phủ, được phép cho các dự án như sản xuất vật liệu xây dựng và phát triển các thị trấn tích hợp, bao gồm nhà ở, các mặt bằng thương mại, khu du lịch nghỉ dưỡng, khách sạn.

➤ **Công nghệ thông tin:**

FDI ở mức 100% được cho phép với sự chấp thuận tự động trong lĩnh vực phần mềm và điện tử, ngoại trừ trong các lĩnh vực hàng không vũ trụ và quốc phòng.

➤ **Bảo hiểm:**

FDI được giới hạn đến 26% trong lĩnh vực bảo hiểm và môi giới bảo hiểm. Mặc dù việc phê duyệt FDI là tự động, trước tiên cần phải lấy được giấy phép từ Cơ quan Điều tiết và Phát triển Bảo hiểm. Vào tháng Bảy năm 2004, GOI đã thông báo ý định nâng mức giới

hạn FDI đến 49%, nhưng thay đổi này trước tiên cần phải có sự chấp thuận của quốc hội về sửa đổi Luật Cơ quan Điều tiết và Phát triển Bảo hiểm. Trong tháng 12/2008, GOI đã đưa dự luật sửa đổi này ra Thượng viện Quốc hội (Rajya Sabha). Tuy nhiên, việc đưa ra dự luật này mới là bước đầu tiên trong một quá trình dài hơi và việc tăng hạn mức vốn FDI tới 49% sẽ chỉ có hiệu lực sau khi được chấp thuận của cả hai Viện của Quốc hội.

➤ **Dịch vụ pháp lý:**

FDI không được phép. GOI hiện đang tham vấn với các hiệp hội luật pháp trong nước để tìm kiếm các khả năng mở cửa lãnh vực này cho giới luật sư nước ngoài.

➤ **Xổ số, cờ bạc, cá cược:** FDI không được phép dưới mọi hình thức.

➤ **Sản xuất:**

100% vốn FDI được cho phép, với sự chấp thuận tự động, trong lãnh vực sản xuất hàng dệt, giấy, hóa chất cơ bản, cao su, nhựa, các sản phẩm khoáng sản phi kim loại, sản phẩm kim loại, đóng tàu, máy móc và thiết bị. FDI đã được hạn chế tới mức 24% trong một hạng mục được bảo vệ dành riêng cho "các ngành công nghiệp quy mô nhỏ" (SSI), nhưng chính phủ đã công bố vào tháng 12/2007 rằng họ có ý định loại bỏ mức hạn chế đó và cho phép mức hạn chế FDI cho SSI được chi phối bởi các chính sách FDI tổng thể trong các lãnh vực của chúng. Sự thay đổi FDI này vẫn chưa có hiệu quả tính tới đầu tháng 01/2009.

Chính phủ cũng đã giảm dần số lượng các ngành công nghiệp thuộc chính sách SSI - từ mức đỉnh cao là 800 ngành công nghiệp vào cuối những năm 90 - và hiện chỉ còn dành 35 loại hàng hóa/dịch vụ cụ thể cho các SSI với vốn đầu tư ít hơn 250.000 USD. Một tỷ lệ % cao hơn phần vốn góp nước ngoài cũng có thể được chấp nhận nếu công ty có được một giấy phép và cam kết xuất khẩu 50% hoặc nhiều hơn sản phẩm của mình.

➤ **Khai thác mỏ:**

100% vốn FDI được cho phép với sự phê duyệt tự động cho khai thác kim cương và đá quý, vàng/bạc và khoáng sản khác.

➤ **Các công ty tài chính phi ngân hàng** (Ngân hàng thương mại, bảo lãnh phát hành, quản lý danh mục đầu tư, tư vấn tài chính, môi giới chứng khoán, quản lý tài sản, vốn mạo hiểm, xếp hạng tín dụng, tài chính nhà ở, thuê mua tài chính, kinh doanh thẻ tín dụng, môi giới ngoại hối, các dịch vụ mua nợ bao thanh toán và giam giữ, dịch vụ tư vấn đầu tư):

FDI được cho phép lên đến 100% với sự phê duyệt tự động. Đối với liên doanh điều hành các công ty tài chính phi ngân hàng (NBFC), các công ty con thực hiện các hoạt động NBFC khác cũng được cho phép. Các nhà đầu tư nước ngoài có thể thiết lập các công ty con hoạt động 100% vốn mà không cần bất kỳ điều kiện nếu họ đem vào 50 triệu USD vốn.

Các định mức vốn như sau: nếu FDI thấp hơn 51%, cần phải góp trước 500.000 USD; nếu FDI từ 51% đến 75%, phải đầu tư trước 5 triệu USD; và nếu FDI vượt quá 75%, cần đầu tư 50 triệu USD, trong đó phải góp trước 7,5 triệu USD và phần vốn còn lại phải đầu tư trong vòng hai năm. Việc phê duyệt có thể không được sử dụng để thực hiện các hoạt động của công ty mẹ liên quan đến các đầu tư hạ nguồn.

➤ **Dầu khí:**

Mức giới hạn FDI (cùng với ưu đãi thuế, chia sẻ sản lượng và các điều khoản và điều kiện khác) thay đổi tùy theo phân ngành.

Cần có sự phê duyệt của Hội đồng Xúc tiến đầu tư nước ngoài (FIPB) cho hoạt động lọc dầu cùng với đơn vị thuộc khu vực công; phê duyệt tự động được thực hiện cho tất cả các



hoạt động khác.

- Các mỏ nhỏ đã được khám phá 100%
- Liên doanh không có tính chất pháp nhân 60%
- Liên doanh hợp nhất 51%
- Lọc dầu với tư nhân trong nước 100%
- Lọc dầu với công ty công 49%
- Sản phẩm dầu/đường ống dẫn 100%
- Tiếp thị và cơ sở hạ tầng tiếp thị 100%
- Đường ống dẫn khí hóa lỏng LNG 100%
- Thăm dò 100%
- Tài trợ đầu tư 100%
- Nghiên cứu và hình thành thị trường 100%

➤ **Kiểm soát ô nhiễm:**

FDI lên đến 100% được cho phép với sự phê duyệt tự động đối với sản xuất thiết bị và dịch vụ tư vấn và quản lý.

➤ **Cảng và bến cảng:**

FDI lên đến 100% với sự phê duyệt tự động được cho phép trong xây dựng và sản xuất các cảng và bến cảng.

➤ **Điện:**

FDI lên đến 100% được phép với sự phê duyệt tự động trong các dự án liên quan đến phát điện, truyền tải, phân phối và kinh doanh điện không phải là các nhà máy điện có lò phản ứng hạt nhân.

➤ **Các phương tiện truyền thông in ấn:**

Đầu tư nước ngoài bị hạn chế đến 26% cho các ấn phẩm tin tức với quyền kiểm soát biên tập/quản lý nằm trong tay của những người Ấn Độ thường trú. Hạn mức 74% được áp dụng cho các ấn phẩm không phải tin tức. FDI được phép lên đến 100% trong in ấn các tạp chí/báo Khoa học và Công nghệ, phải được sự phê duyệt trước của chính phủ và các hướng dẫn do Bộ Thông tin và Truyền thông phát hành.

➤ **Các dịch vụ nghề nghiệp:**

FDI được giới hạn đến 51% trong hầu hết các dịch vụ tư vấn và nghề nghiệp, với sự phê duyệt tự động. Tuy nhiên, các dịch vụ pháp lý không mở cửa cho đầu tư nước ngoài.

➤ **Đường sắt:**

FDI không được phép trong các hoạt động xe lửa, mặc dù 100% vốn FDI được phép trong các khu vực phụ trợ như xây dựng tuyến đường sắt, quyền sở hữu phương tiện chuyên chở, cung cấp các dịch vụ container, và các kho chứa container.

➤ **Bán lẻ:**

Chính phủ cho phép 51% FDI cho thương mại bán lẻ các sản phẩm mang một thương hiệu, theo phê duyệt của Chính phủ. FDI vẫn không được cho phép trong bất kỳ hoạt động bán lẻ nào khác, kể cả trong bán lẻ hàng hóa nhiều thương hiệu của cùng một nhà sản xuất làm ra các sản phẩm mang nhãn hiệu như thế. Tuy nhiên, các nhà bán lẻ đa quốc gia lớn đang tìm hiểu các thương vụ liên doanh tương tự như nhượng quyền thương mại với

các đối tác Ấn Độ mà không vi phạm rào cản FDI.

➤ **Đường bộ, đường cao tốc, và hệ thống vận tải nhanh qui mô lớn (MRT):**

FDI lên đến 100% được cho phép với sự phê duyệt tự động để xây dựng và bảo trì.

➤ **Vệ tinh:**

FDI được giới hạn đến 74% cho việc thiết lập và điều hành các vệ tinh.

➤ **Vận chuyển bằng tàu:**

FDI được giới hạn đến 74% với sự phê duyệt tự động đối với các dịch vụ vận tải đường thủy.

➤ **Các Đặc khu kinh tế:**

Đối với việc thiết lập các đặc khu này và thành lập các đơn vị cá biệt trong các đặc khu kinh tế, 100% vốn FDI được phép thông qua lộ trình tự động, theo Luật về các đặc khu kinh tế, năm 2005 và chính sách ngoại thương của Ấn Độ.

➤ **Sở Giao dịch chứng khoán:**

FDI bao gồm cả FII lên đến 49% được cho phép trong giao dịch chứng khoán thông qua sự phê duyệt của FIPB. Giới hạn FDI là 26% và mức trần FII là 23%. Không một nhà đầu tư nước ngoài riêng lẻ nào có thể nắm giữ cổ phần trên 5 %.

➤ **Viễn thông:**

Hạn mức FDI được liệt kê bên dưới đây. FDI có thể được thực hiện trực tiếp hoặc gián tiếp trong công ty điều hành hoặc thông qua một công ty mẹ theo đúng các yêu cầu cấp

phép và an ninh. FDI lên đến 74% là được phép theo lộ trình tự động trong tất cả các dịch vụ viễn thông; mức FDI cao hơn cần sự phê duyệt của FIPB.

Tất cả các hạn chế FDI là bao gồm cả các đầu tư gián tiếp. Các hướng dẫn sửa đổi của GOI về các dịch vụ viễn thông yêu cầu tỉ lệ nắm giữ cổ phần phía Ấn Độ không ít hơn 26% trong mọi trường hợp. Thông báo báo chí của Vụ Chính sách và Xúc tiến Công nghiệp số 3 bộ 2007 đưa ra các điều kiện an ninh mới mà phải được tôn trọng bởi các nhà đầu tư tiềm năng trong lĩnh vực viễn thông.

Quốc gia và Quốc tế	74%
Đường dài	74%
Sản xuất trang thiết bị	100% (phê duyệt tự động)
Thông tin di động toàn cầu	49%
Nhấn tin vô tuyến, các nhà cung cấp dịch vụ Internet (ISP) với các cổng quốc tế, và băng thông End-to-End	74%
ISP không có cổng quốc tế, hộp thư thoại và thư điện tử (các đề án FDI trên 49% cần được GOI phê duyệt, chuyển giao 26% trong vòng 5 năm)	100%

➤ **Kinh doanh/Bán sỉ:**

FDI ở mức 100% được cho phép thông qua lộ trình tự động, đối với các hoạt động như xuất khẩu, nhập khẩu hàng số lượng lớn với việc bán tồn kho xuất khẩu, cũng như giao dịch bán buôn tự phục vụ (cash and carry). Tuy nhiên, trong trường hợp tiếp thị thử nghiệm hoặc nếu các mặt hàng được thu mua từ khu vực quy mô nhỏ, cần có sự phê duyệt của FIPB. Việc bán lẻ một thương hiệu duy nhất được cho phép với sự phê duyệt

của FIPB và FDI bị hạn chế đến mức 51%.

➤ **Vốn đầu tư mạo hiểm:**

FDI được cho phép lên đến 100% trong các quỹ đầu tư mạo hiểm (VCF) và các công ty vốn mạo hiểm (VCC) thông qua lộ trình tự động, tuân theo các quy định của Ban Chứng khoán và Giao dịch của Ấn Độ (SEBI) và các hạn mức FDI cụ thể theo từng lãnh vực. VCF và VCC có thể sở hữu lên tới 40% của các công ty chưa niêm yết của Ấn Độ. Đầu tư vào một công ty duy nhất bởi một VCF hoặc VCC không được vượt quá 5% khoản vốn đã góp của một VCF trong nước hoặc VCC.

➤ **Các chính sách chuyển đổi và ngoại giao**

Không có hạn chế về chuyển tiền trả nợ hoặc thanh toán cho các vật tư đầu vào nhập khẩu. Trong một số lĩnh vực như đầu tư vào phát triển các thị trấn tích hợp và việc đầu tư của người Ấn không thường trú (NRI) vào bất động sản có thể bị ràng buộc vào một khoảng thời gian "cố định". Việc chuyển lợi nhuận và các khoản cổ tức về nước được phép mà không cần sự phê duyệt của Ngân hàng Dự trữ Ấn Độ (RBI). Cần phải hoàn thành việc thanh toán thuế thu nhập, nhưng nhìn chung không được chậm trễ vượt quá 60 ngày. Cần phải sự phê duyệt của RBI để chuyển tiền từ việc thanh lý tài sản về nước.

Các đối tác nước ngoài có thể bán cổ phần cho nhà đầu tư Ấn Độ thường trú mà không cần sự phê duyệt của RBI, miễn là cổ phiếu đã được tổ chức trên cơ sở hội hương. Các khoản GDR/ADR thu được từ nước ngoài có thể được giữ lại không hạn chế ngoại trừ việc cấm sử dụng để đầu tư vào bất động sản và thị trường chứng khoán. Cần có sự phê duyệt của FIPB để chuyển đổi các cổ phiếu non-repatriable thành các cổ phiếu repatriable. Khoản tiền lên đến 1 triệu USD có thể được chuyển trả cho việc chuyển giao tài sản vào Ấn Độ. Các nghề nghiệp cá biệt bao gồm các nhà báo và luật sư được phép giữ lại 100% thu nhập của họ từ các dịch vụ tư vấn được hoàn trả ở nước ngoài trong các



tài khoản ngoại tệ.

Đồng rupee của Ấn Độ có thể chuyển đổi hoàn toàn cho các giao dịch tài khoản vãng lai. Các giao dịch tài khoản vãng lai được quy định theo các Quy tắc Quản lý Ngoại hối, năm 2000. Cần có sự phê duyệt trước của RBI đối với việc mua ngoại tệ vượt trên mức giới hạn nhất định cho các mục đích cụ thể (đi nước ngoài, dịch vụ tư vấn, nghiên cứu ở nước ngoài).

Các giao dịch tài khoản vốn được mở ngõ cho các nhà đầu tư nước ngoài, tuân theo các phương thức thanh toán khác nhau. Trong những năm gần đây, với dự trữ ngoại hối ngày càng tăng, chính phủ Ấn Độ đã có những bước bổ sung để nới lỏng việc kiểm soát ngoại hối và tài khoản vốn đối với các công ty và cá nhân Ấn Độ.

Ví dụ, các cá nhân bây giờ được phép chuyển tới 200.000 USD một năm ra nước ngoài cho bất kỳ mục đích nào mà không cần phê duyệt. GOI bây giờ cho phép tất cả các đề xuất của NRI về việc chuyển đổi phần vốn góp non-patriable thành vốn góp vốn repatriable theo lộ trình phê duyệt tự động. Vào cuối năm 2009, tỷ giá là 46,54 Rs ăn 1 USD, so với 47,10 Rs vào cuối năm 2008.

Các nhà đầu tư thể chế nước ngoài (FIIs) có thể chuyển tiền từ rupee sang các tài khoản ngoại tệ và ngược lại theo tỷ giá thị trường. Họ cũng có thể hồi hương vốn, lợi tức vốn, cổ tức, thu nhập lãi suất và bất kỳ khoản bù đắp nào từ việc bán các quyền mua cổ phiếu, sau khi đã trừ tất cả các loại thuế mà không cần phê duyệt.

Ngân hàng Dự trữ Ấn Độ (RBI) chấp thuận việc phê duyệt tự động cho các ngành công nghiệp Ấn Độ đối với các thỏa thuận hợp tác với nước ngoài lên đến 400% giá trị thực của công ty Ấn Độ. Đối với các thỏa thuận chuyển giao công nghệ với các công ty nước ngoài, các công ty Ấn Độ có thể chuyển trả tiền bản quyền lên đến 5% cho doanh số bán hàng trong nước và 8% cho xuất khẩu mà không cần phê duyệt, nhưng các khoản thanh

toán tiền bản quyền định kỳ, chẳng hạn như cấp phép bằng sáng chế, thường được giới hạn đến mức 8% giá bán trên một khoảng thời gian mười năm.

Các khoản tiền tác quyền và các khoản thanh toán một lần bị đánh thuế ở mức 20 đến 30%. Trường hợp không liên quan đến việc chuyển giao công nghệ, phí bản quyền cho việc sử dụng các nhãn hiệu và thương hiệu được giới hạn đến 2% cho xuất khẩu và 1% trên doanh số bán hàng trong nước. Trong trường hợp chuyển giao công nghệ, thanh toán tiền bản quyền bao gồm việc trả tiền bản quyền cho sử dụng nhãn hiệu và thương hiệu của bên cộng tác nước ngoài.

Các ngân hàng nước ngoài có thể chuyển lợi nhuận và thặng dư đến hội sở chính của mình, phù hợp với Luật Điều tiết Ngân hàng, 1949. Các ngân hàng cũng có thể phát hành thẻ tín dụng mà không cần RBI phê duyệt. Các ngân hàng được phép cung cấp dịch vụ hoán đổi ngoại tệ-rupee không hạn chế để giúp khách hàng tự bảo hiểm trách nhiệm ngoại tệ của mình.

### **Tước quyền sở hữu và bồi thường**

Đã có vài trường hợp tước quyền sở hữu trực tiếp kể từ những năm 1970. Trong khi một chương trình tư nhân hóa các doanh nghiệp nhà nước đã bị đình lại kể từ năm 2004 với một sự thay đổi về chính phủ cầm quyền, đã không có biến chuyển đảo chiều nào liên quan đến quyền sở hữu công cộng về công nghiệp.

Ít nhất hai công ty dược phẩm Hoa Kỳ có các cơ sở sản xuất và phân phối ở Ấn Độ vẫn chưa giải quyết xong các tranh chấp lâu đời với GOI (có từ những năm 80), do chế độ kiểm soát giá thuốc của Ấn Độ.

### **Giải quyết tranh chấp**

Các nhà đầu tư nước ngoài thường than phiền về việc thiếu "tôn trọng hợp đồng." Mặc dù độc lập, các tòa án Ấn Độ bị chát chùng bởi nhiều trường hợp tranh chấp chưa

được giải quyết. Những người chỉ trích nói rằng việc thanh lý một công ty bị phá sản có thể mất đến 20 năm.

Trong một nỗ lực để thống nhất việc xét xử các tranh chấp về hợp đồng thương mại với các nước khác trên thế giới, Ấn Độ đã thi hành Đạo Luật Trọng tài và Hòa giải năm 1996, dựa trên Luật mẫu UNCITRAL (Ủy ban Liên hợp quốc về Luật Thương mại quốc tế). Các phán quyết của nước ngoài có thể được thực thi theo các công ước đa phương như Công ước Geneva. Trung tâm Quốc tế về giải quyết tranh chấp thay thế (ICADR) đã được thành lập như một tổ chức tự trị thuộc Bộ Luật và Tư pháp và các Vấn đề Công ty để thúc đẩy giải quyết tranh chấp trong nước và quốc tế thông qua các phương thức giải quyết tranh chấp thay thế.

Ấn Độ chưa là thành viên của Trung tâm Quốc tế về Giải quyết tranh chấp đầu tư, nhưng là một thành viên của Công ước New York năm 1958. Tòa án Trọng tài thường trực (PCA, Hague) và Bộ Luật Ấn Độ đã đồng ý thành lập các văn phòng khu vực của PCA ở New Delhi để làm cho có sẵn một diễn đàn trọng tài cho phù hợp với các cơ sở cung cấp tại The Hague với chi phí thấp hơn. Các công việc để thiết lập các tòa án ở New Delhi đang tiến triển.

### Các yêu cầu về thành quả và các ưu đãi

Không đòi hỏi việc phải tìm nguồn cung ứng trong nước, nhưng đã từng bị yêu cầu đối với một số lãnh vực nhất định trong quá khứ. Trong một số ngành công nghiệp hàng tiêu dùng, GOI yêu cầu bên nước ngoài đảm bảo rằng dòng vốn ngoại hối và vốn góp sở hữu nước ngoài chảy vào trong nước bao gồm cả nhu cầu về ngoại hối đối với hàng hoá nhập khẩu. Năm 2002, GOI loại bỏ các biện pháp trước đây đòi hỏi hàm lượng trong nước và cân đối ngoại tệ trong ngành công nghiệp ô tô.

#### ➤ Địa điểm Nhà máy:

Các vụ kinh doanh công nghiệp được tự do lựa chọn vị trí đặt dự án. Những hạn chế trước đó cấm đặt nhà máy gần các khu định cư đô thị đã được dỡ bỏ vào tháng 7/2008. Tuy nhiên, các dự án vẫn cần phải được Cơ quan quản lý ô nhiễm nhà nước liên quan và ngành môi trường thông qua.

➤ **Tuyển dụng lao động:**

Không có yêu cầu phải tuyển dụng công dân Ấn Độ. Các hạn chế về sử dụng lao động kỹ thuật và các nhà quản lý nước ngoài đã được loại bỏ, mặc dù các công ty than phiền rằng việc tuyển dụng và bồi thường cho người nước ngoài tốn kém nhiều thời gian và tiền bạc. RBI đã nâng tỷ lệ lương công nhật có thể chuyển trả lên đến 1.000 USD, với mức trần hàng năm là 200.000 USD cho các dịch vụ cung cấp bởi người lao động nước ngoài trả cho một công ty nước ngoài. Việc tuyển dụng người nước ngoài vượt quá 12 tháng cần phải có sự chấp thuận của Bộ Nội vụ. Tuy nhiên, có một số hạn chế tuyển dụng nhất định trong ngành viễn thông. Các giám đốc chiếm đa số trong các ban quản trị của các công ty này bao gồm Chủ tịch, Giám đốc Điều hành (MD) và Tổng Giám đốc (CEO), phải là người Ấn Độ. Tổng Giám đốc kỹ thuật (CTO) và Tổng Giám đốc Tài chính (CFO) cũng phải là các công dân Ấn Độ thường trú.

Tuy nhiên, Cục Viễn thông đã đề xuất nới lỏng những hạn chế này, cho phép chức danh Chủ tịch, MD, CEO và CFO của các công ty viễn thông là người nước ngoài, phải thông qua Bộ Nội vụ hàng năm. Các giám đốc phụ trách các hoạt động mạng lưới kỹ thuật và an ninh cho tất cả công ty viễn thông phải là công dân Ấn Độ thường trú.

➤ **Thuế:**

GOI có một chế độ miễn giảm thuế 10-năm đối với các vụ khởi nghiệp dựa trên tri thức. Hầu hết các chính phủ tiểu bang cũng đưa ra các khuyến khích tài chính. Việc thâm hụt tài chính của chính phủ trung ương và các tiểu bang lớn, cùng với các nỗ lực để cải cách

cả các chế độ thuế trực tiếp và gián tiếp trên toàn Ấn Độ, đã làm gia tăng sự bất định về nghĩa vụ thuế đối với các nhà đầu tư. Tuy nhiên, xu hướng chung là hướng đến đơn giản hóa luật thuế, giảm thuế suất và những trường hợp ngoại lệ, và minh bạch hơn trong quản lý thuế.

Vào năm 2008, một số ưu đãi cho cộng đồng xuất khẩu đã được công bố, bao gồm việc giảm thuế đến 3% từ mức 5% đối với hàng tư liệu sản xuất nhập khẩu theo kế hoạch hàng tư liệu sản xuất Xúc tiến xuất khẩu (EPCG là một chương trình khuyến khích xuất khẩu nhằm hiện đại hoá các cơ sở sản xuất); và các ưu đãi ngành cụ thể về các sản phẩm nông nghiệp, đồ chơi/hàng thể thao, đá quý/đồ trang sức, các lĩnh vực phân cứng công nghệ thông tin và viễn thông.

Chính sách ngoại thương của Ấn Độ miễn trừ thuế dịch vụ cho các nhà xuất khẩu, và qui định việc nhập khẩu miễn thuế các vật tư đầu vào và hàng tư liệu sản xuất, việc miễn các loại thuế tiêu thụ đặc biệt đối với hàng tư liệu sản xuất, máy móc ngành dệt, linh kiện và nguyên vật liệu, cũng như việc miễn thuế doanh thu cấp tiểu bang và liên bang.

Nhập khẩu hàng tiêu dùng, thiết bị chuyên nghiệp, và phụ tùng thay thế trong lĩnh vực dịch vụ được phép miễn thuế lên đến 10% của doanh thu ngoại hối xuất khẩu trung bình trong ba năm trước đó. Các chế độ ưu đãi thuế có sẵn dưới hình thức khấu trừ cho các ngành ưu tiên. Việc khấu trừ 100% lợi nhuận kinh doanh trong thời hạn 10 năm có sẵn cho các ngành cơ sở hạ tầng. Thu nhập từ việc chia cổ tức, lãi, hoặc các lợi nhuận đầu tư vốn dài hạn đối với các công ty cơ sở hạ tầng được miễn thuế 100%.

### **Quyền sở hữu tư nhân và thành lập doanh nghiệp**

Theo một số hạn chế theo ngành cụ thể, các tổ chức tư nhân nước ngoài và trong nước có thể thành lập và sở hữu các doanh nghiệp trong các công ty kinh doanh, các công ty con, các liên doanh, các văn phòng chi nhánh, các văn phòng dự án và các văn phòng liên lạc. GOI không cho phép các nhà đầu tư nước ngoài đầu tư vào bất động sản, ngoại trừ tài sản



công ty được sử dụng để làm kinh doanh. Những người Ấn Độ không thường trú NRIs được phép đầu tư 100% vốn vào bất động sản. Các FII bây giờ cũng có thể đầu tư vào IPO ngành bất động sản. Họ cũng có thể tham gia vào các sắp xếp trước khi tiến hành IPO của các công ty bất động sản như vậy mà không có liên quan gì đến các quy định FDI.

