

乡村新闻

软件工程师关照奶牛养殖，迅速取得成果

创新园地

满怀激情的测验者建立了欣欣向荣的知本公司

新兴企业

工程师-MBA-企业家的赤贫到暴富成功故事

全球都来投资印度

巧妙的自由化混合控制，印度一直是全球投资者最喜爱的国家之一。

内容：
A 10页

特刊
印度
领先的
加拿大企业

让印度贸易遍布全球



DP World是海洋集装箱码头经营方面的全球领袖。通过在印度海岸线上的一系列延伸，DP World始终致力于增强印度同世界的贸易。我们被誉为领先的创新者，具有能够使码头经营更加便捷、灵活和对客户需求更敏感的高级IT解决方案。我们的码头具有最新的设备，而且最先进的升级使得码头在经营方面领先全球。印度DP World的宗旨是创造全球机会并为客户创造价值，我们的团队有2400名员工，他们全力以赴为满足客户的期望而努力。

编者寄语

世事皆美好。 如果你投资自己，全世界都将投资你

你会把你钱投向你认为值得的地方。年复一年，印度一直稳居外国直接投资（FDI）最喜欢的国家之列，这就是原因所在。

使用财政控制、宽松政策和投资便利化的测量组合，政府已经带领印度经济渡过了全球经济最动荡的时期。因此，经济得到蓬勃发展，全球各地的投资者都怀着新的兴趣关注印度。

处处皆是好心情。在新兴企业家栏目，我们很高兴见到钦奈年轻的工程师Sarath Babu。他从一个卑微的起点，建立了一个取得巨大成功的公司，在全国各地，每天为成千上万的人提供买得起的食品。

如果经济环境好，几乎人人都无所不能。在乡村动态栏目，来自班加罗尔市区的四个软件工程师辞去轻松的工作岗位，投入纳塔克邦农村卡的奶牛场，对，你没有听错。他们取得了惊人的成果。

来自加拿大的一些进步最快的公司以及全球各地的企业都把印度作为他们的投资家园。情绪积极、态度正确、资源到位，加上巨大的国内市场催生了无限的经济和发展的机会。

全球都在投资印度。因为印度投资了自己。



Hemant Kumar

IndiaNow

2011年8月-2011年9月 | 02卷 | 第3期

www.ibef.org

编辑

编辑: Anuradha Das Mathur

顾问编辑: Hemant Kumar

执行编辑: Mahesh Ravi

文件编辑: Rohini Banerjee

设计

高级创意总监: Jayan K Narayanan

艺术总监: Anil VK

艺术副总监: PC Anoop

高级视觉设计师: Prasanth TR, Anil T & Shokeen Saifi

高级设计师: Joffy Jose, NV Baiju

Chander Dange & Sristi Maurya

设计师: Suneesh K, Shigil N, Charu Dwivedi

Raj Verma, Prince Antony & Binu MP

主摄影师: Subhojit Paul

摄影师: Jiten Gandhi

销售和营销

全国经理 - 活动及特别项目: Mahantesh Godi

区域经理 (南): Vinodh K

区域经理 (北): Lalit Arun

区域经理 (西): Sachin Mhashilkar

生产和物流

高级运营总经理: Shivshankar M Hiremath

运营经理: Rakesh Upadhyay

助理经理 - 物流: Vijay Menon

物流总监: Nilesh Shiravadekar

生产总监: Vilas Mhatre

物流: MP Singh & Mohd. Ansari

印度品牌权益基金会

首席执行官: Aparna Dutt Sharma

项目经理: Priya Sahai Shirali



《今日印度--商业与经济》(India Now--Business and Economy)是一本由加尔各答印度品牌权益基金会 (India Brand Equity Foundation, 简称IBEF) 出版和印刷的半月刊杂志。该杂志在249-F, Sector-18, Udyog Vihar, Phase-IV, Gurgaon - 122015, Haryana出版。在Silkpoint Press Pvt Ltd, D-107, TTC Industrial Area, Nerul, Navi Mumbai - 400706印刷。该杂志来自Nine Dot Nine Mediaworks Pvt Ltd., B-118 Sector 2 Noida - 201301, Uttar Pradesh的Anuradha Das Mathur编辑。

《今日印度--商业与经济》仅供民间流通。未经IBEF书面许可，不得以任何方式复制本刊物中的资料。

该杂志中编辑的观点并不代表IBEF的观点。该基金会对其中的广告内容、来自第三方的内容以及由任何独立作者/撰稿人表达的观点不承担任何责任。(印度品牌权益基金会，转呈印度工业联盟。地址: 249-F, Sector 18, Udyog Vihar Phase IV, Gurgaon 122 015, Haryana, India) 电话: 91-124-4014-060-67; 传真: 91-124-4013873/75; 电邮: aparnadutt.sharma@ibef.org。

杂志中所表达的观点仅为作者看法。不反映Nine Dot Nine Mediaworks Pvt Ltd., B-118 Sector 2 Noida - 201301, Uttar Pradesh, India的意见。电话91-120-4010-911; 传真: 91-120-4010-911; 电邮: info@99dot9.in

内容

2011年 8月-9月



封面设计: SHOKEEN SAIFI

14

封面故事

14 | 全世界以巧妙自由化的混合控制投资于印度，印度一直稳居5大最受欢迎的投资目的地之列，全球投资者对投资印度更有信心。



请回收本杂志，回收前请去除插页

版权所有，由印度品牌权益基金会 (IBEF) 出版和印刷，地址：249- F, Sector-18, Udyog Vihar, Phase- IV, Gurgaon -122015, Haryana。《今日印度-商业及经济》仅供民间流通。未经IBEF书面许可，不得以任何方式复制本刊物中的资料。

MNC观察



10 | 柔情巨人：通用
印度是全球第六大企业，也是其中最具创新性的企业。

艺术与文化



54 | 大师荟萃：省立博物馆
CHANDIGARH该博物馆是最珍稀、最无价的印度艺术品藏馆



24

新兴企业

24 | 通过他的艰苦奋斗
曾是一个贫穷但非常阳光的小伙子，而今在钦奈拥有一个8亿卢比的餐饮公司，Sarath Babu的故事激励人心。

行业动态



28 | 袜业：
结合紧密的针织产业
低成本投入、高新技术和
日益增长的国内需求保持
该行业稳步增长。



31 | 基础设施
政府激励、收入增加、需
求增长和新投资推动行业
爆发。



33 | 体育用品：
得分高
这个主要依靠技能的行业
产业规模现代化得分领先



36 | 轻型工程：
重型升降机
Stellar的出口业绩将
焦点对准印度工业增
长最快的行业板块。



52

创新园地

52 | 只问正确的问题！
Giri Balasubramaniam将他的激情投入成功企业
测验，并赢得了一些最大的公司成为他的客
户。

印度制造

38 | 标志性的Mother Dairy
将近40年里，这家全球著名的乳业公司每天
向数百万的新德里市民供应牛奶，从不间
断。

常设栏目

- 01 | 编辑寄语
- 04 | 国内聚焦
- 22 | 小额信贷
- 56 | 旅游资讯
- 58 | 书架
- 60 | 农村新闻



国内 聚焦



图片来源: PHOTOS.COM

2020年GDP增长达2.8万亿。 经济增长，还看南印

一份由麦肯锡咨询公司组织的针对印度工业协会的行业报告显示，到2020年印度将以超过12,700,000千万卢比（约合2.8万亿美元）的国内生产总值位列世界经济前五，该报告同样指出，到2030年，印度将真正跻身世界经济前三。据该报道，到2020年，印度服务行业将占国内生产总值的70%，工业占20%，农业占10%。

一份名为“保留的边缘，维持南印度的增长势头”的报告同样指出，南印度的四个邦——安得拉邦，卡纳

塔克邦，喀拉拉邦，泰米尔纳德邦，将于2016年携手为GDP贡献五千亿美元（约占GDP的1/6），并将在2020年创值6500万亿，成为印度经济的中流砥柱。

该报道补充道，虽然该四个邦的GDP增长速度和整个印度的增长速度持平，但他们在技术密集型产业，诸如自动化生产，信息技术和生化技术领域已经超过所有印度其他联邦。

数据简报

\$2.8

万亿： 预计2020年 GDP

来源：CII -
MCK-insey报告



个人电脑和钟表行业快速增长 销售额稳步上升

印度个人 印度个人电脑和钟表市场蓬勃增长。据产业技术研究中心（IDC），印度将于今年销售超过1100万部个人电脑。另一份报道指出，印度钟表市场将在未来五年内成倍增长，达850亿卢比（18亿美元）

IDC指出，得益于强劲的教育领域需求的增长，个人电脑销售增长近14%。去年，全国个人电脑销售量近千万。

钟表行业的增长将主要受年轻买家和溢价消费者的驱动。AIFHI和Technopak咨询顾问发表的“印度时间配套工业2010（Indian Time Wear industry 2010）”报道指出印度钟表市场为420亿（9.2亿美元）。

该报道指出，钟表正由最原始的时间记录工具逐渐演变为生活时尚的产品。Technopak的总裁最近在该报告发表初期指出，随着经济的增长，钟表行业的发展受到中高阶层和一大群净资产持有者的青睐。

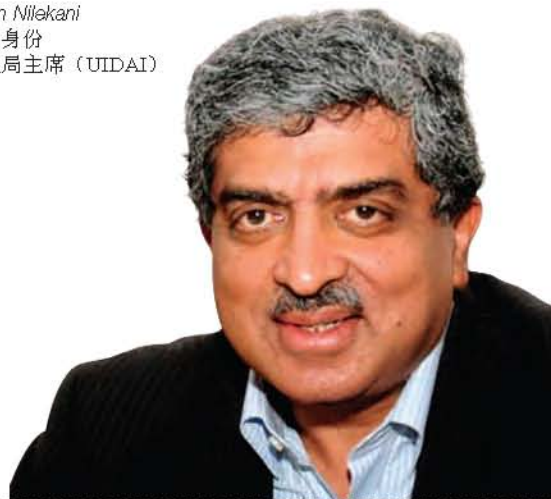
他们
如是说

**NANDAN
NILEKANI**

新德里，6月30日为一千万印度人发行了 Aadhaar 识别卡。与该卡12位数详细信息相联系的照片、指纹和虹膜扫描图像都被存储到一个高度安全的中央数据库内。

“我们耗时三个月完成逾一百万 Aadhaar 编号的登记，而且仅仅再需六个月即可突破一千万。这是实现我们目标的另一个重要里程碑——截至2014年发行60亿 Aadhaar 编号。”

—Nandan Nilekani
印度唯一身份
识别管理局主席（UIDAI）



研究动态



澳大利亚高级委员会在媒体发布会上表示，印度和澳大利亚已经决议共同投资十八个研究项目，涉及疫苗，耐高温作物，和健康食品领域。据发布会上澳大利亚革新部长 Kim Carr：每个国家已为这些项目预留出500万美金。



图片来自 PHOTOS.COM

太阳能喜获美国进口银行力挺。 1500余万美金获批。

美国进出口银行 已经批准两项巨额贷款给美国的太阳能光伏电池制造商，以支持其对印度太阳能发电厂的出口业务。据 WWW.ELECTROIQ.COM(一个世界范围内致力于电子行业的新闻和分析的网站)报道，两家公司为美国亚利桑那州的“第一太阳能(FIRST SOLAR)”和科罗拉多州的“美国盛产太阳能(ABOUND SOLAR)”。

“第一太阳能(FIRST SOLAR)”将获得1600万美元的长期贷款以支持其对“Azure Power rajast-han Pvt. Ltd”公司的出口，而“美国盛产太阳能(ABOUND SOLAR)”将获得920万的款项以支持其对“Punj Lloyd solar Power Ltd”公司的出口。

该报道补充道：“第一太

阳能”将对拉”将对拉贾斯坦邦的“Azure Power”公司出口5兆瓦(MV)的太阳能薄膜电池组件项目，这个项目将同时用到来自加利福尼亚的“SMA太阳能技术(SMA SOLAR TECHNOLOGY)”和肯塔基州的“通用电缆

(GENERAL CABLE CORP)公司的设备。位于拉贾斯坦邦，Jayal(地名)，Azure Power是印度最早一批实用型太阳能设施工厂。这个项目和“美国盛产太阳能

(ABOUND SOLAR)”项目，均是在贾瓦哈拉尔·尼赫鲁(印度开国总理)提出的太阳能民族使命下进行开发的，该使命提出了到2022年生产20000兆瓦(MW)的宏伟目标。

太阳能使命 —2022年生 产20000兆 瓦(MW) 太阳能光电

精彩之声



“印度的发展故事毫发无

损，根基稳固。我们的市场有能力抵御正在困扰着其他国家的悲观情绪”

-Pranab Mukherjee
财政部长



“一个伟大的创意往

往源自一个不经意的灵感闪现”

-Anand Mahindra, 马亨德集团副总裁兼常务董事，在发动一个为企业和社会变革引进革新思想，名为“火花的崛起(Spark the Rise)”的活动中如是说。



“我对待慈善事业就如对待

我的第四个爱子，我将把我的财富在我的孩子间平等分配。”

投资家拉克什·詹古瓦拉(号称印度的巴菲特)最近在向善机构抵押其25%的财富(约10亿美元)后说。他向记者透露，他曾计划为这个目标设立44亿卢比的本金。三个孩子的父亲，马亨德同样是继阿齐姆·普莱姆基，西夫·纳达尔，GM RAO,后第四个向善机构抵押财富的亿万富翁。

航空业
动态印度第一驾自主研发的航班一飞冲天，
首次试飞告捷。

印度首驾 自主研发的民用航班c-nM5，最近成功完成其首次试飞。“马亨德航空（Mahindra Aerospace）”新闻发布透露，该航班由国营单位“NAL”和“马亨德航空（Mahindra Aerospace）”联手研发，在九月一日完成首飞。45分钟的时间检验了该航班的基本操控性能。全金属外壳，5座的c-nM5可以承载标价约为1.8千万卢比（40万美金）的豪华汽车。该报道引用詹占瓦拉言语写道，“为社区提供运输和相关的解决方案是我们这个项目目标的一部分”。历时三年，造价合理（6.8亿卢比，1.5千万美金）的该航班将为印度较小型城市的空中巴士和支线列车服务的营运商谋取福利。一旦投入商业生产，“马亨德航空（Mahindra Aerospace）”预计每年将卖出不少于100驾该

\$1500
万
N5设计
和开发费用

航班。最近，另一个公司的报道透露，“马亨德航空（Mahindra Aerospace）最近并购了两家澳大利亚公司，将在其Bengaluru工厂于2012年预计生产八座和十座的航班。

“马亨德航空（Mahindra Aerospace）”最近斥资17.5亿卢比（3800万美金）收购了两家澳大利亚公司的大部分股份——“Aerostaff Australia”和“Gippsland Aeronautics”。 “Aerostaff Australia”精密的大型飞机零部件将为飞机弹射器M&M在蓬勃的防御型和商业航空领域打开市场。

电子商务动态

印度的网上交易风头正旺



一篇 工业报道指出，印度的电子商务市场今年将增长近50%，达4600亿卢比（100亿美金）。

一篇来自于印度互联网和移动协会（IAMAI）的报道透露，这个增长主要受到在线旅游产业的推动，该产业为在线商务贡献率超过3/4。

印度的在线商务从2009年的2000亿卢比增长到2010年的近3200亿卢比（70亿美金）。

印度超过75%的电子商务收入均来源于在线旅游市场，包括列车，

飞机票务的订购，酒店的订购，和旅行包裹的投递。该报道指出，仅该项收入就有望在年底突破4000亿卢比（90亿美金）。除此之外，金融服务市场同样取得显著的成绩。

经过营运账户的网上保险支付和交易从2009年的154亿卢比增长到去年的200亿卢比（5.8亿美金）。

经济追踪

出口行业在七月分猛增
81个百分点。工程产品行业
形势一片大好

一位 官方发言人最近表示，七月份，印度出口产品和服务行业产值达1.37万亿卢比（300亿美金）。商务部次长库拉尔告诉记者，从2010年四月到今年七月间出口预

估值超过4.93万亿卢比（1080亿美金）。据库拉尔的会谈记录，和去年同期相比，七月份数据显示出口增长超过81%

他表示，如此的迅猛增长主要归因于工



程产品，金银原材，和石油产品的显著绩效。七月份，工程产品出口达4000亿卢比（87亿美金），而宝石，珠宝出口创汇1600亿卢比（35亿美金）。

印度观察

2011年7月印
度出口额
300亿
美元

面积	人口	男性	女性	人口密度	城镇人口
3,287,263 平方公里	11.9 亿	6.1703 亿	5.7213 亿	383 人每平方公里	3.56751 亿

印度经济的主要表现指标，配有模型、趋势和预期

印度经济前景展望

财年	2007-08	2008-09	2009-10	2010-11
GDP增长	9.40%	7.30%	5.40%	8.50%
CPI	6.40%	9.30%	5.50%	14.44%

来源：印度储备银行

实际GDP增长预测平均概率模型

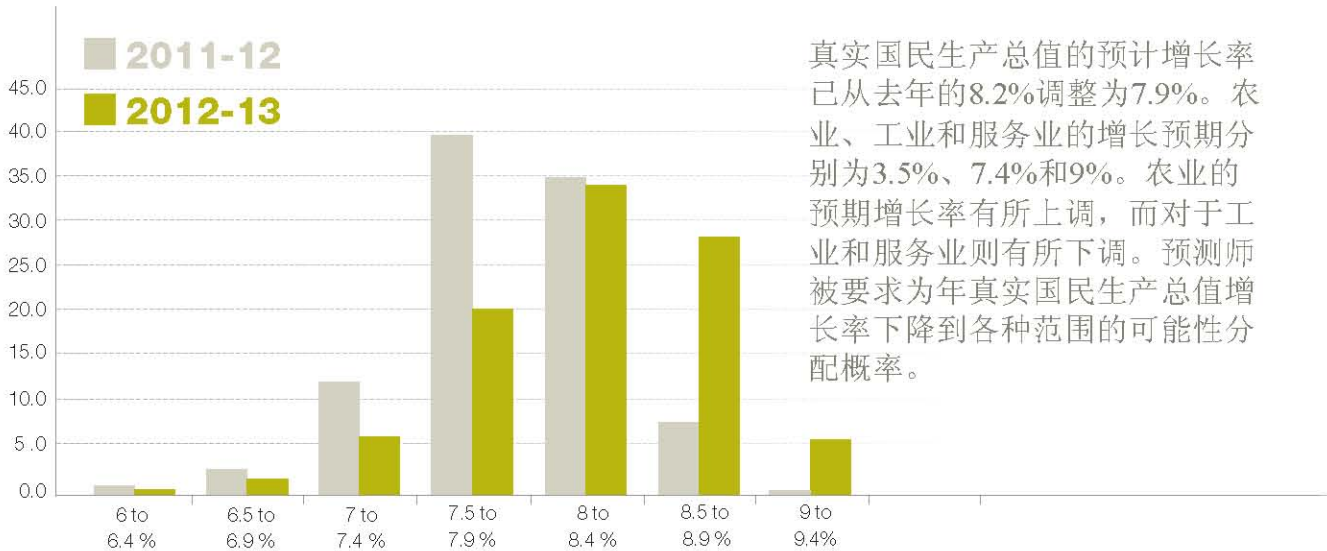


表1：年同比增长IIP

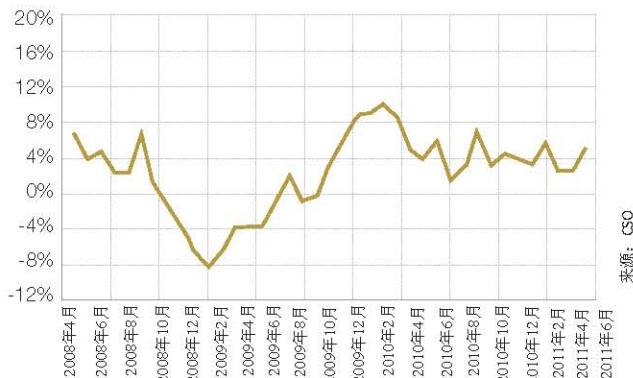


表2：产业指标年同比增长



表3: 2011年3月各产业对IIP增长的贡献

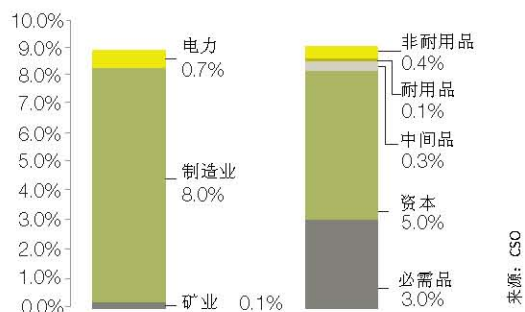
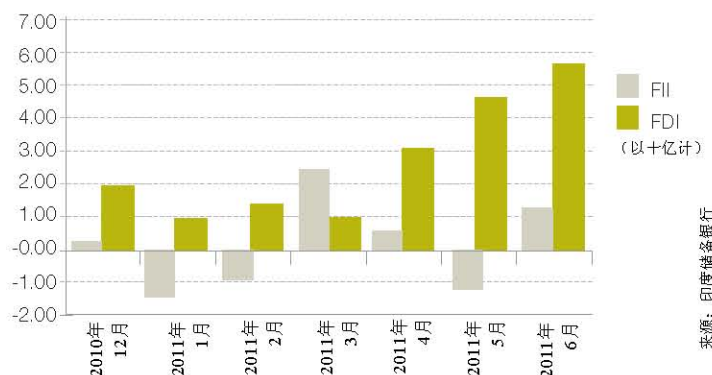
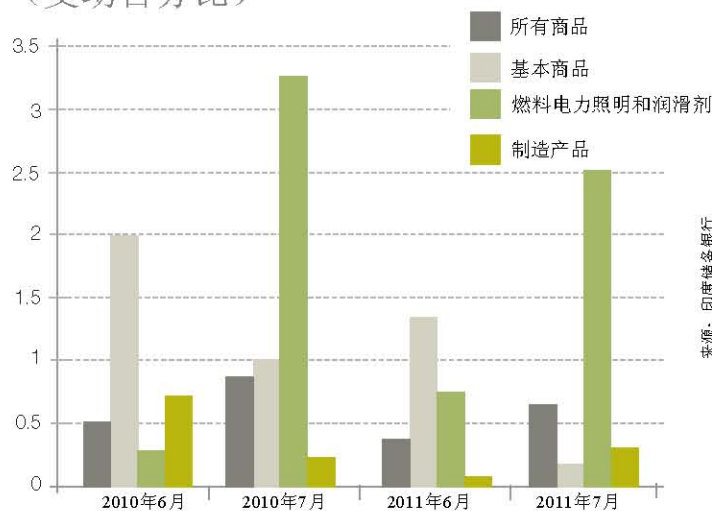


