

## INDIA MARKET

INTELLIGENCE SERIES 2026. ÁPRILIS

Strategic Advisory Document

### MARKET ENTRY BRIEFING

# MIÉRT INDIA?

## Az indiai piacra lépés üzleti logikájának megértése

STRATÉGIAI TÁJÉKOZTATÓ EURÓPAI ÜZLETI VEZETŐK SZÁMÁRA

<b>1,47 Mrd</b>	<b>4,15 milliárd USD</b>	<b>6-7%</b>	<b>81 Mrd USD</b>
<b>NÉPESSÉG</b>	<b>GDP</b>	<b>ÉVES GDP-NÖVEKEDÉS</b>	<b>FDI 2024-25</b>
A világ legnagyobb lakossági bázisa	A világ 6. legnagyobb gazdasága	Tartós növekedési ütem	Erős nemzetközi befektetői bizalom

GSRA & Associates | Hatásos | Megbízható | Reagáló

## GUIDE STRUCTURE

### MIÉRT INDIA? Stratégiai piaci tájékoztató európai üzleti vezetők számára

Ez az útmutató, India üzleti vonzerejét a legfontosabb gyakorlati kérdéseken keresztül mutatja be, a gazdasági alapoktól, az iparági lehetőségeken át, a kereskedelmi hozzáféréseken, a munkaerőpiaci előnyökön és a piacra lépés megvalósításáig.

Minden fejezet azt a célt szolgálja, hogy az üzleti vezetők Indiára ne pusztán nagy piacként és távoli országgént, hanem komoly, kereskedelmi, működési és stratégiai növekedési lehetőségként tekintsenek.

#### 01 Az igazi kérdés

A kereskedelmi lehetőség értelmezése a népességen túl

#### 03 Miért stratégiai fontosságú India Európa számára

Intézményi összhang és partneri relevancia

#### 05 Ipari környezet és ágazati lehetőségek

Gyártás, gyógyszeripar, IT, GCC-k és infrastruktúra

#### 07 India exportpotenciálja

Kereskedelmi és termelési platform Európa számára

#### 09 Jelentős külföldi befektetések Indiában

2025-2026 kiemelt vállalati példák

#### 11 Következtetés

Stratégiai összegzés európai vezetők számára

#### 02 India gazdasági ereje

Méret, növekedési pálya és szerkezeti hajtóerők

#### 04 India belföldi piaca

Fogyasztói szegmensek, vásárlóerő és digitális dinamika

#### 06 India-EU szabadkereskedelmi megállapodás

Vámtarifák, hozzáférés és stratégiai előnyök

#### 08 India munkaerőpiaci előnye

Tehetségméret, költséghatékonyság és GCC-potenciál

#### 10 Gyakorlati szempontok a piacra lépéshez

Struktúrák, megfelelés és időzítés

#### 12 Kapcsolat és tanácsadási fókusz

GSRA & Associates támogatási területek

### ADVISORY NOTE

Ez a dokumentum stratégiai tájékoztatót szolgál. A piacra lépéssel kapcsolatos döntéseket helyi fókuszú átvilágításnak és professzionális tanácsadói támogatásnak kell megelőznie.

## 01 AZ IGAZI KÉRDÉS

*A kereskedelmi lehetőség értelmezése a pusztán népességi adatokon túl*

Amikor a vállalatok új piacot értékelnek, a valódi kérdés ritkán az, hogy pusztán nagy-e a piac. A lényeg inkább az, hogy kínál-e elegendő üzleti lehetőséget, működési értéket és hosszú távú stratégiai jelentőséget ahhoz, hogy indokolt legyen a belépés.

India éppen ebben emelkedik ki. Az ország körülbelül 1,47 milliárd fős népessége önmagában is figyelemre méltó, de az üzleti érv nem kizárólag a méretből fakad. India egyszerre kínál nagy belső keresletet, erős gazdasági növekedést, ipari bővülést, exportképességet és képzett munkaerőt.

Kevés nagy gazdaság tudja mindezt ugyanabban az időben, ilyen léptékben biztosítani. Emiatt India egyre inkább nemcsak értékesítési piac, hanem olyan ország is, ahonnan a vállalatok felépíthetik regionális vagy globális növekedésüket.

## 02 INDIA GAZDASÁGI EREJE

*Méret, növekedési pálya és strukturális hajtóerők*

India ma 4,15 milliárd USD értékű gazdaság, a világ hatodik legnagyobbja, és a leggyorsabban növekvő nagy piacok egyike. Az éves GDP-növekedés tartósan 6-7% körül alakul, ami erős növekedési pályát jelez.