Để thành lập một doanh nghiệp, cần phải có sự chấp thuận và cho phép khác nhau như: thành lập công ty; đăng ký và giao đất, cho phép sử dụng đất trong trường hợp ngành nằm ngoài khu công nghiệp; phê duyệt địa điểm về mặt môi trường; phê duyệt điện và tài chính; phê duyệt hoạt động xây dựng và kế hoạch xây dựng, đăng ký theo Luật Thuế Doanh thu Tiểu bang và các Luật Thuế tiêu thụ đặc biệt Trung ương và tiểu bang; và Chấp thuận theo các Luật Quản lý ô nhiễm nước và không khí. Các ngành công nghiệp như các phức hợp hóa dầu, các nhà máy lọc dầu khí, nhà máy nhiệt điện, xi măng, thuốc dạng rời, phân bón, thuốc nhuộm và giấy cần phải có giấy phép môi trường của Bộ Môi trường và Lâm nghiệp.

GOI đã thông qua Luật Chứng khoán năm 2002 để áp dụng các luật phá sản. Tuy nhiên, việc yêu cầu phải nhận được sự cho phép chính phủ trước khi đóng cửa doanh nghiệp làm cho việc xử lý các tài sản công ty trở nên khó khăn.

### **Bảo vệ quyền sở hữu**

Hệ thống pháp luật đặt một số hạn chế và áp đặt lệ phí công chứng đối với việc chuyển nhượng đất đai, làm cho quyền sở hữu trở nên không rõ ràng, thường làm cho các giao dịch mua bán trở nên khó khăn. Không có một hệ thống đáng tin cậy nào để ghi nhận quyền lợi bảo đảm về tài sản, làm cho khó sử dụng tài sản để thế chấp hoặc để tịch thu thế nợ đối với tài sản đó.

Nhìn chung, Ấn Độ có các luật lệ bản quyền đầy đủ, nhưng việc thực thi yếu kém và sao chép lậu các tư liệu có bản quyền đang lan rộng. Ấn Độ là một bên tham gia Công ước

Geneva về bảo hộ quyền của các nhà sản xuất các bản ghi âm và Công ước tác quyền, và là thành viên của Tổ chức Quyền Sở hữu Trí tuệ Thế giới (WIPO) và UNESCO. Ấn Độ vẫn chưa được phê chuẩn và đưa vào pháp luật quốc gia các điều ước Internet của WIPO. Các dự thảo sửa đổi để cập nhật Luật Bản quyền được biết đang được chuẩn bị, nhưng vẫn cần sự phê duyệt liên cơ quan trước khi có thể được Nội các chấp thuận.

Bảo vệ thương hiệu là tốt và đạt các tiêu chuẩn quốc tế. Luật về Các Nhãn hiệu (1999) và việc thực hiện các quy định phù hợp với phương thức đối xử quốc gia đối với các chủ sở hữu nhãn hiệu và việc bảo vệ theo luật định các nhãn hiệu dịch vụ. Mặc dù còn có các báo cáo về các vấn đề liên quan đến thương hiệu, hệ thống tư pháp yếu kém của Ấn Độ có thể làm cho nước này khó thực thi được các quyền được quy định theo luật. Ấn Độ hiện đang tiến hành việc sửa đổi Luật Thương hiệu của mình để phù hợp với Thỏa thuận Madrid. Chính phủ Ấn Độ trong tháng 11/2008 đã phê duyệt sự sửa đổi Luật về các nhãn hiệu thương mại (sửa đổi), 2007 để đảm bảo việc bảo vệ tốt hơn cho các thương hiệu của Ấn Độ trong các nước thành viên được chỉ định và đủ khả năng bảo vệ đối ứng cho các nhãn hiệu từ các nước thành viên ở nước ngoài. Luật sửa đổi dự kiến sẽ được Quốc hội thông qua.

Trong năm 2005, Ấn Độ mở rộng phạm vi bảo vệ bằng sáng chế sản phẩm nhằm bao gồm cả dược phẩm và hóa chất nông nghiệp. Phần mềm nhúng hiện cũng có thể được cấp bằng sáng chế. GOI đã áp dụng những thay đổi này thông qua một sắc lệnh của tổng thống nhằm đáp ứng đúng hạn những cam kết của Ấn Độ theo Hiệp định về thương mại liên quan các khía cạnh của sở hữu trí tuệ (TRIPS). Vào ngày 23 tháng 3 năm 2005, Quốc hội Ấn Độ đã phê chuẩn một đạo luật để làm cho sự thay đổi trong bộ luật bằng sáng chế của Ấn Độ, vốn đã được GOI áp dụng bằng một pháp lệnh tạm thời, trở nên vĩnh viễn. Luật mới này mở rộng bảo vệ bằng sáng chế sản phẩm cho dược phẩm và hóa chất nông nghiệp. Tuy nhiên, luật mới này còn thiếu tính đặc thù trong một số lĩnh vực quan trọng như các yêu cầu giấy phép bắt buộc, các quy định về phản đối trước khi cấp và việc xác định phạm vi các phát minh có thể cấp bằng sáng chế. Ấn Độ cung cấp sự bảo vệ cho các

giống cây trồng thông qua Đạo luật về các giống cây trồng và quyền nông dân.

Án Độ luật pháp không qui định sự bảo vệ chống lại việc sử dụng thương mại không công bằng các thử nghiệm hoặc dữ liệu khác mà các công ty đệ trình cho Chính phủ để được chấp thuận việc tiếp thị các sản phẩm hóa dược và nông nghiệp của họ. GOI đang tiến hành các thay đổi lập pháp dựa trên các kiến nghị của các nhóm liên bộ về bảo vệ dữ liệu của GOI. Một bộ phận trong nước nhỏ nhưng ngày càng nhiều gồm các công ty dược phẩm, các công ty công nghệ và cơ sở giáo dục Án Độ ủng hộ việc cải thiện hành động bảo vệ bằng sáng chế.

Luật Án Độ không qui định việc bảo vệ bí mật thương mại. GOI trong tháng 10/2008 đã đưa ra một dự thảo luật để lấy ý kiến công chúng. Năm 2000, Án Độ đã thông qua luật (Luật Mẫu mã 2000) để đáp ứng nghĩa vụ của mình theo Hiệp định TRIPS đối với các mẫu mã công nghiệp. Chính phủ Án Độ trong tháng 9 năm 2008 đã công bố các Qui tắc thiết kế năm 2008 nêu chi tiết việc phân loại thiết kế phù hợp với hệ thống quốc tế và xử lý sự gia tăng mạnh mẽ của các hoạt động liên quan đến thiết kế trong nhiều lĩnh vực khác nhau. Luật về thiết kế mạch tích hợp bán dẫn của Án Độ 2000 được dựa trên các tiêu chuẩn do WIPO phát triển. Tuy nhiên, luật này vẫn chưa hiệu lực do thiếu các quy định thực hiện.

### **Tính minh bạch của hệ thống pháp quy**

Mặc dù Án Độ đã đạt được tiến bộ nhiều về cải cách kinh tế kể từ năm 1991, nền kinh tế vẫn còn bị hạn chế bởi các quy tắc thái quá và một bộ máy hành chính quan liêu mạnh mẽ với các quyền hạn tùy ý rộng rãi. Hơn nữa, Án Độ có một hệ thống chính phủ liên bang phân cấp trong đó các chính phủ tiểu bang có các quyền hạn luật định rộng rãi. Các quyết định pháp luật chi phối các vấn đề quan trọng như quy hoạch, sử dụng đất và môi trường có thể khác nhau ở từng tiểu bang. Sự phản đối của các công đoàn lao động và các nhóm chính trị đã làm chậm sự cải cách trong các lĩnh vực như chính sách nghỉ việc, phá

sản, và cải cách luật lao động.

Mặc dù có những thiếu sót này, những nỗ lực của chính phủ trung ương để thành lập các đơn vị điều tiết độc lập và hiệu quả trong một số lĩnh vực, chẳng hạn như viễn thông, chứng khoán và bảo hiểm đã cho thấy các kết quả tích cực. Trong tháng 12/2004, GOI cũng tạo ra một đơn vị điều tiết lương hưu độc lập như một phần của một chương trình lớn hơn của mình để cải cách hệ thống lương hưu của Ấn Độ. Họ cũng đã thành lập một Ủy ban Cạnh tranh và đã bày tỏ ý định củng cố các thị trường giao dịch hàng hóa kỳ hạn. SEBI đã bắt đầu thực thi việc quản lý các doanh nghiệp, mặc dù nhiều công ty vẫn chưa tuân thủ. Việc quản trị doanh nghiệp ở Ấn Độ được xem là tốt hơn so với nhiều thị trường mới nổi khác, theo các tổ chức đầu tư nước ngoài. Việc công khai tài chính nghiêm ngặt mặc dù vẫn còn có nơi cần cải thiện.

### **Thị trường vốn hiệu quả và đầu tư gián tiếp**

Các thị trường vốn của Ấn Độ đã phát triển nhanh chóng trong những năm gần đây, với khả năng vốn hóa thị trường tại Sở Giao dịch chứng khoán Bombay liên tục chạm tới các mức cao mới trước khi cuộc khủng hoảng tài chính năm 2008 tác động mạnh lên các thị trường chứng khoán trên toàn thế giới. Giá cả giao ngay đối với các cổ phiếu chỉ số (index stocks) thường do thị trường lèo lái và các cơ chế thanh toán gần với các tiêu chuẩn quốc tế. Thị trường nợ và tiền tệ của Ấn Độ bị tụt hậu so với thị trường vốn. Mặc dù việc phát hành nợ doanh nghiệp đã đang tăng lên, khối lượng giao dịch hàng ngày vẫn còn thấp. Các thị trường chứng khoán Ấn Độ thiếu tính thanh khoản rộng rãi, mặc dù chi phí giao dịch và rủi ro hệ thống cao đã giảm xuống nhờ những cải tiến gần đây về mặt pháp lý và hành chính. Các cải thiện thể chế và các quy định tốt hơn đã giúp giảm bớt các tình tiết thao túng thị trường, vốn đã gây ra sự thiếu tự tin nơi các nhà đầu tư bán lẻ có vốn đầu tư chủ yếu vào các công cụ nợ khu vực công và vào các quỹ đầu tư vào nợ. SEBI đã bắt đầu các thay đổi chính sách sâu hơn nữa chẳng hạn như cho phép tất cả các nhà đầu tư bán không, áp dụng việc vay và cho vay các cổ phiếu, và áp dụng các Tổ hợp đầu



tư bất động sản mà sẽ được niêm yết trên thị trường. Những biện pháp này làm tăng thêm chiều sâu và chiều rộng cho thị trường, làm cho thị trường dễ thanh khoản hơn trước.

Trong năm 2004, GOI đã thông báo ý định tích hợp các thị trường hàng hóa và chứng khoán và điều chỉnh lại các khoản thuế về giao dịch chứng khoán, mặc dù điều này vẫn còn đang được tranh luận. GOI loại bỏ thuế trên lợi nhuận đầu tư vốn dài hạn vào cổ phiếu và năm nay đã tăng thuế đối với lợi nhuận đầu tư vốn ngắn hạn lên đến 15% từ mức 10%. GOI áp đặt mức thuế giao dịch chứng khoán là 0,075 - 0,012%.

Các nhà đầu tư thể chế nước ngoài (FIIs) hiện có sự hiện diện tương đối nhỏ (so với danh mục đầu tư toàn cầu của họ) nhưng ngày càng tăng ở Ấn Độ. Tuy nhiên, sau 11 năm liên tục có dòng đầu tư chảy vào thuận, FIIs đã bán ròng khoảng 13 tỷ USD trong thị trường vốn của Ấn Độ tính đến hết năm 2008. Luồng vốn chảy ra thuận năm 2008 trái ngược với dòng vốn chảy vào thuận khoảng 17 tỷ USD vào năm 2007. Trong khi FIIs được phép đầu tư vào tất cả các chứng khoán được giao dịch trên các thị trường sơ cấp và thứ cấp của Ấn Độ, vào các chứng khoán nợ trong nước chưa niêm yết, và vào thương phiếu do các công ty Ấn Độ phát hành, GOI áp đặt một số hạn chế khác nhau tùy theo loại hình đầu tư. Ví dụ, GOI đã tăng mạnh lượng đầu tư FII vào chứng khoán chính phủ và nợ của công ty qua việc nhận được tổng mức đầu tư tới 8 tỷ USD. Hạn mức FII về nợ của công ty đã được nâng lên trong năm 2008 và một lần nữa vào đầu năm 2009 khi dòng vốn đầu tư chảy vào nước giảm. Mức giới hạn mới là 15 tỷ USD trong một năm tài chính duy nhất trên cơ sở đến trước, phục vụ trước ràng buộc vào mức trần là 200 triệu USD/đơn vị đăng ký. Việc nắm giữ phần vốn FII trong mỗi một công ty cũng bị giới hạn ở mức độ thấp hơn mức giới hạn đầu tư nước ngoài theo ngành tổng thể trừ khi được đặc biệt cho phép bởi hội đồng quản trị của công ty.

Các FII đầu tư vào các thị trường vốn của Ấn Độ phải đăng ký với Cơ quan Chứng khoán và Giao dịch của Ấn Độ (SEBI). Các FII được chia thành hai loại: (a) FII thường xuyên - được yêu cầu đầu tư không ít hơn 70% phần đầu tư của bên Ấn Độ vào các công cụ liên



quan đến vốn góp, và (b) FII quỹ nợ 100% - chỉ được phép đầu tư vào các công cụ nợ. Danh sách các FII đủ điều kiện đã được mở rộng để bao gồm các quỹ hiến tặng và trường đại học, các quỹ tài trợ, quỹ từ thiện, và các quỹ phòng hộ. SEBI cho phép các nhà môi giới nước ngoài được hoạt động thay mặt cho các FII đã đăng ký. Các FII cũng có thể bỏ qua các nhà môi giới và giao dịch trực tiếp với các công ty về các chào bán công khai. Các khoản tiền ký gửi ngân hàng của FII có thể chuyển đổi hoàn toàn và các khoản vốn, lợi nhuận trên đầu tư vốn, cổ tức, thu nhập lãi suất và tiền công của họ từ việc bán các quyền, sau khi đóng tất cả các loại thuế, có thể được hồi hương mà không cần sự phê duyệt trước.

Những người Ấn Độ không thường trú (NRIs) phải chịu những hạn chế đầu tư riêng biệt. Họ có thể hồi hương cổ tức, tiền thuê mướn và lợi ích thu được ở Ấn Độ và các khoản tiền gửi ngân hàng được chỉ định đặc biệt của họ có thể chuyển đổi hoàn toàn.

Sở Giao dịch Chứng khoán Quốc gia (NSE) và Sở Giao dịch Chứng khoán Bombay (BSE), đều có trụ sở tại Mumbai, sử dụng hệ thống giao dịch dựa trên màn hình. Các máy vi tính và các kết nối viễn thông cho phép tiến hành các vụ giao dịch mua/bán tự động. Các giao dịch khác trong khu vực và sàn giao dịch OTC quốc gia ở Delhi cũng có hệ thống giao dịch trên máy tính. Hiệu quả của thị trường vốn đã được cải thiện vì hệ thống lưu ký bắt buộc đối với hầu hết các cổ phiếu, việc bãi bỏ hệ thống giao dịch "badla" truyền thống đầy rủi ro, và áp dụng việc giao dịch các công cụ phái sinh bằng các quyền chọn mua chứng khoán và giao dịch theo chỉ số. SEBI điều tiết tất cả các phương tiện trung gian của thị trường. Chứng khoán có thể được chuyển nhượng thông qua bút toán số sách điện tử. Được khuyến khích bởi NSE, Bộ phận lưu ký chứng khoán quốc gia (National Securities Depository Limited) đã bắt đầu hoạt động vào năm 1996. BSE, một thị trường cấp quốc gia khác, cũng đã thiết lập một hệ thống lưu ký. NSE cùng với BSE chiếm khoảng 96% tổng doanh thu trên thị trường chứng khoán. NSE và BSE là các sàn giao dịch chứng khoán lớn thứ tư và thứ năm thế giới về khối lượng giao dịch, mặc dù nhỏ hơn về mặt vốn hóa so với các thị trường lớn nhất trên thế giới.

Các công ty được thành lập bên ngoài Ấn Độ có thể nâng cao các nguồn lực trong thị trường vốn của Ấn Độ thông qua việc phát hành các Chứng từ Lưu ký Ấn Độ (IDRs), theo một số điều kiện được thiết lập và giám sát bởi SEBI. Các công ty được yêu cầu phải có khoản vốn đã góp đủ trước khi phát hành và khoản dự trữ tự do ít nhất 100 triệu USD, cũng như doanh thu trung bình 500 triệu USD trong suốt ba năm tài chính trước khi phát hành.

Ngành ngân hàng của Ấn Độ (với tổng tài sản khoảng 1.082 tỉ USD vào tháng 3/2008) được chia thành ba loại - - 28 ngân hàng thuộc khu vực công (70% tổng tài sản trong hệ thống ngân hàng), 23 ngân hàng tư nhân (21%), và 28 ngân hàng nước ngoài (khoảng 8,4%). Theo các số liệu chính thức, tỷ lệ nợ xấu trên tổng tài sản đối với các ngân hàng khu vực công là 2,3% trong năm 2007-08 so với 2,7% trong năm trước đó. Một Ban Giám sát tài chính đảm bảo sự tuân thủ các hướng dẫn về quản lý vốn vay, an toàn vốn, và phân loại tài sản. Tất cả các ngân hàng hoạt động ở Ấn Độ được điều chỉnh thông qua Ngân hàng Dự trữ Ấn Độ (RBI), nhưng thẩm quyền của RBI đã bị GOI hạn chế dần như một phần của quá trình cải cách kinh tế.

Các ngân hàng trong nước được yêu cầu mở rộng 40% các khoản cho vay của họ tới các khách hàng vay "ưu tiên" (các nông gia, các nhà xuất khẩu, và các doanh nghiệp nhỏ). Một yêu cầu tương tự cho các ngân hàng nước ngoài là 32% các khoản cho vay được dành cho các nhà xuất khẩu và các doanh nghiệp nhỏ. Vào tháng 4/2003, các cam kết cho vay đối với các ngân hàng nông thôn cấp khu vực trong các lĩnh vực ưu tiên được nâng lên đến 60% (từ 40%). Ngoài việc áp đặt các yêu cầu cho vay theo lĩnh vực kinh tế, sự thống trị của các ngân hàng quốc doanh trên thị trường cũng cho phép GOI để gây ảnh hưởng đến các quyết định cho vay cá nhân.

Các GOI đã dần dần tự do hóa các khoản vay thương mại bên ngoài (ECB) trong vài năm qua, mặc dù trong hai năm qua GOI đã coi đó như là một nguồn vốn nước ngoài để điều chỉnh tương ứng với các nhu cầu tiền tệ và cân đối thanh toán. GOI hiện cho phép ECB

theo lộ trình tự động lên đến 500 triệu USD nhằm đáp ứng việc chi tiêu rupee/ngoại tệ đối với các mục đích sử dụng cuối cùng được phép cho tất cả khách hàng vay. Trong tháng 10/2008, yêu cầu về thời kỳ đáo hạn trung bình tối thiểu 7 năm cho ECB trị giá hơn 100 triệu USD đối với chi phí vốn rupee của các khách hàng vay trong lĩnh vực cơ sở hạ tầng đã bị bãi bỏ.

Vào tháng 8/2007, GOI đã cho phép ECB trị giá hơn 20 triệu USD cho mỗi khách hàng vay trong một năm tài chính chỉ đối với việc chi tiêu ngoại tệ cho các mục đích sử dụng cuối cùng được phép và những ECB lên đến 20 triệu USD đã được cho phép theo lộ trình tự động. Trong tháng 6/2008, các khách sạn, các bệnh viện và các công ty phần mềm được phép sử dụng ECB lên đến 100 triệu USD mỗi năm tài chính, với mục đích nhập khẩu hàng tư liệu sản xuất theo lộ trình phê duyệt này. Việc xác định cơ sở hạ tầng cho mục đích sử dụng ECB đã được mở rộng vào tháng 10/2008 nhằm bao gồm khai thác mỏ, thăm dò và tinh chế trong khi các khoản thanh toán để có được giấy phép 3G của các công ty viễn thông đã được phân loại là các mục đích sử dụng cuối cùng đủ điều kiện cho ECB.

Ngân hàng trung ương cũng cho phép thêm 250 triệu USD về ECB với thời gian đáo hạn trung bình ít nhất là 10 năm theo lộ trình phê duyệt này. Tất cả các công ty ngoại trừ các ngân hàng, các định chế tài chính và các công ty tài chính phi ngân hàng (NBFC) có đủ điều kiện để nhận ECB hoặc bảo lãnh cho các khoản vay đó. Vào tháng Giêng năm 2009, để cho phép có nhiều ECB hơn, GOI đã loại bỏ các mức lãi suất trần cho ECB và cho phép các NBFC được tiếp cận các khoản vay ECB đa phương hoặc song phương chính thức đối với cơ sở hạ tầng. Các quỹ ECB không được sử dụng để đầu tư vào thị trường chứng khoán hay bất động sản.

Các quy định về tiếp quản yêu cầu phải công bố thông tin về việc mua lại cổ phần vượt quá 5% tổng số vốn. Việc mua lại 15% hoặc nhiều hơn các quyền bỏ phiếu trong một công ty được niêm yết phải chào công khai phần vốn 20% nữa theo các quy định về mua

lại nhiều cổ phần và tiếp quản công ty của SEBI. Các công ty có thể mua lại cổ phần của họ trên thị trường để thực hiện đầu tư trong nội bộ công ty.

Từ tháng 10/2008, việc hợp nhất thông qua việc mua lại dần dần lên đến 5% đã được cho phép đối với những người nắm giữ 55% trở lên nhưng dưới 75%, với điều kiện là việc mua lại như thế chỉ có thể được tiến hành thông qua các hoạt động mua trên thị trường mở trong phân khúc bình thường, và việc hợp nhất thông qua thỏa thuận số lượng lớn/khối/thương lượng hoặc thông qua việc phân chia ưu đãi sẽ không được phép.

Cần có sự phê duyệt của RBI và FIPB khi mua lại phần vốn kiểm soát trong các công ty Ấn Độ. Việc nắm giữ cổ phần lẫn nhau và việc nắm giữ cổ phần ổn định không phổ biến ở thị trường Ấn Độ. Bộ luật về sự tiếp quản thù địch và Ủy ban Tiếp quản công ty SEBI điều tiết các vụ tiếp quản thù địch. Ủy ban này ra các quyết định đặc biệt về các vụ tiếp quản, và có xu hướng bảo vệ các công ty mục tiêu khi các thực thể nước ngoài muốn tiếp quản các công ty đó.

### **Bạo lực chính trị**

Nói chung, đã có ít sự cố liên quan đến các vụ tấn công có động cơ chính trị đối với các dự án hoặc các cơ sở của nước ngoài trong những năm gần đây. Có một vài phong trào bạo lực ly khai ở Kashmir và một số tiểu bang phía đông bắc. Có một số phong trào nổi dậy bạo động ở Kashmir và một số tiểu bang phía đông bắc, cũng như phong trào du kích theo chủ nghĩa Mao ở một số bang miền đông.

Ngoài ra, Ấn Độ cũng là mục tiêu của cuộc tấn công khủng bố Hồi giáo, bao gồm các vụ đánh bom vào năm 2008 tại Jaipur, New Delhi, Bangalore, Hyderabad, Guwahati, và Ahmedabad, cũng như các cuộc tấn công khủng bố vào Mumbai vào tháng 11/2008, làm thiệt mạng sáu người Mỹ và những người nước ngoài. Trước vụ Mumbai, các cuộc tấn công khủng bố lớn đã không đặc biệt nhắm vào các khách sạn và các cơ sở thường xuyên có các du khách nước ngoài.



## Tham nhũng

Tham nhũng là một mối quan ngại lớn. Trong quá khứ, hệ thống mua sắm của chính phủ, đặc biệt là đối với ngành điện, viễn thông, quốc phòng, đã bị cáo buộc tham nhũng. Nhiều nhân viên chính phủ và các nhân vật công chúng đã bị truy tố hoặc bị kết tội theo luật chống tham nhũng trong tám năm qua.

Khung pháp lý cho hoạt động chống tham nhũng được quy định trong các luật sau: Luật Phòng chống Tham nhũng năm 1988; Bộ luật Tố tụng Hình sự năm 1973; Luật Công ty, 1956, và Luật Hợp đồng Ấn Độ, năm 1872. Các bộ luật chống tham nhũng sửa đổi kể từ năm 2004 đã cung cấp thêm quyền hạn cho các bộ phận cảnh giác trong các cơ quan chính phủ và biến Ủy ban Cảnh giác Trung ương (CVC) thành một cơ quan theo luật định. GOI hiện đang tiến hành sửa đổi Luật Phòng chống tham nhũng (PCA), 1988 thông qua một nhóm liên bộ nhằm thi hành thẩm quyền xử phạt để truy tố các thành viên của Nghị viện, các thành viên của các cơ quan lập pháp và các cơ quan nhà nước địa phương.

Các công ty nước ngoài đã xác định tham nhũng là một trở ngại cho đầu tư trực tiếp nước ngoài. Doanh nhân Ấn Độ đồng ý rằng tệ quan liêu và việc rộng quyền quyết định về hành chính có vai trò như là một cái cớ để tổng tiền.

Theo một số đại diện doanh nghiệp nước ngoài tại Ấn Độ, nạn tham nhũng nằm ở sự thiếu minh bạch trong các quy tắc về quản trị, các thủ tục chính thức cực kỳ cồng kềnh, và quyền lực tùy tiện quá mức và không được kiểm soát nằm trong tay của các chính trị gia và quan chức. Tuy nhiên, các cụm đã phát triển, chẳng hạn như Gurgaon ở ngoại ô New Delhi, nơi có môi trường kinh doanh tương đối không bị tham nhũng. Các quan chức của các doanh nghiệp nước ngoài tại các khu vực này nói rằng bộ máy chính trị và hành chính địa phương thường không đụng chạm gì đến họ.