表4: FDI和FII资金流入

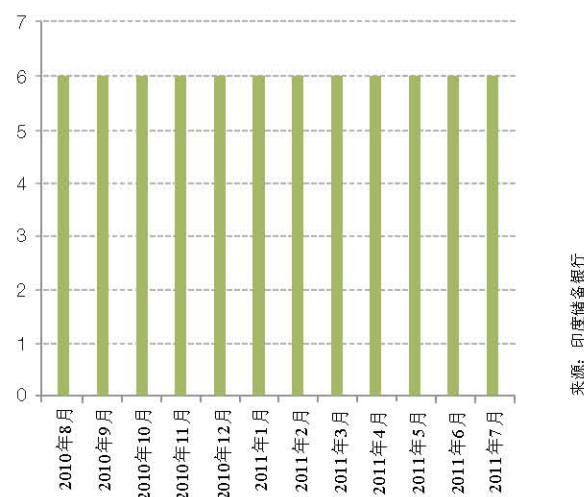


批发价格指数每月趋势 - 每月平均 (变动百分比)



关键宏观经济指标

现金储备率

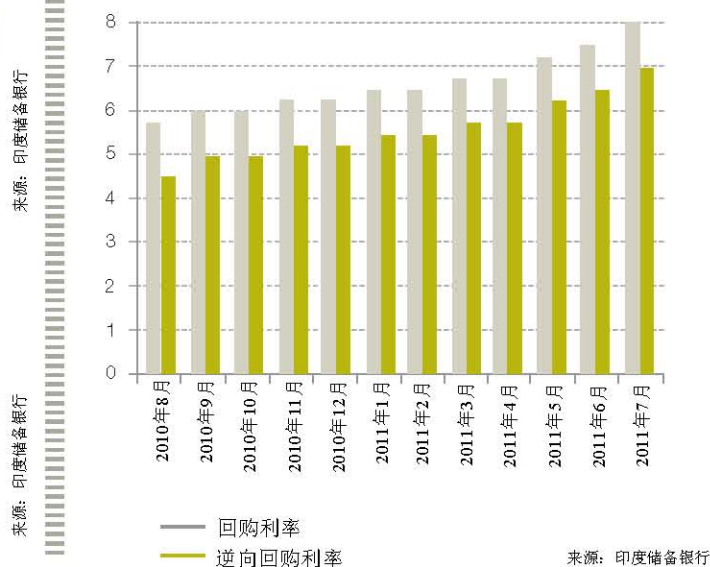


股票市场

日期	敏感指数	变动率	S&P CNX NIFTY 指数	变动率
2011年3月	17982.28	-2.40	5382	-2.80
2011年4月	19463.11	8.23	5835	8.42
2011年5月	19224.05	-1.23	5766.9	-1.17
2011年6月	18527.12	-3.63	5561.05	-3.57
2011年7月	18,974.96	2.42	5705.75	2.60

来源: 印度储备银行

印度储备银行政策利率



货币汇率

日期	卢比/美元	卢比/英镑	卢比/日元	卢比/欧元
2011年2月	46.19	73.45	56.26	63.01
2011年3月	45.25	73.16	55.34	62.37
2011年4月	45.11	72.54	54.41	63.91
2011年5月	44.10	75.65	54.28	65.28
2011年6月	45.06	74.31	55.42	64.78
2011年7月	74.31	72.48	55.42	64.78

来源: 印度储备银行



供图：通用印度公司

公司概况

▲收入：
1280亿卢比
(28亿美元)

▲部门：
家电、航空、
消费类电子产品、
配电、能源、资本、
医疗保健、照明、
石油和天然气、铁
路、水利、
智能平台

▲雇员总数：
14000

柔情巨人

作为地球上的六大公司之一，通用印度是其中最具创新性的。RUCHIRA MITTAL撰稿

一位体重较低的婴儿出生在一个偏远的印度村庄，他被婴儿保温器所产生的温暖包围，酣然入睡，该保温器由印度通用电器（GE）工程师研发，我们亲切地称它为摇篮曲。GE还参与战斗机、核反应堆及车辆的研发工作，设立发电厂，为各种企业提供解决方案等等。

早在1902年，GE就参与了印度第一个水力发电厂的安置，地址位于卡纳塔克邦南部高韦里河的锡沃瑟穆德勒姆。除了参与特哈斯战斗机的研发，公司还在塔纳市的Tarapore设立核电反应堆，地点位于孟买附近的马哈拉施特拉邦。在很多关键领域（从基础设施到能源、航空、交通运输、医疗保健和金融服务），GE已经成为印度的合作伙伴，与其成长和发展息息相关。在班加罗尔，GE设立了其第一个位于美国以外的研究与发展（R&D）的单位。即约翰·F·韦奇奇科技中心，它拥有超过5000名科学家和工程师。

一位GE的发言人说，印度公司现在的座右铭是“在工作中充分发挥想象力，并使其变为一种本能，想象力促成发展”，它使GE始终处于创新的前沿。尽管面对恶劣的经济环境，通用

印度公司还是有了将近1280亿卢比（约合28亿美元）的整体收入。公司改进了其在印度的投资和战略。去年年初GE公司在印度建立了一个独立的损益报告，这在GE也是首开先河，到目前为止，唯一拥有独立损益报告的是位于美国的母公司。继印度之后，这种特权也被应用到通用德国公司。

由于上述措施，通用印度公司的报告结构被重新格式化，以适应其新的国家模式。在早期的经营模式中，所有业务种类直接汇报给全球业务总部。如今，企业负责人直接向担任通用印度总裁兼首席运营官的约翰·L·弗兰纳里汇报。现在，印度的产品、分销和投资的关键决策权在本国公司手中。

说到印度，弗兰纳里说：“印度一直是GE的一个重要市场。在过去几年中，国家稳步发展，不断涌现巨大的商机，其在国际社

会的重要性只增不减。在印度我们押下了很大的赌注，我们相信在未来4到5年中，至少拥有30%的年增长速度。”通用印度公司已经做好准备，蓄势待发！

GE把自己的复兴归因于印度市场的巨大商机，该国拥有基础设施（电力、铁路机车和水）的核心领域，以及石油天然气和金融。GE的各项业务同印度的经济增长已经紧密的联系在一起了。

GE是一个高度多元化的全球工业巨头。从航空引擎的制造、发电、金融服务、医学显象到电视节目，GE的业务已经发展到160个国家，其全球员工总数约为300000人。2010年尽管全球经济衰退，但GE的全球性企业还是获得了近69000亿卢比（约合1500亿美元）的收益。

GE公司的历史可追溯到伟大的发明家企业家托马斯爱迪生的年代，他于1878年成立了爱迪生电灯公司。后来，经过合并成立了通用电气公司。

在印度，GE的业务涵盖了能源、资金、交通、航空、照明、家电、智能平台和位于班加罗尔的高科技研发中心。

在印度，GE在技术、运输和航空方面拥有高度现代化的基础设施。其能源划分包括水电、热力、石油和天然气、核能以及可再生能

源，例如风能和沼气资源。它同医疗保健、交通、航空和企业解决方案之间存在巨大的利害关系。通用电气资本公司横跨商业和消费金融业，GE发言人解释道。

印度劳动力已显著增加，以满足该国的需求。GE在印度拥有员工超过14000人，其足迹踏遍全国，涨势如潮。它在海得拉巴和班加罗尔拥有技术中心，占据着重要城市。

在未来的3到4年，GE预计其在印度的整体收益将会翻番，达到2750亿卢比（约合60亿美元）。公司正在加强能源方面的合作，以达到复苏经济的目的。“在这里，我们看到很多企业拥有强大的实力和势头，同时也关注到宏观经济的发展，

因此，我们侧重于推动更多的业务本地化。GE想要成为一家了解当地客户的本地公司，调整其全球技术，备货充足，以便印度客户可以随时随地购买到我们的产品。重点在



“印度一直是GE的一个重要市场。”

— John L. Flannery
总裁兼首席执行官
GE India
通用印度公司



供图：通用印度公司



“我们正在建设我们在印度的第一家制造工厂，有了更加本地化的支持，我们看到了强劲的发展势头。”

于，你变得越本地化，你就越有效率。我们在印度学的就是如何成为一家真正的本地公司。我们越快达到这个目标，我们就会越成功，同时也将更好地迎接我们的竞争对手……我们正在建设在印度的第一家制造工厂，有了更加本地化的支持，我们看到了强劲的发展势头。”

鉴于当地市场的迫切需求，特别是在成本和使用方面，GE医疗致力于为印度研发相关产品。比如由医疗部研发的婴儿保温器“摇篮曲”，是本公司新意境的完美体现。“摇篮曲”的成本小于标准保温器成本的1%。此外，GE的心电图机Mac I，是一台低成本的便携式装置，它由位于印度的GE技术中心研发而成，公司发言人说道。

成立于2000年的约翰·F·韦尔奇科技中心位于班加罗尔，主要为GE进行全球范围内的研究和工程工作。其科学家和技术人员致力于尖端技术工作。中心拥有超过1000项专利。

约翰·F·韦尔奇科技中心致力于研发Powerhaul系列机车，服务于运输部门，以及航空业的一个新的基线涡扇发动机，我们称它为LEAP-X。绿色创想是GE的一项经营战略，即投资环境挑战的创新解决方案，在公司获益的情况下为客户提供有价值的产品和服务。中心在水、医疗保健和能源等领域发展生态友好型技术。其中一些技术，包括适用于农村市场的零能耗清洁水解决方案，低风态涡轮机，高效率的燃气发动机，生物质能发电解决方案，以及印度研发的CT值，和低成本高效率的CT扫描仪。

GE创新、合作、发展的技术解决方案，提高了印度人民的生活质量。GE培育合资企业，其中印度企业家占大部分，受益颇深；GE获得了局部消息，而印度公司也充分利用了跨国公司的品牌、流程以及雄厚的财力。目前，GE在印度有四个重要的合资企业-从事医疗保健的软件和制造公司Wipro；印度最大的银行，公共

部门印度国家银行，从事信用卡业；另一家公共部门，Bharat重型电气有限公司，从事离心式压缩机；以及从事蒸汽涡轮机的Triveni工程。

结果显示，医疗保健部门特别是成功合作的印度Wipro公司，已经创造了可观的利润。该部门去年增长了20%，达到了137.7亿卢比（约合3亿美元），预计今年将达到183.6亿卢比（约合4亿美元），目标在未来5年内达到459.0亿卢比（约合10亿美元）。

首席执行官约翰·弗兰纳里说：“通用印度公司的收益应持续增长，在未来的4到5年内，每年至少有30%的增长。对于未来几年的GE市场，这应该是一个令人激动的消息。通用印度公司正在建立位于本国的首个多模态制造工厂，更加坚定了在印度的发展脚步。”

无论是作为其产品和服务的可观市场，还是作为一个低成本高效益，可供发明和创新的可靠的地方，全球工业、金融和媒体巨头已经了解了印度重要性。

弗兰纳里很高兴代表公司发言，他说，“印度，就像家一样。” ■

质量取胜 领先全球

2枚日本质量奖章，19枚戴明奖章。日本科学奖及工程师联合会盛赞以质量为导向的印度制造工艺和技能。印度是现代，铃木和其他大型企业首选的全球制造业中心目的地，提供从设计到交付的完整解决方案。




欲获取关于印度商业和经济的最新新闻和分析
请登录 www.ibef.org

世界各国 纷纷投资 印度市场

凭借审慎的控制和自由化组合政策，印度依然跻身全球投资商最青睐的前5个投资目的地之列。





印

度各地都在发生明显的变化。不只是更多的汽车、更好的道路、更开阔的机场和更闪耀的购物广场。这些只是更深层次的正向改观之中的可见部分。这种变化更多地体现为公司良治、更好的基础设施、更广泛的经济机

遇、更加安全、可靠、稳定的商业环境，以及准备好适应胃口渐大的各企业的更加敏锐的判断力。这是整代人前瞻性思考并果断地采取行动的结果。因此，这个拥有十多亿人口的国家已成长为世界第十大经济体——近来较世界许多发达国家展示出更多弹性、灵敏性和结构稳固性的放震荡经济体。

印度经济体万事俱备，而且与全球经济引擎的整合度越来越高。但不只是被全球经济引擎拖拽着发展，这个经济体还具有自己的动力。该国庞大、年轻且受过良好教育的人口群已经做好加入下一阶段准备。这个人口群具有机遇、需求和收入等钛内核，可以支撑该国度过全球经济危机，同时还能使经济像做体操般灵敏地反弹。

经济马达的这种健全的运转已经使许多全球企业家涌入该国，进而拉升了投资商和金融机构数目的稳定增长。经济增长是投资运转的引擎，而印度市场的外国直接投资（FDI）一直都很稳健有序。印度已成为充满活力的经济体，吸引了来自世界各地的投资商。去年，外国投资商为印度市场带来近1万亿卢比

（200亿美元），使该国成为吸引FDI最多的国家之一。据工商部统计数据显示，前年，印度收到1.19万亿卢比（260

“2011年5月，FDI现金流入上涨一倍多，增至46.6亿美元，成为过去39个月里FDI流入最高的月份。”

— Dev Raj Singh
执行董事、安永会计师事务所

亿美元)的外国直接投资,使该国成为世界上吸引FDI的第二大国。世界各地的报告和研究开始对印度经济、印度企业、迅速增长的印度本土市场、政府对开放性和财政控制兼顾的处理方法以及该国市场洋溢的愉悦气氛具有更多信心。

日本国际协力银行去年发布了一份报告,该报告将印度列为对日本投资商而言最具投资前景的第二大国。而利兹大学商学院在去年发布的另一份报告中则声称,印度是英国企业可以在2012-2014年间取得更佳业务发展的三大国家之一。据德勤印度主管Anis

Chatterjee:“对那些想要来印度办厂运营并开展业务的公司来说,成本低廉、受过良好教育且年轻的英语工人的随时可得性为该国增加了吸引力。此外,投资回报也非常高。”他告诉《India Now》,许多公司业已在这里创办研发中心。这些公司雇佣了许多当地的科学家和研究人员。如今,他们组建了全新的研究团队。我们正在为自己承担的研究工作申请专利,同时从NASA等机构获取嘉许书。这不仅增加了职员组成的多样性,我们还必须谨记,采用的业务运作方式准许这些研究人员可以自愿地随时离职。针对人员聘用、激励、工作状况、培训和研究机会的

这种投资会使您深信这些跨国企业会在这里长期入驻。

印度私人股本和风险投资协会(IVCA)主席Mahendra Swarup告诉《India Now》道:“印度是进行中、长线投资的极佳的地区。多年来,还对基础设施进行了改善,而FDI的指数级增至则验证了这一点。预计到2050年,印度将成为世界第二大经济体,投资机会比比皆是。国内储蓄和投资率都有所提高,而且投资商也已经开始行动了。”

Swarup以外国投资商的心态称:“庞大的国内需求吸引了外国投资商到印度进行投资。尽管个发达国家的消费者开销已经饱和甚至减少,但是印度市场却显示出猛增的情形。”

200亿美元
印度2010年的外国直接投资(FDI)。2011年4月,这一数值为1385亿卢比(31.2亿美元)。

数据来源:印度工业政策促进局(DIPP)

日益强大

事实上,今年年初,国际咨询公司德勤针对印度经济的现状和前景发布了一份报告。德勤公司在这份报告中称,2010-2011年间,电信、汽车和信息技术以及IT支持服务已展示出极佳的业绩。棉麻纺织品、皮革、食品和金属制品领域也开始复苏。2010-2011年前9个月的企业合并及收购数目出现50%以上的增长,这一数据明了地展示出该行业非常稳固。

据国际咨询公司安永会计师事务所最近发布的印度吸引力调查,今后15年,印度的年经济增长率有望超过8%,而印度中产阶级的人口数则有可能增加两倍。随着可支配收入的增多,国内需求有望在2010至2030年间取得9%以上的年复合增长率,该调查援引国际经济分析和咨询公司Oxford Analytica(牛津分析)的全球经济趋势每日简报称。安永会计师事务所在报告中称,这些数据表明印度吸引的全球FDI份额逐渐增多,并排到了一个极佳的位置。

安永会计师事务所税务部执行董事Dev Raj Singh表示:“今天,印度是世界上最具吸引投资的国家之一,并

将继续是具有吸引力的投资市场。这是因为：印度在购买力平价方面是世界第四大经济体；印度是工业化程度最高的第十大经济体；印度具有自由、透明和前瞻性的FDI政策；印度具有广泛、渐进、成熟而规范的银行体系和资本市场；印度是投资回报率最高的国家之一；而且印度的贸易政策与国际认可的世界贸易组织（WTO）的政策完全相容。”

谈及经济表现以及印度是如何吸引FDI的，Singh说：“2011年5月，FDI现金

流入上涨一倍多，增至46.6亿美元，成为过去39个月里FDI流入最高的月份。这一增长反映了外国投资商对印度经济的信任。”

谈到最可信而且获得最广泛认可的标准时，联合国贸易及发展会议（UNCTAD）的世界投资年度报告

（WIR）几乎被看作是分析世界经济投资表现的黄金标准。它是由政策制定者、CEO及专业学者异常审慎地做出的报告之一。去年，WIR将印度列为世界最吸引FDI的第二大国，宣称到2012年之前，印度仍将是吸引国际投资商的最大投资目的地之一。

UNCTAD高级经济学家兼瑞士投资问题主要负责人Hafiz Mirza教授是WIR的作者之一。Mirza还是英国布拉德福德大学管理学院国际贸易专业的教授，他在2011年WIR发布后不久的一次访谈中向《India Now》坦言：“就市场寻求型投资而言，印度的市场规模及其增长潜力使其成为具有吸引力的投资目的地。总的来说，印度在吸引FDI方面颇具增长前景。”

Mirza对印度的业绩表现极其世界排名持乐观态度：“每年我们都对跨国企业及其今后3年的投资意向进行调查。印度总是处于前十名之列，而且通常排在前五名之内。”

在去年新德里召开的那次基础设施会议上，辛格总理强调指出，把基础设施的投资额度加倍，增至1万亿美元，进而实现十二五规划期间（2012至2017）9%的GDP年增长率。专家赞同地表示，这将吸引印度市场迫切急需的外国直接投资。

20%
服务业在2010-2011年流入印度的FDI总额中所占的份额。制造业在FDI总额中所占份额最大，其次是销售、营销和扶持企业。

吸引FDI的因素

印度的人口构成中年年轻人人居多，这些年轻人的消费扩充了中产阶级人群。印度的人口构成还有助于该国凭借不断增多、受过良好教育但相对较低廉的劳动力来提供具有性价比的产品和服务。该报告称，这是一个关键性优势，今后，这一优势将把印度从大多数发达国家和当前高速增长的经济体中区分开来。据牛津分析公司的每日简报，到2031年，印度的人口将增至14亿。其中，14至64岁人群将增多，从而导致较高的工人比例以及较高的储蓄率。印度5亿多的劳动力大