A bővülést a belföldi fogyasztás, az infrastruktúra-beruházások, a gyártáspolitikai, a digitalizáció és az üzleti aktivitás erősödése táplálja. A Make in India, a Digital India és a PLI-ösztönzők különösen fontos szerepet játszanak az ipari modernizáció és a külföldi befektetések vonzásában.

Az FDI-szabályozás<sup>1</sup> folyamatosan liberalizálódott, és ma a legtöbb ágazatban 100%-os külföldi tulajdon engedélyezett automatikus eljárás mellett. A 2024-25-ös pénzügyi évben India több mint 81,04 milliárd USD közvetlen külföldi befektetést vonzott.

A demográfiai profil különösen erős: a mediánéletkor körülbelül 29 év, a lakosság több mint 65%-a 35 év alatti. Ez hosszú évekre biztosíthatja a munkaképes népesség, a fogyasztás és az üzleti aktivitás bővülését.

## 03 MIÉRT STRATÉGIAI INDIA EURÓPA SZÁMÁRA

*Intézményi összhang, partneri stabilitás és növekedési relevancia*

India jelentősége az európai vállalatok számára túlmutat a közvetlen kereskedelmi lehetőségeken. Olyan stratégiai partner, amely Európa értékeivel, intézményeivel és hosszú távú gazdasági érdekeivel is összhangban áll.

Az EU, India harmadik legnagyobb befektetője, az áruk és szolgáltatások kétoldalú kereskedelme évente meghaladja a 186 milliárd EUR-t és több mint 6000 uniós vállalat működik már az országban.

<sup>1</sup> **FDI szabályozás** - a külföldi befektetésekre vonatkozó jogi és hatósági keretrendszer.

Stratégiai tényező	Miért fontos Európa számára
Demokratikus, szabályalapú rendszer	Az európai értékekkel és jogi normákkal összhangban álló keretek, ismerős IP- és vitarendezési környezettel.
Angol nyelvű üzleti ökoszisztéma	Kisebbségi kommunikációs súrlódás, gyorsabb szakmai integráció és könnyebb vállalatközi együttműködés.
Politikai összhang az EU-val	Az EU-India együttműködés intézményi szinten is egyre erősebb, különösen a digitális és zöld területeken.
Ellátási lánc diverzifikációja	India stabil alternatívát kínál a China+1 stratégia végrehajtásához, modern ipari infrastruktúrával.
Erős belső kereslet	Minden árszegmensben értelmezhető, hosszú távú kereskedelmi potenciált biztosít.

## 04 INDIA BELFÖLDI PIACA

### Fogyasztói szegmensek, vásárlóerő és digitális dinamika

India belföldi jelentősége nem pusztán a népességből fakad, hanem abból, hogy hányan vesznek részt aktívan a gazdaságban. A magánfogyasztás becsült értéke már most meghaladja a 2,79 milliárd USD-t.

India egyetlen országon belül tükrözi vissza az európai piac sokféleségét. Emiatt az eredményes piaci jelenlét általában nem egyetlen ajánlatra, hanem többszintű árazásra, differenciált pozicionálásra és szegmensre szabott termékstratégiára épül.

A fogyasztási cikkek, a kiskereskedelem, az egészségügy, az oktatás, a fintech, az élelmiszeripar, valamint a mobil szolgáltatások mind hosszú távú növekedési piacként tekintenek Indiára.

India a világ második legnagyobb okostelefon-piac, a mobiladat-felhasználásban pedig világelső. Az e-kereskedelem évi 25% feletti ütemben bővül, az UPI<sup>2</sup> pedig havonta több mint 22,6 milliárd tranzakciót kezel.

### Fő fogyasztói szegmensek

Szegmens	Piaci lehetőség
Jómódú fogyasztók	Kb. 150 millió magas jövedelmű háztartás, amely prémium márkákat és nemzetközi minőséget keres.
Közepes jövedelmű réteg	Több mint 500 millió fogyasztó növekvő vásárlóerővel és aspiratív költési mintákkal.
Árérzékeny szegmens	Nagy tömegpiac, ahol az értékalapú pozicionálás és a többszintű árazás a kulcs.

<sup>2</sup> UPI - azonnali fizetési rendszer Indiában, amelyet a National Payments Corporation of India működtet.