## Các hiệp định đầu tư song phương



GOI cho biết họ đã ký kết 57 hiệp định xúc tiến đầu tư song phương (BIPAs). Chúng bao gồm các thỏa thuận với Vương quốc Anh, Pháp, Đức, Malaysia, và Mauritius. Các cuộc đàm phán cũng đang được tiến hành với các nước khác. Hoa Kỳ chưa có một hiệp ước đầu tư song phương (BIT) với Ấn Độ, nhưng hai nước đã bắt đầu các cuộc thảo luận thăm dò BIT trong năm 2008, và các cuộc đàm phán chính thức bắt đầu vào đầu năm 2009. Ấn Độ và Mỹ cũng đã có một hiệp định tránh đánh thuế hai lần.

Nhằm mở rộng việc trao đổi thương mại và tăng cường hoạt động hợp tác đầu tư giữa hai nước, Việt Nam và Ấn Độ đã ký kết một số hiệp định và thỏa thuận sau đây:

- Hiệp định Thương mại;
- Hiệp định Tránh đánh thuế hai lần;
- Hiệp định Khuyến khích và bảo hộ Đầu tư;
- Hiệp định về Hợp tác Văn hóa, Hàng không, Du lịch, Tương trợ tư pháp về hình sự;
- Hiệp định Thương mại tự do ASEAN- Ấn Độ, có hiệu lực từ ngày 1/6/2010
- Hợp tác về Mỏ và Địa chất, Môi trường, Y học dân tộc;
- Nghị định thư về hợp tác Quốc phòng;
- Biên bản ghi nhớ công nhận Việt Nam có nền kinh tế thị trường đầy đủ, ngày 25 tháng 10 năm 2009.

## Lao động

Mặc dù có hơn 7 triệu công nhân thuộc nghiệp đoàn, các công đoàn chiếm chưa tới 1/7 số công nhân trong lĩnh vực tổ chức (chủ yếu trong khối doanh nghiệp của nhà nước), và chưa tới 2% tổng lực lượng lao động. Hầu hết các công đoàn được liên kết với các đảng

chính trị. Số ngày công nhân bị mất cho các cuộc đình công và bế xưởng đã giảm 50% trong thập kỷ 1991-2000 so với thập kỷ trước.

Việc thanh toán tiền lương được quy định bởi Luật thanh toán tiền lương năm 1936, và Luật Tiền lương tối thiểu năm 1948. Lương công nghiệp khoảng từ 3,50 USD/ngày cho người lao động không có tay nghề, lên đến hơn 150 USD một tháng cho công nhân lành nghề. Trợ cấp thôi việc, đóng cửa nhà máy và sa thải được điều chỉnh bởi Luật Tranh chấp công nghiệp, đòi hỏi phải có sự cho phép của chính phủ trước khi sa thải công nhân hoặc đóng cửa các doanh nghiệp sử dụng 100 lao động trở lên. Không dễ dàng có được sự cho phép này. Các công ty tư nhân đã tinh giản biên chế thành công bằng cách sử dụng các chương trình hưu trí tự nguyện. Các ngân hàng nước ngoài cũng cần phải được sự chấp nhận của RBI khi đóng cửa các chi nhánh.

Bộ luật toàn diện về các cải cách lao động đã được đưa ra cách đây nhiều năm nhưng vẫn còn sa lầy tại Ủy ban Tư vấn Quốc hội. Bộ luật được đề xuất này có các quy định nghiêm ngặt đối với các cuộc đình công và bế xưởng. Bộ luật toàn diện này nhằm kết hợp cả Luật Công đoàn và Luật Tranh chấp công nghiệp trong một bộ luật duy nhất. Ngoài ra, một sửa đổi quan trọng đối với Luật Tranh chấp công nghiệp sẽ nâng ngưỡng giới hạn tới 300 lao động cần phải có sự chấp thuận của chính phủ trước khi sa thải công nhân.

### **Các khu ngoại thương/Các cảng tự do**

GOI đã thành lập một số đề án khu ngoại thương để khuyến khích hoạt động sản xuất định hướng xuất khẩu. Những đề án này cung cấp một phương tiện để vượt qua nhiều trở ngại tài chính và cơ sở hạ tầng của nền kinh tế trong nước mà nếu không sẽ làm cho hàng hoá và các dịch vụ của Ấn Độ kém tính cạnh tranh trên thị trường quốc tế. Đề án gần đây nhất là Khu kinh tế đặc biệt (SEZ), một khu vực miễn thuế với cơ sở hạ tầng công nghiệp được phát triển riêng biệt. Các đề án khác bao gồm Khu chế xuất (KCX) và khu Công nghệ phần mềm (STP), cả hai đều là những khu vực dành cho các hoạt động xuất khẩu.

Ngoài ra, Ấn Độ còn cho phép một công ty cá biệt được chọn đặc biệt là một đơn vị định hướng xuất khẩu, (EOU). Tất cả các đề án này được điều chỉnh bởi các quy tắc riêng biệt và được hưởng các lợi ích khác nhau. Vào tháng 5/2005, GOI đã thông qua luật mới được gọi là "Luật về khu kinh tế đặc biệt (SEZ) năm 2005" cam kết có chính sách dài hạn và ổn định cho cấu trúc SEZ mà trước đây chỉ là một khái niệm hành chính. Căn cứ vào một số tranh cãi nhất định trong việc thu hồi đất cho các dự án phát triển SEZ, GOI đã ban hành các hướng dẫn mới cho SEZ trong năm 2006. Mặc dù những thay đổi về luật pháp đã được đưa ra thông qua Luật Thu hồi đất đai và Tái định cư mới, tình trạng bất ổn chính trị đối với các dự án phát triển SEZ vẫn tiếp tục.

Các đặc khu kinh tế được coi là lãnh thổ nước ngoài về mặt thuế má, và hoạt động ngoài lĩnh vực thẩm quyền của hải quan. Các đơn vị SEZ được giữ lại 100% thu nhập ngoại tệ của họ trong các tài khoản ngoại tệ của những người có thu nhập xuất khẩu đặc biệt. Họ được tự do bán hàng hóa trong khu thuế quan trong nước (DTA) khi nộp các loại thuế áp dụng. Việc bán hàng từ các công ty DTA cho các đơn vị SEZ là tương đương với các giao dịch thương mại thông thường và do đó đủ điều kiện để được hưởng lợi từ tất cả các chương trình khuyến khích xuất khẩu và miễn trừ về ngoại tệ. Ngoài ra, nhiều chính phủ tiểu bang đã cho phép miễn thuế doanh thu cho các thương vụ bán hàng DTA-SEZ. Các đơn vị SEZ cũng được miễn trừ khỏi các chế độ thuế dịch vụ và thuế tiêu thụ đặc biệt của chính phủ trung ương.

Các doanh nghiệp SEZ được dự kiến sẽ là một nguồn thu ngoại tệ khả quan trong vòng 5 năm kể từ khi bắt đầu sản xuất. Không có hạn mức về phần vốn FDI được áp dụng cho các đơn vị trong các đặc khu kinh tế, bao gồm cả những lãnh vực dành riêng cho các ngành công nghiệp quy mô nhỏ. Các đặc khu kinh tế được miễn các yêu cầu về giấy phép công nghiệp.

Luật mới đã nâng thời hạn miễn giảm thuế (giảm dần theo thời gian) từ 10 năm lên đến 15 năm cho cả các nhà đầu tư phát triển SEZ và các đơn vị sản xuất SEZ. Pháp luật về

SEZ cũng qui định việc thành lập một Trung tâm Dịch vụ tài chính quốc tế để tạo điều kiện cho các dịch vụ tài chính đối với các đơn vị SEZ. Các đơn vị ngân hàng hải ngoại (OBU) được phép hoạt động trong các đặc khu kinh tế, gần giống như một chi nhánh nước ngoài của một ngân hàng, để cung cấp tài chính theo các tỉ suất quốc tế. Các OBU được hưởng một số miễn trừ từ Ngân hàng Dự trữ (ngân hàng trung ương) về các yêu cầu của Ấn Độ, nhưng những hạn chế khác đã hạn chế sự phổ biến của OBU.

Do kết quả của việc ban hành các qui định cho SEZ vào tháng 2/2006, 531 dự án SEZ đã được phê duyệt cho đến nay, và các thông báo chính thức về 260 đặc khu kinh tế đã được ban hành. Việc thu hồi đất cho các đặc khu kinh tế đã trở thành một vấn đề gây tranh cãi vì sự phân bổ nhiều lô đất nông nghiệp lớn cho các đặc khu kinh tế sắp triển khai. Điều này đã khiến chính phủ phải ban hành các hướng dẫn, theo đó chỉ có đất không thể trồng trọt mới được thu hồi để phát triển SEZ hoặc nếu có liên quan đến đất đai màu mỡ thì không được nhiều hơn 10% tổng diện tích và cần phải bồi thường đầy đủ và tiến hành tái định cư. Tuy nhiên, các quy định bồi thường và tái định cư lại không được minh bạch. Ngoài ra còn có một mức trần về đất đai là 5.000 ha cho các đặc khu kinh tế lớn, và đã trở thành một vấn đề bất đồng đối với nhiều nhà đầu tư phát triển SEZ.

Các khu chế xuất (EPZ) là những khu công nghiệp có nhiều ưu đãi cho các nhà đầu tư nước ngoài trong các doanh nghiệp định hướng xuất khẩu. Khu công nghệ phần mềm (STP) là những khu vực đặc biệt có các ưu đãi tương tự cho hoạt động xuất khẩu phần mềm. Các đơn vị trong EPZ/STP có thể nhập khẩu hàng hóa trung gian miễn thuế.

Thu nhập ngoại tệ ròng tối thiểu từ xuất khẩu của các đơn vị thuộc khu chế xuất/khu công nghệ phần mềm cần phải đạt ít nhất 3%. Các đơn vị thuộc khu chế xuất/khu công nghệ phần mềm có thể bán lên đến 50% mức xuất khẩu trên thị trường trong nước sau khi nộp thuế, ngoại trừ xe có động cơ, đồ uống có cồn, trà, sách, và máy lạnh.

EOU là các công ty công nghiệp được thành lập bất cứ nơi nào ở Ấn Độ và xuất khẩu toàn bộ sản lượng của họ. Có khoảng 2.300 EOU đang hoạt động đầy đủ ở Ấn Độ. Họ

được hưởng: miễn thuế nhập khẩu hàng hóa trung gian; miễn thuế thu nhập trong 10 năm; miễn thuế tiêu thụ đặc biệt đối với hàng tư liệu sản xuất, linh kiện và nguyên liệu; và miễn trừ thuế bán hàng. EOU có thể bán lên đến 5% trên thị trường trong nước sau khi nộp các loại thuế liên quan.

### FDI của Ấn Độ

Vốn FDI vào Ấn Độ từ tháng 4/2018 đến tháng 6/2018	
Tổng vốn FDI vào Ấn Độ (Vốn chủ sở hữu + Lợi nhuận tái đầu tư + Vốn khác)	16.868 triệu USD
Vốn chủ sở hữu FDI	12.752 triệu USD

Nguồn: <http://dipp.nic.in/>

### ➤ Các quốc gia đầu tư vào Ấn Độ

Quốc gia	Dòng vốn đầu tư vào Ấn Độ (ĐVT: Triệu USD)			
	Tháng 4/2016 đến tháng 3/2017	Tháng 4/2017 đến tháng 3/2018	Tháng 4/2018 đến tháng 3/2019	Vốn đầu tư tích lũy từ tháng 4/2017 đến tháng 6/2018
Mauritius	15.728	15.941	1.494	129.073
Singapore	8.711	12.180	6.519	73.289
Nhật Bản	4.709	1.610	874	28.160
Anh	1.483	847	648	26.086



Hà Lan	3.367	2.800	836	24.318
Hoa Kỳ	2.379	2.095	348	22.765
Đức	1.069	1.146	146	10.990
Cyprus	604	417	39	9.612
Pháp	614	511	61	6.298
UAE	675	1.050	86	5.841
<b>Tổng vốn FDI đầu tư vào Ấn Độ của các quốc gia</b>	<b>43.478</b>	<b>44.857</b>	<b>12.752</b>	<b>389.721</b>

Nguồn: <http://dipp.nic.in/>

➤ Các lĩnh vực thu hút đầu tư hàng đầu của Ấn Độ

Lĩnh vực	Dòng vốn đầu tư vào Ấn Độ (ĐVT: Triệu USD)			
	Tháng 4/2016 đến tháng 3/2017	Tháng 4/2017 đến tháng 3/20178	Tháng 4/2018 đến tháng 3/2019	Vốn đầu tư tích lũy từ tháng 4/2017 đến tháng 6/2018
Dịch vụ	8.684	6.709	2.432	68.617
Phần cứng và phần mềm máy vi tính	3.652	6.153	1.407	32.230
Viễn thông	5.564	6.212	1.593	31.751

Phát triển xây dựng: thị trấn, nhà ở, xây dựng, cơ sở hạ tầng	105	540	33	24.865
Thương mại	2.338	4.348	1.625	20.184
Ngành công nghiệp ô tô	1.609	2.090	527	19.297
Thuốc và dược phẩm	857	1.010	112	15.829
Hóa chất (trừ phân bón)	1.393	1.308	786	15.387
Điện	1.113	1.621	969	14.179
Hoạt động xây dựng) cơ sở hạ tầng)	1.861	2.730	562	13.109

Nguồn: <http://dipp.nic.in/>

### Các đầu mối tiếp xúc cấp độ tiểu bang

Chính phủ các bang và vùng lãnh thổ thuộc Liên bang của Ấn Độ cũng cố gắng thu hút các nhà đầu tư đến địa phương mình bằng cách miễn giảm thuế và các hình thức miễn giảm khác. Dưới đây là danh sách Cơ quan Xúc tiến Đầu tư của Chính phủ các bang ở Ấn Độ:

#### ➤ Andaman & Nicobar (Vùng lãnh thổ thuộc Liên bang của Ấn Độ)

#### Công ty TNHH Xây dựng vùng Andaman & Nicobar (ANIIDCO)

Địa chỉ: Đảo Andaman & Nicobar, Port Blair – 744101

Tel: + 91 3192 232666

Fax: + 91 3192 235098

Website: <http://www.aniidco.nic.in>

Email: [aniidco@vsnl.com](mailto:aniidco@vsnl.com)

➤ **Bang Andhra Pradesh**

**Công ty TNHH Phát triển Công nghiệp Andhra Pradesh**

Địa chỉ: Parishrama Bhavan,

5-9-58/B, Đường Fateh Maidan

Hòm thư số 1049, Hyderabad - 500 004

DT: + 91 40 23235253-56

Fax: + 91 40 23235516, 23236756

Website: <http://www.apidc.org>

Email: [apidc@ap.gov.in](mailto:apidc@ap.gov.in)

➤ **Bang Arunachal Pradesh**

**Công ty TNHH Phát triển Công nghiệp và Tài chính Arunachal Pradesh**

Địa chỉ: Khu C, Gần cây xăng

Itanagar - 791 111

DT: + 91 360 2212672, 2212673

Fax: + 91 360 2212672

Email: [koyutony@yahoo.com](mailto:koyutony@yahoo.com)

➤ **Bang Assam**

**Công ty TNHH Phát triển Công nghiệp Assam**

Địa chỉ: Đường RGB, Guwahati - 781 024

DT: + 91 361 22003999

Fax: + 91 361 2202017

Email: [aidcltd@gw1.dot.net.in](mailto:aidcltd@gw1.dot.net.in)

➤ **Bang Bihar**

**Công ty TNHH Đầu tư và Tín dụng Nhà nước (BICICO)**

Địa chỉ: Tầng 4, Tòa nhà Indira Bhawan, Đường Ram Charitra Singh

Hòm thư số 204 GPO, Patna - 800 001

DT: + 91 612 228552, 232277

Fax: + 91 612 234298

Website: <http://www.bicico.com>

Email: [bicico@vsnl.net](mailto:bicico@vsnl.net)

➤ **Bang Chandigarh (UT)**

**Chandigarh Industrial and Tourism Development Corporation Ltd (CITCO)**

Địa chỉ: SCO 121-122

Sector 17-B, Chandigarh

DT: + 91 172 2704761, 2704356

Fax: + 91 172-2705288

Website: <http://www.citco.nic.in>

Email: [info@citcohandigarh.com](mailto:info@citcohandigarh.com)

➤ **Bang Chhattisgarh**

**Chhattisgarh State Industrial Development Corporation Ltd**

Địa chỉ: B-4, M.R Colony

Sailendra Nagar, Raipur

DT: + 91 771 2429024, 5055888

Fax: + 91 771 2429025

Website: <http://www.csidcindia.com>

Email: [csidc@csidcindia.com](mailto:csidc@csidcindia.com)

➤ **Bang Dadra & Nagar Haveli (UT)**

**Omnibus Industrial Development Corporation of Daman & Diu and Dadra & Nagar Haveli Ltd**

Địa chỉ: Paryatan Bhavan,

Nani Daman – 396210

DT: + 91 260 2250743, 2250421, 2250903

Fax: + 91 260 2250328



Website: <http://www.oidc.nic.in>

Email: [paryatan\\_ad1@sancharnet.in](mailto:paryatan_ad1@sancharnet.in)

➤ **Bang Daman & Diu (UT)**

**Omnibus Industrial Development Corporation of Daman & Diu and Dadra & Nagar Haveli Ltd**

Địa chỉ: Paryatan Bhavan, Nani Daman – 396210

DT: + 91 260 2250743, 2250421, 2250903

Fax: + 91 260 2250328

Website: <http://www.oidc.nic.in>

Email: [paryatan\\_ad1@sancharnet.in](mailto:paryatan_ad1@sancharnet.in)

➤ **Bang Delhi**

**Delhi State Industrial Development Corporation (DSIDC)**

Địa chỉ: N Block Bombay Life Building

Connaught Circus, Delhi 110 001

DT: + 91 11 23312013

Fax: + 91 11 23315067

Website: <http://www.dsidc.org>

Email: [dsidc@nda.vsnl.net.in](mailto:dsidc@nda.vsnl.net.in)

➤ **Bang Goa**



## **Goa Industrial Development Corporation (GIDC)**

Địa chỉ: Patto, Next to Passport Office

Panaji, Goa 403 001

DT: + 91 832 2437470 to 73

Fax: + 91 832 2228012

Website: <http://www.goaidc.com>

Email: [goaidc@sancharnet.in](mailto:goaidc@sancharnet.in)

### ➤ **Bang Gujarat**

## **Gujarat Industrial Development Corporation (GIDC)**

Địa chỉ: Block # 4, 2nd Floor

Udyog Bhavn, Sector 11

Gandhinagar - 382 017

DT: + 91 79 23225811, 23225805, 23225816

Fax: + 91 79 23221191, 23225815

Website: <http://www.gidc.gov.in>

Email: [info@gidc.gov.in](mailto:info@gidc.gov.in)

### ➤ **Bang Haryana**

## **Haryana State Industrial Development Corporation (HSIDC)**

Địa chỉ: Plot No.13-14,

Institutional Area, Sector 6

Panchkula-134109

DT: + 91 172 2590481-83

Fax: + 91 172 2590474

Website: <http://hsidc.nic.in/hfi.htm>

Email: [hsidc@chd.nic.in](mailto:hsidc@chd.nic.in)

➤ **Bang Himachal Pradesh**

**The Himachal Pradesh State Industrial Development Corporation (HPSIDC)**

Địa chỉ: New Himrus Building

Circular Road, Shimla-171001

DT: + 91 177 2624751, 2624752, 2624754, 2625422

Fax: + 91 177 2624278

Website: <http://hpsidc.nic.in>

Email: [hpsidc@sancharnet.in](mailto:hpsidc@sancharnet.in)

➤ **Bang Jammu & Kashmir**

**J & K State Industrial Development Corporation Ltd**

Địa chỉ: Drabu House

Ram Bagh, Shere Kashmir Bhavan

Vir Marg, Srinagar, J&K - 190001

Jammu, J&K -180001

DT: + 91 194 430036

Fax: + 91 194 430036

➤ **Bang Jharkhand**

**Directorate of Industry**

Địa chỉ: Nepal House, 3rd Floor

Doranda, Ranchi

DT: + 91 651 2491844

Fax: + 91 651 2491884

Email: [doijharkhand@doijharkhand.net](mailto:doijharkhand@doijharkhand.net)

➤ **Bang Karnataka**

**Karnataka State Investment and Industrial Development Corporation (KSIIDC)**

Địa chỉ: MSIL House No 36

Cunningham Road

Bangalore - 560 052

DT: + 91 80 2258131

Fax: + 91 80 2255740

Website: <http://www.ksiidc.com>

Email: [ksiidc@bir.vsnl.net.in](mailto:ksiidc@bir.vsnl.net.in)

➤ **Bang Kerala**

**Kerala Industrial Infrastructure Development Corporation (KINFRA)**

Địa chỉ: TC 31/2312 , KINFRA House

Sasthamangalam

Trivandrum - 695 010

DT: + 91 471 2726585

Fax: + 91 471 2724773

Website: <http://www.kinfra.com>

Email: [kinfra@vsnl.com](mailto:kinfra@vsnl.com)

➤ **Bang Lakshadweep (UT)**

**The Director, Department of Industries**

Địa chỉ: UT of Lakshadweep,

Kavaratti - 682 555

DT: + 91 4896 262325

Fax: + 91 4896 263132

Website: <http://www.lakshadweep.nic.in/depts/industries/home.htm>

Email: [lk-doi@hub.nic.in](mailto:lk-doi@hub.nic.in)

➤ **Bang Madhya Pradesh**



**Madhya Pradesh State Industrial Development Corporation Ltd (MPSIDC)**

Địa chỉ: AVN Towers, 192 Zone-1

M.P Nagar, Bhopal - 462011

DT: + 91 755 5270370/246/247

Fax: + 91 755 5270280, 5203106

Website: <http://www.mpsidc.org>

Email: [mpsidc@sancharnet.in](mailto:mpsidc@sancharnet.in)

**➤ Bang Maharashtra****Maharashtra Industrial Development Corporation Ltd (MIDC)**

Địa chỉ: Udyog Sarathi

Mahakali Caves Road, Andheri (E),

Mumbai - 400 093

DT: + 91 22 26870052 / 54 / 73, 26870800

Fax: + 91 22 26871587

Website: <http://www.midcindia.org>

Email: [feedback@midcindia.org](mailto:feedback@midcindia.org)

**➤ Bang Manipur****Manipur Industrial Development Corporation Ltd**

Địa chỉ: Industrial Estate

Takyelpat, P.B 46

Imphal - 795001

DT: + 91 385 2223624, 2221967

➤ **Bang Meghalaya**

**Meghalaya Industrial Development Corporation Ltd**

Địa chỉ: "Kismat", Upland Road

Laitumkhrah

Shillong - 793 001

DT: + 91 364 224965, 224763, 226941, 226893

Fax: + 91 91 364 224763

Website: <http://www.meghalaya.nic.in/MIDC/midc.htm>

Email: [midc@shillong.meg.nic.in](mailto:midc@shillong.meg.nic.in)

➤ **Bang Mizoram**

**Zoram Industrial Development Corporation**

Địa chỉ: M.G Road

Upper Khatla

Aizawal 796001

DT: + 91 389 2323217, 2326240

Email: [zidco@sancharnet.in](mailto:zidco@sancharnet.in)

➤ **Bang Nagaland**

**Nagaland Industrial Development Corporation (NIDC)**

Địa chỉ: IDC House

P.B No 5

Dimapur 797 112

DT: + 91 3862 226473

Fax: + 91 3862 226473

➤ **Bang Orissa**

**Orissa Industrial Infrastructure Development Corporation Ltd.**

Địa chỉ: IDCO Tower, Janpath

Bhubaneswar - 751007

DT: + 91 674 2540820, 2542784

Fax: + 91 2542956

Website: [www.idcoindia.com/](http://www.idcoindia.com/)

Email: [cmd@idcoindia.com](mailto:cmd@idcoindia.com)

➤ **Bang Pondicherry (UT)**

**Pondicherry Industrial Promotion Development and Investment Corporation Ltd**

Địa chỉ: Post Box. No. 190

60, Romain Rolland Street

Pondicherry - 605 001

DT: + 91 413 2334606, 2335116, 2334361, 2336842

Fax: + 91 413 336842

Website: <http://www.pipdic.com>

Email: [md@pipdic.com](mailto:md@pipdic.com)

➤ **Bang Punjab**

**The Punjab State Industrial Development Corporation Ltd**

Địa chỉ: Udyog Bhawan

18, Himalaya Marg

Sector – 17, Chandigarh

DT:+ 91 172 2702881-84, 2702791

Fax:+ 91 172 2704145

Website: <http://www.punjabgovt.nic.in/Industry/ind552.htm>

Email: [psidc@sancharnet.net.in](mailto:psidc@sancharnet.net.in)

➤ **Bang Rajasthan**

**Rajasthan State Industrial Development Corporation Ltd**

Địa chỉ: Udyog Bhawan, Tilak Marg

Jaipur - 302005

DT:+ 91 141 5113201, 2227751

Fax:+ 91 141 5104804

Website: <http://www.riico.co.in>

Email: [riico@riico.co.in](mailto:riico@riico.co.in)

➤ **Bang Sikkim**

**Công ty TNHH Phát triển Công nghiệp và Đầu tư Sikkim (SIDICO)**

Địa chỉ: Tashiling Secretariat

Gangtok - 737103

DT:+ 91 3592 202530

Fax:+ 91 3592 202851

Website: <http://www.sikkiminfo.net/sidico/>

➤ **Bang Tamil Nadu**

**Công ty TNHH phát triển công nghiệp bang Tamil Nadu (TIDCO)**

Địa chỉ: 19-A, Rukmani Lakshmpathy Salai

Egmore, Thành phố Chennai - 600008

DT:+ 91 44 28554421

Fax:+ 91 44 28553729

Website: <http://www.tidco.com>

Email: [cmdtidco@vsnl.com](mailto:cmdtidco@vsnl.com)



➤ **Bang Tripura**

**Công ty TNHH phát triển công nghiệp bang Tripura (TIDC)**

Địa chỉ: Khu phức hợp văn phòng Gorkha basti

PO: Kunjaban, Thành phố Agartala - 799006

DT:+ 91 381 220342

Website: <http://www.tripura.nic.in/tidc/>

➤ **Bang Uttar Pradesh**

**Công ty phát triển công nghiệp bang Uttar Pradesh**

Địa chỉ: UPSIDC Complex, A-1/4 Lakhanpur

Thành phố Kanpur

DT:+ 91 512 2582851, 2582852, 2582853

Fax:+ 91-512-2580797

Website: <http://www.upsidc.com>

Email: [feedback@upsidc.com](mailto:feedback@upsidc.com)

➤ **Bang Uttaranchal**

**Công ty phát triển công nghiệp bang Uttaranchal (SIDCUL)**

Địa chỉ: Số 2, Đường New Cantt

Thành phố Dehradun 248001

DT:+ 91 135 2743292/97, 2743838

Fax:+ 91 135 2743288

Website: <http://www.sidcul.com>

Email: [sidcul@sidcul.com](mailto:sidcul@sidcul.com)

### ➤ **Bang Tây Bengal**

#### **Công ty phát triển công nghiệp bang Tây Bengal (WBIDC)**

Địa chỉ: Số 5, Council Street House

Kolkata 700001

DT:+ 91 33 22435343

Fax:+ 91 33 22483747

Website: <http://www.wbidc.com>

Email: [chairman@wbidc.com](mailto:chairman@wbidc.com)

#### **Các nguồn trên Web**

- Cục Chính sách và Khuyến Công - Bộ Thương mại và Công nghiệp,

<http://www.dipp.nic.in/>

- Bộ Tài chính: <http://www.finmin.nic.in/>

- Cục Thương mại - Bộ Thương mại và Công nghiệp:

<http://www.commerce.nic.in/>

- Bộ Luật và Tư pháp: <http://lawmin.nic.in/>

- Tổng Cục Ngoại thương - Bộ Thương mại và Công nghiệp:

<http://dgft.delhi.nic.in/>

- Các Đặc khu Kinh tế - Bộ Thương mại và Công nghiệp: <http://sezindia.nic.in/>
- Ngân hàng Dự trữ Ấn Độ: <http://www.rbi.org.in/>

## Chương 7: Tài trợ thương mại và dự án

### Các phương thức thanh toán

Các thủ tục tài trợ nhập khẩu tôn trọng phương thức kinh doanh phương Tây. Phương pháp nhận thanh toán an toàn nhất là thông qua tín dụng thư không thể hủy ngang. L/C phải thanh toán thuận lợi cho người cung ứng hàng khi trình các chứng từ vận chuyển thông qua ngân hàng của người nhập khẩu. Các nhà nhập khẩu mở L/C có hiệu lực từ 3 tháng đến 6 tháng phụ thuộc vào các điều kiện hợp đồng. Thông thường các L/C được mở trong một khoảng thời gian đủ để sản xuất và vận chuyển, và thường được thanh toán trong phạm vi 7 ngày làm việc khi nhận được hàng hoá.