军具有很高的成本竞争力。不仅如此，麦肯锡的一份报告中还声称，考虑到印度具有的这一人口优势，到2030年，印度将变成平均年龄只有30岁的‘年轻’国家。

对于自己广泛调研的印度吸引力调查，安永会计师事务所去年晚些时候针对印度市场增长潜力采访了500多位企业领导者。结果发现，大多数人认为，到2020年，印度将在教育、研发（R&D）和创新领域处于全球领导地位，并成为提供高附加值产品及服务的大国。

安永会计师事务所所在报告中援引国家工商部部长Jyotiraditya Madhavrao Scindia的话说，印度具有健全的基本经济因素以及5亿多人的中产阶级群体。对任何全球投资商而言，印度在迎合庞大的国内市场方面的机遇就像为了满足国际市场对制造业的需求时具有的机遇那样多。

作为对部长言辞的呼应，德勤公司的Anis表示，海外投资商想简化经商和投资回报。“印度具有良好的企业良治

各行业的业绩表现

迄今为止，在吸引FDI方面，金融和非金融性服务行业都处于领先地位。下面是2010年各行业在吸引投资方面的业绩表现（以百万美元为单位）：

- 服务业 658
- 建筑业 311
- 汽车工业 266
- 电力 256
- 计算机软硬件 96
- 冶金产业 52
- 电信 46
- 房地产 38
- 化工产品 34
- 油气行业 6



数据来源：印度工业政策促进局（DIPP）

标准以及较高的资产回报率。在中、长线投资领域，各公司在印度的赢利比世界其它地区的更多一些。但是这些公司并非纯粹地挣到钱后就回去了。这些公司入驻印度并长久逗留”，他说。

国家应用经济研究理事会（NCAER）开展的研究对部长和Anis的断言给予了确切的强调。在宣称获得FDI资助的制造类公司占居印度出口总额的12%时，该理事会进行了有趣的观察。这意味着FDI涌入印度主要是为了抢占国内市场，这份题为《2010年涌入印度的FDI与其增长之间的联系》指出。

据安永会计师事务所发布的报告称，同中国相比，涌入印度的FDI依然很低。华尔街日报在7月的报道中援引中国商务部的说法称，印度去年收到的FDI在4.85万亿卢比（1060亿美元）以上。

但印度对外国投资商的吸引力还在不断增加。这份报告称，这是因为同高度依赖出口的中国相比，印度更多地依赖国内市场。因此，印度能够更好地抵御全球经济衰退的冲击。

成长故事

据印度政府针对FDI政策依据的讨论文件，尽管处于艰难的经济衰退期，但2008年流入印度的FDI依然高达2.3万亿卢比（400亿美元）以上。描述到印度FDI政策多年来的演变时，该文件称1991至2000年处于自由化的十年分水岭时期。1991年，印度政府准许在35个主要行业中有51%的FDI，而且还组建外商投资促进局（FIPB）在政府制定的政策下考

印度5亿多人的劳动力大军具有很高的成本竞争力。麦肯锡在一份报告中声称，到2030年，印度将成为平均年龄只有30岁的‘年轻’国家……

虑相应事宜。2000年以来，经济真正开放了，将剩下的所有活动都设在自动通道之下，其中包括敏感性非银行业务金融公司（NBFC）。对FDI开放的保险和国防行业将上限设为26%，而对于电信服务业的开放界限，则将其从49%提升至74%。

去年，印度政府进行了影响深远的改革，把针对FDI的所有现行规定合并到一份文件中，以便查阅。因此，只有三种手段大致地对FDI进行调控：

股权上限：将大多数经济行业对外国投资开放，但是对权益资本的外国所有权进行控制和限定。

入境渠道：从本质上讲，这同FDI能否自动进入，还是印度政府将不得

不在准许FDI进入之前对许多方面进行检查有关。这需要政府的监管，包括筛选和批准。

限制条款：在牢记印度利益的前提下，列出了运作限制或许可条件，如：国籍标准、资本最低额度和锁定期限。

投资格局

阐释投资格局时，安永会计师事务所的Dev Raj Singh称：“2010-2011年间服务行业最高的FDI股权流入约占流入总额的五分之一。”

但是，变革之风扑面而来，并且带来了鼓舞人心的新闻。在印度强健的国内市场的驱使下，除软件和IT业之外的其它行业正快速赶上来。汽车业、

通讯业、消费品业、金融服务业和建筑业正迅速扩张，安永会计师事务所在印度吸引力报告中援引FDI情报机关（伦敦金融时报下属的一个经济智囊团）的说法称。

现今，FDI重点关注的最大领域之一是电讯业。此外，极具成本竞争优势的汽车业的排名也很靠前，不仅刺激了内需，还使印度成为汽车及汽车零配件的制造和出口中心。

制造业为印度吸引的FDI项目最多。其次是销售、营销和支持、商业服务，以及设计、开发和测试。“今后的七至十年里，制造业将突显为最有前景的行业，并且很有可能招致最多的FDI关注——制造业将成为我们下一个重大的成长故事。我们将目睹基础设施、电力、房地产、住房及汽车等市场活动的增强”，德勤公司的Anis称。

吸引FDI的主导行业有：汽车、基础设施和消费品、卫生保健、可再生能源、生物技术、塑料和化工产品。据Oxford Analytica（牛津分析）咨询公司的每日简报，卫生保健市场的总值到2012年将达到700亿美元，到2017年则翻倍至1450亿美元。目前，私营保健公司控制了个拓展

“事实上，外国直接投资已经改变了印度。”

— Hanif Mirza 教授

瑞士日内瓦联合国贸易及发展会议（UNCTAD）投资问题首席负责人

性市场的90%左右。

鼓舞人心的趋势

确实如此，变革之风正扑面而来。7月，重要部门具有较高权力的秘书团决定，倘若外企引进的FDI在1亿美元以上，则准许有组织的多品牌零售店中拥有51%的FDI。商务部和部长内阁必须在运作之前批准秘书委员会的推荐性做法，但零售行业却积极地推动了发展。对于单一品牌的零售商店，如玛莎百货，印度政府曾于2006年准许FDI的进入。据印度国际经济

关系研究委员会（ICRIER），印度零售行业的市值约为6000亿美元。

安永会计师事务所的Devraj Singh援引2011年第三季度的BMI印度零售报告的观点称，在多品牌零售业，销售总额将从2011年的4000亿美元左右增至2015年的7860亿美元。稳健的经济增长、终端消费者较高的可支配收入以及零售基础设施的迅速建造是增长预测背后的关键因素。随着向中、高端消费者群体的扩张，该报告还指出了二、三线城市的增长潜力。“个人信用的较大程度的可得性，以及改善人们出行便利性的车辆的不断增多也助推着年零售额向12%以上迈进”，他补充道。印度零售业为GDP贡献了22%左右。

印度政府还强有力地使用交通和通讯设施开发连接主要工业中心的基础设施走廊。有四个著名的走廊：孟买-普纳走廊，工程设计中心；德里-斋普尔-阿格拉“金三角”，贸易和制造业中心；苏拉特-阿默达巴德工业走廊；以及Golden Quadrilateral，连接德里、孟买、金奈和加尔各答四个主

专家们越发注意到，各公司正在以多种方式对印度市场进行投资。不只是投资回报——他们押注于印度的发展。

要的工业中心的全国高速公路网。

在最近发表的题为《印度FDI趋势及分析》的报告中，国际咨询公司Dezan Shira及联营公司称，较高的经济增长、有利的人口构成、讲英语的人群以及成本低廉的劳动力等因素已经使印度成为众多外国国际企业的首选投资目的地。由于印度政府推出了许多税收优惠政策，前五年投资商们无需支付收入所得税，接下来的五年只需支付50%，而且之后还可以享受免税优惠。

商务部在网站上列出了印度经济的主要属性，声称印度在2011年取得了显著性增长，而其余的许多经济体却遭到了全球经济衰退的重创。之所以能够在经济衰退期逆势增长，是因为制造业、建筑业、贸易、酒店业、交通和通讯业、金融业、保险业以及房地产和商业服务业的稳健增长，这些行业如今都吸引了更大数额的FDI。农业当然是取得成功的一个典例，同上一年度0.4%的增幅相比，2010-2011年的农业有望增长5.4%。德勤公司在针对印度经济现状及发展前景的报告中也表示，实际增长将高于之前的预期。该网站援引摩根斯坦利的报告称，三至五年内，印度的增长速度将赶超中国。因此，今后20-25年间，印度将以9%-10%的涨幅成为世界增长最快的经济体。

据贝恩（Bain & Company）国际咨询公司最近针对印度风险投资协会（IVCA）进行的详尽研究，私人股本（PE）正迅速浮现为印度FDI的重要来源。印度经济在2010年处理亚太地区主要市场间的交易活动中增幅最大，一份题为《2011年度印度PE报告》的报告称。尽管远在2007年170亿美元交易峰值之下，但去年的交易总额高达100亿美元左右。其中包括风险投

56.5亿美元
印度2011年6月的
FDI现金流入是2010
年6月的四倍多。

数据来源：印度工业政策促进局（DIPP）

资、基础设施PE投资和房地产投资。

经济学者的赞同

印度新德里对外贸易学院（IIFT）副教授Jaydeep

Mukherjee博士说：“FDI是将先进技术从发达国家引入新兴经济体的主要传输渠道之一。它带来了资本、技术外溢、人力资本成形、国际贸易一体化，以及企业发展和良治增强。”专家们赞同，通过填补国内储蓄和投资之间的差额，FDI扮演了重要的作用。他们还指出，FDI还对GDP、出口、生产力和就业机会的绩效表现具有影响。

安永会计师事务所的Singh声称：“FDI往经济中注入了新产品和服务、制造技术和营销技巧，扩大了就业机会，刺激了基础设施的扩充，并且通过将本国经济同全球网络连在一起的方式，激励了竞争力的增强。”

UNCTAD的Hanif Mirza教授赞同地表示：“事实上，FDI已经对印度经济产生了改变。例如，服务外包业是公认的开创印度软件及辅助产业的基础。”

专家们越发注意到，各公司正在以多种方式对印度市场进行投资。不只是投资回报——他们押注于印度的发展。德勤公司的Anis对这一方面总结得很好，他说：“FDI不只是将美元带到印度，它还是印度经济取得成功的主要因素：用FDI拉动印度经济的增长，并将印度经济沿着全球经济价值链向上移动，建立持

久的经济稳定性。”

印度不可能独自完成这一使命——需要世界各国来印度投资，在这里开展业务、繁荣经济并留在这里。但是需要指出的是，如果印度本国会不奋进的话，世界各国也不会这样全心全意地努力。

虽然有许多看得见和看不见的改变，但是早在都市景致开始改变之前，印度各地人民的态度就已经先改变了。这包括人们对耕作技术、教学实践、营销方法、创新思维、开放、管制、均衡等各方面的态度。因此，不只是印度民众做好了适应、学习和演进的准备，印度政府也愿意灵活地抓住这些机遇。

相关的政策和法律越变得对企业更加友好，为越来越多的从世界各地赶来印度开展业务的投资商铺平了道路。谨慎但具有扩张性的印度经济已平稳地在发展轨道上滚滚向前，并且吸引了世界各国的关注。

“FDI不只是将美元带到印度，它还是印度经济取得成功的主要因素：用FDI拉动印度经济的增长，并将印度经济沿着全球经济价值链向上移动，建立持久的经济稳定性。当往前回顾时，我们发现FDI改变了印度。它把印度变得更好了”，Anis说。

就像安永会计师事务所的Dev Raj Singh先前的讲话发出的回音那样，印度政府最近举行的发布会称，印度今年6月的FDI现金流入达到56.5亿美元，是去年的四倍多。各种迹象都表明，印度经济的吸引力使前来投资的外国投资商越来越多。

“过去20年里，印度经济是如何开放的一事令人惊奇，你可以看到我们已经取得的成就。今后七至十年的变化将更加惊人”，自信的Anis补充道。

确实如此，世界各国都纷纷投资于印度市场。■



图：艾恩·皮托托斯·科姆

人多 力量大

政府通过要求全国农村民生任务将自助小组组织成有影响力的联盟来加强穷人的力量。 作者：HEMANT KUMAR

2010年6月，政府设立了全国农村民生任务(NRLM)，围绕以社团为基础的机构来实施新的扶贫战略。全国农村民生任务的重点是向经济落后家庭推行多种多样、有利可图的个体经营机会。全国农村民生任务的战略核心就是要动员所有这样的家庭加入有效的

自助组。不仅如此，其目标是将各种各样的自助组组成强有力的联盟，从而具备有效的交易能力。

通过与政策制定者们合作，全国农村民生任务可使这些家庭更容易获得信贷以及其它金融、技术、市场方面的服务。其目的就是，通过让他们获得能找到工作的技巧来使其家庭自给自足。

自助组省去了中间人的需要，并且增加了社会经济机构的力量。成立自助组并使其联合起来，是全国农村民生任务的设计核心，其重点就是使自助组以妇女为中心。在全国，大多数这样的组织都已有了相当广泛的妇女参与度，但全国农村民生任务对妇女的特别重视还是有助于强化政府所持的态度以及所进行的准备工作。

全国农村民生任务的积极方面就是其自助组联盟概念。这可以帮助穷人克服市场制约和规模方面的问题。通过数量上的强化，联盟可以集体进行采购和市场销售活动。

由于银行信贷是穷人机构的主要资金来源，全国农村民生任务将向这些机构提供周转资金方面的支持并以种子资金的形式向其提供资本补贴资金。印度中央银行(RBI)说，金融扩展计划能使大多数社会弱势群体享受到主流金融产品和服务。从这一点来看，全国农村民生任务已形成了一个金融扩展战略，使穷人成为了银行系统的理想客户。银行将为所有程序受益人、自助组及其联盟开立储蓄账户，并提供所有银行服务方面的便利，包括储蓄、信贷和汇款。

全国农村民生任务将开发农场和非农场企业贸易群，重点是提高产量、质量并降低成本。它还将向贫困农民提供实体平台以应对市场力量并有效的做生意。

自助组已经表现为社会经济变革的强有力代表，与其有关联的农村人员和城市企业家都已认识到它们的价值。

归根到底，人多确实是力量大。■

青年人才的力量

印度拥有全球第二大科学家和工程师人才库。一半印度人口在25岁以下。平均而言，每年超过770万人加入劳动力大军。



欲获取关于印度商业和经济的最新新闻和分析
请登录 www.ibef.org



在获得印度管理学院学位后，无数的工作机会摆在 Sarath Babu 的面前，但是这位化学工程师已经找到了发展企业的合适配方，而不是一份工作。

通过他的艰苦奋斗

年轻的 Sarath Babu 白手起家，终于建成了一家具有社会责任感的成功企业。 RUCHIRA MITTAL 撰稿



▲ 激励年轻的一代：在泰米纳度邦塞勒姆市的伯瓦伊工程学院，给学生们做有关创业的演讲。



● 青年偶像：Sarath的非凡成就为他带来了持续不断的演讲邀请。每次演讲，他都会提到努力工作的必要性。

Sarath Babu和他的四个兄弟姐妹出生和成长在麦迪帕康（位于印度南部沿海的泰米纳度邦的省会陈奈的市郊）的一个贫困的家庭中。他的母亲Deeparamani为了供孩子们上学，每天必须努力地做三份工作。

“母亲用她微薄的收入抚养大五个孩子真是十分辛苦。她早上在路边的小摊棚里卖idlis(一种用米做的蒸制而成的薄饼)，白天为了午饭而在学校工作，晚上则接受政府的成人教育计划提供的教育” Sarath满怀感激的说。

他一直是一个成绩优异的聪明的学生，注定会取得成功。在他的母亲辛苦工作时，他努力的学习，以优异的成绩完成学业并作为一名化学工程师从著名的博拉科学院（BITS）毕业。

他在已婚姐妹们的借钱资助下完成了工程师学位。毕业工作几年之后，他把钱还给了她们。

但是不久，他心中的创业激情开始鼓动他，接着他去了整个国家最受欢迎的学校-位于古吉拉特邦阿默达巴德的印度管理学院进修。Sarath确实是非常的聪明。从印度管

理学院毕业后，他可以轻易地得到一份工作，但是他立志要成为一名企业家。

“在我看来，我的母亲是最成功的企业家，” Sarath在谈到母亲为了让她的孩子们得到良好的教育和保障他们的未来而如何专注的工作和无私的奉献时，说到。

从印度管理学院毕业三年后，30岁的Sarath在2006年建立了Foodking餐饮服务公司。Sarath告诉《今日印度》，建立这家公司的目的是“给文盲和半文盲人群提供工作机会并帮助他们提升生活水平。”

公司给商业区的办公室，银行和软件公司提供点心。Foodking同时也给各种活动，工厂以及诸如博拉科学院（BITS）和阿默达巴德印度管理学院（IIM）等教育机构的提供餐饮服务。Sarath也同时为他的食品建立起了零售直销店。当Sarath在印度管理学院就读时，企业家导师N R Narayan Murthy担任该学校主席一职。因此，这位世界著名的IT巨人Infosys的创始人自然同意帮助Sarath开启在阿默达巴德的生意，尤其是在了解到这位年轻的企业家拒绝了轻松的工作机会而选择创立Foodking的经历后。

Sarath在2006年的启动资金：微不足道的2000印度卢比（44美元）。现在，他说Foodking的营业额为八千万印度卢比-差不多两百万美元。

对于为什么选择创立Foodking而不是从事一份工作，他说他知道自己能够很好的照顾自己的家庭。“但是同样激励我的因素是，通过给农村和郊区的年轻人提供工作机会和赚钱方式，我能够在整个印度建立起就业能力的连锁反应。一份工作只意味着我仅能满足我的家庭的需要，而我希望自己能够做点什么去帮助成千上万的人找到工作。”

在最初创建他的企业时，Sarath作为一名初次创业者，没有找到资金支持。Foodking的初始投资仅为2000印度卢比，第一个订单是给一家俱乐部的会议提供100杯咖啡。他的朋友们给公司提供了资金资助，而他则连续不停地工作，有时候甚至通宵工作。

Sarath说，最初的时候十分艰难。他在阿默达巴德创建了食品直销的连锁店，然而它们全都遭遇亏损。他明白只有销售量才能给他带来利润，但是他很难获得订单。最后他把目光投向了阿默达巴德印度管理学院，希望能够得到其每日餐饮服务合同。在克服初始的困难后，他赢得了合同。

在他得到给皮拉尼博拉科学院（BITS）提供每日餐饮的合同后，公司迎来了发展的转折点。从那时起，Foodking摆脱了一直亏损的困境，开始每天都能盈利。不久之后，他从全国其他的博拉科学院（BITS）中心以及签约的企业客户那里得到了餐饮供应合同。现在Foodking给全印度的五所大学的学生，学院和员工提供餐饮。“Foodking在为企业和机构提供餐饮服务，同时

也在全印度开设零售小餐馆，”Sarath补充道：“公司现在完全没有债务并且自持。我们没有外来资金资助并且致力于成本管理制度。”

Sarath说：“我们在陈奈设立了4个零售直销店，我的目标是在全国至少开设100家像这样的零售直销店。”

他的业务通过三个不同的部门来运作：位于陈奈的总公司-负责所有的文书工作和人力资源需求；厨房，以及奔走于各地的Sarath本人。他奔走于全国各地视察工作，激励年轻人，选择合适的合作伙伴，并为他的投资选择能负担的起的房产。

自从Sarath通过个人奋斗取得巨大成功的故事被传媒报道后，他开始收到大量的合作和加盟的提议。但是他说他对选择合作伙伴十分审慎。“我不想冒减弱Foodking模式的风险。我们的目标是给低收入人群提供低价格，高质量的食物。我通过为我的零售店选择更便宜的位置来削减日常开支。每家小餐馆设计很精巧且不需要很大。高端餐馆和饭店的食物价格之所以高，仅仅是因为它们装修高档。我们的食物质量必需保持并且在这方面不允许有任何的松懈。我也希

我们的目标是给低收入人群提供低价格，高质量的食物。我通过为我的零售店选择更便宜的位置来削减日常开支...