## 05 IPARI KÖRNYEZET ÉS ÁGAZATI LEHETŐSÉGEK

*Gyártás, gyógyszeripar, IT, GCC-k és infrastruktúra*

India kereskedelmi ereje akkor válik igazán egyértelművé, ha a kereslet mellett a termelési kapacitásra, a beszállítói mélységre és az iparági sokszínűsége is figyelünk. Az ország ma már nemcsak értékesítési helyszín, hanem gyártási, beszerzési, szolgáltatási és skálázási bázis is.

### BEJÁRATOTT IPARÁGAK

**Gyártás:** A feldolgozóipar a GDP mintegy 16-17%-át adja, a kormány pedig 2035-re 3 milliárd USD gyártási kibocsátást, illetve a GDP 25%-át célzó ipari súlyt kíván elérni.

**Gyógyszeripar és egészségügy:** India a világ egyik legfontosabb gyógyszeripari és vakcinaellátó központja. A belföldi gyógyszerpiac több mint 60 milliárd USD, az egészségügyi szektor pedig meghaladja a 370 milliárd USD-t.

**IT, SaaS és üzleti szolgáltatások:** Az IT-BPM iparág éves bevétele meghaladja a 300 milliárd USD-t, és körülbelül 6 millió szakembert foglalkoztat. Bengaluru, Hyderabad, Pune és Chennai kulcsközpontok a technológiai és digitális szolgáltatások terén.

**GCC-k és back-office működés:** India a világ vezető célpontja az outsourcing, a shared service központok és a global capability centre modellek számára. Több mint 1700-1850 GCC működik az országban, és ezek ma már stratégiai funkciókat is ellátnak.

**Kereskedelem, beszerzés és ipari ellátás:** A textilipar, a vegyipar, a gépipari termékek, az autóalkatrészek és a fogyasztási cikkek beszerzése terén India egyre erősebb szereplő.

**Infrastruktúra és megújuló energia:** India 2024 és 2030 között több mint 1,7 milliárd USD-t fordít infrastruktúrára, miközben 2030-ra 500 GW megújulóenergia-kapacitást célzó.

### FELTÖREKVŐ SZEKTOROK ÉS GYORS NÖVEKEDÉSI LEHETŐSÉGEK

- Félvezetők: az India Semiconductor Mission 50%-os fiskális támogatást kínál, és jelentős beruházások indultak Gujratban.
- Elektronikai gyártás: az Apple és más globális szereplők egyre nagyobb gyártási kapacitást telepítenek Indiába.
- Védelem és repülőgépipar: a védelmi FDI-nyitás és a helyi gyártási célok új partnerségi lehetőségeket teremtenek.
- Űripár és deep-tech: az IN-SPACE és a 100%-os FDI-lehetőség a magánszektor számára is vonzó környezetet alakít ki.
- Zöld hidrogén és elektromos járművek: a National Hydrogen Mission, az ACC PLI és a FAME program erősen hajtja a beruházásokat.
- MI, adatközpontok és agri-tech: az India AI Mission, a felhőberuházások és a Digital Agri-Mission a következő növekedési hullámot jelzik.
- Orvostechikai eszközök: dedikált ipari parkok és PLI-ösztönzők támogatják a helyi gyártást.

## 06 INDIA-EU SZABADKERESKEDELMI MEGÁLLAPODÁS

Vámtarifák, hozzáférés és strukturális előnyök

Az India-EU szabadkereskedelmi megállapodás lezárása történelmi jelentőségű fejlemény. Az egyezmény India egyik legátfogóbb kereskedelmi nyitását jelenti, és az európai vállalatok számára alapvetően új gazdasági keretet hoz létre.

India az uniós áruk mintegy 96%-ára érték alapon jelentős vámtarifa-kedvezményeket ad, különösen a gépipar, a vegyipar, a gyógyszeripar és a műszaki termékek esetében. Az autóiipari vámok kvótás alapon 110%-ról 10%-ra csökkennek.

Az EU oldaláról az indiai termékek nagyjából 99%-ánál vámtétel szerinti vámentörlés vagy kedvezményes hozzáférés jön létre, ami textilre, gyógyszerekre, gépipari termékekre, vegyiparra és autóalkatrészekre is kiterjed.

Az FTA nemcsak vámokról szól: gyorsabb vámeljárásokat, jobb IPR-védelmet és egyszerűbb belépési lehetőségeket is kínál a kisebb vállalkozások számára.