Nguồn tài chính quan trọng nhất cho khu vực doanh nghiệp tiếp tục là các thị trường vốn. Các công ty không cần phải xin phép GOI trước để tiếp cận vào các thị trường vốn, nhưng bắt buộc phải nhận được sự cho phép Ngân hàng Dự trữ Ấn Độ trước khi phát hành "bất kỳ cổ phần cho các nhà đầu tư không thường trú. Các công ty Ấn Độ cũng có thể phát hành Chứng chỉ Lưu ký Hoa Kỳ (ADR) và Chứng chỉ lưu ký toàn cầu (GDR) mà không có bất kỳ giới hạn về giá trị nào. Nhiều biện pháp đã được thực hiện để cải thiện tính thanh khoản trên thị trường ADR/GDR ở nước ngoài. Các công ty Ấn Độ đang ngày càng tiếp cận nhiều hơn với các thị trường nước ngoài để nâng cao các khoản tài trợ thông qua những công cụ này.

Các ngân hàng thương mại tiếp tục là nguồn cung cấp chính về tài chính ngắn hạn và cho các nhu cầu vốn lưu động của các công ty Ấn Độ. Các công ty Ấn Độ cũng gây quỹ bằng cách phát hành thương phiếu và trái phiếu, từ các khoản vay giữa các doanh nghiệp, và bằng cách nhận tiền gửi của công chúng. Nhiều định chế tài chính công cho vay kỳ hạn cung cấp các khoản vay ngoại tệ và nội tệ cho các dự án đầu tư vốn mới. Họ cũng cung cấp các khoản vay trả chậm, các dịch vụ tài trợ vốn lưu động dài hạn, tín dụng xuất khẩu và bảo lãnh phát hành chứng khoán. Các ngân hàng cho vay bảo đảm cho các khoản vay

của họ bằng các tài sản công ty, bảo lãnh cho doanh nghiệp của công ty mẹ, và trong một số trường hợp, bằng các bảo lãnh cá nhân của các giám đốc công ty.

Các công ty trong nước và nước ngoài thường trú được phép nhận các khoản vay trung và dài hạn bằng ngoại tệ cho các dự án đòi hỏi thiết bị vốn, nhập khẩu công nghệ, hoặc mua của máy bay hoặc tàu thủy. Chính phủ Ấn Độ cho phép vay mượn thông qua tín dụng của nhà cung cấp, tín dụng của người mua, các khoản vay hợp vốn, các tín phiếu có lãi suất thả nổi, các công cụ bảo lãnh xoay vòng và trái phiếu. RBI cho phép các khoản vay nợ, mà đáo hạn trong thời hạn một năm, phải được hoàn trả từ thu nhập ngoại tệ ròng mà không cần phê duyệt trước của Chính phủ.

Các khoản cho vay bằng ngoại tệ có thể được tiếp nhận thông qua các ngân hàng thương mại nước ngoài, các định chế tài chính nước ngoài (ví dụ, Tổng công ty Tài chính Quốc tế và Ngân hàng Phát triển châu Á) và các cơ quan tín dụng xuất khẩu nước ngoài, ngoài các ngân hàng thương mại và phát triển của Ấn Độ. Các công ty Ấn Độ cũng có thể nhận các khoản vay ngoại tệ theo các hướng dẫn về các khoản vay mượn thương mại từ nước ngoài (ECB) do Bộ Tài chính ban hành. Không có bất kỳ hạn chế nào về việc sử dụng các khoản vay như vậy, ngoại trừ việc chúng không được sử dụng cho đầu cơ thị trường chứng khoán. Một khi RBI và Bộ Tài chính đã chấp thuận một khoản vay và các điều kiện vay, không có hạn chế nào về thành toán tiền lãi và tiền nợ gốc. Tuy nhiên, công ty phải báo cáo cho RBI thông qua ngân hàng được chỉ định của mình mỗi lần thực hiện thanh toán tiền lãi.

### **Các hoạt động của hệ thống ngân hàng**

Ấn Độ có một mạng lưới ngân hàng rộng lớn, ở cả các khu vực thành thị lẫn nông thôn. Hệ thống ngân hàng này có ba cấp. Đó là: các ngân hàng thương mại nằm trong kế hoạch của RBI; các ngân hàng nông thôn khu vực, hoạt động ở các khu vực nông thôn, không nằm trong các ngân hàng thuộc kế hoạch RBI; và các ngân hàng hợp tác



xã và nông thôn chuyên biệt. Việc có đủ tín dụng kịp thời là điều vô cùng quan trọng cho sự phát triển của nền kinh tế nông thôn và ngành nông nghiệp Ấn Độ. Hiện nay, các ngân hàng nông thôn khu vực, các ngân hàng thương mại và các hợp tác xã tín dụng được Chính phủ khuyến khích thực hiện chức năng này. Chính phủ Ấn Độ đã công bố rằng họ sẽ khuyến khích các ngân hàng tư nhân mở các chi nhánh tại các vùng nông thôn, phục vụ cả các lãnh vực nông nghiệp lẫn phi nông nghiệp.

Hiện có khoảng 80 ngân hàng thương mại thuộc kế hoạch RBI, cả của Ấn Độ và nước ngoài, khoảng 200 ngân hàng nông thôn khu vực; hơn 350 ngân hàng hợp tác xã trung ương, 20 ngân hàng phát triển đất đai, và một số tổ chức tín dụng nông nghiệp chính. Các ngân hàng lớn của Ấn Độ và hầu hết các định chế tài chính Ấn Độ đều thuộc khu vực công. Mặc dù các ngân hàng thuộc khu vực công (27 ngân hàng) hiện nay đang thống trị ngành ngân hàng, vẫn có sự tồn tại của nhiều ngân hàng tư nhân và nước ngoài. Nhiều ngân hàng thuộc khu vực công đang được cơ cấu lại, và trong một số trường hợp, chính phủ đã cắt giảm, hoặc đang trong quá trình giảm quyền sở hữu của mình. Về mặt kinh doanh, các ngân hàng nhà nước chiếm hơn 70 phần trăm khoản tiền gửi và cho vay. Các ngân hàng tư nhân xử lý 17 phần trăm thị trường, và các ngân hàng nước ngoài tại khu vực đô thị chiếm khoảng 13 phần trăm thị trường.

Ngân hàng Dự trữ Ấn Độ (RBI) là một định chế ngân hàng trung ương. Đó là cơ quan thẩm quyền duy nhất được phát hành tiền và giám sát các hoạt động ngân hàng ở Ấn Độ. RBI giám sát và điều hành việc quản lý ngoại hối và các qui định về ngân hàng, và điều hành chính sách tiền tệ của Chính phủ. RBI cũng chịu trách nhiệm cấp giấy phép cho các chi nhánh ngân hàng mới. Tổng công ty Bảo hiểm tiền gửi và bảo lãnh tín dụng, một tổ chức được xúc tiến và tài trợ hoàn toàn bởi RBI, cung cấp các phương tiện bảo hiểm tiền gửi. RBI chỉ đạo các ngân hàng đáp ứng các hướng dẫn của Cục Tiêu chuẩn Ấn Độ. Các ngân hàng Ấn Độ cũng phải tuân thủ các tiêu chuẩn bảo đảm an toàn được đặt ra bởi nhóm Basel.

Ngân hàng Dự trữ Ấn Độ (RBI) cũng đặt ra chính sách quản lý ngoại hối của Ấn Độ và điều hành các quy định ngoại hối cùng với sự tham vấn từ GOI. Chế độ quản lý ngoại hối của Ấn Độ được quy định bởi FEMA (Luật Quản lý Ngoại hối), được thi hành với mục tiêu tạo thuận lợi cho ngoại thương và thanh toán và nhằm thúc đẩy sự phát triển có trật tự và duy trì thị trường ngoại hối ở Ấn Độ, và để thi hành tự do hóa được công bố trong các chính sách kinh tế.

### Các ngân hàng

➤ **Ngân hàng Phát triển Á châu (ADB)**

Ông Tadashic Kondo

Giám đốc Quốc gia - Ấn Độ

Địa chỉ: 4, San Martin Marg

P.O. Box 5331, Chanakyapuri

New Delhi 110 021, Ấn Độ

Tel: 91-11-24107200

Fax: 91-11-26870955

E-mail: [adbinrm@adb.org](mailto:adbinrm@adb.org)

Website: <http://www.adbindia.org>

➤ **Công ty Tài chính Quốc tế - International Finance Corporation**

Ông Paolo Martelli

Giám đốc – Nam Á

Địa chỉ: 50-M, Shantipath Gate No 3, Niti Marg

Chanakyapuri, New Delhi 110 021

Tel: 91-11-4111 1000

Fax: 91-11-4111 1001

Email: [southasia@ifc.org](mailto:southasia@ifc.org)

➤ **Ngân hàng Thế giới (The World Bank)**

Ông Sudip Mozumder

Tư vấn Nghiệp vụ

Địa chỉ: 70 Lodi Estate

New Delhi 110 003

Tel: 91-11-2461-7241

Fax: 91-11-2461-9393

Email: [smozumder@worldbank.org](mailto:smozumder@worldbank.org)

Website: <http://www.worldbank.org>

➤ **Ngân hàng Thế giới (World Bank)**

Benjamin S. Crow

Quan chức Thương mại cao cấp

Văn phòng liên lạc Thương mại

Địa chỉ: 1818 H Street, N.W, Washington, DC 20433

Tel: (202) 473-5105

Fax: (202) 477-2967

Email: [bcrow@worldbank.org](mailto:bcrow@worldbank.org)

## Tài trợ dự án

### ➤ NGÂN HÀNG PHÁT TRIỂN CHÂU Á (ADB)

Là một định chế tài chính phi lợi nhuận hàng đầu của châu Á, Ngân hàng Phát triển châu Á (ADB), có trụ sở chính tại Manila, Philippines. Mục tiêu chính của ADB là thúc đẩy việc thịnh vượng sung túc về xã hội và kinh tế của các nước thành viên đang phát triển ở châu Á và Thái Bình Dương. Điều này được thực hiện bằng cách cung cấp vốn vay cho các dự án liên quan đến nông nghiệp, năng lượng, công nghiệp, giao thông vận tải, cũng như cho các dự án cơ sở hạ tầng xã hội như cấp nước, xử lý nước thải và vệ sinh, môi trường, giáo dục, y tế và phát triển đô thị.

ADB cũng đầu tư và cho khu vực tư nhân vay để xây dựng các dự án cơ sở hạ tầng dưới hình thức Xây dựng-Sở hữu-Kinh doanh (BOO) và Xây dựng-Kinh doanh-Chuyển giao (BOT), các dự án công nghiệp và phát triển thị trường vốn và huy động thêm nguồn lực khác thông qua các thỏa thuận đồng tài trợ, bao gồm cả các công cụ tăng cường tín dụng của ngân hàng như bảo lãnh và kế hoạch tài trợ bổ sung.

Để tìm hiểu thêm về của sự hợp tác giữa ADB với Ấn Độ, vui lòng truy cập:

[http://www.adb.org/Documents/Fact\\_Sheets/IND.pdf](http://www.adb.org/Documents/Fact_Sheets/IND.pdf)

### ➤ NGÂN HÀNG THẾ GIỚI

Ngân hàng Thế giới là một trong những nguồn viện trợ phát triển lớn nhất thế giới. Ngân hàng Thế giới hỗ trợ những nỗ lực của chính phủ các nước đang phát triển để xây dựng

trường học và các trung tâm y tế, cung cấp điện nước, chống lại bệnh tật, và bảo vệ môi trường. "Ngân hàng Thế giới" là tên gọi đã được sử dụng thay cho Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế (IBRD) và Hiệp hội Phát triển Quốc tế (IDA). Các tổ chức này cùng cung cấp các khoản vay lãi suất thấp, tín dụng không chịu lãi, và các khoản viện trợ cho các nước đang phát triển.

Về quan hệ của Ngân hàng Thế giới với Ấn Độ, vui lòng truy cập:

<http://www.worldbank.org.in/>

Văn phòng Ngân hàng Thế giới ở New Delhi có một trung tâm thông tin công cộng đang hoạt động với một bộ sưu tập lớn gồm các ấn phẩm của Ngân hàng Thế giới về Ấn Độ và sự phát triển quốc tế, và các tài liệu về các dự án được Ngân hàng tài trợ. Trong những năm gần đây, IBRD của Ngân hàng Thế giới đã đang hỗ trợ cho các cải cách chính sách kinh tế của Ấn Độ và mở rộng các chương trình xã hội và môi trường.

### ➤ CÔNG TY TÀI CHÍNH QUỐC TẾ (IFC)

Công ty Tài chính Quốc tế (IFC) khuyến khích việc đầu tư bền vững của khu vực tư nhân tại các nước đang phát triển như là một cách để giảm nghèo và cải thiện cuộc sống của người dân. IFC là thành viên của Ngân hàng Thế giới và có trụ sở tại Washington. IFC có cùng một mục tiêu chính với tất cả các định chế thuộc Ngân hàng Thế giới: nâng cao chất lượng cuộc sống của người dân ở các nước đang phát triển thành viên.

Được thành lập vào năm 1956, IFC là nguồn cho vay và tài trợ vốn đa phương lớn nhất cho các dự án thuộc khu vực tư nhân trong thế giới đang phát triển. IFC thúc đẩy sự phát triển bền vững của khu vực tư nhân chủ yếu bằng việc tài trợ cho các dự án thuộc khu vực tư nhân tại các nước đang phát triển, giúp các công ty tư nhân trong thế giới đang phát triển huy động tài chính tại các thị trường tài chính quốc tế, cung cấp tư vấn và hỗ trợ kỹ thuật cho các doanh nghiệp và chính phủ.



Mặc dù IFC điều phối các hoạt động của mình trong nhiều lĩnh vực với các định chế khác trong Ngân hàng Thế giới, nhìn chung IFC hoạt động độc lập vì IFC tự chủ về mặt pháp lý và tài chính theo các điều khoản riêng của mình trong Hiệp định, vốn góp, quản lý và nhân sự. IFC thúc đẩy sự tăng trưởng kinh tế bền vững tại các quốc gia đang phát triển bằng việc tài trợ cho đầu tư khu vực tư nhân, huy động vốn trên các thị trường tài chính quốc tế, và cung cấp dịch vụ tư vấn cho các doanh nghiệp và chính phủ.

Vui lòng truy cập [http:// www.ifc.org](http://www.ifc.org) để biết thêm thông tin.

### ➤ CƠ QUAN BẢO ĐẢM ĐẦU TƯ ĐA PHƯƠNG

MIGA, một thành viên của Ngân hàng Thế giới, bổ sung các hoạt động của IBRD (Ngân hàng Tái thiết và Phát triển Quốc tế), IFC và các định chế tài chính phát triển quốc tế khác. MIGA bổ sung các hoạt động bảo hiểm phát triển quốc gia và khu vực, thông qua các thoả thuận đồng bảo hiểm và tái bảo hiểm với các định chế này, trao đổi thông tin song phương và tham gia vào Liên minh Berne.

MIGA bảo lãnh chống lại rủi ro phi thương mại cho các dự án đầu tư tại các nước đang phát triển thành viên. Việc bảo lãnh của MIGA bao gồm những rủi ro sau đây: chuyển tiền, tước quyền sở hữu, chiến tranh và xáo trộn dân sự và việc vi phạm hợp đồng của chính phủ sở tại.

Từ khi thành lập năm 1988, MIGA đã cấp phát gần 800 bảo lãnh trị giá trên 14,7 tỉ USD cho các dự án tại 91 nước đang phát triển. MIGA cam kết xúc tiến các dự án bền vững về mặt xã hội, kinh tế và môi trường, trên hết là trách nhiệm về mặt phát triển. Cơ quan này huy động vốn đầu tư bổ sung thông qua Chương trình Bảo lãnh phát hành hợp tác xã (CUP), khuyến khích các nhà bảo hiểm khu vực tư nhân tham gia vào các giao dịch mà họ sẽ không thực hiện, và giúp cơ quan này phục vụ nhiều khách hàng hơn nữa.

Vui lòng truy cập <http://www.miga.org> để biết thêm thông tin.

## Các nguồn thông tin trên web

### ➤ Các ngân hàng phát triển đa phương:

- Ngân hàng Phát triển châu Á - ADB: <http://www.adbindia.org>
- Ngân hàng Thế giới - WB: <http://www.worldbank.org>
- Cơ quan Bảo lãnh đầu tư đa phương – MIGA: <http://www.miga.org>
- Công ty Tài chính Quốc tế- IFC: <http://www.ifc.org>

### ➤ Các ngân hàng quốc doanh

- Ngân hàng quốc doanh Bikaner và Jaipur (SBBJ): <http://www.sbbjbank.com>
- Ngân hàng quốc doanh Hyderabad (SBH): <http://www.sbhyd.com>
- Ngân hàng quốc doanh Ấn Độ (SBI): <http://www.sbi.co.in>

### ➤ Các ngân hàng quốc gia:

- Ngân hàng Ấn Độ: <http://www.bankofindia.com>
- Ngân hàng Maharashtra: <http://www.bankofmaharashtra.in/>
- Ngân hàng trung ương Ấn Độ: <http://www.centralbankofindia.co.in>
- Ngân hàng Công ty - Corporation Bank: <http://www.corpbank.com>
- Ngân hàng hải ngoại Ấn Độ: <http://www.iobnet.co.in/>
- Ngân hàng Thương mại Phương Đông: <http://www.obcindia.co.in/>
- United Bank of India <http://www.unitedbankofindia.com/>

- Ngân hàng Canara: <http://www.canarabank.com/>
- Syndicate Bank <http://www.syndicatebank.com/>

➤ **Các định chế tài chính:**

- Quỹ bảo lãnh tín dụng cho các ngành công nghiệp nhỏ (CGTSI): <http://www.cgtsi.org.in>
- Công ty Phát triển Kinh tế, Ltd., Goa – <http://www.edc-goa.com>
- Ngân hàng Xuất Nhập khẩu Ấn Độ – <http://www.eximbankindia.com>
- Công ty Tài chính Himachal Pradesh (HPFC) - <http://hpfc.nic.in>
- Cơ quan Phát triển Năng lượng Tái sinh Ấn Độ (IREDA) - <http://www.ireda.in/>
- Ngân hàng Phát triển Công nghiệp Ấn Độ (IDBI) – <http://www.idbi.com>
- Ngân hàng Đầu tư Công nghiệp Ấn Độ (IIBI) – <http://www.iibilttd.com>
- Công ty Tài chính Điện lực – <http://www.pfcindia.com>

➤ **Các công ty bảo hiểm:**

- Công ty Bảo hiểm Nông nghiệp Ấn Độ: <http://aicofindia.nic.in/>
- Công ty Bảo lãnh Tín dụng Xuất khẩu Ấn Độ (ECGC): <https://www.ecgc.in/>
- Cơ quan Phát triển và Điều tiết Bảo hiểm: <http://www.irdaindia.org/>
- Công ty Bảo hiểm Nhân thọ Ấn Độ (LIC): <http://www.licindia.com/dbs-index.htm>
- Công ty Bảo hiểm Phương Đông (OICL) <http://orientalinsurance.nic.in/>

- Công ty Bảo hiểm Nhân thọ SBI (SBI LIFE) <http://www.sbilife.co.in/>

➤ **Chứng khoán và các sàn giao dịch:**

- Cơ quan Chứng khoán và Giao dịch Ấn Độ: <http://www.sebi.gov.in/>
- Sở Giao dịch Chứng khoán liên kết Ấn Độ (ISE): <http://www.iseindia.com/>
- Cơ quan Ký thác Chứng khoán Quốc gia (NSDL) <http://www.nsdl.co.in/>
- Sở Giao dịch Chứng khoán Quốc Gia Ấn Độ (NSE): <http://www.nse-india.com/>
- Sở Giao dịch Chứng khoán Kolkata: <http://www.cse-india.com/>
- Sở Giao dịch Chứng khoán Mumbai (BSE): <http://www.bseindia.com/>
- Các ngân hàng quốc gia khác: <http://india.gov.in/citizen/nationalisedbank.php>

## Chương 8: Vấn đề đi lại

### Văn hóa kinh doanh tại Ấn Độ

Ấn Độ có trên 5.000 năm lịch sử, là một trong những cái nôi văn minh của loài người. Qua nhiều năm nằm dưới sự cai trị của người Bồ Đào Nha, người Pháp và người Anh, văn hóa kinh doanh tại Ấn Độ cũng bị ảnh hưởng theo phong cách của Châu Âu. Mặc dù là một đất nước truyền thống nhưng hoạt động kinh doanh của Ấn Độ phần lớn vẫn tuân theo các quy tắc thương mại quốc tế.

#### ➤ Ngôn ngữ

Mỗi tiểu bang khác nhau ở Ấn Độ đều có ngôn ngữ chính thức khác nhau. Chính quyền trung ương chỉ công nhận tiếng Hindi là ngôn ngữ chính thức của Ấn Độ. Tuy nhiên, tiếng Anh là ngôn ngữ chính trong mọi giao thiệp về kinh tế và chính trị. Hindi là ngôn ngữ quốc gia chiếm khoảng 30% dân số. Ngoài ra còn 14 ngôn ngữ chính thức khác như Belgali, Tamil, Malayalam, Kashmiri, Sanskrit,... Khi bạn biết được vài câu tiếng Hindi, bạn sẽ gây được ấn tượng tốt đối với đối tác ở miền Bắc, còn ở miền Nam nói tiếng Hindi sẽ gây phản tác dụng.

#### ➤ Hệ thống phân cấp và thứ bậc tại nơi làm việc

Tất cả các ảnh hưởng văn hóa hầu hết đều tác động đến văn hóa kinh doanh Ấn Độ, hệ thống phân cấp đóng vai trò quan trọng. Với nguồn gốc từ Ấn Độ giáo, Ấn Độ có sự phân cấp chặt chẽ trong xã hội, xác định vai trò của người dân, tình trạng và trật tự xã hội.

Thứ bậc các cấp làm việc được tôn trọng nghiêm ngặt tại Ấn Độ. Giám sát/ quản lý là người sẽ theo dõi công việc của một cá nhân và gánh vác trách nhiệm cho thời hạn hoàn thành dự án, kết quả công việc. Khái niệm “người nào việc nấy” là rất quan trọng đối với người Ấn Độ. Điều này đồng nghĩa với việc người Ấn sẽ không làm việc không phải của



họ hoặc những việc bị coi là hạ đẳng. Nếu có bất cứ điều gì không đúng theo thỏa thuận/cam kết, tốt nhất nên than phiền, thảo luận vấn đề với người giám sát/ quản lý hơn là nói chuyện trực tiếp với nhân viên.

➤ **Thời gian - Sắp xếp cuộc hẹn**

Ấn Độ đã áp dụng một múi giờ, 5:30' trước Greenwich Mean Time (GMT).

Giờ làm việc: Từ thứ 2 đến thứ 6, 09h30 - 17h30, thứ Bảy 09h30 - 13h.

Giờ làm việc hành chính: thường từ 10h sáng đến 5h chiều. Tuy nhiên, tại các thành phố lớn như Mumbai, nhiều nơi bắt đầu làm việc sớm hơn để tránh ách tắc giao thông khi đi lại. Ở các tổ chức thương mại có xu hướng kéo dài ngày làm việc, bắt đầu từ 7h30 sáng và kết thúc lúc 8h tối.