他眼中的光芒：和来自贫困家庭的孩子分享快乐，Sarath告诉他们：“你们能够成功-我做到了。只要你们专注并努力工作。”

望选择郊区的年轻人成为我的加盟合作伙伴。我相信他们将会在他们所在的地区提供更多的工作机会，”他说。

Foodking有一项固定的社会议题。其大部分的员工是来自贫困家庭的辍学人员或来自农村的年轻人。Sarath对他们进行培训并让他们准备好承担岗位职责。

Foodking经营着两家中央厨房，能满足15家直销店的服务需求。这两家厨房都能提供北印度和南印度的菜肴。



◎ 赞誉：Sarath由于其杰出的成就被授予无数的奖项。



他所具备的能力是与生俱来的智慧和最先进的理念的巧妙的结合。“我喜欢在校园之外，不需要在基础设施方面投资太多的地方工作。我仅是建立自己的团队并接纳新成员。这帮助我能够保持降低成本。” Sarath为全国的学生服务并且正在和企业签订最终合同，为它们提供餐饮服务。

“我们与众不同，因为我们以最实惠的价格提供最好的品质。” Sarath补充道。

印度的机构和企业的餐饮需求正在快速增长，在Sarath看来，此类业务可以增长到超过三百亿印度卢比（差不多7亿美元）。各类型的公司正在全方位地照顾它们的员工，而它们首先要做的是给它们的员工提供美

味，有营养且实惠的餐饮。

举例来说，Sarath提到位于新德里附近古尔冈地区的计算机硬件巨头Dell，它为一天所有的用餐和餐间点心准备了精心设计的菜单。类似的，三星在古尔冈的制造工厂使用1000平方尺的设施提供印度和韩国的美食。

他说他热衷于让年轻人感受和体会教育，勤奋工作，专注，创业精神及领导能力的力量。他专心致志地努力通过这些理念影响年轻的男生和女生，到目前为止，他已经去了800所学校和大学，给至少800,000人做了演讲。他同时在一些大学成立了企业家小组，学生们可以在那里对他们的企业理念进行试验。

Sarath说：“我想在更多的城市

甚至国外建立Foodking的分部。所以为了增加分店，我们正在培训几百个年轻的企业家。”他成立了无饥饿印度基金会，其目标是每年至少让100,000人免受饥饿。“我想要激励这个国家的年轻人行动起来，确保每个人每天都能得到足够的食物。”

有了像Sarath这样的人支持，实现这个目标似乎完全有可能。■

行业动态

精彩导读



基础设施：尽管处于经济衰退期，但该行行业仍然是增速最快之一。 第31页



体育用品：这个劳动力密集型行业如今是印度的优势之所在。 第33页



机床：革新性政策及各企业单位进展得非常顺利。 第36页

针织品



图片来自PHOTOS.COM

印度针织品行业的历史可以追溯到1893年，当时的一位有远见的企业家在

Calcutta（加尔各答，现在的Kolkata）创办了一家小规模针织品工厂。自那时起，该行业开始扩散到全国各地，最值得注意的是扩散至旁遮普邦的卢迪亚纳、泰米尔纳德邦的蒂鲁巴、阿默达巴德、班加罗尔、德里、加尔各答和孟买等大都市，以及北方邦的一些城镇：瓦拉纳西、坎普尔、萨哈兰普尔和贝拉里。这些羊毛类、合成纤维类和棉花类针织品生产中心为印度经济做出了巨大贡献。

过去十年该行业经历了良好的发展。从世纪之交国家纺织品政策的颁布开始，在全球纺织品市场抢占更大的份额显然成为优先考虑事项。今天，纺织品在印度货物总出口中占据极大的份额，而作为纺织品其中的一个小类的针织品在成交量方面几乎占据纺织品出口总量的一半。印度针织品制造商正在从欧盟、美国、加拿大和日本等精密市场预定订单。此外，世界知名品牌也从印度采购产品。其中包括阿迪达斯、耐克和法国鳄鱼等运动服饰供应商，以及贝纳通、Jockey、英国玛莎百货、J.C. Penny百货公司、沃尔玛、Mother Care、唐美·希碧格、意大利Diesel等领先的服

结合紧密的针织产业

从一个多世纪前粗陋地开创到如今在全球市场抢占更大的份额，这期间印度针织业走过了漫长的发展历程。 CHARU BAHRI撰稿

饰零售商。这一趋势有望加剧，尤其是在世界范围内相较于机织服装，针织服装更受偏爱。这是因为织品本身内在的优良品质——良好的舒适度、延展性和透气性。

印度优势

印度的针织品制造商受到更高追捧有许多原因。印度为该行业生产了大量原材料，它是世界上最大的棉花出产国之一，同时还生产聚酯纤维、丝绸、粘胶纤维等织品。相较于某些竞争国和地区：中国香港、泰国曼谷和中国台湾，印度具有技能熟练的廉价劳动力。这使得印度出口商在制成品的议价方面具有较大优势。

产业结构也不断优化。从北部的卢迪亚纳至南部的蒂鲁巴，将纺织品（含针织品）生产中心规划组织成大、中、小型生产集群。据估计，大约70个纺织品生产集群出产了该国80%的纺织品。这种集群式结构帮助中、小企业摆脱了独自运作的劣势。生产网络更佳，而且从规模化经济体中获利并提高了议价能力。联合之后，它们还具有更大的筹资能力。

集群式结构

可以很明显地看到，不同规模的生产厂商组成集群式网络后运作得更好了。小型从属厂商为大、中型厂商效力，为其提供必要的附加品，如：针织的及定制衣领、袖口、纽扣、系带、衣架和标签以及3D碎饰、刺绣碎饰、拉链

和图案等配饰。从社会经济角度看，中小型企业分散在经济财富方面也扮演着重大作用，而且还为许多劳力提供了就业岗位（源于其劳动力密集特性）。中小型生产厂商也能够更快速地提供定制化的订单服务，而且成本更低。这一优势更好地配合了重新定义服装流行期的西班牙扎拉及瑞典H&M等零售商。如今服装流行期仅能勉强持续两个多月，而过去则为五、六个月左右。

在卢迪亚纳，该城市被戏称作印度的曼彻斯特，因为它享有有利可图的羊毛类针织品业90%的份额，围绕大号套装群集的附属工厂为西欧和美国的高端市场生产了令人惊愕的价值260亿卢比的时尚针织衫。尽管该城市没有临近任何港口，但还是取得了这么大的成就。

认识到集群结构的优势

印度的针织品之都，拥有从纺纱到出口的整个针织品价值链的众多厂商。去年，以出口为导向、由6000多个生产厂商组成的蒂鲁巴产业集群出口的针织品价值25亿美元，占印度针织品出口额的40%左右。许多完全垂直整合的公司，如Eastman Clothing、Centwin、Poppy's Knitwear、Dhanam International、Kaytee Corporation和Network Clothing Company都垂直整合了完整的生产工艺：从纺纱、针织厂、纺织工艺到服装厂。

蒂鲁巴针织品行业的前瞻性代表们正在寻求提升市场营销能力和销售额的良策，让出口导向型厂商在比利时安特卫普创办仓库。在当地创办的存储仓库可以促进谈判桌上的业务谈判，因为这些现货可以令采购者详

世界知名品牌也从印度采购产品。其中包括阿迪达斯、耐克、法国鳄鱼、贝纳通、Jockey、英国玛莎百货、J.C. Penny百货公司、沃尔玛……

后，政府开始寻求在全国各地推广发展20个产业集群，为技改和行销支撑提供技术援助和财政补贴。这些支撑还会加强中小厂商的竞争力，并帮助他们巩固各自在全球价值链中的地位。

前瞻性产业

印度针织品行业的杰出之处在于该行业可以改善自身前景的前瞻性做法。就这一点而言，没有哪里比蒂鲁巴更明显。蒂鲁巴是

细考察并立刻购买。品牌增强活动还帮助提升了该市的形象，所生产的针织品的品质很好，包括100%的棉纤维产品，掺有聚酯纤维、粘胶纤维以及拥有无捻、羽触般轻柔度、抗菌、可降解、阻燃或耐火等特性的改良型纱线的棉纤维产品。已指定海外和当地代理商来改善营销网络，并准确地辨识服装流行趋势，以增加销售额。市内的贸易展销会馆和货物测试实验室也对推动该产业的发展起着重要的作

用。测试用基础设施帮助构建了采购者的舒适度并降低了产品拒收百分比。过去十年，批量订单方面的产品拒收百分比下降了5%左右，降至更加标称的1.5%。

展望未来，蒂鲁巴出口商协会电子化整备中心（TEA是蒂鲁巴基于棉线类针织品出口商的协会）首席执行官Sanjay Kumar Gupta希望看到生产商专注于将生产作业进一步流线化并改善作业透明度——“投资于当代机械还不够。必须将恰当的体系部署到位一事放在首位，而且必须覆盖整个供应链。其次，只有产业能够面对进入国内的跨国品牌的竞争并抓住新出现的机遇。鉴于现如今印度在全球纺织品贸易领域的份额仍然是最小的，因此这类机遇将会有很多。”这方面的一个重大步骤是完全整合的软件解决方案（基于云计算）搭配微软

Dynamics AX平台上的Wipro的推出，这可以处理服装行业的上产作业和加工，并因此帮助在所有加工流程和整个价值链的利益相关者之间建立极其重要的联系。该体系将基于行业最佳做法。不能支付昂贵的高端解决方案的中小规模厂商也将能够以承担得起的成本获得较大收益。

考验时期

对印度针织品生产商而言，尽管出现了许多好现象，但是北方邦和卢迪亚纳的工厂却面临投入成本上涨的挑战。近年来，未加工的棉线和纱线（包括人造纤维）的价格上涨了两倍多，这迫使制成品的价格上涨30%至50%。此外，服装、针织品及成衣的10%的消费税也被均摊到制成品的价格中。价格上涨会对国内需求产生不利影响。

印度北方邦的第三大生产中心还在与财政吃紧作战，电力紧缩和增加员工的高价津贴可以帮助他们度过通胀期。在卢迪亚纳，无规律的电力供应正在阻碍针织品厂商实现其生产能力。“生产厂商们正在投资于自动化设施，因为这可以帮助提高生产力——一台机器可以替代15名员工。鉴于技能型劳动力短缺而且薪水在两倍于正常水准的数值附近波动，因此机器的引入也有必要了。但是电力波动已导致某些厂商因传感器故障而遭受损失”，卢迪亚纳针织品俱乐部主席兼卢迪亚纳综合性纺织园区常务董事Vinod Thapar评论道。

一旦投资11.5亿卢比左右、站地69英亩的卢迪亚纳综合性纺织品园区投入使用，则其中的一些问题预计将被解决。Thapar看到了实施更多

此类举措的空间——“这些园区将把纺织品工厂淡出市区并帮助他们拓展业务。这些园区还将帮助纺织品厂商了解纺织部根据技改基金计划（TUFS）和各种其它计划提供的资金。我们期望85个

中小厂商可以搬进即将投入使用的园区中。但愿纺织部能够推广综合性纺织品园区计划（SITP）。”

劳动力培训

还在进行其它努力以解决殃及该产业的劳动力短缺问题。总的说来，印度纺织品及服装行业雇佣了约5000万人，为8%的群体提供了生计。在印度南部，劳动力多为女性。

为了确保该行业不会遭受对经过培训的劳动力的缺乏，已经在蒂鲁巴创建了十六家培训机构。这些教育中心提供全日制和非全日制两种课程。例如：NIFT-TEA针织品服装学院提供编织、时装设计、产品推销、服装生产及管理方面的课程。据估计，每年毕业的200名学员中80%的都被聘入该行业。其它机构有蒂鲁巴ATDC、PSG工学院、Erode化工学院、哥印拜陀市泰米尔纳德邦工学院等。Bharthiyar大学还正在筹备时装及服饰设计专业的研究生课程。

5000
万：纺织业
雇员数

事实和数据

2010年全球针织品出口额：1447亿美元

2010年硬度针织品出口额：200亿美元

最大的针织品进口国：美国和西欧

最大的针织品出口国：中国

第七大针织品出口国：印度

印度出口的服装的平均单价：2.4美元

主要的针织品出口服饰：男士T恤、刺绣类及带小金属片装饰类女士上衣、运动装、慢跑套装、睡衣和平脚裤。



数据来源：纺织业年报

在孟加拉邦，服饰出口促进理事会已将其加尔各答的现有培训设施借给针织品行业的工人。Thapar期待着为卢迪亚纳针织品行业培训当地劳动力的第一个学院的运作——“照此发展，我们想为更多的女孩挺身加入该行业扩充设施。”

奢侈类针织品

随着国内针织品市场的发展成熟，更多的海外品牌有望在进入该国竞争激烈但利润丰厚的市场时获利。据Blues Clothing有限公司的执行董事Abhay Gupta所说，“由开士米绒线-美利奴呢绒、丝线-

美利奴呢绒和丝线-美利奴呢绒-开士米绒线等优良混纺纤维制作的奢侈类针织品的市场接受度越来越广。对重经纱针织品的需求也在不断增长。消费者们的品味更加微妙，而且乐于体验由时装业界界定的最新流行服饰和时装。”

在紧扣印度针织品市场脉搏的前提下，Gupta瞄准该行业不断增长的细分市场。去年，他引入具有200年历史的英国针织品品牌John Smedley。该品牌的推出紧随Damat、Tweens和ADV等其它顶级品牌之后。除了消费者对针织品奢侈品牌更加

热衷之外，Gupta的策略还基于对高端消费者寻求全系列高价商品（在同一厂房内由多种纤维及纤维织物制成）的了解。因此，目前在其公司的多品牌奢侈品零售联营Blues Balleria中销售John Smedley。随着时间的流逝，奢侈品细分市场将发展成熟起来——John Smedley现在正以每年40%的速度增长。于是，Gupta认为，John Smedley等品牌将从独立经营的商店看到零售优势。

从发展态势来看，针织品行业的许多成功故事正在不断上演。■

基础设施

固若泰山

随着私营部门在基础设施方面花费的上升，经济迅速、有计划地发展到齿轮式新阶段。 SANGEETA SHAUKAND撰稿

去年，辛格总理说印度需要在十二五规划内把基础设施的花费加倍至1万亿多美元，达到10%的年增长率。在‘构建基础设施：机遇和挑战’会议上讲话时他曾说道，这笔新投资中的较大部分将来自私营部门。据工业政策促进部（DIPP），2000年4月至2010年10月，包括影城、多厅电影院、综合性镇区和商业综合体在内的住房及房地产部门累计吸引外国直接投资90多亿美元，而2010年4月至10月的数额



约为7.16亿美元。

在十一五规划（2007-2012）的中期评估时，规划委员会评估了对基础设施的投资，并修订了整个规划的投资预测。与十五规划期间的91922.5亿卢比相比，修订后的十一五规划的投资预测为205420.5亿卢比。

在今年年初发布的一份文件中，规划委员会的基础设施秘书处称，对通讯和油气管道领域的投资大于预期，从而向上推动了投资额。

在电力、道路和桥梁、通讯、铁路、港口、飞机场、灌溉、水利、卫生设备、存储及油气管道等主要的基础设施部门，过去两年里的实际投资额高于预期。十五规划期间，约25%的基础设施总投资额来自私营部门。十一五规划期间，这一数据将增至36%，该文件称。

十五规划期间，印度将GDP的5.15%用于基础设施的建设。在目前这个将于明年结束的十一五规划期间，这一投资额度将超过7.5%，标志出基础设施建设的显著转变。考虑到全球金融危机的冲击，与最初目标相比，除些部门之外，十一五规划期间的基础设施建设的总体情况良好。

为了将基础设施建设的投资额增至GDP的10%左右，印度需要在十二五规划（2012-2017）期间将相应支出翻倍，增至41万亿卢比（1.25万亿美元），一份响应总理去年在一次会议上针对基础设施建设的讲话发布的文件称。为了维持并支撑制造业、农业和服务业的目标性增长，在十二五规划期间这将成为关键性首要考虑事项。在十一五规划中，政府把对基础设施的投资目标定在未来十年GDP的9%至10%的增长率。为此，估计到2011-2012年将不得不把物理基础设施的投资从十五规划期间GDP的5%增至9%。这意味着205615亿卢比（5140.4亿美元）的投资额，规划委员会发布的文件中称。

规划者还预计，十一五期间这笔投资中私营部门的贡献将从十五规划期间的大约20%增至30%左右。

在通讯部门的投资有望达到34513.4亿卢比，较预计的高1.3倍。铁路部门开启了集装箱列出运动来竞争，而且有16家

公司实体已认可运营集装箱列车的特许权。铁道部已通过公私合作关系

（PPP）将50个车站确认为世界级车站。PPP中的

其它重要项目包括：系统安装，包括供应机车车辆并为德里地铁公司运营机场专线；孟买地铁项目的两条线路；海德拉巴地铁项目以及

Bengaluru高铁项目。现在预测的十一五规划期

间的投资额为3613.8亿卢比。对飞机场的公私投资都极有可能增加。私人投资有望贡献2315.5亿卢比，高于机场基础设施总投资的64%。十一五规划期间对石油管道的投资额预计为10819亿卢比。

基础设施建设秘书处去年发布的一份文件中称，截至2009年底，投资额为1369.8亿卢比的国家高速公路的39个PPP项目已竣工。这份题为

《PPP基础设施建设项目纲要》的文件还宣称，期间投资额为576.2亿卢比的港口部门的23个此类项目已竣工。

就审查及政策制定而言，规划委员会下设的基础设施建设秘书处启动了相关的政策，以确保基础设施项目能够按期以最高质量标准竣工。同时还制定政策，以开发可以最大化PPP的作用的结构。秘书处监督关键性基础设施项目的进展，以确保这些项目能够在目标性预算内竣工。

在政策方面，印度政府去年设立国家运输发展政策委员会，对今后二十年的运输要求进行评估，并为满足这些运输要求推荐了综合性可执行的

十二五规划期间
基础设施方面的
支出为GDP的

75%

为了将基础设施建设的投资额增至GDP的10%左右，印度需要在十二五规划期间将相应支出翻倍，增至41万亿卢比（1.25万亿美元），规划委员会发布的文件称。

政策。为了使PPP项目的评估和批准过程趋于合理并得到简化，印度政府设立了高效能的公私合作关系评估委员会。截止2010年5月，该委员会批准了预计项目成本为16255亿卢比的192个项目。

印度拥有长330万千米的公路网——世界第二大。这些公路承担全部货物的61%的运输以及全部乘客的85%。总长度超过6.6万千米的国家高速公路是国家的运输干道。印度国家高速公路管理局（NHAI）目前将公路设为四车道，总长近5850千米的Golden Quadrilateral高速公路连接着德里、孟买、金奈和加尔各答。

尚未定论的政策

印度工商业及纺织品业联盟Anand Sharma部长最近声称，政府不久将颁布国家制造业政策，从而在全国范围内创建庞大的工业园区。该政策旨在到2020年创造1亿就业岗位，并将制造业份额从当前GDP的15%提升至25%。“我们计划创建4至5个全国性制造业投资园区，将其作为具有世界级基础设施的市郊未开发的综合性工业镇区。这些园区由中央政府及各邦政府共同筹资，而且具有吸引投资的竞争性监管环境，”部长补充道。

经过部长间的数月磋商后，印度政府最近清除了900亿美元的德里-孟买工业走廊（或者DMIC）重组。该走廊是最大的PPP基础设施项目，包括占地约200至250平方千米的九个庞大的工业园区、一个高速货运线、三个港口、六个飞机场、连接德里和孟买的六车道无交叉口高速公路以及4000兆瓦的发电厂。

这个长达1500千米的工业走廊将贯穿北方邦、哈里亚纳邦、拉贾斯坦邦、中央邦、古吉拉特邦和马哈拉施特拉邦。■

体育用品

运动时代

印度体育用品制造商正全力以赴地想要在全球贸易中抢占更大的份额。CHARU BAHRI撰稿

印度生产的大多数体育用品都是熟练型技工的创作物，他们祖籍锡亚尔科特，即今天的巴基斯坦。锡亚尔科特过去因生产体育用品而闻名，非常知名以至于即便是在1885年就已经开始出口了。这些技工在分割期间迁徙至印度，其中的大多数人在旁遮普邦的贾朗达尔定居。贾朗达尔市至今仍然是印度体育用品业的枢纽，尽管北方邦的密鲁特在体育用品市场也占有相当大的份额。印度生产体育用品的地区还有古



图：大目PHOTOS.COM

尔冈、德里、孟买、加尔各答、金奈、班加罗尔以及查谟和克什米尔邦。

产业结构

在该行业生产的300多种体育用品中，最为知名的是需求量最大的二十种或两种产品。这些产品有排球、英式橄榄球和篮球中使用的可充气式球类；曲棍球棍和球；板球拍和球；拳击设备；渔具；无袋台球、棋盘等室内游戏以及运动员使用的各种防护器材。约60%的产品种类销往海外。印度的体育用品出口至143个国家，包括英国、美国、德国、法国和澳大利亚等发达国家。该产业出口的产品中有一半以上源自贾朗达尔。

值得重视的是，尽管大多是一些浓缩型小规模工厂，但是印度体育用品业做得蛮大的。尽管如此，小厂房占多数的行业意味着较小的厂商不具有将产品有效地销往海外的资源。虽然位于贾朗达尔市区的一些家庭运作的、未注册的厂商接受大公司外包的工作，但是其它的小规模生产厂商却认为，直接销往市场将帮助自身的成长。这类厂商是政府方案中最主要的针对目标，协助出口厂商们触及更多的客户，并通过让它们参加贸易展来推动向北出口。

产业结构

据说，德国慕尼黑ISPO贸易展是体育用品生产商展出商品并同潜在客户进行商谈的最大的年度展会。印度小企业在2011年2月以出口导向型厂商的身份出席了该展会，并且得到政府的