Thời gian làm việc của một tuần khác nhau giữa các cơ quan, ban ngành: Các văn phòng chính phủ làm việc từ thứ 2 đến thứ 7, thứ 7 của tuần thứ 2 trong tháng là ngày nghỉ lễ, hầu hết các tổ chức thương mại đều làm việc 5 ngày rưỡi một tuần, các công ty máy tính và phần mềm làm việc 5 ngày một tuần, nghỉ thứ 7 và chủ nhật. Tại các thành phố đô thị lớn, một số ngân hàng thuộc sở hữu nước ngoài và Ấn Độ đang bắt đầu cung cấp dịch vụ ngân hàng 24 giờ.

Giờ ăn trưa là 1 giờ đồng hồ, từ 12h trưa đến 2h chiều.

Thời gian tốt nhất trong năm để đi thăm họ là vào giữa tháng 10 và tháng 3. Bạn không nên sắp xếp lịch làm việc với họ vào các ngày nghỉ lễ. Một điều quan trọng doanh nhân cần chú ý là ngoài các ngày nghỉ lễ lớn, người Ấn Độ còn có các lễ hội tôn giáo khác và nó không theo như đúng lịch dương mà chúng ta hay dùng. Vì vậy, hãy tìm hiểu kỹ những ngày này thông qua đại sứ quán Ấn Độ của nước mình để có được lịch hẹn phù hợp nhất.

Người Ấn Độ không phải là người đặc biệt đúng giờ. Do vậy, khi định giờ cuộc hẹn, bạn có thể linh động đôi chút thời gian để tiếp đón đối tác của mình. Tuy nhiên họ đánh giá cao việc đúng giờ, không đúng giờ vẫn bị coi là không lịch sự. Tại hầu hết các thành phố ở Ấn Độ, đường phố thường rất đông, trong những giờ cao điểm, bạn sẽ phải mất rất nhiều thời gian để đến được chỗ hẹn. Các địa chỉ ở Ấn Độ thường rất rắc rối do cách đánh số của các tòa nhà rất khác nhau ở các nơi, ngay cả ở trong cùng một thành phố. Phức tạp hơn nữa là trong những năm gần đây, đường phố ở nhiều thành phố bị đổi tên. Để tránh lạc đường, bạn nên hỏi người hẹn gặp làm thế nào để đến đó.

Để có được một cuộc hẹn với đối tác người Ấn Độ, hãy gửi một lá thư yêu cầu gặp mặt 2 tháng trước khi bạn đến Ấn Độ vì việc sắp xếp lại kế hoạch hay chậm trễ là thường xảy ra. Điều này xuất phát từ văn hóa của người Ấn Độ, người đàn ông trong gia đình Ấn Độ hầu như chịu trách nhiệm trong mọi việc của gia đình, từ cưới hỏi, sinh tử đến rất nhiều lễ hội truyền thống khác.

### ➤ **Chào hỏi, xưng hô, giao tiếp với đối tác Ấn Độ**

Những tiếp xúc đầu tiên thường chỉ là chuyện không đầu không cuối. Người Ấn Độ rất đa nghi và thường để ý ngay từ đầu để đánh giá đối tác có đáng tin cậy không. Người Ấn Độ là người khá đa nghi, họ thường sẽ để ý mọi hành động và lời nói của bạn ngay từ đầu để đánh giá, đặc biệt là trong đối tác làm ăn. Họ cũng rất thích tìm hiểu về các vấn đề về gia đình của bạn như bạn đã kết hôn chưa, con bạn tên là gì hay vợ chồng bạn năm nay bao nhiêu tuổi,... Nếu như bạn muốn thân thiện với họ thì đây sẽ là những chủ đề làm quen rất thích hợp. Cho nên nhiều khi đem ảnh gia đình theo lại có tác dụng tốt cho bàn bạc chuyện làm ăn. Cricket bao giờ cũng là chủ đề thích hợp cho mọi dịp tiếp xúc với người Ấn Độ, đó là môn thể thao rất được ưa chuộng ở nước này.

Thường lệ chỉ cần bắt tay khi chào hỏi, nhưng không quá chặt. Bắt tay quá chặt ở Ấn Độ bị coi là thiếu lịch sự. Mặc dù theo như phong tục ở Ấn Độ thì bạn có thể bắt tay nam

giới khi bắt đầu cuộc họp, nhưng với phụ nữ bạn nên tránh điều này. Nên chú ý, chỉ khi người phụ nữ chủ động mời bạn bắt tay thì bạn mới nên thực hiện nghi thức này với họ. Một nghi thức chào truyền thống khác nữa là bạn chấp hai tay, để dưới cằm, mỉm cười, đầu hơi cúi nhẹ, đó là cách chào hỏi *Namaste* (là một hình thức chào hỏi thường thấy trong văn hóa các nước Nam Á, ở một số nước Đông Nam Á, và cộng đồng người từ các khu vực này - bàn tay ép vào nhau, lòng bàn tay chạm vào nhau và ngón tay chỉ lên trên, ngón tay cái gần với ngực. Trong Ấn Độ giáo có nghĩa là “*tôi cúi đầu trước thần linh trong bạn*”). Cách sử dụng *Namaste* là một dấu hiệu của sự hiểu biết của bạn trong văn hóa Ấn Độ.

Một cái bắt tay nhẹ nhàng không quá mạnh là cách thức truyền thống để bắt đầu một cuộc họp. Bạn nên bắt đầu cuộc họp bằng những vấn đề nhỏ xung quanh mục đích chính của cuộc họp sau đó mới từ từ nói đến phần quan trọng nhất của công việc. Trong cuộc họp, tốt nhất bạn nên xưng hô với các đối tác Ấn Độ bằng các chức danh của họ như "Professor X" (Giáo sư X), "Mr. X" (Ông X) hay "Miss X" (Cô X) kèm theo họ chứ không phải tên riêng.

Tên nói lên vị trí hay đẳng cấp cũng như là tôn giáo của một người Ấn Độ. Ví dụ, tên có chữ Singh thì họ chắc chắn là một người đạo Sikh. Hậu tố “-jee” (như trong Banerjee) thể hiện một người có đẳng cấp cao. “Kar” (như trong Chandraskar) biểu thị rằng người là của đẳng cấp cao ở bang Maharashtan. Tên theo tiếng Ả Rập sẽ được sử dụng bởi người Hồi giáo.

### ➤ **Gặp gỡ**

Có một sự khác biệt về văn hóa điển hình trong các bộ ngành của chính phủ và các tổ chức thương mại. Nếu so sánh với các tổ chức thương mại thì hẹn gặp các quan chức chính phủ thường khó hơn rất nhiều. Tuy nhiên tại các phòng ban của chính phủ, thông thường bạn phải hẹn lại hoặc phải chờ trong nhiều giờ đồng hồ trước khi gặp được người

cần gặp. Hãy chuẩn bị sẵn sàng cho những sự thay đổi trong phút chót về thời gian và địa điểm gặp. Bạn nên để lại thông tin liên lạc cho thư ký của người hẹn gặp để nếu có sự cố thay đổi thì người ta sẽ thông báo cho bạn.

### ➤ **Lời mời - Hãy là khách của người An Độ**

Doanh nhân An Độ dành sự ưu ái trong giao dịch với những người mà họ biết rõ và tin tưởng. Người An Độ rất hiếu khách, họ sẽ cố gắng mời bạn về nhà dùng bữa tối và giới thiệu với gia đình họ. Hãy nhớ rằng nhiều tập đoàn lớn của An Độ là những đế chế gia đình được truyền từ cha sang con và các vị trí chủ chốt được nắm giữ bởi những người có quan hệ họ hàng trong gia đình. Do vậy, việc thiết lập mối quan hệ cá nhân, thể hiện sự quý trọng, tin cậy và tôn vinh đối với gia đình là rất cần thiết.

Tất cả điều này là một phần quan trọng của việc thiết lập mối quan hệ kinh doanh lâu dài. Việc mời nhau đi dự tiệc riêng tư thường có nghĩa là một biểu hiện của mối quan hệ tốt đẹp trong văn hóa giao tiếp người An Độ. Do vậy bạn phải chấp nhận lời mời dùng bữa và sẵn sàng dành thời gian trong lịch công tác của bạn cho các buổi gặp gỡ hết sức cá nhân này. Nếu bạn được mời đến một nhà người An Độ để ăn tối, bạn không thể ở lại đến sau 23h. Các bữa tiệc thường ăn rất muộn và được thực hiện sau các thủ tục và nghi lễ đón tiếp cầu kỳ và kéo dài. Bạn nên ăn một chút gì đó trước khi đến với buổi tiệc. Sau món tráng miệng là thời điểm bạn nên xin phép ra về bởi nếu ở lại lâu hơn sẽ bị coi là thiếu lịch sự.

Trước khi chuẩn bị hành trang đến An Độ, bạn nên chuẩn bị quà cho đối tác hay gia đình của họ. Do người An Độ đặt ưu tiên gia đình cao hơn ưu tiên công việc, bất cứ khi nào cần thiết.

### ➤ **Xây dựng mối quan hệ**

Kinh doanh tại An Độ liên quan đến việc xây dựng mối quan hệ. An Độ chỉ hợp tác với

những người mà họ biết và tin tưởng. Điều quan trọng là một mối quan hệ làm việc tốt được thành lập với bất kỳ đối tác tiềm năng. Điều này phải được thực hiện trên một mức độ kinh doanh, tức là thể hiện sự nhạy bén kinh doanh mạnh mẽ, và ở một mức độ cá nhân, tức là liên quan đến đối tác của bạn và thể hiện các đặc điểm tích cực của sự tin cậy và danh dự.

### ➤ Trao danh thiếp

Danh thiếp được trao trực tiếp khi chào hỏi, làm quen. Bạn chú ý chuẩn bị đầy đủ danh thiếp cho tất cả những thành viên có mặt trong cuộc họp. Bạn phải dùng tay phải để trao danh thiếp của bạn và nhận danh thiếp từ tay người Ấn Độ. Tay trái bị coi là “không sạch sẽ”. Chức danh trên danh thiếp rất quan trọng. Nếu trên đó không ghi ít nhất là “Phó Chủ tịch” hay “Giám đốc” thì thường không được coi trọng vì doanh nghiệp Ấn Độ được tổ chức theo trật tự quyền lực nghiêm ngặt, chức danh thấp hoàn toàn không có quyền quyết định.

### ➤ Các cuộc họp và đàm phán

Các cuộc họp nên được sắp xếp từ trước. Điều này nên được thực hiện bằng văn bản và xác nhận qua điện thoại. Tránh các cuộc họp gần hoặc ngày lễ quốc gia như ngày độc lập, lễ hội Diwali... Tránh cái nóng bằng cách lên lịch giữa tháng mười và tháng Ba.

Các cuộc đàm phán thường bắt đầu bằng những chuyện ngoài lề, uống chè hoặc cà phê ngọt, nhiều sữa. Đây là một phần của quá trình “tìm hiểu đối tác”. Tránh nói về các vấn đề cá nhân, và nếu mới đến Ấn Độ, không bình luận về các vấn đề như nghèo đói hoặc ăn xin. Bạn có thể thẳng thắn lập luận, đưa ra câu hỏi đối với các số liệu hay đề nghị mời chào của đối phương, nhưng không bao giờ được tỏ ra là mất bình tĩnh. Rất hiếm khi người Ấn Độ có chương trình nghị sự định sẵn cho cuộc đàm phán và điều quan trọng nhất bao giờ cũng được đề ở cuối cùng. Đàm phán thường kéo dài và mất thời gian.



Người Ấn Độ cho rằng nếu đạt kết quả nhanh thì việc đàm phán, thỏa thuận có gì đó không ổn.

Khi bước vào phòng hội nghị, bạn phải luôn luôn tiếp cận và chào đón các nhân vật cao cấp nhất đầu tiên.

Ấn Độ không căn cứ quyết định kinh doanh của họ chỉ theo số liệu thống kê, số liệu thực nghiệm và các bài thuyết trình PowerPoint thú vị mà sử dụng trực giác, cảm giác và niềm tin.

Khi đàm phán chiến thuật tránh áp lực cao. Không được đối đầu hoặc mạnh mẽ. Những lời chỉ trích và bất đồng phải được thể hiện chỉ với ngôn ngữ ngoại giao hay nhất.

Không phải cứ trả lời “Vâng” có nghĩa là đồng ý. “Vâng” cũng có thể có nghĩa là “Tôi không biết”. Thậm chí nếu nói “vâng” với biểu hiện ngần ngại thì cũng có nghĩa là “Không”. Để tránh hiểu nhầm, bạn không nên đặt những câu hỏi để có thể trả lời hoặc phải trả lời với “Yes” hoặc “No”.

Xã hội Ấn Độ có ác cảm với việc nói “không” vì nó được coi là thô lỗ do khả năng gây ra sự thất vọng hoặc hành vi phạm tội. Lắng nghe cẩn thận để đưa ra câu trả lời phù hợp nhất. Các thuật ngữ như “Chúng ta sẽ thấy”, “Tôi sẽ cố gắng” hay “có thể” được rằng họ đang nói “không”.

Để thiết lập một mối quan hệ kinh doanh tốt với người Ấn Độ, trong lần gặp mặt đầu tiên hãy nói về những người bạn cũng như gia đình của bạn. Người Ấn Độ có xu hướng bị lôi cuốn vào việc thảo luận những vấn đề liên quan đến chính trị và tôn giáo. Vì thế, việc hiểu biết về những vấn đề này trong trao đổi với người Ấn Độ sẽ đem lại thành công bước đầu cho việc đàm phán kinh doanh sau này.

Với người Ấn Độ, địa vị một người được xác định dựa trên tuổi tác, trình độ học vấn, đẳng cấp xã hội và nghề nghiệp. Hơn nữa, những người làm việc trong cơ quan Nhà nước

được coi trọng hơn những người làm cho tư nhân. Vì thế, trong đoàn làm việc với người Ấn Độ, tốt hơn hết cần một người đứng tuổi, như thế sẽ tạo ấn tượng ban đầu tốt hơn nhiều so với một phái đoàn chỉ toàn doanh nhân trẻ.

Trong cuộc họp, bạn đừng bao giờ chống tay lên hông vì hành động đó được coi như biểu hiện sự tức giận của người Ấn Độ.

Khi đàm phán kết thúc tiếp tục thành công quá trình xây dựng mối quan hệ với một bữa ăn tối kỷ niệm.

### ➤ **Tính kiên nhẫn và tránh những lời chỉ trích về cá nhân hay công việc**

“Kiên nhẫn, kiên nhẫn và kiên nhẫn”, đó là điều mà bạn cần có khi làm ăn với đối tác Ấn Độ. Khi đàm phán với doanh nghiệp Ấn Độ, bạn cần chuẩn bị tinh thần rằng việc đàm phán sẽ rất mất thời gian, có thể 2 bên phải gặp gỡ nhiều lần mà không đi đến kết quả nào. Nếu niềm tin vẫn chưa được thiết lập, hãy dành thời gian tập trung nỗ lực vào việc xây dựng mối quan hệ. Đừng ngại mất thời gian cho việc hỏi thăm xã giao trước khi bắt đầu cuộc họp, người Ấn Độ thích bắt đầu buổi gặp mặt với những câu hỏi thăm về gia đình, con cái, chuyến bay...hay cảm nhận của cá nhân bạn về đất nước Ấn Độ. Họ sẽ tỏ ra thích thú nếu bạn thể hiện sự hiểu biết của mình về phong tục, tập quán và đất nước Ấn Độ.

Các quyết định cuối cùng sẽ do cấp cao nhất quyết định đưa ra. Nếu chủ sở hữu doanh nghiệp hoặc giám đốc của công ty không có mặt trong buổi gặp mặt, cuộc đàm phán chỉ được coi như là giai đoạn sơ giao. Điểm quan trọng khi sắp xếp cuộc hẹn để đàm phán, cố gắng khéo léo yêu cầu sự tham gia của nhân vật chủ chốt, xác nhận lại qua email, tốt nhất là gọi điện thoại để biết chắc chắn sự tham gia của người ra quyết định. Luôn luôn có sẵn kế hoạch B cho tình huống xấu nhất.

Những lời chỉ trích về những ý tưởng của một cá nhân hay công việc là điều cực kỳ nhạy

cảm vì đối với người Án Độ, không gì kinh khủng hơn là bị mất mặt. Việc phê bình cần phải được thực hiện một cách xây dựng, nhẹ nhàng mà không gây tổn hại lòng tự trọng của người bị chỉ trích. Cố gắng không bình luận về những vấn đề hoặc những cảnh tượng bạn có thể nhìn thấy nơi công cộng như sự dơ bẩn, nghèo đói, hoặc ăn xin trên đường phố hoặc những chuyện phiền toái bạn gặp ở sân bay.

Không phải người Án Độ không chấp nhận bị phê phán mà họ chỉ không bao giờ phê phán trực diện mà thôi. Ai không hài lòng thì tốt hơn là nên hỏi đối tác xem có cách nào khác không. Từ chối hay bác bỏ thẳng thừng cũng bị coi là thiếu lịch sự - tương xứng gần bằng một cái bạt tai.

### ➤ **Trang phục**

Người Án Độ có những trang phục truyền thống mà họ rất tự hào và ngày nay nhiều người vẫn mặc trang phục truyền thống này khi giao tiếp. Hơn nữa, trong những năm gần đây, người Án Độ có nhiều chuyển biến về phong cách ăn mặc trong công việc giữa các vùng và lĩnh vực kinh doanh khác nhau. Vì vậy rất khó để có cái nhìn tổng quát về cách ăn mặc sao cho phù hợp ở Án Độ, tuy nhiên những điểm sau đây sẽ giúp bạn phần nào hiểu về phong cách ăn mặc của đối tác Án Độ.

Các lãnh đạo trong các công ty ở Án Độ thường mặc vét. Trang phục thông thường cho nam giới là complet và cà vạt. Nhưng vì Án Độ là một nước có khí hậu nóng nên bạn có thể mặc một chiếc áo sơ mi dài và đeo cà vạt. Điều quan trọng là bạn nên chọn trang phục màu sắc trung tính và những màu dịu, tránh những màu quá sáng hoặc quá tối.

Phụ nữ Án Độ thường thích mặc trang phục truyền thống khi gặp đối tác. Đối với các nữ doanh nhân nước ngoài, quần tây hoặc váy dài quá gối đi kèm áo có cổ là trang phục thích hợp khi tham gia các buổi gặp gỡ ở Án Độ. Bạn cũng có thể ăn mặc thoải mái khi đến các cuộc gặp thân mật. Nếu bạn mặc trang phục Án Độ, bạn sẽ rất được hoan nghênh và đối tác của bạn sẽ xem đó như một biểu hiện thân thiện muốn tạo quan hệ bạn bè.

Trong hầu hết các công ty, đặc biệt là trong lĩnh vực công nghệ thông tin, việc ăn mặc thoải mái hơn nhiều. Bạn có thể thấy nhân viên mặc áo thun với quần jean và giày thể thao, tuy nhiên là khách bạn vẫn nên ăn mặc lịch sự, chỉ cần trang phục lịch sự nhưng không quá trịnh trọng là thích hợp nhất.

Quần bò, áo phông, áo sơ mi cộc tay có thể dành cho cả nam và nữ trong các tình huống không trang trọng.

Tuy nhiên, do điều kiện thời tiết nên họ có thể mặc những trang phục đơn giản hơn. Nhưng bạn nên mang áo comple theo vì trong phòng làm việc của người Án Độ thường để nhiệt độ điều hòa rất thấp, khoảng 18°C để thể hiện đẳng cấp. Nếu không cẩn thận, bạn sẽ bị cảm lạnh giữa mùa hè. Dù người Án Độ nhiều khi xuất hiện với áo cộc tay và không thắt cravat, nhưng người Án Độ lại mong chờ đối tác của họ ăn vận lịch sự. Chỉ có mùa hè là không vận comple.

### ➤ **Tôn trọng tôn giáo**

Hầu hết người Án Độ truyền thống là người ăn chay và nền văn hóa Án Độ là đa tôn giáo, đa sắc tộc. Đừng hỏi hoặc chăm chú nhìn vào những chấm đỏ hoặc màu vàng nhạt trên trán của người bạn gặp trong phòng họp hoặc văn phòng, cũng như thắc mắc về những vòng chỉ đỏ vàng trên cổ tay của đối tác vì người Án thực hiện nghi lễ cầu nguyện và nghi thức tôn giáo trước bữa ăn sáng và trước khi bước ra khỏi nhà.

### ➤ **Ăn uống**

Người Án Độ thường ăn bằng tay khi ở trong gia đình. Đó là một nét văn hóa giao tiếp người Án Độ rất đặc biệt. Khi đi ăn tiệc với bạn bè, họ thường dùng dao, thìa, đĩa để ăn. Đất nước Án Độ là đất nước có nhiều nền tôn giáo khác nhau, bởi vậy cho nên cách thức chế biến các món ăn ở Án Độ cũng rất khác nhau. Riêng đồ ăn chay và nước ép hoa quả thì ở chỗ nào cũng luôn là sự lựa chọn thích hợp. Các loại đồ uống rất được ưa chuộng tại

Ấn Độ, đặc biệt là bia, rượu whisky và gin tonic. Những người thuộc đẳng cấp cao thường không uống rượu hay dùng đồ có rượu trong những bữa ăn.

Nhiều người Ấn Độ tuân thủ việc ăn chay nghiêm ngặt, có nghĩa là họ không dùng rượu, bia, thức uống có cồn và chế độ ăn uống của họ là rau củ, thực vật mà không có tỏi và hành tây. Một số thậm chí nhịn ăn, nhịn uống trong một số ngày đặc biệt theo tôn giáo, do đó thói quen ăn uống của họ cần phải được tôn trọng.

Người Ấn “Tây hóa” là những người đã sinh sống hoặc làm việc một thời gian dài ở nước ngoài thì cởi mở và dễ dãi hơn trong giao tiếp xã hội. Buổi ăn tối thường bắt đầu bằng một chút cồn, phần lớn nam giới thích uống whisky nhập khẩu với soda và đá, một số người thích rượu vang hoặc cocktail.

Đồ uống rất được ưa chuộng ở Ấn Độ, đặc biệt là bia, gin tonic và whisky. Người thuộc đẳng cấp cao nhiều khi không uống rượu. Trong bữa ăn không dùng đồ có rượu.

Không uống rượu, nhất là vào giờ ăn trưa và có thể uống nếu được chủ nhà chấp nhận. Nhưng chỉ nên uống rượu một cách có chừng mực.

Một điều nữa bạn nên nhớ là người Ấn Độ không uống rượu và ăn thịt bò.

### ➤ **Quà tặng**

Khi được cá nhân mời thì quà tặng có ý nghĩa đặc biệt quan trọng. Người Ấn Độ đặc biệt thích và đánh giá cao những món quà có liên quan đến quê hương của người tặng quà. Bạn nên gửi kèm theo một danh thiếp hoặc bưu thiếp vì nhiều khi quà tặng không được mở trước mặt người lặn quà.

Khi bạn muốn tặng quà cho đối tác của mình, hãy lưu ý giấy gói quà không được là màu trắng hay màu đen vì người Ấn Độ tin rằng những màu này hay mang lại điều không may. Mặt khác, những màu theo họ sẽ mang lại may mắn là màu đỏ, xanh lơ và màu



vàng. Bạn có thể mở quà trước sự có mặt của người tặng. Theo quan niệm của họ, bạn không nên mở quà trước sự có mặt của người tặng. Nếu họ tặng bạn một món quà, bạn hãy mở nó sau khi người tặng quà đi khỏi phòng.

Người Ấn Độ thích nhận được các món quà như hoa, socola, nước hoa hay những đồ điện nhỏ. Bạn nên chú ý tránh những quà tặng có liên quan đến các quan niệm tôn giáo hay đạo đức của họ. Ví dụ, bạn đừng nên tặng họ một bức tranh về chú chó vì theo họ chó là loài động vật không sạch sẽ.

Quà tặng và danh thiếp nên được chấp nhận với tay phải hoặc cả hai tay cùng một lúc, thể hiện sự tôn trọng.

### ➤ **Kỹ năng trong cách bán hàng của người Ấn Độ**

Người Ấn Độ có kỹ năng bán hàng khiến bạn không thể nào bước ra khỏi cửa hàng với bàn tay không. Điều này có thể tóm gọn lại trong các điểm sau:

- **Kỹ năng ngôn ngữ:**

Chào hỏi tận tình, thân thiện, như bạn bè, rất quý mến khách. Nói chuyện cuốn hút và luôn tìm cách gọi chuyện với khách hàng “để có chuyện mà nói” nhằm thấu hiểu nhu cầu thực tế và khai thác khách hàng.

- **Kỹ năng ngôn ngữ cơ thể:**

Người Ấn Độ rất nhanh nhẹn, chuyên nghiệp, thân thiện, cởi mở và tự nhiên.

- **Kỹ năng dẫn dụ khách hàng:**

Người Ấn Độ không bao giờ để khách hàng đứng ngoài cửa, họ luôn mời khách hàng vào xem cửa hàng rồi tính tiếp. Mời trà mời nước khách hàng để tạo không khí thoải mái và thân thiện.

- **Phục vụ khách tuyệt đối:**

Khách không có nhu cầu cũng cho thử hết các sản phẩm trong cửa hàng mình.

Hướng dẫn tận tình; chuyện trò cởi mở; chụp ảnh quay phim cho khách; khen khách hàng rất khéo.

- **Kỹ năng đẩy cảm xúc trong hành vi mua:**

Người An Độ luôn biết cách giữ cảm xúc tốt của khách hàng và cố gắng liên tục đẩy cảm xúc của khách hàng lên cao.

- **Kỹ năng thuyết phục khách hàng:**

Họ sẽ đưa ra nhiều lý do để thuyết phục khách hàng rằng: Bạn sẽ cảm thấy hối tiếc nếu không mua món quà/ sản phẩm này. Họ đưa ra dẫn chứng thật sự để thuyết phục được điều đó.

- **Kỹ năng chốt đơn hàng:**

Họ sẽ hỏi bạn đã quyết định mua những gì rồi, và nhanh tay gói hàng, tính tiền, cảm ơn, tiễn khách.

## Các yêu cầu thị thực nhập cảnh

[Thủ tục thị thực nhập cảnh của An Độ áp dụng cho khách quốc tịch Việt Nam](#) như sau:

Đơn đăng ký cấp thị thực phải được điền đầy đủ và rõ ràng bằng chữ in hoa đậm bằng mực xanh hoặc đen.

➤ **Những giấy tờ cần thiết khi xin thị thực:**

1. Đơn xin cấp thị thực.

2. 02 ảnh chân dung mới nhất (4x4cm)
3. Hộ chiếu với thời hạn hiệu lực còn ít nhất là 06 tháng và phải còn ít nhất 02 trang trống.
4. Các giấy tờ đi kèm. Nếu xin thị thực không phải cho mục đích du lịch thì đi kèm đơn xin cấp thị thực phải có những giấy tờ cần thiết khác.
5. Lệ phí làm thị thực. (theo Bảng giá thị thực) (thanh toán bằng đô-la Mỹ, chỉ nhận tiền mặt)

➤ **Lệ phí làm thị thực**

01.	Du lịch	Nhập cảnh một/hai/nhiều lần	Tối đa 06 tháng	40
02.	Du lịch	Nhập cảnh nhiều lần	Tối đa 01 năm	65
03.	Du lịch	Nhập cảnh nhiều lần	Tối đa 05 năm	130
04.	Thị thực quá cảnh	Nhập cảnh một lần	Tối đa 15 ngày	20
05.	Thị thực sinh viên	Nhập cảnh một/hai/nhiều lần	Tối đa 05 năm	75
06.	Thị thực cho mục đích kinh doanh	Nhập cảnh một/hai/nhiều lần	Tối đa 01 năm	120
07.	Loại thị thực khác	Nhập cảnh một/hai/nhiều lần	Tối đa 06 tháng	80
08.	Loại thị thực khác	Nhập cảnh nhiều lần	Tối đa 01 năm	120

09.	Loại thị thực khác	Nhập cảnh nhiều lần	Tối đa 05 năm	200
-----	--------------------	---------------------	---------------	-----

**Chú ý:**

- Thời gian làm tính theo ngày làm việc của đại sứ quán, không tính ngày nhận, ngày nộp hồ sơ và các ngày nghỉ khác.
- Thời hạn hiệu lực của thị thực được tính từ ngày cấp thị thực, không tính từ ngày nhập cảnh vào Ấn Độ
- Trường hợp người mang quốc tịch Việt Nam được miễn visa vào Ấn Độ (Hiệp định ký ngày 7/9/1994, có hiệu lực từ ngày 23/3/1995):
  - + Miễn thị thực cho người mang hộ chiếu ngoại giao và công vụ với thời gian tạm trú không quá 90 ngày. Thời gian tạm trú có thể được gian hạn theo yêu cầu của cơ quan đại diện ngoại giao hoặc cơ quan lãnh sự.
  - + Thành viên của các cơ quan đại diện ngoại giao, các cơ quan lãnh sự, các tổ chức quốc tế và vợ hoặc chồng, con cùng sống với họ mang hộ chiếu ngoại giao và hộ chiếu công vụ được nhập cảnh miễn thị thực và được cấp thị thực tạm trú có giá trị trong suốt nhiệm kỳ công tác theo đề nghị bằng văn bản của cơ quan đại diện liên quan.

**➤ Thông tin thị thực**

Dưới đây là một số loại thị thực cơ bản:

Chú ý: Khi đã nhập cảnh vào Ấn Độ, bạn không được phép chuyển đổi mục đích chuyến đi. Tùy theo yêu cầu cụ thể, bạn cần đăng ký đúng loại thị thực trước khi khởi hành.

- **Thị thực du lịch:**

Loại thị thực này có thời hạn tối đa là 6 tháng kể từ ngày cấp. Loại thị thực này có thể dùng cho một, hai hoặc nhiều lần nhập cảnh. Những giấy tờ cần thiết gồm bản sao vé máy bay và lịch trình du lịch. Kể từ ngày 1/1/2011, thị thực du lịch sẽ được cấp tại cửa khẩu bởi các cán bộ xuất nhập cảnh tại các sân bay: New Delhi, Mumbai, Chennai và Kolkata, có thời hạn tối đa là 30 ngày cho một lần nhập cảnh.

- **Thị thực quá cảnh:**

Loại thị thực này chỉ được cấp nhằm cho phép hành khách quá cảnh qua Ấn Độ trước khi đến được điểm đến cuối cùng. Không được phép chuyển đổi mục đích sử dụng của thị thực. Thị thực chỉ có giá trị hiệu lực một lần và thời hạn hiệu lực là 15 ngày kể từ ngày cấp. Trong trường hợp quá cảnh trực tiếp, loại thị thực này sẽ chỉ có giá trị tối đa là 3 ngày ở lại Ấn Độ. Giấy tờ cần thiết gồm xác nhận đặt vé máy bay tới điểm đến tiếp theo và thị thực có giá trị đến điểm đến cuối cùng. Trường hợp quá cảnh qua Ấn Độ kéo dài hơn 03 ngày, hành khách phải xin thị thực phù hợp.

- **Thị thực nhập cảnh:**

Thời hạn hiệu lực từ 06 tháng đến 05 năm với nhiều lần nhập cảnh. Loại thị thực này chỉ được cấp cho người có quốc tịch Ấn Độ. Tuy nhiên, thành viên trong gia đình của người đang làm việc tại Ấn Độ cũng đủ điều kiện được cấp thị thực này.

- + **Thị thực cho mục đích công tác:**

Thời hạn hiệu lực từ một năm trở lên với nhiều lần nhập cảnh. Tuy nhiên, loại thị thực này chỉ cho phép người có thị thực lưu trú tại Ấn Độ trong thời gian tối đa là 06 tháng mỗi lần nhập cảnh.

Giấy tờ đi kèm khi xin thị thực này bao gồm: các văn bản của tổ chức tài trợ cho chuyên công tác (trong đó nêu rõ nghề nghiệp của người xin thị thực, thời gian lưu trú, thời gian hiệu lực của thị thực, địa điểm và cơ quan người xin thị thực sẽ đến làm việc tại Ấn Độ,



cam kết đảm bảo về mặt tài chính cho những chi phí trong thời gian công tác).

Thư mời của công ty/cơ quan tại Ấn Độ (gồm tên, số hộ chiếu, mục đích chuyến công tác, thời gian lưu trú...) phải được gửi bằng fax trực tiếp đến Đại Sứ Quán Ấn Độ. Thị thực cho mục đích công tác với thời hạn hiệu lực 10 năm và nhập cảnh nhiều lần được cấp cho những doanh nhân nước ngoài đã hoặc dự định sẽ thành lập công ty liên doanh tại Ấn Độ.

- **Thị thực cho lao động nước ngoài:**

Giấy tờ yêu cầu gồm hợp đồng tuyển dụng/giấy bổ nhiệm đã ký kết, sơ yếu lý lịch của người lao động, bằng chứng về việc doanh nghiệp tuyển dụng đã đăng ký kinh doanh tại Ấn Độ. Thời hạn thị thực tùy thuộc vào thời gian tuyển dụng/hợp đồng tuyển dụng. Cần lưu ý là thị thực này chỉ cấp cho lao động chuyên môn có tay nghề cao hoặc lao động được tuyển dụng vào vị trí điều hành. Chỉ có nước của người lao động mới có quyền cấp thị thực này.

- **Thị thực sinh viên:**

Thị thực này được cấp cho sinh viên thực sự muốn học tại các cơ sở được công nhận tại Ấn Độ. Đi kèm với đơn xin cấp thị thực là giấy chấp thuận nhập học bản gốc của trường tại Ấn Độ và bằng chứng về tài chính của bố mẹ sinh viên cho toàn bộ quá trình học tập tại Ấn Độ.

- **Thị thực nghiên cứu:**

Thời hạn hiệu lực của loại thị thực này phụ thuộc vào thời gian nghiên cứu. Người xin cấp thị thực cần xuất trình thư chấp thuận nghiên cứu của trường đại học hoặc viện đại học tại Ấn Độ (Thư điện tử hoặc bản sao của thư chấp thuận không có giá trị) và bằng chứng về đảm bảo tài chính cho toàn bộ thời gian lưu trú tại Ấn Độ kèm với đơn xin cấp thị thực.

- **Thị thực báo chí:**

Loại thị thực này được cấp cho những phóng viên và phóng viên ảnh chuyên nghiệp với thời hạn lưu trú tối đa là 03 tháng. (Nếu dự định quay một bộ phim hoặc dựng phim tài liệu tại Ấn Độ, bạn phải liên hệ với Đại Sứ Quán Ấn Độ tại Hà Nội).

### Viễn thông

Mặc dù có đầy đủ các dịch vụ viễn thông tại Ấn Độ, việc quay số gọi có thể còn một chút phức tạp, nhất là khi gọi giữa điện thoại bàn và điện thoại di động và khi thực hiện các cuộc điện đàm quốc tế. Sau đây là những hướng dẫn cần thiết nên ghi nhớ:

Điện thoại bàn gọi cho số quốc tế 00 + CC + AC + số muốn gọi

Điện thoại bàn trong nước gọi đường dài trong nước 0 + AC + số muốn gọi

Điện thoại bàn trong nước gọi số di động trong nước Số di động trong nước

Di động trong nước gọi cho điện thoại bàn Ấn Độ 0 + AC + số muốn gọi

Di động trong nước gọi cho nhau Số di động trong nước

Di động trong nước gọi cho nhau (tại thành phố khác) 0 + số di động

Di động trong nước gọi đường dài quốc tế 00 + CC + AC + số muốn gọi

Di động trong nước gọi di động thế giới 00 + số di động thế giới

Di động thế giới gọi di động trong nước 00 + 91 + số di động trong nước

Di động thế giới gọi điện thoại bàn trong nước 00 + 91 + AC + số muốn gọi

Di động thế giới gọi đường dài quốc tế 00 + CC + AC + số muốn gọi

AC = mã vùng      CC = mã quốc gia

*Ghi chú: Mã quốc gia của Ấn Độ là 91*

➤ **Một số mã vùng của Ấn Độ**

Delhi	11
Kolkata	33
Chennai	44
Mumbai	22
Bangalore	80
Hyderabad	40
Ahmedabad	79
Pune	20

Việc mua thẻ điện thoại di động ở Ấn Độ khá phức tạp (phải có tờ khai, có ảnh, chụp hộ chiếu và phải mất thời gian). Bạn nên đăng ký dịch vụ gọi quốc tế (roaming) cho số điện thoại di động của bạn.

## Vận chuyển

➤ **Nhập cảnh**

Có nhiều cách nhập cảnh Ấn Độ qua đường hàng không, có thể từ Hà Nội, Đà Nẵng và thành phố Hồ Chí Minh bằng các hãng hàng không Malaysia Airlines, Singapore Airlines, Thai Airways.

Hiện nay (2010), Vietnam Airlines chưa có đường bay trực tiếp vào Ấn Độ nên bạn có thể đi từ Hà Nội đến Singapore, Bangkok, Kuala Lumpur bằng máy bay, sau đó chuyển

sang máy bay của các hãng khác (trong đó có các hãng của Ấn Độ như Indian Airlines, Air India). Bạn nên đặt chỗ sớm trước 1 đến 2 tháng nếu đến và đi Ấn Độ vào mùa cao điểm du lịch (từ tháng 11 đến tháng 3 hàng năm), vì thời gian này các chuyến bay đều kín chỗ. Để biết thêm chi tiết về các đường bay đến Ấn Độ, bạn tham khảo tại đây.

Khi làm thủ tục nhập cảnh, bạn phải khai tờ khai nhập cảnh (Disembarkation Card) và đảm bảo nhân viên hải quan đóng dấu nhập cảnh vào hộ chiếu (bạn sẽ gặp rắc rối khi xuất cảnh nếu không có dấu này).

Về hải quan: cấm các chất và đồ vật sau không được nhập cảnh Ấn Độ: vũ khí, chất nổ, ma túy, chất lỏng hoặc các loại dao kéo, các vật có thể dùng làm vũ khí. Nếu là đồ dùng cá nhân (kéo, thuốc dạng lỏng...), bạn có thể để vào trong hành lý gửi, không được để trong hành lý xách tay.

### ➤ **Đi lại trong nội địa Ấn Độ**

Du lịch bằng đường bộ ở Ấn Độ khá nguy hiểm. Một số công dân nước ngoài đã bị tai nạn giao thông chết người trong những năm gần đây. Du lịch vào ban đêm là đặc biệt nguy hiểm. Xe buýt là phương tiện quen thuộc của hàng trăm triệu người Ấn Độ, khá thuận lợi tại hầu hết các thành phố dù lớn hay nhỏ. Tuy nhiên, tài xế thường lái nhanh, thiếu thận trọng, và không chú ý các quy tắc giao thông chính thức. Để đi lại trong thành phố ở Ấn Độ, bạn có thể sử dụng taxi, xe bus hoặc auto rickshaw (một loại xe 3 bánh chở được 3 người, giống như xe lam của ta trước đây). Auto rickshaw có cước rẻ hơn so với taxi (khoảng 0,5 USD cho 1 km), nhưng bạn nên mặc cả trước giá nếu lái xe không sử dụng đồng hồ tính giờ.

Đối với các chuyến đi liên tỉnh, phương tiện khá phổ biến và rẻ là tàu hỏa. Nếu bạn muốn đi quãng đường lớn trên 400 km, bạn nên dùng tàu hỏa. Ấn Độ có mạng lưới tàu hỏa lớn nhất nhì trên thế giới, hàng ngày có 6 triệu người dùng phương tiện giao thông này. Bạn nên đi tàu hỏa tốc hành (express) và mua vé khoang có điều hòa và giường nằm. Xe lửa

có phần nào đó an toàn hơn so với xe buýt, nhưng vẫn còn xảy ra tai nạn xe lửa thường xuyên hơn so với các nước phát triển.

Tại một số ga tàu hỏa của Ấn Độ có phòng dành riêng cho người nước ngoài, không phải xếp hàng mua vé. Khi mua vé bạn phải xuất trình hộ chiếu. Vé mua rồi có thể trả lại hoặc đổi theo quy định. Bạn cần đến ga tàu ít nhất 30 phút trước khi tàu chạy vì tìm tàu và tìm toa mất nhiều thời gian. Để biết thêm chi tiết về lịch trình, số hiệu tàu, thời gian đi về, đặt vé tàu..., bạn tìm hiểu [tại đây](#). Ngoài ra, nếu đi trong quãng đường ngắn (dưới 400 km), bạn có thể đi bằng xe du lịch nhiều chỗ hoặc thuê xe 4 chỗ thông qua các công ty du lịch, vì đường bộ ở Ấn Độ khá tốt.

Để lái xe tại Ấn Độ, cần phải có giấy phép lái xe của Ấn Độ còn hiệu lực hoặc giấy phép lái xe quốc tế còn hiệu lực. Tuy nhiên, đại đa số các du khách nước ngoài đến Ấn Độ thường thuê cả xe lẫn tài xế. Đây là điều này rất nên làm. Du khách nên nhớ để sử dụng dây đai an toàn ở cả chỗ ngồi phía sau và phía trước nếu có, và yêu cầu lái xe duy trì tốc độ an toàn.

Giao thông thường rất dày đặc, bao gồm các xe tải và xe buýt chở quá tải, xe tay ga, người đi bộ, xe bò và lạc đà, người cỡi ngựa hoặc voi đi trên đường đến đám cưới, và gia súc thả rông. Giao thông ở Ấn Độ di chuyển phía bên trái. Điều quan trọng là phải cảnh giác khi băng qua đường và các nút giao thông, đặc biệt là sau khi trời tối vì giao thông ngược hướng (tức là, từ bên trái).

Nếu người lái xe đụng phải một người đi bộ hoặc một con bò, xe và người bên trong có nguy cơ bị những người đi đường tấn công. Các cuộc tấn công như vậy gây ra nguy cơ thương tích hoặc tử vong cho những người đi bên trong xe hoặc ít nhất là xe bị đốt cháy rụi. Vì thế, có thể không an toàn nếu vẫn ở lại hiện trường của vụ tai nạn, thay vào đó người lái xe nên tìm đến các đồn cảnh sát gần nhất.

## ➤ **Xuất cảnh**



Do thủ tục tại các sân bay Ấn Độ mất nhiều thời gian, Bạn cần có mặt tại sân bay Ấn Độ trước khi giờ bay khoảng 2,5 đến 3 giờ, đặc biệt là tại sân bay quốc tế Indra Gandhi (International Indra Gandhi Airport) ở thủ đô New Delhi. Bạn phải xuất trình vé máy bay thì mới được nhân viên an ninh cho vào sân bay làm thủ tục xuất cảnh.

Bạn nên nhớ là mỗi người chỉ được có 01 hành lý xách tay (còn lại phải cho vào hành lý gửi theo chuyến bay). Mỗi hành lý xách tay và hành lý gửi đều kèm theo một thẻ tên và sau khi kiểm tra an ninh xong, bạn cần chắc chắn rằng hành lý xách tay đã được đóng dấu đã kiểm tra an ninh. Tất nhiên là bạn phải khai tờ khai xuất cảnh Ấn Độ.

## Y tế

### ➤ Ăn uống

Ẩm thực Ấn Độ rất đa dạng, về thành phần, hương vị và cách chế biến khác biệt theo từng vùng. Gạo và bột mì là hai thực phẩm chính của nước này. Ấn Độ nổi tiếng về món ăn chay. Khoảng 30% dân số Ấn Độ ăn chay. Ẩm thực Ấn Độ thường có nhiều gia vị, rất cay, khá mặn và nhiều món đồ ngọt. Do đó, khi gọi món tại quán ăn, bạn nên dặn nhà hàng cho ít muối và không cho gia vị. Đồ ăn Ấn Độ rất khó ăn với đa số người Việt Nam.

Nếu bạn không thể ăn được đồ ăn Ấn Độ thì có thể dùng một số loại bánh làm từ bột mì, mà lại khá ngon miệng như “butter nan”, “chapati”. Tốt nhất bạn nên mang từ Việt Nam một số đồ ăn khô (như mì ăn liền, ruốc...) để phòng khi dùng đến.

Một điểm khác biệt với nhiều nơi khác là rượu, bia được bán khá hạn chế và bạn phải từ 18 đến 25 tuổi trở lên (tùy vào quy định của từng bang) mới được sử dụng. Để được bán rượu, bia, các quán ăn và nhà hàng phải có giấy phép được bán.

Một trong những thách thức lớn cho tất cả khách du lịch đến Ấn Độ là duy trì sức khỏe tốt. Dù có đủ các dịch vụ chăm sóc y tế xuất sắc tại các trung tâm dân số lớn, nhưng

thường là rất hạn chế hoặc không có sẵn ở các vùng nông thôn, vì vậy điều quan trọng là phải đề phòng để tránh bị bệnh ngay từ đầu. Quan trọng nhất là luôn rửa tay khi có cơ hội với nước xà phòng ấm và ít nhất là 20 giây. Có thể sử dụng thuốc rửa tay có cồn khi không có nước máy.

➤ **Nước và nước đá:**

Không uống nước của khách sạn hoặc nhà hàng. Chỉ có nước đóng chai, nước ngọt, bia, rượu, trà nóng và cà phê được coi là an toàn. Hãy gọi tất cả các loại đồ uống không có nước đá.

➤ **Thịt và cá:**

Tất cả thịt và cá luôn luôn phải được nấu chín kỹ, hãy gọi đồ nấu chín kỹ trong các nhà hàng, và ăn nóng để ngăn ngừa sán dây, giun xoắn, và các vị khách không mời mà đến khác.

➤ **Xà lách, trái cây chưa gọt vỏ và rau củ:**

Nói chung, thường không an toàn để ăn rau quả chưa gọt vỏ. Nhưng nếu bạn muốn ăn, bạn có thể chuẩn bị đúng cách trong phòng khách sạn (xem bên dưới). Các thanh xà lách nhìn thật đẹp như thế nhưng nên tránh hoàn toàn trong các nhà hàng mà bạn không chắc chắn về cách chế biến. Nhiều người bị bệnh từ các thanh xà lách trong các nhà hàng khách sạn 5 sao.

➤ **Tẩy rửa các loại trái cây tươi và rau quả:**

Chỉ mua trái cây và rau quả không có lỗ hoặc vỏ hỏng.

Rửa tất cả các loại trái cây và rau quả bằng xà phòng và nước ấm. Làm sạch từng quả một bằng một bàn chải để loại bỏ bụi bẩn. Rửa bằng nước máy. Ngâm tất cả các loại trái

cây và rau trong 20 phút trong dung dịch thuốc tẩy 5%. Chuẩn bị thuốc tẩy 5% bằng cách thêm vào một muống canh Clorox (thuốc tẩy gia dụng) cho 4 lít nước. Rửa sạch rau và hoa quả bằng nước uống đóng chai. Xả và để khô trước khi làm lạnh.

Sữa địa phương: Trong các nhà hàng, sữa pha vào trà hay cà phê được đun sôi và do đó được coi là an toàn. Để chắc chắn, hãy hỏi xem sữa đã được đun sôi hay chưa.

Tiêu chảy và bệnh lỵ thường do ăn phải thức ăn hoặc uống nước có chứa virus, ký sinh trùng, vi khuẩn hoặc độc tố của vi khuẩn. Bàn tay (của bạn hoặc của người khác), nước không uống được, trái cây và rau tươi nhiễm bẩn là những loại phương tiện thông thường mang mầm bệnh vào miệng và sau đó vào trong đường ruột. Tiêu chảy là đi tiêu ra phân lỏng thường xuyên, thường tự giới hạn, và có thể được điều trị bằng các biện pháp hỗ trợ. Pepto-Bismol khá hiệu quả trong nhiều trường hợp. Không nên sử dụng thường xuyên Lomotil, Imodium, hoặc các kháng sinh. Kiết lỵ có đặc trưng là đi tiêu ra phân lỏng thường xuyên kèm với đau bụng dữ dội, nôn mửa, sốt, và/hoặc máu, chất nhầy, hoặc mủ trong phân. Nếu tiêu chảy kéo dài hơn 24 giờ hoặc có các triệu chứng của bệnh lỵ phát triển, bạn nên tìm đến cơ sở chăm sóc y tế.

Do việc điều trị tiêu chảy khác nhau tùy thuộc vào nguyên nhân gây bệnh (vi khuẩn, Giardia, amip, v.v...), nên cần xác định nguyên nhân và chỉ dùng những loại thuốc thực sự cần thiết. Hầu hết các bệnh tiêu chảy là tự giới hạn và sẽ hết trong 3-5 ngày.

Ngoài thuốc được sử dụng cho tiêu chảy, điều quan trọng là thay thế chất lỏng bị mất trong phân để duy trì đủ nước. Nhiều trong số các triệu chứng là do bị mất chất lỏng và chất điện phân (muối). Nếu không thể bù đủ chất lỏng, nên sử dụng tư vấn y tế.

Để thay thế chất dịch và chất điện giải bị mất, bạn nên uống một lượng lớn chất lỏng, đặc biệt là ORS (Oral Rehydration Solution). Gói ORS có sẵn trong hầu hết các khách sạn cao cấp. Các chất lỏng hữu ích khác bao gồm nước ngọt và súp lỏng. Không nên dùng loại nước uống chống khát Gatorade. Nên ăn nhạt (chuối, cơm, nước táo, và bánh mì

nướng). Tránh các sản phẩm sữa cho đến khi phục hồi.

Sẽ cần sự chăm sóc y tế trong các trường hợp sau đây:

- Tiêu chảy có kèm theo máu
- Tiêu chảy kéo dài hơn 48 giờ
- Nôn mửa kéo dài
- Chuột rút là nghiêm trọng và/hoặc đi kèm với đau bụng liên tục
- Liên tục sốt trên 38 độ C (101 độ F)
- Giảm đáng kể lượng nước tiểu hoặc giảm cân

Hầu hết các cá nhân dựa vào cơ chế khát của mình để uống. Trong vùng có khí hậu ôn đới, việc này là đủ, nhưng cơ chế khát có thể trở thành không đầy đủ trong vùng khí hậu nhiệt đới, và các cá nhân có thể trở thành mất nước kinh niên. Bạn nên uống ít nhất 2 lít (8 ly) đồ uống không chứa cồn hàng ngày để giúp cơ thể của bạn duy trì trạng thái cân bằng chất lỏng tốt. Hãy nhớ rằng rượu là một chất háo nước và thực sự có thể làm tăng nguy cơ.

Nhiễm ký sinh trùng tiêu chảy là khá phổ biến trên toàn Ấn Độ. Hai loại phổ biến nhất là amebiasis và Giardiasis. Việc chẩn đoán và điều trị cần phải kiểm tra phân.

Nhiều trường hợp nhiễm trùng amebic mà không có triệu chứng. Các trường hợp có triệu chứng có thể thể hiện bằng sự khó chịu nhẹ ở vùng bụng và tiêu chảy xen kẽ với các thời kỳ táo bón hoặc kiết lỵ cấp tính với sốt, ớn lạnh, và tiêu chảy ra máu hoặc chất nhầy.

Nhiễm bệnh Giardiasis, thường không có triệu chứng, cũng có thể kết hợp với một loạt các triệu chứng như khó chịu vùng bụng, đầy hơi, nôn, phân lỏng hôi, mệt mỏi, giảm cân và "ợ mùi lưu huỳnh".

Để biết thông tin về dịch bệnh truyền nhiễm ở nước ngoài tham khảo trang web Tổ chức Y tế Thế giới (WHO) tại [http://www.who.int/quốc\\_gia/ind/en/](http://www.who.int/quốc_gia/ind/en/). Thông tin y tế thêm cho khách du lịch có sẵn tại <http://www.who.int/ith>.

Quy định y tế Ấn Độ yêu cầu tất cả du khách đến từ khu vực hạ Sahara châu Phi hay khu vực có sốt vàng da khác trưng bằng chứng về tiêm chủng chống lại bệnh sốt vàng da. Du khách không có bằng chứng như vậy có thể bị trục xuất ngay lập tức hoặc bị tạm giữ 6 ngày trong trung tâm kiểm dịch sốt vàng da.