市场准入倡议（MAI）计划对参加该展会的协助。这个出口促销计划通过进入新市场或者增加对现有市场的份额占有，来支撑旨在建立海外贸易纽带的营销努力，以及旨在增加出口的行动方案。就这点而论，该计划支持创办展览室和仓库、贸易节庆组织、重大国际贸易展的国家级参与、国际百货商店的展示、产品目录的出版、宣传及品牌推广活动、调查及产品开发等。

现在转型成为Priam

实际数据（2009-2010）

出口量最大的前5个市场：英国、美国、澳大利亚、南非和法国
 出口量最大的市场：英国，占27%的份额

前10个市场在体育用品及玩具出口领域所占的份额：83%以上
 出口量最大的前5种产品：可充气式球类、板球设备、拳击设备、吊床及一般的健身器材。

前5种产品占体育用品总出口量的份额：60%左右
 登记性增长产品：拳击设备、板球设备、乒乓球设备和一般的健身器材。

出口份额最大的产品：可充气式球类（26%）、半球设备（18%）、拳击设备（8%）、吊床（8%）和一般的健身器材（7%）。

数据来源：SGEPC



印度体育设备的总出口额
 2009-2010：1.1568亿美元
 2010-2011：1.3408亿美元

数据来源：SGEPC

Sports提供商的Prateek Malhotra是秘鲁特前运动员，他非常感激政府帮助自己将产品销往海外所作的努力——“海外旅行和营销非常昂贵。政府津贴正在帮助我们接触新客户。”他还希望能够参加今年晚些时候将要举办的展会：预计10月在香港举办的2011年亚洲体育用品展以及2011年ISPO体育用品博览会。参加这些展会的协助将按照市场营销发展援助（MDA）计划的安排执行。这也是一个政府计划，它通过商务部来支撑出口商和出口促进委员会（EPC）赴海外参加出口促销活动。

在印度，体育用品出口促销委员会（SGEPC）是顶尖产业论坛，而政府赞助的组织团体为体育用品（及玩具）出口促销工作。SGEPC将该国领先的体育用品生产商和出口商带到一个平台上。这促进了成员之间的互动和交流；组织了贸易促进活动；通过工作坊和时事通讯散布了市场情报和趋势、标准、规格、质量和设计方面的信息；并且作为产业和政府之间的联系纽带来行使职能。去年由委员会组织的海外活动帮助搭建了通往新的和新兴市场通道，并且促进印度产业建立了国际市场。“SOCCEREX”展览会与2010年FIFA世界杯同时在南非举办，以提升印度在这一重大目标市场的市场占有率。

革新性趋势

参加国际贸易展可以帮助制造商更好地了解海外客户的需求并接受传统出口产品以及新产品的订单。这反过来拓宽了印度体育用品行业的范围。例如：一些印度

制造商现在开始制造用于各种比赛的培训设备。

“这些大多数都属于客户定制化的订单。生产的产品要符合海外客户给出的确切规格，”

Anandco Sporting公司的合作伙伴Anup Anand评论道。

Malhotra也目睹了海外购买者定制的乒乓球和高尔夫球设备等更新的产品巨大范围。

伴随些许的推动，印度体育用品业还能够生产海外比较流行的冒险运动（如：滑雪、爬山、冬季运动、水上运动、滑冰等）中使用的产品。

冒险进入更新的场所的运动员正在拥抱新技术和新方法，以确保自己具有竞争力。一个显而易见的趋势是朝机械化生产的迈进。印度体育用品业的某些传统产品必须依靠高度熟练的技工。例如：板球拍就只能由了解如何找到恰当的切口、角度和磨光度的熟练型技工制作。“但是英式橄榄球中用到的门柱和防护盾牌等更新的产品，这些海外客户要求的产品则可以由机器生产，” Malhotra补充道。

预计该行业今后可能会面临技能型劳动力短缺的困扰。专注于可以由机器生产的产品线的一些制造商今后可能会获得更多的收益。

“实际上，进行相关培训，让当地的失业青年具有所需的技能仍然可以收获累累硕果，” Ranson Sports Industry的合作伙伴Arvind Singh Rana评论道。

扩大规模

体育用品生产方面的更高的机械化成都可能迫使像贾朗达尔市那样的产业集群结构进行转变。创办了具有机械化生产体系的现代工厂的企业家们业已

从Basti Nau和

BastiDaneshmandan等拥挤的区域中移出，尽管某些厂商还在原地点保留了一间办公室。

同时还看到规模较大的企业正全力以赴，从而使自己的业务运营能够更大程度地自我维系。一些企业正在逐渐摆脱以往将某些流程外包给小公司的传统做法，转而选择在内部完成每一个生产环节。削去外包业务从一定程度上帮助大公司节省了

成本，而且确保它们能够在当今竞争激烈的时代维持下去。

专注于全球市场的一些参与者从体育用品生产商及出口商协会的指导方针中得到提示。该协会是一个拥有45家公司、占印度体育用品出口90%的份额和国内市场半壁江山的注册团体。“为防护性设备采用CE之类的标准并通过ISO认证有许多好处。通过ISO认证可以让参与者在欧洲和美国市场具有优势，但在其它国家则没有必要，”所拥有的工厂已通过ISO-9001:2008认证和D&B Credibility评级的Rana补充道。

作为观察印度体育用品业竞争力的一部分的国家生产力委员会对100家工厂开展的实地调查发现，生产的60%的全套装备都通过了ISO认证。此外，半数以上的这些工厂认为，通过标准或认证可以提高业务量。标准化将帮助印度厂商所生产的产品是品质和价格并重的统一。据Rana所说，“我们的产品不廉价，因此我们确实会倾向于错失将产品销往那些迎合大众市场的海外连锁店的良机。尽管中国产品的质量二等，但是由于具有低廉的价格，从而使得这类终端用户对中国产品的评价高于我们的产品。他们是连锁

143
印度体育用品
出口的国家
数。

出口类商品的百分比变化（2010年11月比2009年10月）

- 可充气式球类：22.03
- 板球拍：8.54
- 拳击设备：-0.51
- 一般的健身器材：14.80
- 板球类防护设备：21.28
- 吊床：-10.31
- 篮网：20.23
- 可充气式球类的附件：-13.64
- 玩具和游戏：99.61
- 板球和曲棍球：22.44
- 橄榄球球胆：57.22
- 可充气式球类的防护设备：33.35
- 拼图：10.59
- 乒乓球桌：1.39
- 橡胶泡沫玩具：92.41
- 无袋台球板：-24.72
- 渔具：-3.85
- 曲棍球防护设备：11.95
- 国际象棋：2.62
- 乒乓球附件：-22.42
- 曲棍球棍：1.07
- 户外游戏：113.11
- 魔术游戏：-16.69
- 运动服装：-65.27
- 高尔夫球：-90.45
- 网球：15.03
- 运动徽章和标志：65.91
- EPNS运动会奖杯：112.09
- 网拍式墙球：-71.63
- 其它产品：18.39

数据来源：SGEP

商店无可争议的受益者。”就服务大多数市场而言，体育用品出口促进委员会区域主任Tilak Khinder指出，“印度迫切需要可以帮助印度厂商像中国那样进入大众市场的技术协作。我们在机械化生产方面落后于中国大陆、中国台湾和泰国等国家和地区。机械化，尤其是自动化生产线将为印度体育用品行业开拓新的海外市场。国内市场对模压、胶粘和机械缝制的足球、排球、篮球、网球和网球拍的需求也在上涨。机械化生产将帮助我们满足这一需求。”

Khinder看到投资者将这类自动化技术引进印度的巨大发展空间。要想成功实现机械化，印度还需要PU、TPU、丁基橡胶和合成树脂类橄榄球内胆等顶级品质原材料的充分供应。然后，印度就可以同竞争对手：相邻的巴基斯坦、中国和泰国进行较量，并在价格和品质两方面进行竞争了。

合资企业

据Mayor国际有限公司常务董事兼亚洲和世界体育用品业联合会副主席兼体育用品出口促进委员会主任（COA成员）Rajan Mayor称，“印度尚不具备成为体育大国的声望，但时下的印度人

……时下的印度人开始关注健康和健身了，而且与以前相比，参加体育运动的人士更多了。

开始关注健康和健身了，而且与以往相比，参加体育运动的人士更多了。在这一环境下，有空间供更多的合资企业生产体育用品，从而服务国内市场了。”鉴于更多的品牌加入耐克、锐步和阿迪达斯等大品牌的行列，印度注重品牌的消费者有望受

到新品牌的招揽了。该产业的大多数参与者都认为，印度正在缓慢地将发展方向微调至正轨。■

机床

齿轮恰当地传动

印度制造业中增长最快的细分行业之一。 SANGEETA SHAUKAND撰稿

据

印度进出口银行题为《印度资本货物产业——行业研究》的报告，机床行业是

印度资本货物产业最重要的细分行业之一。该行业被确认为成本有效型高品质精益生产解决方案的提供者。该行业几乎生产全系列的金属切割及金属成形机床。定制化的这些印度产品包括普通机床和计算机数控（CNC）机床。

印度制造商还提供其它种类的机床，包括专用机床、机器人、装卸系统和TPM友好型机械。作为必不



图片来源PHOTOS.COM

可少的细分行业，机床产业的增长对整个制造业具有巨大影响。机床产业可以细分为金属切割和金属成形行业。金属切割行业还可以进一步细分为普通机床和计算机数控（CNC）机床，而金属成形行业则可以划分为普通机床和数控（NC）机床。一些经常使用的金属切割机包括放电加工系统（EDMS）、加工中心、车床和自动机、镗、铣、钻、磨、珩磨机、抛光机、全数控机床等。金属成形机包括折弯、折边、矫直、整平机、冲压和/或剪切机、压铸机和其它机械。

印度有大约450家制造商生产完整的机床或相应的组件。在这个组织力高的行业有150家厂商。印度机床总产量的近四分之三由该产业的10家大公司承担。该产业的装机能力超过100亿卢比，直接或间接雇佣6.5万名熟练型和不熟练型技工。

生产作业的枢纽集中在马哈拉施特拉邦的孟买和普纳、旁遮普邦的贾朗达尔和卢迪亚纳、古吉拉特邦的阿默达巴德、巴罗达、贾姆纳加尔和拉杰果德、泰米尔纳德邦的哥印拜陀和金奈、卡纳塔克邦的班加罗尔和迈索尔以及印度东部的一些地区。

Makino、DMG、Yamazaki、Haas、Trumpf、Daewoo、Agia Charmilles和Schuler等所有的全球领先厂商都

通过市场营销代理、技术中心、服务中心或者装配中心在印度市场占有一席之地。

据重工业部，该行业的市场总规模为521.2亿卢比。印度是世界第11大机床消费国，其消费水平约为10亿美元。

2007年的世界机床出口额预计为400多亿美元，较前一年度增加了18%。印度机床产业在为几乎所有细分行业的消费者设计和生产专用机床方面一直都很成功。一些机床生产商如今迎合汽车、消费者和防卫设备行业的要求。事实上，与进口的同类机床相比，这些机床具有很高的价格竞争力。

印度制造的机床目前已出口至50多个国家，主要有：美国、意大利、德国、南亚区域合作联盟国家和中东地区。车床和自动机、放电加工机、钻、机械和机械中心占印度制造商的大部分出口订单。

2002年，印度政府推出印度机床工业发展计划（NPDMI），以巩固自身具有竞争力的地位，强化制造商的技术及市场开发能力，并在机床领域创建‘印度制造’商标。印度政府同联合国工业发展组织

（UNIDO）、进出口银行和印度机床制造商协会（IMTMA）合作来设计相关的方案。

据咨询公司IMaCS Global Patners的数据，印度是世界第17大机床生产

33%

HMT机床产量占印度机床总产量的百分比。

分类

1. 按照金属如何成形，该产业可以划分为金属切割机行业和金属成形机行业。
2. 按照如何控制金属的挑选或移动，该产业可以划分为CNC机床和普通机床。CNC机床具有较高的生产性和成本效益，因而在2007-2008年占机床生产总量的近60%。
3. 按照用途，该产业可以划分为一般机床和专用机床。



来源：纺织部年报

国和第12大机床消费国。援引美国政府的调查数据，题为《印度机床产业——美国公司的机遇》的报告宣称，印度将成为全球机床业的主要参与国，而且极有可能目睹大量的高端机床生产。

印度的十家大公司的产量几乎占印度机床总产量的70%。单独的一个公营企业印度斯坦机床有限公司（HMT）几乎就占据了印度机床总产量的三分之一。

使用机床的行业有：汽车、汽车附件、铁路、方为设备、农业、钢铁、化肥、电气、电子、通讯、纺织机械、滚珠和滚子轴承、工业阀门、动力泵、多产品工程公司、土方机械、压缩机，以及洗衣机、冰箱、电视机、手表、洗碗机、吸尘器和空调等耐用消耗品。■



标志性的 MOTHER DAIRY

近40年来，世界著名的牛奶企业Mother Dairy为成千上万的人提供牛奶，从未停止过。 RUCHIRA MITTAL撰写

Mother Dairy在印度如同雀巢在瑞士和欧洲

的地位。黎明破晓前，不论日晒雨淋，Mother Dairy的卡车运载着新鲜的牛奶，穿过一条条公路，驶入仍在沉睡着的城市，确保当你早上醒来，能喝到新鲜温暖的牛奶。你的闹钟也许有时会失效，但Mother Dairy自动售货机极其精准，日复一日，绝对满足您的需求。

Mother Dairy改变了印度人购买牛奶的方式，自其1974年成立以来，不断赢得客户的信赖和支持。

这些方面就解释了为何Mother Dairy果蔬私人企业能成为一家拥有471亿卢比资产（合十亿美元）的公司。

作为NDDDB(印度奶业发展协会)旗下的全资子公司，Mother Dairy为奶制品以及加工类食品领域的先驱，它已成功制定的品牌有Mother Dairy、Safal, Dhara已经成德里及其附近地区数百万家庭主妇生活的一部分。德里每天所需的牛奶量的三分之二都由Mother Dairy提供，高达250万升。本公司通过1400个经销点销售牛奶，其中1000个以上的经销点为公司自己所有。

该公司的产品除了在德里、孟买、拉什特拉和海德拉巴拥有巨大的市场，还出口到40多个其他国家。我们出口优质热带水果果肉，出口地主要集中在于美国、

德里每天所需的牛奶量的三分之二都由Mother Dairy提供，高达250万升。本公司通过1400个经销点销售牛奶，其中1000个以上的经销点为公司自己所有。

欧洲、中东、俄罗斯及远东地区等。我们也与很多知名的跨国公司合作，如软饮料的巨头可口可乐和百事可乐，以及快速消费品(FMCG)巨头联合利华。

公司的主打品牌Mother Dairy生产、经销和销售牛奶及奶制品。本公司每日销售于德里，孟买，拉什特拉和海德拉巴的牛奶总量高达320万升，成为亚洲最大的液态奶品牌。

1996年Mother Dairy推出了冰淇淋，但当它推出酸奶、调味牛奶、印度酸奶和甜品达西酸奶时，更赢得了消费者的热烈好评。当产品组合在扩大时，Mother Dairy也在计划扩展。

在液态奶方面，公司主要集中在四个市场：德里--其主场；朱纳加尔地区和古吉拉特邦阿默达巴德；孟买及海德拉巴。在孟买，液态奶每日销售量接近42万升，17万升由公司提供。在海德拉巴，Mother Dairy占据15%的

市场份额。为了满足市场巨大的需求，公司的奶源取自于国家级合作社和自己的新一代合作社(NGCS)。在村庄附近的采集中心采集牛奶时，我们有一些参数标准来控制牛奶的生产质量。经检测过的牛奶采用带特殊冷藏装置的渡船运输，严格保证牛奶的温度一直低于4摄氏度，此温度是牛奶最合适的运输温度。牛奶送达顾客前需先送到各Mother Dairy工厂，基于微处理的设备将对牛奶进行处理并对其进行21层次的质量控制测试。牛奶禁止人的直接接触，牛奶经过过滤、净化、巴士德消毒，冷却后进行充填、包装和储存。工厂使用全自动清洗系统(CIP)定期对设备进行清洗和消毒。

Mother Dairy不仅仅只生产牛奶：它生产一些高品质食品，如黄油、加工品和白软干酪、酸奶、酥油、益生菌类产品和像达西酸奶类的甜品。

Mother Dairy的冰激凌极其吸引消费者，在德里及其附近的一些城市占了近62%的市场份额。

Mother Dairy每天要
给整个印度提供

320
万公升的牛奶。

其品牌 Dhara 制造了一系列食用油，Safal 已成为了新鲜水果、蔬菜、冷冻蔬菜和果汁的代名词。

在德里及其附件主要住宅群体中，我们精心策划了超过250个零售点。Safal 平均每日在这些零售点能售出300公吨的产品。公司在首都城市的主要销售设施每年要处理并出售20万公吨的新鲜水果和蔬菜。

Safal 在邦加罗尔也有零售点，品牌名为 Safal Daily Fresh。Safal 也出口一些产品到其他四十多个国家，出口的产品有葡萄、香蕉、黄瓜、洋葱、果浆、浓缩汁、冷冻水果和蔬菜。于1996在孟买成立的一个水果加工厂，每年能处理15000吨水果。此厂为国际市场提供优质产品。为了满足日益增长的需求，公司又在邦加罗尔设立了一个拥有最先进技术的果品加工厂。工作组对易腐农产品进行了研究，并提议改变传统水果蔬菜供应连锁管理体系、消除中间环节使价格体系合理化，在这之后 Safal 的计划得到了具体化。

Dhara 为食用油的领导品牌，它通过 Mother Dairy 拓展市场。国内有超过200000销售点。

Dhara 旗下的产品有精致蔬菜、大豆、葵花、米糠、芥末和花生油。Dhara 产品用高质量的食品级材料包装，经精密严格的全方位质量检测，确保包装和产品的新鲜、无污染。

Mother Dairy 从奶制品合作社大量取得奶源，农民和种植者很乐意供应水果和

蔬菜。Dhara 产品销售到全国各地，油籽种植者也同时受益。农民和牛奶生产者按市场价格供应优质的牛奶、奶制品和一些其他食品给顾客，价格优惠，这使得体制结构和工艺更加完善，同时也提高了田野村庄农民的手艺。

Mother Dairy 因此有效的消除了生产奶制品的农民和城市顾客之间的隔阂。

不满足于仅生产销售传统食品，Mother Dairy 于2010年4月在德里建立了空前仅有创新技术中心。此中心致力于研究奶制品和园艺产品的健康及营养。为了配合消费者对于奶制品更新更好地理念，Mother Dairy 推出了美味的达西酸奶、瓶装印度酸奶、黄油奶、营养健康系列、印度精典系列和西方精典系列，减肥无糖系列。您的满意是 Mother Dairy 创新最大的动力。

益生菌发酵奶“b-Active”和益生菌饮品“nutrifi”也为 Mother Dairy 推出的创新健康饮品。

Mother Dairy 致力于研究和改进产品，致力于丰富母乳制品益生菌系列产品，如：通过添加膳食纤维就可以达到共栖效果，为顾客提供更健康的选择。进入市场的还有 Lic Lolleezz 系列产品，此类产品添加了维生素且非常适合印度人口味的。

我们拥有坚实的基础、强大营销队伍和销售网，我们提供最优质的、世界卫生

标准下生产食品。Mother Dairy 注定会引领市场。更值得一提的是，我们产品的价格非常实惠。

饱经世事的传统人士认为最好的食物是可在公开市场买到、并且由可信任的蔬菜供应

印度的乳业发展

- 全国共有约7万个乡村乳业合作社。
- 这些合作社联合成170个区域奶商联盟。
- 乳业产业为7200万乳业农场工人提供了就业机会。
- 印度的奶牛和水牛的数量为全球之最，约5亿头左右。
- 印度年产液态乳1亿公吨，比美国还多，为世界之最。
- 印度的乳品产量占整个亚洲产量的60%。



商和牛奶工提的。虽然他们如此挑剔，但也不得不承认 Mother Dairy 是最好的产品。Mother Dairy 的产品不掺任何添加剂、蔬菜新鲜、按照世界卫生等级包装、价格实惠，无需讨价还价。Mother Dairy 获得了一代又一代人们的青睐。所以当看见老人和他们的子孙同时走进 Mother Dairy，就不足为奇了。

Mother Dairy 最卓越之处在于顾客对它坚信不疑。这种坚信起源于 Mother Dairy 从始至终的努力。可以毫不夸张的说，Mother Dairy 具有准时，高品质，可信赖和创新的精神。■