### Các ngày nghỉ lễ

Ấn Độ được biết đến là đất nước của lễ hội. Người dân Ấn Độ có rất nhiều ngày nghỉ trong năm (khoảng trên dưới 30 ngày), Ba ngày lễ quốc gia là ngày Độc lập (Quốc khánh) 15/8 (1947), ngày Cộng hoà 26/1 (1950) và ngày sinh của Mahatma Gandhi (Gandhi Jayanti) 2/10 (1869).

Các ngày lễ mang tính chất tôn giáo thì rất nhiều nhưng chủ yếu có 3 ngày lễ lớn là: Diwali (lễ ánh sáng, tương tự như Tết ở ta, rơi vào khoảng tháng 10-11); Dussehra (lễ đốt quỷ, vào khoảng tháng 10); Holy Holiday (lễ phẩm màu).

### ➤ Đại sứ quán Việt Nam tại Ấn Độ

Địa chỉ: 17 Kautilya Marg, Chanakya-Puri, New Delhi 110021

Điện thoại: 11 2301 8059

Ngoài giờ: 11 2301 2133

Fax: 11 2301 8448 / 11 2301 7714

Email: [ebsvnin@yahoo.com.vn](mailto:ebsvnin@yahoo.com.vn)



➤ **Tổng Lãnh sự quán Việt Nam tại Mumbai Ấn Độ**

Địa chỉ: B-306 Oberoi chamber New Link road andheri (w)

Mumbai 400 053 India.

Điện thoại: 22 2673 6688

Fax: 22 2673 6633

Email: [vietnam@mtnl.net.in](mailto:vietnam@mtnl.net.in)

[tlsq.mumbai@mofa.gov.vn](mailto:tlsq.mumbai@mofa.gov.vn)

Website: <http://www.vietnamconsulate-mumbai.org/>

Code: 00-91

**Các nguồn thông tin trên mạng**

- <http://www.indianembassy.org>
- <http://www.tourisminindia.com/>
- [http://immigrationindia.nic.in/frro\\_delhi\\_address.htm](http://immigrationindia.nic.in/frro_delhi_address.htm)
- <http://www.jetairways.com>
- <http://www.flykingfisher.com/>
- <http://www.tourismofindia.com/foot/links.htm>

## Chương 9: Các đầu mối tiếp xúc

### Các Phòng Thương mại

➤ **Confederation of Indian Industry (CII)**

Trung tướng. S S Mehta (Retd) - Tổng Giám đốc

Địa chỉ: The Mantosh Sondhi Centre

23, Institutional Area, Lodi Road

New Delhi 110003, India

Tel: +91-11-2462-9994-7

Fax: +91-11-2463-3168; 2462-6149

Email: [ciico@ciionline.org](mailto:ciico@ciionline.org)

Website: [www.ciionline.org](http://www.ciionline.org)

➤ **Liên hiệp các Phòng Thương mại và Công nghiệp Ấn Độ - Federation of Indian Chambers of Commerce & Industry (FICCI)**

Tiến sĩ Amit Mitra - Tổng Thư ký

Địa chỉ: Federation House, Tansen Marg

New Delhi 110001, India

Tel: +91-11-2373-8760-70

Fax: +91-11-2372-1504; 2332-0714

Website: [www.ficci.com](http://www.ficci.com)

➤ **The Associated Chambers of Commerce & Industry of India (ASSOCHAM)**

Ông D. S. Rawat - Tổng Thư ký

Địa chỉ: ASSOCHAM Corporate Office

1, Community Centre Zamrudpur

Kailash Colony, New Delhi – 110 048

Tel: +91-11- 46550555

Fax: +91-11-46536481/46536482 46536497/46536498

E-mail: [assochem@nic.in](mailto:assochem@nic.in)

Website: [www.assochem.org](http://www.assochem.org)

➤ **Phòng Thương mại và Công nghiệp PHD**

Ông Krishan Kalra - Tổng Thư ký

Địa chỉ: PHD House,

4/2 Siri Institutional Area

August Kranti Marg, New Delhi 110016

Phone: 91-11-26863801-4, 26866814, 26857745-46

Fax: 91-11-26855450, 26863135

E-mail: [phdcci@phdcci.in](mailto:phdcci@phdcci.in)

Website: [www.phdcci.in](http://www.phdcci.in)

➤ **Phòng Thương mại và Công nghiệp Bombay**

Địa chỉ: Mackinnon Mackenzie Building, 3rd Floor

Ballard Estate, Mumbai-400001

Tel: +91-22-2261-4681

Fax: +91-22-2262-1213

E-Mail: [bcci@bombaychamber.com](mailto:bcci@bombaychamber.com)

Website: [www.bombaychamber.com](http://www.bombaychamber.com)

➤ **Phòng Các Thương nhân Ấn Độ - Indian Merchants' Chamber, IMC Building**

Địa chỉ: Indian Merchants' Chamber Marg

Churchgate

Mumbai-400020

Tel: +91-22-2204-6633, 2204-1919

Fax: +91-22-2204-8508, 2283-8281

Email: [imc@imcnet.org](mailto:imc@imcnet.org)

Website: [www.incnet.org](http://www.incnet.org)

### Các hiệp hội thương mại

➤ **Hiệp hội các Công ty Dịch vụ phần mềm Quốc gia - National Association of Software and Service Companies (NASSCOM)**

Ông Som Mittal - Chủ tịch

Địa chỉ: Trung tâm Thanh niên quốc tế - International Youth Centre

Teen Murti Marg

Chanakyapuri

New Delhi - 110021, India

Tel: +91-11-2301-0199

Fax: +91-11-2331- 5452

Website: <http://www.nasscom.org>

➤ **Hiệp hội các nhà sản xuất IT - Manufacturers' Association for Information Technology (MAIT)**

Ông Vinnie Mehta - Giám đốc điều hành

Địa chỉ: PHD House, 4th Floor

Opp. Asian Games Village

New Delhi 110 016, India

Tel: +91-11-2685-5487; 2685-4284; 2687-6976

Fax: +91-11-2685-1321

E-mail: [mait@vsnl.com](mailto:mait@vsnl.com)

Website: <http://www.mait.com>

➤ **Hiệp hội các nhà sản xuất máy công cụ Ấn Độ - Indian Machine Tool Manufacturers' Association (IMTMA)**



Ông Lokeshwar Rao - Phó Chủ tịch điều hành

Địa chỉ: Plot 249 F, Phase IV, Udyog Vihar, Sector 18

Gurgaon 122 015, Haryana (INDIA)

Phone : +91-124-4014101/2/3/4

Fax : +91-124-4014108

Email : [imtmahq@vsnl.in](mailto:imtmahq@vsnl.in), [imtma@del2.vsnl.net.in](mailto:imtma@del2.vsnl.net.in)

Website: [www.imtma.in](http://www.imtma.in)

➤ **Hiệp hội các nhà sản xuất linh kiện xe hơi Ấn Độ - Automotive Component Manufacturers Association of India (ACMA)**

Ông J.S. Chopra - Chủ tịch

Địa chỉ: 6th Floor The Capital Court,

Olof Palme Marg, Munirka,

New Delhi 110 067.

Tel.: +91 11 2616 0315, 2617 5873, 2618 4479

Fax: +91 11 2616 0317

E-mail: [acma@vsnl.com](mailto:acma@vsnl.com), [acma@vsnl.net](mailto:acma@vsnl.net)

Website: [www.acmainfo.com](http://www.acmainfo.com)

➤ **Hiệp hội các nhà xây dựng Ấn Độ - Builders Association of India**

Ông A. K. Yassouf - Chủ tịch



Địa chỉ: G-I/G 20 Commerce Centre 7th Floor

J. Dadajee Road Tardeo

Mumbai 400034, India

Tel: +91-22-2351-4134, 2351-4802

Fax: +91-22-2352-0507

Email: [bai@vsnl.com](mailto:bai@vsnl.com), [bai@bom5.vsnl.net.in](mailto:bai@bom5.vsnl.net.in)

Website: [www.bainet.org](http://www.bainet.org)

➤ **Hội đồng Xúc tiến Xuất khẩu Dự án của Ấn Độ - Project Exports Promotion Council of India**

Ông K. Bhusan - Giám đốc điều hành

Địa chỉ: H-118, Himalaya House, 11th Floor

23 Kasturba Gandhi Marg

New Delhi 110 001, India

Tel: +91-11-2373-8377; 2372-2425

Fax: +91-11-2331-2936

E-mail: [info@projectsexports.com](mailto:info@projectsexports.com)

Website: [www.projectsexports.com](http://www.projectsexports.com)

➤ **Hiệp hội các nhà sản xuất thuốc Ấn Độ - Indian Drug Manufacturers Association (IDMA)**

Ông R.N Munjal - Chủ tịch

Địa chỉ: 102 B Poonam Chambers, A Wing, First Floor

Dr. A. Besant Road, Worli

Mumbai 400 018, India

Tel: +91-22-2497-4308, 2494-4624

Fax: +91-22-2495-0723

Email: [idma@vsnl.com](mailto:idma@vsnl.com), [idma@idma-assn.org](mailto:idma@idma-assn.org)

Website: [www.idma-assn.org](http://www.idma-assn.org)

➤ **Hiệp hội các nhà sản xuất điện & điện tử Ấn Độ - Indian Electrical & Electronics Manufacturers Association (IEEMA)**

Ông Vijay Paranjape - Chủ tịch

Địa chỉ: 501 Kakad Chambers - 5th Floor

132 Dr. Annie Besant Road, Worli

Mumbai 400 018, India

Tel: +91-22-2493-0532/6528/6529

Fax: +91-22-2493-2705

Email: [mumbai@ieema.org](mailto:mumbai@ieema.org)

Website: [www.ieema.org](http://www.ieema.org)

➤ **Tổ chức các nhà sản xuất dược phẩm Ấn Độ - Organization of Pharmaceutical**

**Producers of India (OPPI)**

Địa chỉ: Peninsula Chambers, Ground Floor,

Ganpatrao Kadam Marg,

Lower Parel, Mumbai 400 013

Tel: +91-22-24918123, 24912486, 56627007

Fax: +91-22-24915168

Email: [indiaoppi@vsnl.com](mailto:indiaoppi@vsnl.com)

Website: [www.indiaoppi.com](http://www.indiaoppi.com)

➤ **Hiệp hội các kỹ sư tư vấn Ấn Độ - Consulting Engineers Association of India**

Ông K.K. Kapila - Chủ tịch

Địa chỉ: East Court, Zone 4, Core 4B

2nd Floor, India Habitat Center

Lodi Road, New Delhi 110 003

Tel: +91-11-2460-1068

Fax: +91-11-2464-2831

E-Mail: [cengr@del2.vsnl.net.in](mailto:cengr@del2.vsnl.net.in)

Website: [www.ceaindia.org](http://www.ceaindia.org)

➤ **Trung tâm Phát triển Tư vấn - Consultancy Development Centre**

Tiến sĩ Sunil Abrol - Tổng Giám đốc

Địa chỉ: East Court, Zone 4, Core 4B

2nd Floor, India Habitat Center

Lodi Road, New Delhi 110 003

Tel: +91-11-2460-2915, 26602601, 24601533, 2464-8268(D)

Fax: +91-11-2460-2602

E-mail: [cdc@vsnl.com](mailto:cdc@vsnl.com)

Website: [www.cdc.org.in](http://www.cdc.org.in)

➤ Ủy ban Quốc gia về Quốc phòng - National Committee on Defense

### Liên đoàn Công nghiệp Ấn Độ - Confederation of Indian Industry

Ông Gurpal Singh - Phó Tổng Giám đốc

Địa chỉ: India Habitat Centre

4th Floor, Core 4A, Lodi Road

New Delhi - 110 003, India

Tel: +91 11 41504514 – 19

Fax: +91 11 24682229

Website: [www.ciidefence.com](http://www.ciidefence.com)

### Các cơ quan chính phủ Ấn Độ



➤ **Bộ Thương mại & Công nghiệp**

Ông Rahul Khullar - Thư ký – Thương mại

Địa chỉ: Udyog Bhavan, Rafi Marg

New Delhi 110001, India

Tel: +91-11-2306-3664, 2306-3617

Fax: +91-11-2306-1796

E-Mail: [secycomm@ub.nic.in](mailto:secycomm@ub.nic.in), [csoffice@ub.nic.in](mailto:csoffice@ub.nic.in)

Website: [www.commerce.nic.in](http://www.commerce.nic.in)

➤ **Ông Sanjay Rustogi - Tổng Giám đốc Ngoại thương**

Địa chỉ: Udyog Bhawan, H-Wing, Gate No.2,

Maulana Azad Road

New Delhi 110001, India

Tel: +91-11-2306-1562

Fax: +91-11-2306-8613

Email: [dgft@nic.in](mailto:dgft@nic.in)

Website: <http://dgft.delhi.nic.in/>

➤ **Bộ Tài Chính**

Ông Ashok Chawla - Thư ký Tài chính



Địa chỉ: North Block

New Delhi 110001, India

Tel: +91-11-23092611

Fax: +91-11-23094075

Website: [www.finmin.nic.in](http://www.finmin.nic.in)

➤ **Cục Chính sách Công nghiệp và Khuyến công - Dept. of Industrial Policy & Promotion**

**Bộ Thương mại và Công nghiệp**

Ông Rajinder Pal Singh - Thư ký

Địa chỉ: Udyog Bhavan, Rafi Marg

New Delhi 110 011, India

Tel: +91-11-2306-1815/2306-1667

Fax: +91-11-2306-1598

Website: <http://commerce.nic.in>, <http://www.dipp.nic.in>

➤ **Bộ Quốc phòng**

Ông Pradeep Kumar - Thư ký

Địa chỉ: South Block, New Delhi 110 001, India

Tel: +91-11-2301-2380, 2301-1976

Fax: +91-11-23010044

Website: <http://mod.nic.in>

➤ **Văn phòng Thủ tướng**

Ông T.K.A. Nair - Chánh thư ký của Thủ tướng

Địa chỉ: South Block

New Delhi 110 011, India

Tel: +91-11-2301-3040

Fax: +91-11-2301-6857; 2301-9545

Email: [tk.nair@pmo.nic.in](mailto:tk.nair@pmo.nic.in)

Địa chỉ: <http://pmindia.nic.in>

➤ **Bộ Ngoại giao**

Cô Nirupama Rao - Thư ký đối ngoại

Địa chỉ: South Block, New Delhi 110011, India

Tel: 91-11-2301-2318; 2196

Fax: 91-11-2301-6781

Website: <http://www.mea.gov.in>

Ông Rentalal Chandrasekhar - Thư ký

➤ **Bộ Công nghệ Thông tin**

Địa chỉ: Electronics Niketan, 6 CGO Complex



New Delhi 110003, India

Tel: 91-11-2436-4041

Fax: 91-11-2436-3134

E-mail: [secretary@mit.gov.in](mailto:secretary@mit.gov.in)

Website: <http://mit.gov.in>

➤ **Bộ Hàng không Dân dụng**

Ông M. Madhavan Nambiar - Thư ký

Địa chỉ: Rajiv Gandhi Bhavan, 'B' Block

Safdarjung Airport

Government of India

New Delhi 110003, India

Tel: 91-11- 2461-0358

Fax: 91-11-2460-2397

E-mail: [secy.moca@nic.in](mailto:secy.moca@nic.in)

Website: <http://civilaviation.nic.in>

➤ **Bộ Du lịch**

Ông Sujit Banerjee – Thư ký

Địa chỉ: Transport Bhawan

1, Parliament Street, New Delhi 110001, India



Tel: 91-11-2371-1792

Fax: 91-11-2371-7890

Email: [sectour@nic.in](mailto:sectour@nic.in)

Website: <http://incredibleindia.org>

➤ **Cục Hóa chất và Hóa dầu - Department of Chemicals & Petrochemicals**

**Bộ Hóa chất và Phân bón - Ministry of Chemicals and Fertilizers**

**Shastri Bhavan**

Ông Bijoy Chaterjee - Thư ký (C&PC); Tiến sĩ Rajendra Prasad Marg

Địa chỉ: New Delhi 110001, India

Tel: 91-11-2338-2467

Fax: 91-11-2338-7892

Website: <http://chemicals.nic.in>, <http://fert.nic.in>

➤ **Bộ Môi trường và Rừng - Ministry of Environment & Forests**

**Government of India, Paryavaran Bhavan**

Ông Vijai Sharma - Thư ký

Địa chỉ: CGO Complex, Phase-II, Lodi Road

New Delhi 110003, India

Tel: 91-11-2436-0721

Fax: 91-11-2436-1896



E-mail: [secy@menf.delhi.nic.in](mailto:secy@menf.delhi.nic.in)

Website: <http://envfor.nic.in>

➤ **Cục Viễn thông - Department of Telecommunications**

**Bộ Thông tin truyền thông**

Ông P. J .Thomas - Thư ký DOT & Chủ tịch (TC)

Địa chỉ: Sanchar Bhavan, Ashoka Road

New Delhi 110001, India

Tel: +91-11-2371-9898

Fax: +91-11-2371-1514

Website: <http://www.dotindia.com>

➤ **Bộ các doanh nghiệp vừa, nhỏ và cực nhỏ - Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises**

Ông Dinesh Rai - Thư ký

Địa chỉ: Room No 170, Udyog Bhawan

New Delhi 110001, India

Tel: +91-11-2306-2107

Fax: +91-11-2306-3045

Website: <http://msme.gov.in>

➤ **Bộ Y tế và Phúc lợi Gia đình - Ministry of Health & Family Welfare**

Cô K. Sujatha Rao - Thư ký

Địa chỉ: Nirman Bhavan, Maulana Azad Marg

New Delhi 11001, India

Tel: +91-11-2306-1863

Fax: +91-11-2306-3221

E-mail: [secyhlt@nb.nic.in](mailto:secyhlt@nb.nic.in); [secyfw@nb.nic.in](mailto:secyfw@nb.nic.in)

Website: <http://mohfw.nic.in>

➤ **Bộ Thông tin và Phát sóng - Ministry of Information and Broadcasting**

Ông Raghu Menon - Thư ký

Địa chỉ: Room 654, A Wing

Shastri Bhavan, Dr. Rajendra Prasad Road

New Delhi 110001, India

Tel: +91-11-2338-2639

Website: <http://mib.nic.in>

➤ **Bộ Năng lượng mới và tái sinh - Ministry of New and Renewable Energy**

Ông Deepak Gupta – Thư ký

Địa chỉ: Block 14, CGO Complex

Lodhi Road, New Delhi 110003, India

Tel: +91-11-2436-1481, 2436-2772

Fax: +91-11-2436-7329

Website: <http://mnes.nic.in>

➤ **Bộ Dầu khí - Ministry of Petroleum & Natural Gas**

Ông S. Sundareshan – Thư ký

Địa chỉ: ‘A’ Wing, 2nd Floor, Shastri Bhavan

Dr. Rajendra Prasad Road

New Delhi 110001, India

Tel: +91-11-2338-3562, 2338-1626

Fax: +91-11-2307-0723

E-mail: [sec.png@sb.nic.in](mailto:sec.png@sb.nic.in)

Website: <http://petroleum.nic.in>

➤ **Bộ Thống kê và Thực hiện Chương trình - Ministry of Statistics & Programme Implementation**

Tiến sĩ Pronab Sen – Thư ký

Địa chỉ: Sardar Patel Bhavan, Sansad Marg

New Delhi 110001, India

Tel: +91-11-2334-4689, 2374-2150

Fax: +91-11-2371-2067

Website: <http://mospi.nic.in>

➤ **Bộ Điện lực - Ministry of Power**

Ông Harishankar Brahma – Thư ký

Địa chỉ: Shram Shakti Bhavan

Rafi Marg, New Delhi 110001, India

Tel: +91-11-2371-0271, 2371-1316

Fax: +91-11-2372-1487

Website: <http://powermin.nic.in>

➤ **Bộ Đường sắt**

Ông S.S. Khurana - Chủ tịch, Cơ quan Đường sắt - Railway Board

Địa chỉ: Rail Bhavan, Rafi Marg

New Delhi 110001, India

Tel: +91-11-2338-4010, 2338-2753

Fax: +91-11-2338-1453

Website: [www.indianrailways.gov.in](http://www.indianrailways.gov.in)

➤ **Bộ Khoa học Công nghệ - Ministry of Science & Technology**

Ông T. Ramasami – Thư ký

Địa chỉ: Technology Bhavan

New Mehrauli Road

New Delhi 110 016, India

Tel: +91-11-26511439

Fax: +91-11-26510068

Website: <http://mst.nic.in>

➤ **Bộ Thép**

Ông Atul Chaturvedi – Thư ký

Địa chỉ: Udyog Bhavan, Maulana Azad Marg

New Delhi 11 0011, India

Tel: +91-11-2306-3912

Fax: +91-11-2306-3489

E-mail: [secsteel@ub.nic.in](mailto:secsteel@ub.nic.in)

Website: <http://steel.nic.in>

➤ **Bộ Vận tải đường thủy - Ministry of Shipping**

Ông K. Mohandas – Thư ký

Địa chỉ: Parivahan Bhavan, Parliament Street

New Delhi 110001, India

Tel: +91-11- 2371 4938

Fax: +91-11-2371-6656

Website: <http://shipping.nic.in>



➤ **Bộ Vận tải đường bộ và Xa lộ - Ministry of Road Transport & Highways**

Ông Brahma Dutt – Thư ký

Địa chỉ: Transport Bhawan

Room No. 509

1 Parliament Street, New Delhi

Tel: +91-11-2371 4104

Fax: +91-11-2335-6669

Website: <http://morth.nic.in>

➤ **Bộ Dệt - Ministry of Textiles**

Cô Rita Menon – Thư ký

Địa chỉ: Udyog Bhavan

Maulana Azad Marg

New Delhi 110011, India

Tel: +91-11-2301-1769

Fax: +91-11-2306-3681

Website: <http://texmin.nic.in>

➤ **Bộ Tài nguyên Nước - Ministry of Water Resources**

Ông U.N. Panjiar – Thư ký

Địa chỉ: Shram Shakti Bhavan

Rafi Marg

New Delhi 110001, India

Tel: +91-11-2371-5919

Fax: +91-11-2371-0305

E-mail: [secy-mowr@nic.in](mailto:secy-mowr@nic.in)

Website: <http://wrmin.nic.in>

➤ **Cục Cấp Nước uống - Department of Drinking Water Supply**

**Bộ Phát triển Nông thôn - Ministry of Rural Development**

Cô Rajwant Sandhu – Thư ký

Địa chỉ: 247, A Wing, Nirman Bhawan

New Delhi 110 001, India

Tel: +91-11-2306-1245

Fax: +91-11-2301-2715

E-mail: [secydws@nb.nic.in](mailto:secydws@nb.nic.in)

Website: <http://ddws.nic.in>

**Các văn phòng của các ngân hàng phát triển đa phương**

➤ **Ngân hàng Phát triển Á châu - Asian Development Bank**

Ông Tadashi Kondo - Giám đốc Quốc gia

Địa chỉ: No. 4, San Martin Marg

Chanakyapuri, New Delhi 110 021

Tel: 91-11-24107200

Fax: 91-11-26870955

E-mail: [adbinrm@adb.org](mailto:adbinrm@adb.org)

Website: [www.adb.org](http://www.adb.org)

➤ **Ngân hàng Thế giới - The World Bank**

Ông Sudip Mozumder - Tư vấn nghiệp vụ - Operations Advisor

Địa chỉ: 70 Lodi Estate, New Delhi 110 003 India

Tel: 91-11-2461-7241/2461 9491Ext. 271

Fax: 91-11-2463-2372(D), 2461-9393/2462-8074

Website: [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org)

## Hội đồng Xúc tiến Xuất khẩu

➤ **Cơ quan Xúc tiến Thương mại Ấn Độ**

Cơ quan Xúc tiến Thương mại Ấn Độ (ITPO) là cơ quan đầu mối của Chính phủ Ấn Độ trong việc thúc đẩy ngoại thương. Trong gần 30 năm tồn tại, tiền thân là Cục Hội chợ Thương mại Ấn Độ và Cục Phát triển Thương mại, Cơ quan Xúc tiến Thương mại Ấn Độ đã tích cực xúc tiến thương mại, đầu tư và các quá trình chuyển giao công nghệ. Những biện pháp xúc tiến thương mại bao gồm tổ chức các hội chợ và triển lãm tại Ấn Độ cũng như ở nước ngoài, các cuộc gặp gỡ giao thương giữa người bán và người mua, các chương

trình thúc đẩy tiếp xúc, các chương trình xúc tiến sản phẩm, xúc tiến thông qua các cửa hàng bách hóa ở nước ngoài, nghiên cứu thị trường và phổ biến thông tin.

➤ **Hội đồng Xúc tiến Xuất khẩu Kỹ thuật**

Địa chỉ: Trung tâm thương mại Thế giới, 14/IB, Phố Ezra

Calcutta - 700 001

Tel: (91) - 33 - 263080/81/82/83/84/85

Fax: (91) - 33 - 2258968

E-Mail: [eepc-ho@eepc.ho.cmc.net.in](mailto:eepc-ho@eepc.ho.cmc.net.in)

Website: [www.eepc.gov.in](http://www.eepc.gov.in)

➤ **Hội đồng Xây dựng ở Hải ngoại của Ấn Độ**

Địa chỉ: H-118, Himalaya House, tầng 11,

23, Kasturba Gandhi Marg, New Delhi - 110 001

Tel: (91) - 11 - 23312936/33277550

Fax: (91) - 11 - 23312936

Website: <http://www.occ.org>

➤ **Hội đồng Xúc tiến Xuất khẩu Hóa chất cơ bản, Dược phẩm và Mỹ phẩm**

Địa chỉ: Jhansi Castle, tầng 4, 7 – Đường Cooperage

Bombay - 400 001

Tel: (91) - 22 - 22021288/ 22021330/ 22026549

Fax: (91) - 22 - 22026684

Website: <http://www.chemexcil.com>

➤ **Hội đồng Xúc tiến Xuất khẩu Hóa chất và Sản phẩm liên kết**

Địa chỉ: Trung tâm thương mại Thế giới, 14/IB, Phố Ezra

Calcutta - 700 001

Tel: (91) 33 - 2267733/ 34/35, 2267082

Fax: (91) 33 – 22255070

E-Mail: [capexilh@cal.vsnl.net.in](mailto:capexilh@cal.vsnl.net.in)

Website: <http://www.capexil.com>

➤ **Hiệp hội các Nhà sản xuất Hóa chất Ấn Độ (ICMA) -  
Sir Vithaldas Chambers,**

Địa chỉ: 16 Mumbai Samachar Marg,

Mumbai - 400 023.

Tele : +91-22-22047649/ 22048043/ 22846852.

Fax : +91-22-22048057.

Website : <http://www.icmaindia.com>

E-mail : [mail@icmaindia.com](mailto:mail@icmaindia.com)

➤ **Hội đồng Xúc tiến Xuất khẩu Nhựa và Vải sơn lót sàn nhà**

Địa chỉ: Centre-I, tầng 11, Trung tâm thương mại Thế giới, Cuffee Parade,



Colaba, Mumbai - 400 005 - Ấn Độ

Tel: (91) 22 2184 4474/2218 4569

Fax : (91) 22 2218 4810

E-Mail: [plexcon@giasbm01.vsnl.net.in](mailto:plexcon@giasbm01.vsnl.net.in), [plexho@bom3.vsnl.net.in](mailto:plexho@bom3.vsnl.net.in)

Website: <http://www.plexcon.com>

➤ **Hội đồng Đồ da xuất khẩu - Chủ tịch**

Địa chỉ: Trung tâm đồ da, tầng 3 & 4, 53, Đường Sydenhams,I

Periameret, Chennai 600 003

Tel: 91 - 44 -2589098/2582041

Fax: 91 - 44 - 2588713/2587083

Cable : LEXPROCIL

E-Mail: [cle@giasmdol.vsnl.net.in](mailto:cle@giasmdol.vsnl.net.in)

Website: <http://www.leatherindia.com>

➤ **Hội đồng Xúc tiến Xuất khẩu Dụng cụ thể thao**

Địa chỉ: 1-E/6, Swami Ram Tirth Nagar

Jhandewalan Extension

New Delhi - 100 055

Tel: (91) 11 -2525695/ 2529255

Fax: (91) 11 - 27532147

Website: <http://www.sportsgeepc.com>

➤ **Hội đồng Xúc tiến Xuất khẩu Đá quý và Đồ trang sức – Chủ tịch**

Địa chỉ: Diamond Plaza, tầng 5,

391-A, Dr. Dadasaheb Bhadkamkar Marg

Bombay - 400 004

Tel: (91)-22-23871135/23888004

Fax: (91)-22-23868752

E-mail: [gjepc@vsnl.com](mailto:gjepc@vsnl.com)

Website: <http://www.gjepc.org>

➤ **Hội đồng Xúc tiến Xuất khẩu Shellac (nhựa cây dùng làm vecni)**

Địa chỉ: Trung tâm thương mại Thế giới, 14/IB, Phố Ezra

Calcutta - 700 001

Tel: (91) 33 - 22482070

Fax: (91) 33 - 22484046

➤ **Hội đồng Xúc tiến Xuất khẩu Hạt điều**

Địa chỉ: Post Box NO. 1709, Đường Chittor

Ernakulam South, Cochin - 682 016

Tel: (91) 484 - 2351973/2361459



Fax: (91) 484 -2370973

Email: [cashew@vsnl.com](mailto:cashew@vsnl.com)

Website: [www.cashewindia.org](http://www.cashewindia.org)

➤ **Hội đồng Xúc tiến Xuất khẩu Đồ điện tử và Phần mềm máy tính**

Địa chỉ: PHD House, Phase-II, tầng 3

Đôi diện Làng Á vận hội

New Delhi - 110 016

Tel: (91) 11 - 2696103/26960206/2654463

Fax: (91) 11 - 26853412

E-Mail: [esc@giasdl01.vsnl.net.in](mailto:esc@giasdl01.vsnl.net.in)

Website: <http://www.indiansources.com>

➤ **Hội đồng Xúc tiến Xuất khẩu Đồ may mặc**

Địa chỉ: 15, NBCC Towers, Bhikaji Cama Place

New Delhi - 110 066

Tel: (91) 11 – 883351 - 26888505 – 26888656 – 26888300 - 26884578

Fax: (91) 11 - 26168584

E-mail: [hodg@nda.vsnl.net.in](mailto:hodg@nda.vsnl.net.in)

Website: [www.aepc.com](http://www.aepc.com)

➤ **Hội đồng Xúc tiến Xuất khẩu Thảm**

Địa chỉ: 101-A/1, Krishna Nagar, Safdarjung Enclave

(Đằng sau Trường THPT của Chính phủ)

New Delhi - 110 029

Tel: (91) 11 - 2602742/ 2601024

Fax: (91) 11 - 26115299/ 26847903

Website: [www.indiancarpets.com](http://www.indiancarpets.com)

➤ **Hội đồng Xúc tiến Xuất khẩu Hàng dệt bông**

Địa chỉ: Tầng 5, Engineering Centre,

9 Đường Mathew, Mumbai - 400004 (Ấn Độ)

Tel: (91)-22-23632910 to 23632913

Fax: (91)-22-23632914

Email: [exprocil@bom3.vsnl.net.in](mailto:exprocil@bom3.vsnl.net.in)

Website: [www.texprocil.com](http://www.texprocil.com)

➤ **Hội đồng Xúc tiến Xuất khẩu Hàng thủ công mỹ nghệ**

Địa chỉ: 6, Community Centre, tầng 2, Basant Lok

Vasant Vihar, New Delhi - 110 057

Tel: (91) 11 - 2687537726860087



Fax: (91) 11 - 2606144

E-Mail: [secy.epch@axcess.net.in](mailto:secy.epch@axcess.net.in)

Website: [www.epcd.asiansources.com](http://www.epcd.asiansources.com)

➤ **Hội đồng Xúc tiến Xuất khẩu Khung cửa dệt tay**

Địa chỉ: 18, Đường Cathedral Garden

Nunagambakkam, Chennai - 600 034

Tel: (91) 44 - 28276043/ 28278879

Fax: (91) 44 - 28271761

E-Mail: [hepccatp@vsnl.com](mailto:hepccatp@vsnl.com)

Website: [www.hometextilesonline.com/index1.htm](http://www.hometextilesonline.com/index1.htm)

➤ **Hội đồng Xúc tiến Xuất khẩu Lụa Ấn Độ**

Địa chỉ: 62, Mittal Chambers, tầng 6

Nariman Point, Mumbai

Tel: (91) 22 - 22025866, 22207662, 22049413

Fax: (91) 22 - 22874606

Website: <http://www.silkepc.com>

➤ **Hội đồng Xúc tiến Xuất khẩu Hàng dệt sợi tổng hợp và Tơ nhân tạo**

Địa chỉ: Resham Bhawan, 78, Đường Veer Nariman Point



Mumbai - 400 020

Tel: (91) 22 - 22048797/ 22048690

Fax: (91) 22 - 22048358

E-Mail: [srtepc@vsnl.com](mailto:srtepc@vsnl.com)

Website: [www.synthetictextiles.org](http://www.synthetictextiles.org)

➤ **Hội đồng Xúc tiến Xuất khẩu Len và Hàng dệt len**

Địa chỉ: 312/714, Ashoka Estate,

24, Đường Barakhamba, New Delhi-110001

Tel: 91-11-23315512/23315205

Fax: 91-11-23314626

Website: <http://www.wwepc.com>

Để biết thêm thông tin

<http://www.indiainbusiness.nic.in/trade-india/trade.htm>

**Các đầu mối hữu ích khác**

➤ **Cục Tiêu chuẩn Ấn Độ - Bureau of Indian Standards**

Ông Sharad Gupta - Tổng Giám đốc

Địa chỉ: Manahk Bhavan

9 Bahadurshah Zafar Marg

New Delhi 110 002

Tel : +91 11 23230131, 23233375, 23239402 (10 lines)

Fax : +91 11 23234062, 23239399, 23239382

E-mail: [info@bis.org.in](mailto:info@bis.org.in)

Website: [www.bis.org.in](http://www.bis.org.in)

➤ **Assistant Controller of Patents & Designs**

Ông D.K. Pant,

Địa chỉ: Văn phòng Bằng Sáng chế (The Patent Office)

Bouddhik Sampada Bhawan, CP-2

Sector-V, Salt Lake City, Kolkata-700 091

Phone: 033-2367 1943/2367 1944

Fax: 033-2367 1988

Email: [kolkata-patent@nic.in](mailto:kolkata-patent@nic.in)

**Niên giám Thương mại**

<b>Tên</b>	<b>Nguồn</b>
Những trang vàng của Các nhà xuất khẩu và đĩa CD Rom	Công ty TNHH Infocom Network, New Delhi Tel: 91-11-26152172 Fax: 91-11-26149446 Email: <a href="mailto:infocom@del2.vsnl.net.in">infocom@del2.vsnl.net.in</a> Website: <a href="http://www.trade-india.com">http://www.trade-india.com</a>

Những trang vàng Tata Press	Công ty TNHH Tata Infomedia, Mumbai Email: <a href="mailto:tpep@tatainfomedia.com">tpep@tatainfomedia.com</a> Website: <a href="http://www.indianexporters.com">www.indianexporters.com</a>
Liên đoàn Công nghiệp Ấn Độ (Bản in & đĩa CD Rom)	CII, New Delhi Email: <a href="mailto:ciico@ciionline.org">ciico@ciionline.org</a> Website: <a href="http://www.ciionline.org">www.ciionline.org</a>
Hiệp hội các Nhà sản xuất (MAIT)	MAIT, New Delhi Email: <a href="mailto:mail@mait.com">mail@mait.com</a> Website: <a href="http://www.mait.com">http://www.mait.com</a>
Danh bạ Thomas về các Nhà sản xuất Ấn Độ (Bản in & đĩa CD Rom)	Công ty xuất bản Thomas International Indian Pvt Ltd., NewDelhi Fax: 91-11-23359170 Email: <a href="mailto:trim@vsnl.com">trim@vsnl.com</a> Website: <a href="http://www.thomasindia.com">www.thomasindia.com</a>
Danh mục Thành viên của Hội đồng Xuất khẩu Đồ da	Hội đồng Xuất khẩu Đồ da, Chennai 91-44-28594367, Fax:91-44-28594363, 28594364 Email: <a href="mailto:cle@vsnl.com">cle@vsnl.com</a> Website: <a href="http://www.leatherindia.org">www.leatherindia.org</a>

Danh mục các nhà sản xuất/xuất khẩu Dụng cụ Thể thao và Đồ chơi Ấn Độ	Hội đồng Xúc tiến Xuất khẩu Dụng cụ thể thao, New Delhi Tel: 91-11-23525695, 23516183 Fax: 91-11-23632147 Email: <a href="mailto:sgepc@vsnl.com">sgepc@vsnl.com</a> Website: <a href="http://www.sportsgoodsindia.org">http://www.sportsgoodsindia.org</a>
Tổng danh mục Dụng cụ Thể thao Ấn Độ	Manral Publications & Advertising (Regd) Tel: 91-11-25548209, 25513586 Email: <a href="mailto:feedback@sportsindiatrading.com">feedback@sportsindiatrading.com</a> Website: <a href="http://www.sportsindiatrading.com">www.sportsindiatrading.com</a>
Danh mục Các nhà xuất khẩu Dự án và Nhà xuất khẩu trang thiết bị cho Công trình dự án Ấn Độ (Bản in & đĩa CD Rom)	Hội đồng Xúc tiến Xuất khẩu Dự án Ấn Độ Tel: 91-11-23722425 / 23350367 Fax: 91-11-23312936 Email: <a href="mailto:info@projectexports.com">info@projectexports.com</a> Website: <a href="http://www.projectexports.com">www.projectexports.com</a>
Danh mục ngành Công nghiệp Xây dựng và Bất động sản	Các Phòng Công nghiệp và Thương mại, New Delhi Fax: 91-11-26451981/26292319 Email: <a href="mailto:assochem@sansad.nic.in">assochem@sansad.nic.in</a> Website: <a href="http://www.assochem.org">www.assochem.org</a>
Danh mục Y tế,	

Xuất bản lần đầu	
Danh mục Nhân sự chủ chốt trong lĩnh vực Công nghiệp Năng lượng tại Ấn Độ	International Publications & Information Services New Delhi Tel: 91-11-25542551 Telefax: 91-11-51589329 Email: <a href="mailto:info@IndiaCore.com">info@IndiaCore.com</a> ; <a href="mailto:ipis@vsnl.net">ipis@vsnl.net</a> ; <a href="mailto:ipis@bol.net.in">ipis@bol.net.in</a>
Danh mục Thiết bị Viễn thông	Hiệp hội các Nhà sản xuất Thiết bị Viễn thông Ấn Độ, New Delhi Fax: 91-11-26859620 Website: <a href="http://www.tematelecom.org">www.tematelecom.org</a> Email: <a href="mailto:tema@vsnl.com">tema@vsnl.com</a> , <a href="mailto:tema@eth.net">tema@eth.net</a>
Danh mục Thành viên Phòng Thương mại và Công nghiệp Bombay	Phòng Thương mại và Công nghiệp Bombay, Fax: 91-22-22621213 Email: <a href="mailto:bccm@giasbm01.vsnl.net.in">bccm@giasbm01.vsnl.net.in</a> website: <a href="http://bccci@bombaychamber.com">bccci@bombaychamber.com</a>
Danh mục các Nhà xuất khẩu Hạt điều Ấn Độ	Hội đồng Xúc tiến Xuất khẩu Hạt điều Ấn Độ, Cochin Fax: 91-44-377973 Email: <a href="mailto:cashew@vsnl.com">cashew@vsnl.com</a> Website: <a href="http://cashewindia.org">http://cashewindia.org</a>
Danh mục Hội chợ chính	Hội chợ Hàng thủ công mỹ nghệ và Quà tặng Ấn Độ



thức Tháng 10	Hội đồng Xúc tiến Xuất khẩu Hàng thủ công mỹ nghệ, New Delhi  Fax: 91-11-26135518/19  Email: <a href="mailto:epch@vsnl.com">epch@vsnl.com</a>  Website: <a href="http://www.epch.com">www.epch.com</a>
Danh mục các Nhà xuất khẩu Xơ dừa Ấn Độ.	Ban Xơ dừa, Kochi, Kerala  Tel: 91-484-2351954, 2351807  Fax: 91-484-2370034  Email: <a href="mailto:coir@md2.vsnl.net.in">coir@md2.vsnl.net.in</a>  Website: <a href="http://www.coirindia.org">www.coirindia.org</a> ; <a href="http://www.coir-india.com">www.coir-india.com</a>
Danh mục các Nguồn Thảo dược và Sản phẩm Thảo dược	Herbal Development Association of India, New Delhi  Fax: 91-11-27219969
Indian Marine Products Exporters Directory	The Marine Products Export Development Authority, Cochin  Fax:91-484-313361/312812  Email: <a href="mailto:mpeda@vsnl.com">mpeda@vsnl.com</a> ; <a href="mailto:mpeda@mpeda.com">mpeda@mpeda.com</a>  Website: <a href="http://www.mpeda.com">http://www.mpeda.com</a>
IEEMA Directory & CD Rom	Indian Electrical & Electronics Manufacturers Association, Mumbai  Fax: 91-22-24932705

	Email: <a href="mailto:mumbai@ieema.org">mumbai@ieema.org</a> Website: <a href="http://www.ieema.org">http://www.ieema.org</a>
Indian Electronics Directory (ELCINA)	Electronic Component Industries Association New Delhi Tel: 91-11-51615985 Telefax: 91-11-26923440 Email: <a href="mailto:elcina@vsnl.com">elcina@vsnl.com</a> Website: <a href="http://www.elcina.com">www.elcina.com</a>
Indian Apparel Directory	DGM Nexus Media Pvt Ltd., Bangalore Email: <a href="mailto:dgm nexus@dgm nexus.com">dgm nexus@dgm nexus.com</a> Website: <a href="http://dgm nexus.com">http://dgm nexus.com</a>
Indian Exporters Index with CD Rom	GETIT Infomediary Ltd., New Delhi Email: <a href="mailto:info@indianexporters.index.com">info@indianexporters.index.com</a> Website: <a href="http://www.indianexportersindex.com">www.indianexportersindex.com</a>
Chennai –Yellow pages	On behalf of Getit Infomediary Ltd., Website: <a href="http://www.getit.co.in">www.getit.co.in</a>
Bangalore - Yellow pages	
Indian Synthetic & Rayon Textiles	Synthetic & Rayon Textile Export Mumbai Fax: 91-22-22048358, 22810091

	Email: <a href="mailto:srtepc@vsnl.com">srtepc@vsnl.com</a> Website: <a href="http://www.synthetictextiles.org">http://www.synthetictextiles.org</a>
Trade Resource Directory	Federation of Indian Chambers of Commerce & Industry, (FICCI) Fax: 91-11-23320714 / 23721504 Email: <a href="mailto:ficci@ficci.com">ficci@ficci.com</a> Website: <a href="http://www.ficci.com">www.ficci.com</a>
Investors Guide to Indian Corporates (IRIS Book)	Investment Research & Information Services Limited, Mumbai Fax: 91-22-24964090 Email: <a href="mailto:irisbook@myiris.com">irisbook@myiris.com</a>
Profile of the Indian Automobile Industry	Society of Indian Automobile Manufacturers New Delhi Fax: 91-11-24648222
Compendium on Technology Exports - A compilation of select Exported & exportable Technologies from India	Department of Scientific & Industrial Research and Indian Institute of Foreign Trade New Delhi Fax: 91-11-26853956 Email: <a href="mailto:iift@iift.ac.in">iift@iift.ac.in</a> Website: <a href="http://www.iift.edu">www.iift.edu</a> Fax: 23710618 (CSIR)
Indian Council of	Directorate of Information & Publications of Agriculture

Agricultural Research (ICAR) International Training Programmes	Indian Council of Agricultural Research Krishi Anusandhan Bhavan, Pusa, New Delhi 110 012
Indian Exporters of Electronics Hardware & Software	Electronic and Computer Software Export Promotion Council PHD House, 3rd Floor, Ramakrishna Dalmia Wing, Opp. Asiad Village, New Delhi 110 016  Tel: 91-11-26510632  Fax: 91-11-26853412  Email: <a href="mailto:esc@vsnl.com">esc@vsnl.com</a>  Website: <a href="http://www.escindia.org">http://www.escindia.org</a>
India 2005 - IT & Telecom Directory	Amelia Publications  New Delhi  Tel: 91-11-55257954, 22112601  Email: <a href="mailto:ameliaindia@vsnl.net">ameliaindia@vsnl.net</a>
MNC Directory	
DCC Trade Directory	Delhi Chamber of Commerce,  49, Rani Jhansi Road, New Delhi 110 055  Tel: 91-11-23616421, 23518994, 23515828  Fax: 91-11-23628847, 23622815

	Email: <a href="mailto:dcnd@nda.vsnl.net.in">dcnd@nda.vsnl.net.in</a> Website: <a href="http://www.delhichamber.com">www.delhichamber.com</a>
Karnataka IT Directory	Cityinfo Services Pvt Ltd., 102, E Wing, Mittal Towers, M G Road, Bangalore 560 001 Tel: 91-80-25320401 Fax: 91-80-25320405 Email: <a href="mailto:info@cityinfoservices.com">info@cityinfoservices.com</a> Website: <a href="http://www.karnatakaitinfo.com">www.karnatakaitinfo.com</a>
Tamil Nadu IT Directory	
Andhra Pradesh IT Directory	
Karnataka Biotech Directory	
Pharmexcil	Pharmaceuticals Export Promotion, Hyderabad Tel: 91-40-23735462/66 Fax: 91-40-23735464 Email: <a href="mailto:info@pharmexcil.com">info@pharmexcil.com</a> Website: <a href="http://www.pharmexcil.com">www.pharmexcil.com</a>
PFV-India 2006 - Export Potential of Processed Fruit & Vegetable Products	Agricultural & Processed Food Products Export Development Authority Tel: 91-11-26513204 / 26514572/26513219



	Fax: 91-22-26513167 Email: <a href="mailto:headq@apeda.com">headq@apeda.com</a> Website: <a href="http://www.apeda.com">www.apeda.com</a>
Overview of Power Sector in India	Available from: <a href="http://www.IndiaCore.com">www.IndiaCore.com</a>
Directory of Indian Engineering Exporters	Engineering Export Promotion Council Kolkata Tel: 91-33-22890651/52 Fax: 91-33-22890654 Email: <a href="mailto:eeppo@eth.net">eeppo@eth.net</a>
Indian Telecommunication Equipment Manufacturing Sector	Telecom Equipment Mfrs Assn. Of India, New Delhi Fax: 91-11-26859620 Email: <a href="mailto:tema@vsnl.com">tema@vsnl.com</a> , <a href="mailto:tema@eth.net">tema@eth.net</a> Website: <a href="http://www.tematelecom.com">www.tematelecom.com</a>
Gujarat IT Directory	Gujarat Informatics Limited (A Government of Gujarat Company) Gujarat, India Tel: 91-79-3256022, Fax: 91-79-3238925 Website: <a href="http://www.gujaratinformatics.com">www.gujaratinformatics.com</a>

	<a href="http://www.gujaratitdirectory.com">www.gujaratitdirectory.com</a>
Andhra Pradesh	Department of Information Technology & Communications Designed & Developed by:-FCB – Ulka Advertising Ltd., Hyderabad Tel: 91-40-7762505 Fax: 91-40-7767684 Email: <a href="mailto:skelkar@fcbulka.com">skelkar@fcbulka.com</a>
Andhra Pradesh India	<a href="http://www.aptourism.in">www.aptourism.in</a>
Spices Board India & UNDP	Spices Board, Cochin Fax: 91-484-2331429 / 2334429 Website: <a href="http://www.indianspices.com">www.indianspices.com</a>
SEA Millennium Handbook	The Solvent Extractors Assn.Of India (SEA) Mumbai Fax: 91-22-22021692 Email: <a href="mailto:solvent@vsnl.com">solvent@vsnl.com</a> Website: <a href="http://www.seaofindia.com">www.seaofindia.com</a>
Investors' Paradise	
Tamilnadu	IT's the destination ( <a href="http://www.elcot.com">www.elcot.com</a> )
Focus Tamilnadu	Industries Department, Govt. of Tamilnadu Website: <a href="http://www.focustamilnadu.com">www.focustamilnadu.com</a>

Destination Madhya Pradesh - Global Investors' Summit	Madhya Pradesh State Industrial Development Corpn. (MPSIDC), Bhopal  Tel: 91-755-4270370, 4270246  Fax: 91-755-4270280, 42703106  Website: <a href="http://www.mpsidc.org">www.mpsidc.org</a>
Uttaranchal	Uttaranchal Tourism Development Board  Uttaranchal  Tel: 91-135-2624147, 2722323  Fax: 91-135-2627405  Email: <a href="mailto:ddtourism@ua.nic.in">ddtourism@ua.nic.in</a>  Website: <a href="http://www.ua.nic.in/uttaranchaltourism">www.ua.nic.in/uttaranchaltourism</a>
India - Opportunities in the World's Largest democracy	Investment Commission, Govt. of India,  Website: <a href="http://www.investmentcommission.in">www.investmentcommission.in</a>
Investment Opportunities	Dept. of Industrial Policy & Promotion New Delhi  Website: <a href="http://indmin.nic.in">http://indmin.nic.in</a>
Investor Friendly Jharkhand	Secretary Dept. of Industry & Dept. of Institutional Finance, 3rd Floor, Pragati Sadan ,Katching Rd. Ranchi ,Jharkhand.  Fax: 91-651-2317949 / 2206447  Email: <a href="mailto:ppsharma_2002@yahoo.co.in">ppsharma_2002@yahoo.co.in</a>

Advantage India	Department of Information Technology Ministry of Communications & Information Technology Government of India, New Delhi  Website: <a href="http://www.mit.govt.in">www.mit.govt.in</a>
Statistical Outline of India	Tata Services Limited Dept. of Economic & Statistics Mumbai  Fax: 91-22-22045928  Website: <a href="http://www.tata.com/sol">www.tata.com/sol</a>
Annual Report of various companies from 01 to 12 in India	Samson Services, Annual Reports Library Services, Mumbai  Tel: 91-22-25161893 / 25116559  Email: <a href="mailto:sanco@vsnl.com">sanco@vsnl.com</a> ; <a href="mailto:sundip_kadam@yahoo.com">sundip_kadam@yahoo.com</a>  <a href="mailto:sansco@rediffmail.com">sansco@rediffmail.com</a>  Website: <a href="http://business.vsn.com/annualreportslibrary/sanscohtml">http://business.vsn.com/annualreportslibrary/sanscohtml</a>
Jardine India Software Technologies Pvt. Ltd., Information on Jardine Group of Companies	Jardine India Software Technologies Pvt Ltd.,  Website: <a href="http://www.jist.co.in">www.jist.co.in</a>
Bharti	Bharti Enterprises Limited,  H-12, Qutab Ambience, Mehrauli, New Delhi
BSNL Connecting India	

Bhansali Group Company	Bhansali Cables & Conductors Pvt Ltd., A-38/4 Mayapuri Pyhase-1, New Delhi 110 064 Tel: 91-11-51894254 Fax: 91-11-28115151 Email: <a href="mailto:info@bhansali.net">info@bhansali.net</a> Website: <a href="http://www.bhansali.net">www.bhansali.net</a>
Complete HR Solutions for Healthcare, IT & Other Sectors	Crest Placement Services Pvt Ltd., New Delhi Tel: 91-11-26216175, 26482319 Fax: 91-11-26220996 Email: <a href="mailto:crestplacement@vsnl.net">crestplacement@vsnl.net</a> Website: <a href="http://www.crestplacement.com">www.crestplacement.com</a>
A Strategy for Growth of Electrical Energy in India	Department of Atomic Energy
CRISIL -outlook on the Indian economy, etc.	CRISIL House,121-122, Andheri-Kurla Road, Andheri (East), Mumbai 400 093 Tel: 91-22-56913001 to 09 Fax: 91-22-56913000 Website: <a href="http://www.crisilratings.com">www.crisilratings.com</a>
Foreign Trade Statistics of	Directorate General of Commercial Intelligence & Statistics.





India - Monthly – CD Roms

Department of Commerce, Ministry of Commerce & Industry  
Government of India, 1, Council House St., Kolkata 700 001