一亿公吨：
印度每年液
态奶产量总
额



勤勉的
已在印度建立业务的顶级加拿大
企业

印度-加拿大全面经济伙伴关系协议研究表明，该协议将使印度和加拿大GDP分别增加高达120亿美元和150亿美元。

抓住 建设性的 合作伙伴 印度展

神奇国度，机遇无限

2011年10月17-20日，多伦多



A 10页

特刊

印度
领先的
加拿大企业



STEWART BECK | 加拿大高级专员

利用 增长 引擎

这位外交官对印加双边贸易增长前景持乐观态度。 SANGEETA SHAUKAND 撰稿

“印度年”将达成 哪些事宜？

加拿大“法国年”是极好的印度首创。它帮助提升了印度在加拿大的形象以及加拿大在印度的形象。就这方面而言，六月是一个很好的例子。因为六月的多伦多以全球性的 Pravasi Bharatiya Divas 开幕，然后以印度国际电影学院奖（IIFA）颁奖典礼结束。期间，还有其它重大活动，如：创新峰会、教育峰会、全球外贸论坛。这些活动将印加两国的专家聚到了一起。

例如：多伦多是充满活力的城市，印度企业的出席为该市举办的活动产生了很大影响。因此，当多伦多举办IIFA颁奖典礼时，世人领略了多伦多的

风采，同时还目睹了宝莱坞作为印度电影产业的重要性。这一星光璀璨的活动在多伦多这样充满活力的城市举办提升了印度的国家形象。因此，“印度年”是我们庆祝印加两国强有力的双边关系的绝佳良机。

加拿大是如何从生意 的角度看待印度的？

加拿大将印度看成是进行经济合作的绝佳伙伴。加拿大是贸易大国，多年以来，美国一直是我们主要的贸易合作伙伴。不久前，美国还占我们出口贸易的87%。美加贸易现在却降至75%左右。因此，最近的五至十年里发生了重大改变。

1990至2003年，我待在中国上海。那时，加拿

大正在探索将木材出口到中国的可能性。加拿大企业当时才刚刚认识到中国市场的重要性。现在中国是加拿大的一个重要的市场。事实上，就在最近，在木材这一细分市场上，加拿大同中国的贸易量已经超过了同美国的贸易量。

因此，看到印度存在的机会，我们才开始意识到也可以将软木材销往印度。印度准许两种松树进入。仅去年一年，我们销往印度的软木材就达到2亿美元左右。

我们开始意识到，鉴于印度这个民主国家的增长率，这确实是我们向其提供加拿大产品和科技，进而为印度增长做出贡献的大好良机。

印加两国的CEPA商谈即将结束。CEPA将如何改变两国的贸易情形，您

认为这一商谈何时结束？

我们将全面积极合作协定（CEPA）称作自由贸易协定。CEPA对搭建贸易关系确实很根本。相关调查研究得出的结论是，该协定将把印度的GDP年增长额增至120亿美元，把加拿大的增至150亿美元。这将带来显著影响。此外，签署自由贸易协定还具有一定的战略意义。签署自由贸易协定之后，各企业将宣称：“我们同印度签有自由贸易协定，让我们充分利用好这一良机吧。”

它如何将改变两国的贸易情形？

人们认为，互惠型关税结构的税率将显著下跌，而这将打开关税将要发生改变的那些细分市场的机遇之门。有一些我们想要在谈判桌上看到的事宜，比如金融服务行业的变化。我们在加拿大具有非常活跃、积极而出色的金融服务产业。我们期盼着能够在印度做得更好。

另一领域是矿业。我们拥有极佳的采矿企业和投资商，而且我们想见证一下是否能够同印度友邦将这一领域的合作提到一个新的高度。印度方面的问题则是人民运动，而这是我们不得不探讨的事情。

如果能够签署令双方都满意的协定，那么我们将有望看到更加充满活力的印度金融服务行业——加拿大的多数大银行都以一种或多种形式占据着印度市场，而我们将拥有在两国间反复处理人民运动的更佳方式。因此，这些就是



“……我们应当让更多的公司加入到这一市场中，因为它们的成功将增大这一统计数值。”



能够改变贸易情形的大好局面。

印加两国每年的双边贸易额为50亿美元。目标是在五年内将之三倍至150亿美元。怎样做才能达到这一目标？

需要再次重申的是，签署自由贸易协定后一定会奏效的。就像预期的那样，签署该协定后有望将印加两国每年的双边贸易额增加120亿美元。但是说句实在的，能够真正推动贸易的因素在于各公司间的相互允诺。

我们独立进行了一些调查研究并且意识到，当谈到双边贸易额时，我们很可能会获得超过25—30亿美元的增长。我们两国间的许多贸易往来是通过第三方国家实现的。这些贸易都没有统计在内。例如：Pratt & Whitney在加拿大蒙特利

档案

姓名：
Stewart Beck

头衔：
高级专员

教育程度：
文学士、体育与健康教育学学士（BPHA）和MBA，加拿大安大略省金斯顿女王大学。

工作经历：
1982年进入对外事务和国际贸易部，负责加拿大与美国、中国大陆和中国台湾的贸易往来。前不久，担任加拿大驻美国旧金山大使馆的总领事。

尔设有引擎制造厂。因为这些引擎被装到来自美国或欧洲的飞机中，所以相应的业务往来未统计到对印度的贸易统计数据中。因此，印加两国很有可能具有比统计数字更大的双边贸易往来。但我们需要做的（也是我将问题的重点放在各公司身上的原因）是，让更多的公司加入到这一市场中，因为它们的成功将增大这一统计数值。

我们在高级委员会真正致力的工作之一就是吸引更多的加拿大公司，尤其是知识型公司，到印度开展业务，因为机遇确实很多。因此，这才是重点，同时也是我们努力之所在——客户募集。加入这一市场的公司越多，双边贸易额增长得越多。就像我之前提到的那样，我们正致力于自由贸易协定的签署。我们业已完成

两轮协商，期望能在今后几个月里进行第三轮协商。总理希望在2013年之前完成CEPA的签署工作，这基本上已经给我们制定了议程安排。这份议程安排充满了热望，我们需要做的就是继续商谈，实现这个目标。

Q 为了让更多的公司了解印度市场的大好机遇，加拿大政府施行了什么样的感化政策？

我们有许多不同的机构来操作这个事情。首先，我们有遍布加拿大的地方办事处。之前在渥太华任职时，我负责那些办事处的工作。那些办事处的人员同加拿大的公司进行谈话，针对全球市场及加拿大市场存在的机遇对他们进行指导。当然是把印度市场放在了首位，因为印度市场受到极大的关注。

我们拥有加拿大出口发展局（EDC）之类的组织，EDC就相当于我们的进出口银行。他们有自己的国内客户，而且像我们这样承担了针对印度市场机遇的大量教育指导工作。

加拿大商业发展银行（BDC）是加拿大另一个同客户开展研讨会和商谈的机构。他们在全国各地有90多个办事处，而且同加拿大各公司进行互动并让他们知晓存在的机遇。

6月份在加拿大时，我用两周半的时间到全国各地走访。我去了温哥华、卡尔加里、里费那、多伦多和蒙特利尔。我同加拿大的200多家公司谈论了印度市场存在的机遇。此外，

我还同BDC和EDC的CEO进行交谈，探讨了加拿大商界提升印度形象的方法。

谈到印度市场时，我谈到使加拿大成为印度的知识型合作伙伴——从进行学术研究逐渐升级到高科技IT公司。类似地，在清洁技术和农业领域也有许多公司。我们不仅支持这些将磷酸钾、扁豆和干豆销往印度的公司，还支持那些能够进行食品加工和农产品物流运输的公司。

因此，我们要让他们了解这里有新的机遇。当然了，生物技术是另一个重大的领域；而基础设施也是其中的一个重大领域。此外，还有通讯和数字媒体领域。这些就是我们将要着重关注，并帮助加拿大公司到这里开展业务的行业。

Q 在这个背景下，哪些是重要的行业？

我举个例子吧。我从加拿大萨斯喀彻温省省长那里学到一个术语。我认为用这个术语描述印度很贴切：“我们希望在‘现在式’经济中成为合作伙伴。”‘现在式’经济专注于食品安全之类的领域

“当谈论生物燃料时，你如何使用那些以可再生性方式生长的农作物就是‘现在式’和‘未来式’经济的例子。”

，而加拿大已经为帮助该行业发展做好准备。例如，印度生产了本国所需扁豆量的70%。剩下的30%则靠进口，而其中的80%则来自加拿大。我们加拿大是向其提供扁豆的大国。这就是‘现在式’经济。

当我们同印度在‘未来式经济’方面合作时，我们会设法给合作伙伴带来额外的收益。例如：加拿大扁豆具有很高的营养价值。所以我们会设法将相应的技术引到印度，让印度扁豆更有营养一些。不管是在学术层面，还是在商业层面，我们都可以同印度合作伙伴进行协作，以增加产量。其它潜在的合作包括通过雷达和卫星提供信息，从而帮助广大农民种植和收获农作物。同样地，这也是运用技术手段来改善印度的食品安全行业。

清洁技术是‘未来式’经济的另一个实例。最近，加拿大的九家公司对这里展示的可再生能源给予关照。我们拥有太阳能、风能和生物燃料能领域的专家。此外，当谈论生物燃料时，你如何使用那些以可再生性方式生长的农作物就是‘现在式’和‘未来式’经济的例子。这就是加拿大有机会同印度进行合作的领域，因为这些领域有我们随着时间的推移而开发的新技术，我们将这些技术带到印度，并同印度的合作厂商进行协作。

通常来说，我们的技术比较昂贵，用在北美市场。我们必须找到将这些技术带到印度市场环境的途径，并加以转变，使其低廉一些。但更重要的是，加拿大的公司还可以同印度合作伙伴协作，将这些技术带到存在这类机遇的第三方市场。

Q 煞费苦心的加拿大人旨在投资于中小企业。

加拿大有许多中小企业

(SME)。我认为加拿大90%以上的纤维制品都是由中小企业生产的。为了在印度这样的国家取得成功，这些公司必须进入印度市场，进行协作并投资。

例如：ECD就拥有可以协助各公司进入印度市场并建厂的金融工具和项目。谈到往这个市场进行投资时，就是要鼓励各公司进入印度市场，寻找合作伙伴，并在起步时投资设立办事处，具体情况则取决于产品的类型。

我们该如何鼓励各公司进军印度市场呢？印度很遥远，而且对中小企业来说，花费有些大。为期十天的商务考察至少也需要花费5000美元，甚至更多。我们需要做的是运用技术——在线研讨会、电话会议以及可以针对这里存在的机遇对加拿大的公司给予指导的各种工具。

回溯到刚才提及的可再生能源会议，经过一次非常成功的网络接收后，我要求员工也沿用在线研讨会及其它通讯方式。我们需要找到走出去并能够让其它公司也进入这一特殊行业的途径，以便在那些已经进军印度市场并取得成功的公司的基础上更上一层楼。如果你是加拿大的公司但尚未进军印度市场，那么你需要听取的是已经入驻并取得成功的那些公司的经验。

我们正在制定能够逐个行业地对各公司进行指导教育的规划。其中的一些很笼统，你需要往那个特定的行业进一步挖掘。

在制造业进行协作的可能性有多大？

加拿大有一个非常大的汽车业。我们有三大汽车厂商，他们都在加拿大建有装配厂。此外，本田和丰田也在加拿大设有工厂。我们有庞大的1线、2线和3线制造基地。现在，我们看到有许多这样的公司来到印度并在这里办厂。因此，这个特殊的行业有巨大的协作空



“如果你是加拿大的公司但尚未进军印度市场，那么你需要听取的是已经入驻并取得成功的那些公司的经验。”

间。印度汽车市场的增长也很惊人。

我们对加拿大的农业设备有专门的研究。随着农作物的改良和耕作方式的改变，市场需要的将是专门化的设备。

这是存在生产制造类机遇的两个行业。

我敢说，印度的公司进驻加拿大并开设制造厂可能会更难一些，但这也同样取决于相应的行业及公司的能力。以Jubilant Lifesciences为例，这家生物技术行业的加拿大投资商正在开发与不同的产品制造方式。

就政策框架而言，我们具有北美自由贸易协定

(NAFTA)，该协定可以让印度的公司进入北美市场。我们正在同欧洲商谈签署CEPA，签署后同样可以让那些在加拿大投资办厂的印度公司进入欧洲市场。摆在你面前的不只是拥有3500万加拿大人的市场，而是更加庞大的市场。而你在加拿大具有的优势在于，我们的经济平稳而且具有可以让贵公司毫发无损地度过金融危机的银行体系。

教育领域的机遇怎么样？

在一年里，我们就把印加两国之间教育机构的MOU数目翻了一倍。而这些不只是加拿大的大学，还包括社区学院。这些院校加拿大教育体系非常重要的组成部分，具有不同的培训等级。

来看一下我们已颁发的教育签证的增长情况。2008年，我们颁发了3000个签证；去年，则增至12500个。所有类别都有所增长，但增幅确实较大的类别则是社区学院类。加拿大的教育机构可以满足这里的要求，而其中一项我正在全国各地扩展的是这些社区学院应当入驻印度并考察一下自己可以做些什么。与这里恰当的合作伙伴进行协作就可以完成许多工作。

这就是我前面说到的知识产权和基础设施的结合体——印方提供基础设施，而知识产权、培训课程及大量的指导则可以从加方获取。这的确是美好良机。■

过去几年，加拿大在印度开展业务且业绩显著的公司有八家。

1

公司：
麦凯恩食品（印度）私人有限公司
业务领域：

冷冻食品，如薯条。此外，还有蔬菜类、甜品、比萨饼、果汁和饮料、烤餐、主菜，以及鸡翅、奶酪辣椒鸡块、洋葱圈、隆起的比萨饼壳和蔬菜汉堡等开胃菜



McCain Foods印度私人有限公司党务董事
KS Narayanan访谈。

Q 是什么原因促使McCain在1997年入驻印度市场的？

现如今，我们发现印度市场对方便食品的消耗和接纳量不断增长。此外，土豆也开始成为印度家庭饮食中的主食，而且市场对零食和膳食都有庞大的消耗量。有组织的杂货零售及冷链基础设施的增长，进一步加强了我们对印度的计划。

Q 贵公司在印度的业务是怎样与你们的全球计划相适应的？

麦凯恩公司是世界上最大的法式薯条及土豆特产的生产商。作为冷冻食品业的全球领先企业，麦凯恩在世界各地设有53处工厂，年销售额为68亿美元。麦凯恩公司生产的冷冻食品品种多样，包括：炸土豆条、比萨饼、甜品、蔬菜类、水果和饮料类。我们的产品在世界各地的120多个国家销售。1998年，我们在粗放型农艺规划的指导下开始同印度的土豆种植者合作，以鉴别出最具潜力的高品质土豆终止区域（硬度高、含糖量低而且尺寸合适）。我们决定把北古吉拉特邦作为土豆种植区。2007年，麦凯恩食品印度有限公司投资2500万美元在北古吉拉特邦Mehsana区开办了土豆加工厂。该工厂生产的产品有：

Smiles、Super Wedges和法式薯条，以及Mazedar Aloo Tikki、Tandoori Vege Nuggets和Crunchy

Potato Bites等具有印度特色的食品。麦凯恩食品印度有限公司分为三个独特的细分类别来经营：

餐馆饮食业销售 —— 迎合快餐店、酒店、饭店、备办食物者和食堂的需求。零售 —— 销售冷冻食品的现代化贸易网点和商店。出口 —— 我们公司的‘印度生产’食品在中国、南非和东南亚的销量很好。

2008年推出的Aloo Tikki是我们公司最畅销的本地产品。这种食品还收到零售及食品餐饮服务渠道的良好认可。我们还推出了麦凯恩3分钟Rice Idli，这标志着我们公司突破性地步入印度非土豆类冷冻食品业的行列。

Q 您看到贵公司今后几年在印度扩展业务的职责了吗？

我们持续不断地对印度市场的增长机遇进行评估。今天，我们为国内及国际快餐店、酒店、饭店和食堂的顾客以及零售店顾客提供服务。此外，我们还一直对出口机遇进行评估。印度有广泛的耕种做法，从耕作、收获、销售、运输到融资的每一个阶段都蕴含着浩瀚的良机。

Q 今后您打算怎样利用这一机遇？

■ 我们想集中努力于构建可持续性土豆供应链，并在印度扩充冷冻食品的种类。■

2

公司：
加拿大丰业银行
业务领域：
**企业和商业服务；贸易金融和
外币汇兑、促进出口和融资**



加拿大丰业银行副主席兼首席运营官
Sabi Marwah访谈

丰业银行对印度的承诺是如何逐渐发展的？

我们是印度最大、最活跃的加拿大银行，在印度有30年的历史——我们于1982年在孟买开设代理处开始，如今在孟买、新德里、哥印拜陀、班加罗尔和海德拉巴各有一家分部。我们为主要的本地及多国客户提供企业及商业服务，包括贸易金融和外币汇兑、促进出口和融资。

我们银行先前的五金部ScotiaMocatta是使用印度储备银行授予的特别许可为国内及珠宝出口业提供服务的印度最大的经销商。事实上，我们最近刚被孟买黄金协会连续第三年评为最佳黄金银行。

丰业银行正在印度寻求并利用哪些机遇？

加拿大政府将印度作为首要市场，并同印度政府合作，以促进双边贸易往来。丰业银行处于促进这一事宜的极佳位置。我们在亚太地区具有近50年的历史，同监管人员和政府官员具有良好的关系。我们的国际网络具有竞争性优势，而且我们已树立起稳定且经营良好的声誉。Oliver Wyman咨询公司在2008-2009年金融危机时将我们评为世界十大最稳定的银行之一，而且世界经济论坛刚把加拿大的银行体系连续第四年评为世界最稳健的银行体系。

考虑到印度市场的多样性，丰业银行是如何看待自己迎合这个多元化市场的？

我们把多种经营的业务线、地域和人们放在业务战略的核心位置。我们是加拿大国际化程度最高的银行，在50多个国家都有业务运作。而且加拿大是有许多华人、亚洲人、加勒比人以及印度社区的多元化、多文化国家。2007年，我们组建了多元文化银行业务团队，通过与广大移民联系并

为他们提供定制化的产品、多语服务和特价产品，来强化同加拿大不同社区的关系。

跨文化领导能力也是我们的一个独特的竞争优势，同时还是我们的领导层的核心能力。让我们的领导层了解并有效地管理那些构成和支撑我们的工作环境、战略及流程的各种文化元素非常重要。对印度的市场增长来说，人才和青年力量是不可或缺的要素。

您能就丰业银行在印度的经历谈一下自己的观点吗？

Infosys前任首席执行官Nandan Nilekani曾就印度通过其庞大、年轻的人口提供的独特的“人口红利”发表评论。通过扩充和改善中小学设施，印度政府正在对教育业进行投资，并创办技术培训机构来开导这些人才。教育是丰业银行我们专注于使我们服务的社区变富的光明未来计划的支柱，而我们也支持加拿大教育机构为增加两国青年的学习机会所作的努力。

从商业的角度来看，印度年轻而且不断增长的人口使其成为对我们有极大吸引力的市场，尤其是如果我们最终被准许提供零售银行服务和健康管理服务的话。在加拿大和加勒比海地区，我们有专门为青年和学生设计的许多产品和服务，比如：收费低廉的银行账户和信用卡以及手机银行软件。 ■

3

公司：
庞巴迪运输集团印度有限公司

业务领域：
商用机
德里地铁引擎

资料来源：WWW.BOMBARDIER.COM

加拿大蒙特利尔的庞巴迪公司是全球工业巨头，同时也是世界排名居首的飞机和铁路系统制造商。这家市值180亿美元的公司

有两条不同的业务线：航空和运输。庞巴迪航空业务线是世界上最大的商用机和支线客机（包括世界上著名的Learjet和Challenger系列）生

产商。如果你乘坐火车出行，那么你就很有可能乘坐过该公司遍布世界各地的10万辆轨道车和机动车中的一辆或多辆。庞巴迪运输业务线涵盖了全系列路轨解决方案，从完整的火车到子系统、维修服务、系统集成和信号传输。庞巴迪运输业务线在23个国家的69个中心雇佣了6.5万余人来设计、制造、销售和支撑其业务运作。庞巴迪运输业务线在印度有35年以上的历史，为印度铁路供应高科技电子引擎。但是两年前凭借其推出的、在新德里境内纵横穿梭的光滑、高可靠性、高科技地铁引擎和车辆，它才受到人们的关注。首批36辆车从德国购置后，其余车辆全都是在临近东古吉拉特邦瓦尔道拉市的庞巴迪Savli厂制造的。投资的20亿卢比（4800万美元）的这家工厂制造了自地面而上的完整的转向架。

庞巴迪公司已推出环境友好技术。该技术因为对能源、效率、经济和生态的关注被称作ECO4。EOC4产品的能耗支出减半，满足了工业上对环境友好、可靠但具有成本效益的产品需求。从引擎、牵引机制到动力、燃料和空调系统，这些技术使庞巴迪公司提供的产品颇为环保。■



4

公司：
康明斯西港有限公司

业务领域：
使用生态友好型天然气的重型卡车和公交车引擎

资料来源：WWW.CUMMINSWESTPORT.COM

坐落在加拿大西部温哥华海滨景色如画的英国哥伦比亚康明斯西港有限公司是一家专注于环境问题的公司。在为卡车和公交车生产使用环保天然气而非柴油的重型引擎领域，该公司的业绩非常显著。这种低噪音、低排放的引擎以压缩的液化天然气和可再生性甲烷气为燃料。这种使用有机废物、甲烷气生产的高纯度甲烷气据说是最清洁的生物燃料之一。

据康明斯西港有限公司所言，世界各地使用的康明斯西港引擎有30000台。这些引擎用在普通及自卸式卡车、城市公交车、班车、校车、街道清扫车和货车等车辆中。这些引擎符合美国环保局（EPA）、加利福尼亚空气资源委员会（CARB）和EURO等机构的最苛刻的排放规定。

大约十年前，德里将商用车辆使用的柴油换成了清洁的压缩天然气（CNG）。2008年，康明斯西港公司收到迄今为止最大的订单：为德里运输公司（DTC）生产3125台引擎。为了组建自己的公共汽车车队，DTC订购了3000多辆以CNG为燃料的公共汽车。他们自然而然地需要CWI（康明斯西港公司）生产的B Gas Plus引擎。康明斯西港公司授权给自己的印度分公司康明斯印度有限公司（CIL，印度全国工业及汽车市场领先的柴油及天然气引擎生产商）生产230马力的引擎。■

康明斯西港公司授权给自己的印度分公司康明斯印度有限公司（CIL，印度全国工业及汽车市场领先的柴油及天然气引擎生产商）生产230马力的引擎。■



图片来自PHOTOS.COM

5

公司：
麦格纳斯太尔印度（私人）有限公司

业务领域：
从跑车到越野车的全系列车型的开发，车辆的柔性装配、邮箱组件、模块和完整的燃料系统等。

资料来源：WWW.MAGNASTEYR.COM



不管你驾驶的是保时捷、梅赛德斯、奥迪，还是任何其它车辆，你都可以肯定的是，麦格纳斯太尔公司在确保你的平稳驾驶方面都扮演着重要角色。这个世界上没有一家公司不使用麦格纳斯太尔公司设计、生产和整合的部件、系统和配件。从梅赛德斯到马亨德拉，从丰田到塔塔，该公司的客户全都是全球汽车业名副其实的“大哥大”。该公司可以在装配线上为几辆至数百辆汽车生产零部件。

麦格纳斯太尔公司的客户有：阿斯顿·马丁、奥迪、宝马、福特、通用、梅赛德斯-奔驰、保时捷、大众、沃尔沃、塔塔、马亨德拉、阿斯霍克雷兰德和TVS集团。位于多伦多地区耗资240亿美元、作为全球汽车零部件巨头麦格纳国际有限公司的组成部分的麦格纳斯太尔公司创办于2001年。

麦格纳斯太尔公司在供应车身、内饰、电子设备、底盘、动力系统、车门模块、燃料系统、车顶系统等汽车系统与子系统，以及按照合同契约生产整车方面牢固地树立了自己的地位。该公司的服务范围从研发到生产，从概念车型到车辆装配。

在印度，麦格纳公司正在研发符合排放标准的动力传动机构、引擎区、后轴和齿轮箱。该公司已经同印度斯坦汽车有限公司签署了为全球娱乐业研发传动机构的业务拓展和技术援助协议。■

图片来自 PHOTOS.COM

6

公司：
OpenText企业内容管理公司

业务领域：
从文档创建、陈述到出版公布的企业内容管理。

资料来源：WWW.OPENTEXT.COM

在这个信息爆炸的时代，人们说内容就是王者。在企业内容管理（ECM）领域，OpenText就是王者。

在这个内容全数字化且逐渐全部联机的时代，一切均需进行整理、分类、贴标签并储存，以便联机访问、共享、整合和散布——这一切都是OpenText所能做的，且其工作范围还远远不止于此。

OpenText于1991年在加拿大安大略省南部的滑铁卢成立，如今已成为ECM领域的全球领跑者，帮助114个国家的各种组织管理企业内容。公司去年收入接近十亿美元。在公司4450名员工的共同努力下，公司积攒并保持企业声誉，提升品牌资本，使工艺变得自动化，降低风险，管理合规性并提升竞争力。

公司的龙头产品OpenText ECM服务于全世界的用户，从汽车制造商、银行、传媒、房地产巨头到律师事务所。它帮助公司提供更优质的服务、方案和成果。

孟买的Chhatrapati Shivaji国际机场是印度最繁忙的机场——它每个月不仅要处理成千上万的航班，还需要处理数以百计的传真。因此，在机场您不仅可以看到等待登机的队伍，还可以看到等待接发传真的队伍。但是，自从机场采用OpenText公司的RightFax无纸传真方案之后，在一次OpenText公司顾客案例研究中，机场的信息技术经理Pankaj Srivastava说，“我再也没有看到任何人在传真机周围等待。”如今，文件直接传送至授权用户，同时省去了传真机和传真相关费用。■



图片来自 PHOTOS.COM

7

公司：
SNC-Lavalin工程技术私人有限公司

业务领域：
工程设计、建造、农产品、制药、生物技术、化工产品、石油、环境、重型基建、采矿、电力和水资源管理。

资料来源：WWW.SNCLAVALIN.COM

SNC-Lavalin公司是一家在工程和建筑服务方面占据世界领先地位的公司集团。这家百年企业总部设在蒙特利尔，在全球范围内建造机场、桥梁、集装箱港、车船联运港、防洪系统、疗养所、公共客运系统、铁路及公路。同时，这家公司为农产品、药物、生物技术、化学品和石油、环境、大型工程、公共交通、采矿和冶金、电力以及水管理等领域的公司提供工程设计、采购、建筑、项目管理和项目融资服务。

公司的核心技术是制造各种各样的桥梁。其服务覆盖了桥梁的整个生命周期，从概念到设计、建造、服务和最后拆除。SNC-Lavalin集团下属的高度多元化的印度SNC-Lavalin公司专门从事工程设计、仪器仪表、材料和应力分析的所有主要学科。其雇员来自全国各地，共有1100人。

公司的制药部门为印度和南亚的制药、生物技术及其它生命科学项目提供解决方案。公司的采矿和冶金部门提供技术、工程设计、项目和施工管理服务。SNC Lavalin电力印度公司正在执行的项目规模从17兆瓦到4000兆瓦不

等。公司在喜马偕尔邦和喀拉拉邦开发了重大水电项目，并帮助重建了安得拉邦、喀拉拉邦和中央邦的电路板。■



8

公司：
Wesley Clover通讯解决方案私人有限公司

业务领域：
为酒店业、交通运输业和呼叫中心提供基于网络的通讯解决方案。语音和数据解决方案、视频监控和电话会议。

资料来源：WWW.WESLEYCLOVER.CO.IN

印度150亿美元的业务流程外包（BPO）业正驶入快如闪电

般的数据和信息高速公路。市场在硬件和软件领域都迫切需要切割技术和成千上万的解决方案。

许多加拿大公司都能提供满足一批工业技术需求而且可支付的优质解决方案。但是由于他们不能亲临印度，因此不能抓住机遇。进入Wesley Clover通讯解决方案私人有限公司（WCCS），这家加拿大公司是连接印度工业和加拿大解决方案提供商两个市场之间的桥梁。

坐落在哈里亚纳邦IT城古尔冈的WCCS是已创建Unlock India平台以帮助加拿大的科技公司进入印度市场的Tara Span的附属公司。凭借对本地市场的深层次占领，WCCS成为印度各公司的销售、分销和服务代理。

对合算且可靠的网际协议（IP）技术的专业化解决方案具有专门研究的WCCS代表着从初创企业到跨国公司的所有公司。其合作伙伴包括Mitel、Ascentify、Bridgewater System、BelAir Networks、March Networks、Sandvine和Dragonwave等提供IT解决方案的加拿大公司。

WCCS为企业语音和数据提供解决方案，为小型、中型和大型企业提供安全和视频监控解决方案、为电信运营商提供个性化的移动解决方案，为企业提供远程呈现式产品，为联络中心提供电子学习解决方案，为在线金融机构提供股市分析解决方案，同时还为企业、教育和酒店餐饮服务市场提供紧急通知解决方案。■



图片来自PHOTOS.COM

Giri ‘精选头脑’
Balasubramaniam 已
将一项可能在其它地方
索然无味的测验训练演
变成令人兴奋的商业探
险。



只问正确的 问题！

测验如何将这 个公司引向巨 大的成功

作者：RUCHIRA MITTAL

当年轻的Giri Balasubramaniam 决定辞去一份前景可观的工作并开创自己的事业时，他对于商业还一窍不通。但他不在乎。他要从事的是知识行业。

Balasubramaniam，昵称“精选头脑”，于1999年在Bengaluru创办灰帽子印度私人有限公司。现在是该国的第二大测验公司。人的大脑会忍不住要回答所提问的问题，它能

使精力高度集中，扫描灰细胞以获得答案。如果搜索不到，大脑就会启动一项程序寻找知识来填补这一空白。Giri说他知道，好奇心是寻求知识的最有力的驱动器，这也正是他所利用的。

他对《当今印度》说：“灰帽子公司以诠释激情开始。当我们在八十年代末九十年代初我们的大学时代进行测验时，我们发现测验需要补充新鲜的血液和观念。对于受众

来说，测验也很困难。有两种参与者——一种已经了解得很透，另一种甚至连问题都搞不清楚，更不要说知道答案了。人们发现测验是为了提高智力水平，而不是为了娱乐。也许是因为那个年代的测验很大程度上被限制在统计数据范围内——记忆日期和数字、个人平均收入、种植和生产数据等等。”因此，他开始将测验变得娱乐化，可更容易、更广泛的进行探索和享受。“原则就是这样，我们问的基本问题就是：如果它变得更有娱乐性，它会吸引更多的人吗？”

很快，Giri和他的一些同学们开始开发这样的测验。Giri说，这些测验，“不是基于记忆力，而是更多的基于意识。它们都与你周围所发生的事情息息相关。”Giri在创办灰帽子公司之前，曾在经济时代和迪士尼工作过。他写过几本测验方面的书，并且设计了一套完整意识程序，即为学校的孩子们使用的嵌入式学习体系。超过25,000儿童参与了这一程序。Giri和他的团队在印度、斯里兰卡、阿曼、新加坡、伦敦和美国举行了1000多次展示。

灰帽子公司保持着一项荣誉，它举办过印度最大的商业测验——即2004年为塔塔集团所举办的测验。这次测验被命名为塔塔的考验，是塔塔集团百年庆祝活动的一部分，现已成为每年一次的活动。横向思维的领袖，传奇式医师作家Edward De Bono医生见证了塔塔的考验全国总决赛。Edward De Bono，78岁，首创了横向思维概念，是畅销书六顶思考帽的作者。

灰帽子公司还举办过世界上规模最大的IT测验。灰帽子公司与Karnataka邦政府和IT巨头塔塔咨询服务公司合作举办的这次IT测验被吉尼斯世界纪录列为世界上最大的IT测验。这一测验是为学校的孩子们举办的，每年都会吸引超过130万名的参与者。Giri说，灰帽子公司每年可使约2百万人进行信息传递，通过的方式有极流行的测验、书籍、

CD、学校和大专院校方案、网络游戏、以及培训方案。Giri以非常满意的口气说：“我们从事这一行业已经10多年了。当年我不顾亲朋好友们的反对意见，离开了迪斯尼，但这顺从了我的心愿。我的一些同事也辞去了很好的工作，加入了我的行列。”

这一阵容不仅让人印象深刻，而且也使人深受鼓舞。S. Nagarajan，灰帽子公司的理事，是营业额达到680亿美元的全球工业巨头MICO博世的前质量顾问。Sourish Ghosh则辞去了国际管理顾问公司Accenture公司的工作，来到灰帽子公司担任商业战略负责人。

Giri说，时间的选择真是太棒了。“印度经历了巨大的经济发展，人人都想弄清印度正在发生什么。毫无疑问历史是重要的，但是，Narayan Muthy, Infosys, Microsoft, Vinod Khosla, Har-gobind Khurana, S Chandrasekhar, Kalpana Chawla以及更多的当代印度人也同样重要。人们必须了解他们，测验就是这样完美的媒介。”利用他们的娱乐教育颂歌，Giri和他的朋友们创造了一些非常迷人的平台。从一开始，公司就有意识地作为一个自我可持续发展的企业来运营，在没有风险资本投入的情况下，一直经营了这么久。

“我们的核心业务力量实际上就是我们将业务收入用于促进经济发展。即使是在开始时，我们在经济上也是可持续性发展的，”Giri说。灰帽子公司引入学校和大专院校的方案都是捐献性的，每位学生只交一点年费。公司想要的是能带来明确的年收入增长的合作。灰帽子公司也为Infosys这样的客户

定制方案，以效果和所投入的人力情况来定价。这个年轻的公司与印度的一些顶级公司都有年度合作伙伴关系或是合同关系，比如塔塔、Infosys、AV Birla集团、Cognizant、经济时代、以及Anand Bazar Patrika。

灰帽子公司也出版一些书和研究材料，这是公司的另一个已有及潜在的收入来源。跨媒体中对于知识的迫切需求——从出版物到公开的方案到电视、互联网和手持设备，Giri说。灰帽子公司已发行了了多种地方语言的方案和出版物，并出现在像Dehradun, Jamshed-pur, Cochin 和Baroda这样的小城镇中，Giri说。

“我们发现，如果表现得当，知识其实有很多受众。这就是关键所在。开始时我们将自己定位为教育的助手，为现有的方法增值。这使得我们在入门时几乎没有遇到什么阻力。我们会将重点放在拓宽知识面上，而不是破坏知识面然后说我们比你们更会解释这个知识面。”Giri说他的公司是一个知识公司，研究工作是其支柱。“研究人员仔细钻研各

类信息。技术团队准备好展示的格式和陈述要点。这是一项客户特定工作。像塔塔和Infosys这样的大公司，不会华而不实地进行炫耀，但对于展示的精微程度决不妥协，他们只关注测验的核心价值。”另一方面来说，学校正是需要这些东西来增加娱乐

因素。灰帽子公司为国际客户聘用了国际顾问，以增加地方特色并树立更好的概念。

“测验一直是我的激情，”Giri说，“我也总是能将其转化到我的业务当中。我不认为还有什么事情比这更令人满意。”

我们完全赞成！■

“当年我不顾亲朋好友们的反对意见，离开了迪斯尼，但这顺从了我的心愿。”

艺术与文化



图：DIWAN MANNYA

平静：展现着的当代印度艺术；古代金属雕塑在很大程度上装点着博物馆（下图）。

大师荟萃

昌迪加尔政府博物馆和罕见的印度大师作品集。RUCHIRA MITTAL撰稿

著名的法国建筑大师勒·柯布西耶神奇地创造了昌迪加尔。昌迪加尔无疑是印度设计最好的城市之一，这一点也众所周知。也许大家不知道的是市中心的政府博物馆和美术馆也是由勒·柯布西耶设计的。此博物馆本身的宏伟壮丽为它最显著的特点。俯瞰喜马拉雅山低处的什瓦利克山脉，映入眼帘的会是一片广阔茂盛的草坪。

此建筑建于1968年，结构复杂，包含着艺术博物馆、美术馆、自然历史博物馆和市博物馆。它有着琳琅满目的艺术品，从稀有的古董到当代的作



品，应有尽有。它的许多作品都曾被拉合尔市收藏，这些收藏品在1947年独立日后来到了印度，并且数量一直在不断增长。此处还有一座建筑博物馆，记载了昌迪加尔城从始至今的发展过程。自然历史博物馆也很值得一看，那里有着关于各个时期的展览品，从人类生命进化到史前哈拉帕时期，再到印度恐龙时代，展览品琳琅满目。

当你在建筑物前停下，并渐渐往里走，你会体会到柯布西耶创作思想的神奇。穴状、整洁的室内让你感觉如此广阔、和谐、宁静。不仅如此，

稀有与无价

博物馆的得意之作是其收藏着的著名键陀罗雕塑和帕哈里微型画。键陀罗艺术据说

是2000多年前印度与希腊文化的交集及其相互作用的产物。抒情、细致、象征性的帕哈里微型画是400年

前于喜马拉雅山低处发展而来的，它是民间信仰的无价艺术。其中一些作品如此珍贵，它们也许是此类收藏品中唯

一被拿出来展览的。



阳光透过精心设计的百叶天窗板洒向屋内，亮度、柔度如此恰到好处。顶部的照明设备也明亮了整个建筑。

博物馆还展览了许多印度纺织品、金属制品、石雕、装饰艺术品、微型画和当代艺术。游客坐于走廊中部舒适的座椅上，沉浸于这艺术之美，迟迟不愿离去。

此处可以见到各种画作，从布面油画到水彩画，再从素描到单色画和彩色画。目不暇接，应有尽有。

贾米尼·罗伊的绘画展现了民间的活力，阿姆里塔·什吉尔的作品展现了西方的叛逆精神。找一把椅子坐下，静静欣赏这些拥有百年历史的由神秘主义、画家、哲学家、作家创作的作品，静静地感受印度的朋友--尼古拉斯·罗厄烈治。有一特殊版块展示了两位名画家的作品--一位是来自旁遮普的S.Sobha Singh，另一位是来自马拉博的Thakar Singh。

另一个特殊的版块专注于九位令人敬畏的印度大师：Amrita Shergil、Jamini Roy、Nandalal Bose、Raja Ravi Varma、Sailoz Mookherjea、Gaganendranath、Rabindranath Tagore、Nicholas Roerich和

Abanindranath Tagore（泰戈尔的两个侄子）。俄国大师把印度当做自己的家，生命的最后几天，他在别致的库鲁山谷狂热地作画，他用他生命



广阔：俄罗斯大师罗厄烈治著名的喜马拉雅山游景（左图）；穴洞之景，展览于博物馆内，沐浴于自然光中（上图）；著名的Souza帆布画捕获了我的眼球（右图）。

昌迪加尔著名的摄影师Diwan Manna同意我们为博物馆拍摄一些照片。昌迪加尔主席Lalit Kala Akademi及在这个城市住了30多年的国家学院奖最佳摄影奖得主Manna说：“这是印度北部最重要的博物馆之一，它收藏的键陀罗雕刻和微型画使得它显得更为重要。”对他来说，这个博物馆是非同寻常的，因为他的作品装饰着世界各地一些最著名的画廊。



的壮丽来谱写喜马拉雅山的宏伟，用他独特的风格和感官来描绘他崇高的主题。

当我迈出博物馆时，我发现我已被这些杰出大师的色彩所感染，我忍不住还想看一眼壮丽的什瓦利克山脉。我的思想因Roerich的象征主义、Shergil的评论、Tagore的真诚和Souza的力量而变得更加丰富。

如果你喜爱艺术并且欣赏艺术家，你一定要来此博物馆。■

旅游 资讯



◎ 废城：班加罗尔位于斋浦尔和新德里之间，在拉贾斯坦的伊里斯卡老虎保护区边缘地带，其中最具代表的几大建筑为戈皮纳特庙、霍婆建筑、曼格拉黛维庙和凯沙瓦庙。其中五门城墙分离了城镇和平原。

一阵难以忘怀的 经历和感触。

曾经如此繁华的拉贾斯坦小镇今日淹没在了废墟中。 [APARNA DUTT SHARMA 摄影](#)



当

说到拉贾斯坦，人们想起的总是层层干沙堆起的沙漠。很难有人会联想到那是一片树木的海洋——山峦叠起，郁郁葱葱，一望无际。近年来，每逢6月，7月拉贾斯坦的景象变化尤为巨大，当你发现过去飞扬的尘沙变成如今葱郁的草木时你会更为之惊叹。当你漫步在泥房之间时，当你开车遇见拉贾斯坦的村民或乡间妇女时，你会更加感受到此段旅程的回味无穷。妇女们轻巧地把罐子顶在头上，鲜艳的裙摆随着

微风摇曳，途中还可见到缓慢走动的骆驼。

拉贾斯坦历史悠久，其中几乎每个城市都建了堡垒和宫殿，如贾沙梅尔，焦特布尔，比卡内尔，斋浦尔。这些堡垒和宫殿有着无数伟大勇士和英勇皇后的传奇故事。在前往著名的伦滕波尔老虎保护区途中，要经过一个被当地叫做鬼城的村庄。此村庄十分寂静，位于班加罗，当地人也称之为闹鬼的城市。当你缓缓的开车经过田野间的泥路时，一条狭窄的小路上

的回绕会引领你进入另一个世界——一个坐落在山上的世界，或许说这个世界坐落于时间的沙石上更为恰当吧。它就像一个失落的文明。这个文明坐落于一堆被城墙围着的废墟之上，这堆废墟也象征着过去拉贾斯坦武士们的座椅。

这个古乡镇于十六世纪后半叶被王侯辛格发现，他成为了当时小琥珀镇的统治者。这个城市后来成为了他的资产。450年前，王侯辛格担任阿喀巴大帝莫卧王朝的首相和参赞的职位。即使在最炎热的夏天下午，班加爾也欢迎您的到来。

若你被邀请进入大门，请准备进入到一个不同的时代。当你迈向古老的街道，看见一些路牌清晰地标明了处于废墟中的堡垒、工艺品市场、寺庙时，一种诡异并带有刺激的感觉油然而生。您首先看到的是曾因生活、艺术品和贸易而繁华的城镇全景。当你漫步在沿着两列小商铺排列的鹅卵石小径上时，你会更加地了解班加爾。

从集市离开，你又来到房屋间的单排鹅卵石小道，房屋整齐的排列着，门对着门。小道通向一个开放的平台。有趣的是，每个房屋看起来都很相似，仿佛精心设计过似的。

很奇特的是，大多数房子都没有屋顶，好像整个村庄都被斩首了一样。这其中有一个传说，到目前为止，黄昏到黎明这段时间任何人都禁止进入班加爾。据说是村民因蔑视当地的公主被神下了诅咒，让这个地方一夜间毁灭，所以得来了这个故事。但是难以理解的是，在一片废墟的乡镇中，雕刻精美的寺庙为何完好无损。

此处有一些关于鹅卵石小径，旋尘的历史和故事。目前这个城镇的残骸保存的如此完整，你可以感受到此处人们的生活，感受到他们当年的话语甚至是当年战争时的生活。穿过曲折的小道，你由另一个铁门进入一片广阔的绿色草坪，草坪周围环绕着那噶拉风格的建筑、市场和住宅。继续往前走，一座宏伟的堡垒将呈



主要亮点

1. 快道



鹅卵石小路两边的花环门。

2. 仍然存在的建筑



许多建筑经受住了时间的考验，但在大部分都成了废墟。

3. 空墙



曾经繁华的店铺，现在像幽灵般的宁静。

4. 景观



站在任何地方，你看到的任何一个景致，至少有500年历史。

5. 被遗忘的景致

该镇及其建筑展现了被遗忘的景致。



写在石头上：一块刻着自我解释性文字的石碑。

现在你眼前，它嵌于山塔之上。这些景致让你对这儿的历史更加神往。

据说堡垒总共七层，如今只能看到五层。这座堡垒没有珍贵的雕刻和珠宝，和传统拉贾斯坦堡垒形成鲜明的对比。没有了华丽，它看起来简单裸露——由坚石搭建成，这些仿佛在炫耀它经历过的历史和战争。你不由自主的爬上台阶，走进去，然而它坚实的外观掩饰了内部的废墟。但从这点看，班加爾确实很不错。

想像一下在这种情况下国王或首相站在堡垒宫殿上，自豪地探测着他的城市、他的人、人们的幸福。建筑师是根据距离来规划这些建筑的。它必须足够大才能用来标志被城墙隔开的城镇。然而，每一个结构、堡垒宫殿、寺庙、市场、住宅区——像是被精心策划过似的，紧密地组成了城镇。在班加爾你也会感同身受。

花上一整天的时间来班加爾感受历史吧，这段经历会带给你深刻而丰富的旅程，班加爾欢迎您，来体验印度之旅吧！■

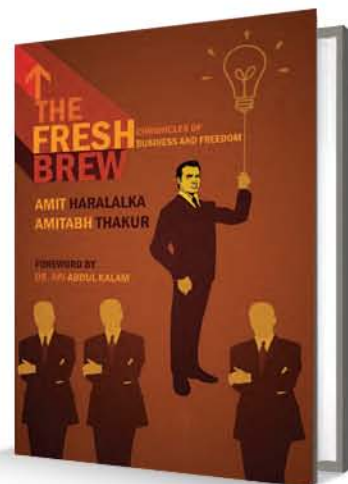
“只要你的意图是高尚的……人们会不怕麻烦来提供帮助。”



Amit Haralalka

一点启示

新鲜酿造记录了敢于创新的勒克瑙印度管理学院（IIM）男校友们的真实生活。 作者：RAKHI AGARWAL



AMIT Haralalka的故事当然能成为他书中25位人物中的一员。在勒克瑙印度管理学院攻读MBA时，他偶然看到了一个男校友主题的帖子，要求写一本关于他们社区的书，以激励其他人去做同类人已做到的事情。Haralalka同意了；他一直有一种“新印度”天生的无所畏惧的感觉，一直在想办法获取这种力量并延伸其范围。写书是最好的方式。“将我的背景以及作为企业家的经历发布在博客中，这吸引到了我的注意力”，Haralalka对今日印度说。然后，Haralalka的学生Amitabh Thakur发布了博客支持写书的想法。Thakur不是一名普通的学生。作为坎普尔印度技术学院的工业技术学士，他是印度警察服务中心（IPS）的在职人员，正在休勒克瑙印度管理学院MBA的进修假期。很快，他们就联手了。

Haralalka作为优秀学生的活力以及Thakur作为印度警察服务中心在职人员的专业技术组成了一个完美的团队。“Amitabh比我更有经验，起着关键作用。即使事情不是像我们所设想的那样，他也总是非常乐观。他会说，我们只要做我们应该做的，事情会好起来的。我认为我们两个互相补充的很好。”当两个睿智的人联合起来时，结果必然是不负众望的。

Haralalka想在他完成MBA学业时推出这本书。从构思、写作、到最终出现在读者手中，大约需要一年的时间。“因为工作量巨大，很难保持专注。但我们手头上有一个计划。而且，只要你的意图是高尚的，人们会不怕麻烦来提供帮助。”

从软件企业家、宝莱坞配音歌手、纪录片制片人、到国际足联认证教练，作者决心要表现一幅

关于作者

Amit Haralalka是毕业于恰尔肯德邦Mesra Birla技术学院的工程师，以及勒克瑙印度管理学院的MBA。他在一家实业公司做市场工作。Amitabh Thakur是坎普尔印度技术学院的工业技术学士，就职于印度警察服务中心，目前在勒克瑙印度管理学院进行博士后研究工作。

职业人的巨大画面--没有一个是传统思想。“我们希望这本书能涉及到尽可能多的人，表现每一个梦想、每一个渴望。所描写的每一个人都是不同的，他们的梦想不同，但他们都有一种共同的精神，就是强烈的自信和无论如何都要坚持到底的信念。”

为什么是25个故事？因为Haralalka和Thakur意识到，要抓住读者的兴趣，每个故事不能超过15页，否则它就成了长篇小说。因此一本250-300页的书只能有大约25个故事。这个数字正好符合作者要描绘大量兴趣以吸引更多热情的愿望。与确定故事的数量相比，选择哪些故事显然要更困难一些。作者为此向其社区的同伴和长者征求意见。



“对于很多商学院毕业生来说，真正重要的是自由的生活和自主的选择...”

对于一个必将证明自己的作者，Haralalka坚持以他的信心和信念来实现自己的目标。虽然这两位作者在途中都遇到了许多其它挑战，但他们也得到了支持和鼓励。“从主任到大学教员，从男校友到好伙伴，没有他们的鼓励，也就没有这本书，每次有人咨询我关于我们这本书的事项时，我都会深刻的意识到我们应该对我们的社区负责。”

在编写此书的途中，Haralalka得到了巨大的鼓舞。他寄了一份手写请求给前总统Dr APJ Abdul Kalam，希望他能写这本书的序言——这个请求得到了勒克瑙印度管理学院主任Dr Devi Singh的亲自批准。“我们很高兴能得到Dr Kalam的认可。当我收到他办公室发来的附着一篇他签名的序言电子邮件时，我感觉我这一生都忘不了这一刻。他的作品《火之翼》激励着我的一生。”

该书获得了自全国各地读者的好评。它已在全国各大领先连锁书店的“商业传记/商业书籍”版块销售。“出版商非常高兴！但令我更开心的是我们这本书的销售利润可用来建立社会企业家奖。”

作者最先都认为他们的读者是一些有抱负的企业家，但他们很快就意识到，他们的读者还包括一些希望拓展和壮大的主流专业人士。“事实上，一个软件专家在享用他新鲜啤酒时，无意间读到这本书，之后便辞去了工作，开始追寻他的梦想——开一家幼儿园。”

至于作者，他刚开始自己的事业，但为了社会，他将继续开发自己在书面、口头通讯方面的潜能。

“我会接着写传记。我对这个流派很了解，在这方面我有经验，最重要的是我对这份工作无比喜欢。”

那么Haralalka会选择谁作为书的主角呢？

“嗯，确实很难选择。但现在脑海里想到的人物是Sudanshu sarronwala，他是勒克瑙印度管理学院的第二批男校友之一。他是卫星电视业的先驱，将成为亚洲音乐电视之首。他与其他人在新加坡共同创办了数字音乐传输公司soundbuzz。在卖给摩托罗拉前，Soundbuzz运营的非常成功。令人意想不到的是，Sudanshu在成功的时候离开了商界，去做一些对他来说更实际的事。sudhanshu现在是日内瓦世界自然基金会市场交流部执行理事。

这本书讲述了一些人，虽然非企业家，但坚持实现自己的理想的事迹。Ratnesh Mathur就是这样一个例子。他和他的朋友Aditi在班加罗尔共同运营着一个叫GenieKids的学校。GenieKids学校建立了一个新的基于更深入地了解孩子的心理和行为的学习系统。作为开源哲学的拥护者，他们让孩子们开放式地学习，用他自己的话说，Ratnesh自称为“没有商业头脑的企业家。”这个事迹中的两个人明白了生活的真谛——快乐。

Haralalka和Thakur做的非常好，这些故事无疑会激励更多人。■

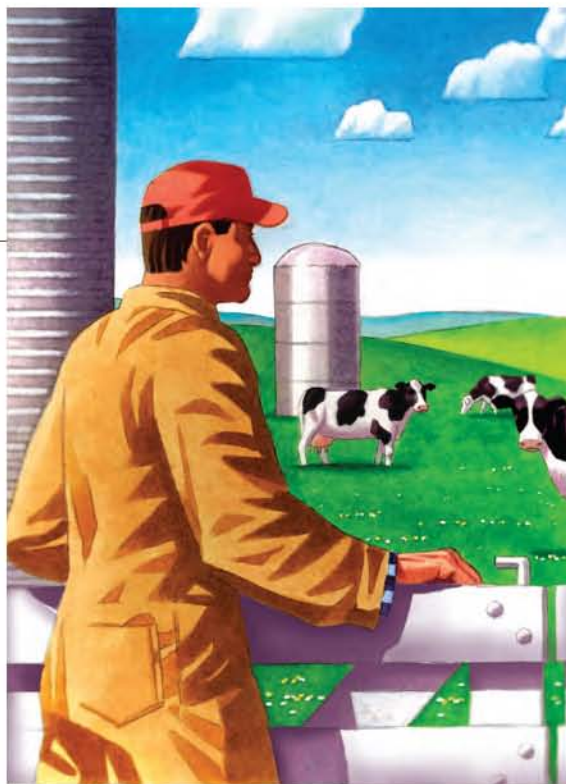
精彩
摘录



Satyajit离开了CAT，于2004年加入了勒克瑙印度管理学院。在勒克瑙印度管理学院他致力于足球，并追求他在学术项目上的目标。“无论是市场、金融或运营，我的所有商业项目都基于足球。令人惊讶的是，我也得到了很多教授的支持和鼓励。”他独立追求，坚持不懈，加入了印度管理学院企业家协会-Abhiyan。

“事实上，一个软件专家在享用他新鲜啤酒时，无意间读到这本书，之后便辞去了工作，开始追寻他的梦想——开一家幼儿园。”

乡村 动态



数字奶场

转身化奶农 --- 软件工程师，
社会变革的代言人

HEMANT KUMAR撰稿

提

到软件工程师和牛奶场，大多数人会把他们面对时代广场或曼哈顿大桥上的数字摄影作品说“茄子”的镜头联系起来。但在和Shashi Kumar以及他的三位朋友会面后，你就不会有这种想法了。现在，他们不但是高级软件工程师，还是道地的奶农。还在今年的早些日子，他们就把工作重心从班加罗尔以西200公里的软件园转移到一个位于卡纳塔卡哈桑区的小村庄。现在，他们不再每天都敲击键盘编写程序，而是为挤牛奶、制做干酪和酸奶而不停的忙碌着。

他们和一些志同道合的企业家一道，在Kodihalli设立了价值1亿5千万印度卢比（合325万美元）的奶牛场。Shashi Kumar、Ranjith Mukundan、Venkatesh Sesasaye和Praveen Nale等4人

最初投资设立了一家名为Stellapps Technologies的技术咨询公司。然后才投资一家名为Akshay-akalpa Farms and Foods Ltd的农产品企业。虽然缺乏农业从业经验，但他们对农业超凡的热忱完全可以弥补自身的欠缺。该企业综合了各方优势资源 - 活力、专注、经验以及良好的理念，堪称业内楷模。

Kodihalli的农场覆盖面积24英亩，另外他们还从当地选择了300个农民，以15公里半径范围进行登记，直接从他们那里购买牛奶，并承担运送费用。不但如此，农场还把牛群饲养的现代理念和方法传授给他们。

Ranjith说：“我们招募的村民多达500名，涉及的奶牛多达10,000头。

Akshayakalpa还会帮助农民从银行申请用于开办农场和购买奶牛的贷款。

这些小农场绕大农场环似



Shashi Kumar、Ranjith Mukundan、Venkatesh Sesasaye 和 Praveen Nale等资深软件工程师在 Bengaluru 创建了 Stellapps，符合中小企业的技术发展需要。

卫星，配有专门的传感器、全球定位系统（GPS）、计步器以及其它监测牛群的运动、位置、奶产量和健康状况的仪器。Ranjith说他们开发了一种甚至可以追踪牛的繁殖周期的管理软件。

该企业还策划在村子里建立一个奶产品主生产中心，由周围的卫星奶场提供奶原料。每个卫星奶场有奶牛25头，按照主奶场的协议要求向生产中心提供牛奶以及奶原料。生产中心每天处理的牛奶可达50,000升。

Akshayakalpa计划精心饲养500头中心优质母牛，为全国提供优质的种牛资源。

Akshayakalpa认为：“让企业经济腾飞的誓言源于实际情况，更是社会的共同呼声。” ■

India Resource Centre

http://www.ibef.org/

Moneycontrol... Allocation LPcover Love...s, 45's too Airtel Speed Test Apple (138) Yahoo! Amazon

Change font-size



IBEF
INDIA BRAND EQUITY FOUNDATION
www.ibef.org

- India at a glance
- trade and economy
- industry
- resource centre
- states
- news
- events
- brand India
- about us
- archives
- contact us

Go

advanced search



news

May 19, 2010

- SEBI eases listing rules for SMEs
- PfEs pump in \$140 million in education since Jan 2010
- Developing World Markets invests Rs 50 crore in microfinance firm
- BSNL to invest Rs 14,800 crore this year and next
- Unimark Remedies bets big on biocatalysis technology
- GERC fixes tariff for biomass plants
- Shriram's 'green' power subsidiary files DRHP

more >>

news alerts, click here

RSS 2.0 What's this?

IBEF Newsletter(s)

- SUBSCRIBE NOW
- VIEW LATEST NEWSLETTER

trends

Syndicators eyeing big pie of reviving PE market

A revival of private equity (PE) deals is giving syndicators such as mid- and small-sized investment banks and accountancy firms good business. An estimated 60-70 per cent of the 107 PE deals worth US\$ 3.7 billion in the first four months of 2010 were through syndicators.

India rolls out the smart-city way of living

India is set to give shape to its futuristic smart cities—world-class, self-sustainable habitats with minimal pollution levels, maximum recycling, optimised energy supplies and efficient public transportation—with pilot projects to develop smart communities underway.

India Sector Presentations

Up-to-date information, for investors, on the policies and procedures relating to FDI.

Dealtracker - Grant Thornton India

Quarterly data released by Grant Thornton India which provides business owners with M&A market insight.

Consolidated FDI Policy

A comprehensive

focus on

LIC e-LIC

Madurai LIC division completes policies digitalisation

The Madurai Division of Life Insurance Corporation (LIC) of India has completed the digitalisation of its policies, besides setting up of a customer zone.

The Unstoppable Indians

Meet The Unstoppable Indians, on NDTV Profit, people whose talent, acumen or moral example is transforming India.

how do i use this site?

IBEF PREMIUM

Experience India

ORDER NOW

INDIA NOW

Interview: Anand Sharma

"We are aiming for inclusive and sustainable growth"

Subscribe Now

eZINE in Spanish > French > Chinese >

India's growth pegged at 8.3 per cent for 2010: UN report

http://www.ibef.org/download/newsletter_17May_10.htm

Moneycontrol... LPcover Love...s, 45's too Airtel Speed Test Apple (138) Yahoo!

Change font-size

INDIA NOW

India Brand Equity Foundation CCKX May 17, 2010

India is estimated to post a robust economic growth of 8.3 per cent in 2010, according to a recently released report titled 'Economic and Social Survey of Asia and the Pacific 2010' by the United Nations.

Significantly, Indian Railways posted a growth of 9.69 per cent in total earnings in April 2010 over the corresponding month last year.

The Special this week focuses on the country's automobile sector, primarily passenger vehicles segment, which registered a growth of 33.93 per cent in sales in April 2010.

Anand Dutt Sharma
CEO
India Brand Equity Foundation

IBEF
INDIA BRAND EQUITY FOUNDATION

Subscribe a Catalogue

POLICY WATCH

SEBI tightens guidelines for rating agencies

The Securities and Exchange Board of India (SEBI) has tightened guidelines for credit rating agencies by standardising the criteria of default rate, bond issuers and the formula for computing default rates, to raise funds up to 50 per cent of their owned funds under the automatic route through external commercial borrowings (ECBs), without obtaining to prior approval.

RBI releases ECB norms for India finance companies

The Reserve Bank of India (RBI) has allowed Infrastructure Finance Companies (IFCs) to raise funds up to 50 per cent of their owned funds under the automatic route through external commercial borrowings (ECBs), without obtaining to prior approval.

Investors can now apply to fund offers

The Securities and Exchange Board of India (SEBI) has extended the Applications Supported by Blocked Accounts (ASBA) facility to mutual funds non-fund offers (NFOs).

UN pegs India's growth at 8.3 per cent in 2010

According to a recently released report titled 'Economic and Social Survey of Asia and the Pacific 2010' by the United Nations, India is estimated to post a robust economic growth of 8.3 per cent in 2010.

Railways freight earnings rise 9.7%

Indian Railways recorded total earnings of Rs 7,292.25 crore (US\$ 1.4 billion) in April 2010 against Rs 6,648.08 crore (US\$ 1.3 billion) in the corresponding month last year.

'India will be among top-5 civil aviation markets in 5 years'

The Union Minister of State for Civil Aviation, Mr Pralhad Joshi, stated that the country will be among the top-five civil aviation markets in the next five years. India is the fifth largest civil aviation market in the world at present.

PSUs-led consortium links pact for Venezuela project

The three public sector companies—Indian Oil Corporation Ltd (IOCL), Oil India Ltd (OIL), and ONGC Videsh Ltd (OVL)—along with their consortium partners have signed a joint venture agreement for the US\$ 20-billion Carabobo-1 project in Venezuela.

Final approval for widening Shillong-Guwahati NH

The Cabinet Committee on Infrastructure (CCI) has approved the widening of the National Highway (NH) that connects Shillong with Guwahati at an estimated cost of Rs 782.35 crore (US\$ 161.1 million).

Easier entry for Indian generic drugs into Singapore

Union Minister of Commerce and Industry, Mr Anand Sharma, and his Singapore counterpart Mr Lim Joo Keng have signed a Special Scheme for Registration of Generic Medicinal Products from India to fast-track the registration process for Indian generic medicines in Singapore.

Class Act: SAIL moves up to 2nd spot on the World Steel Dynamics list

The renewable energy sector in Orissa received a boost with the state government's approval of nine solar power projects with an aggregate generation capacity of 57 megawatt (MW), taking the total renewable energy projects in the state to 385.

CLP inaugurates 99-MW solar farm in Orissa

The CLP has inaugurated its 99 megawatt (MW) solar farm in Orissa. The solar farm is Orissa's largest solar farm. It has been inaugurated by the Union Minister for Power, Coal and New and Renewable Energy, Mr Anand Sharma.

IBEF Newsletters

Subscribe now

NEW USER REGISTER

Searching for information on India? Log in to www.ibef.org

IBEF Newsletters

Subscribe now

NEW USER REGISTER

Searching for information on India? Log in to www.ibef.org

IBEF Newsletters

Subscribe now

NEW USER REGISTER

Searching for information on India? Log in to www.ibef.org

印度资源中心

www.ibef.org

一扇独一无二的窗口，让您深入了解印度商业、工业和经济的最新信息。本网站还提供每日商业新闻和电邮提醒服务。



欲获取关于印度商业和经济的最新新闻和分析
请登录 www.ibef.org





发掘

得天独厚 欣欣向荣的 市场 机遇



欲获取关于印度商业和经济的最新新闻和分析
请登录 www.ibef.org