### Fő EU-exporttermékek Indiába: vámtarifa-átmenet az FTA alapján

Termék	2024-es export	Jelenlegi vám	FTA után	Átmenet
Gépek és villamos berendezések	16,3 Mrd EUR	Akár 44%	0% szinte minden terméknél	5-7 év
Repülőgépek és űrjárművek	6,4 Mrd EUR	Akár 11%	0%	10 év
Optikai és orvosi termékek	3,4 Mrd EUR	Akár 27,5%	0% vagy erős csökkentés	10 év
Vegyipari termékek	3,2 Mrd EUR	Akár 22%	A többségnél 0%	Akár 10 év
Műanyagok	2,2 Mrd EUR	Akár 16,5%	10% kvótás alapon	Akár 10 év
Gépjárművek	1,6 Mrd EUR	110%	10% kvótás alapon	Fokozatos
Vas- és acéltermékek	1,5 Mrd EUR	Akár 22%	0%	Akár 10 év
Gyógyszeripari termékek	1,1 Mrd EUR	Kb. 11%	0%	5-7 év

## 07 INDIA EXPORTPOTENCIÁLJA

Stratégiai kereskedelmi és termelési platform

India áru- és szolgáltatásexportja éves szinten meghaladja a 860 milliárd USD-t. A fő exportágazatok közé tartozik az IT és üzleti szolgáltatások, a gyógyszeripar, a gépipari termékek, a vegyipar, a textilipar, az autóalkatrészek, valamint az agrár- és feldolgozott élelmiszertermékek.

Ezt a pozíciót a PLI-programok, a kikötőfejlesztések, a dedikált árufuvarozási folyosók és a logisztikai modernizáció tovább erősítik.

India már most is aktív megállapodásokkal rendelkezik az Egyesült Arab Emírségekkel, Ausztráliával, az ASEAN-nal, Japánnal és Dél-Koreával. Az India-EU FTA lezárása újabb jelentős lökést ad annak, hogy az ország egyszerre legyen beszerzési bázis és exportplatform Európa számára.

## 08 INDIA MUNKAERŐPIACI ELŐNYE

*Tehetségbázis, méret és működési kapacitás*

India munkaerőpiaci előnye nem pusztán az alacsonyabb költségből fakad. A legfontosabb tényező a nagy léptékben rendelkezésre álló, angolul is jól használható tehetségbázis.

Az ország erős mérnöki, műszaki, pénzügyi, jogi és digitális kompetenciákat kínál, ami különösen vonzó a GCC-k, a SaaS-vállalatok, a back-office működés, az ügyféltámogatás és a K+F számára.

Sok európai vállalat számára India ma már nemcsak költségcsökkentési helyszín, hanem képességépítési platform is, ahol egyszerre lehet növelni a hatékonyságot, a skálát és a tudásbázist.

## 09 JELENTŐS KÜLFÖLDI BEFEKTETÉSEK INDIÁBAN

*2025-2026 kiemelt beruházási példák*

Az elmúlt időszakban globális vállalatok egész sora jelentett be nagyszabású indiai beruházásokat. Ez jól mutatja, hogy India ma már kiemelt termelési és innovációs bázisnak számít a nemzetközi tőke szemében.

- Apple: a globális iPhone-gyártás mintegy 25%-át Indiába helyezi át.
- Microsoft és AWS: több mint 15 milliárd USD felhő- és MI-infrastruktúra-beruházást vállalt.
- Micron: 2,7 milliárd USD értékű félvezető ATMP-létesítményt hoz létre.
- Foxconn: több mint 1,5 milliárd USD-t fektet új gyártókapacitásokba.
- L&T és NVIDIA: nagy léptékű MI-számítási infrastruktúrán dolgoznak együtt.
- Volkswagen/Skoda: 1 milliárd USD feletti beruházással exportközponttá építi Indiát.
- Airbus és Safran: helikopter-végszerelés és hajtómű-MRO fejlesztés.
- Samsung: a világ legnagyobb mobilgyárának további bővítése Noidában.
- Siemens: 160 millió USD indiai bővítés, többek között orvostechikai eszközökben.
- Google: fintech központ létrehozása a GIFT City-ben.

## 10 GYAKORLATI SZEMPONTOK A PIACRA LÉPÉSHEZ

*Struktúrák, szabályozás, megfelelés és időzítés*

India üzleti környezete jelentősen érettebbé vált: a szabályozási rendszer strukturált, megfelelésközpontú és egyre kiszámíthatóbb.

A legfontosabb keretek közé tartozik a Companies Act 2013, az FDI-szabályozás és a FEMA, a 25-30% körüli társasági adózás, az 5%-os és 18%-os GST-szintek, a munkaügyi reformok, valamint a DPDP adatvédelmi szabályozás.

Az európai cégek tipikus belépési formái: teljes tulajdonú leányvállalat, LLP, képviseleti iroda, fióktelep, disztribútori modell vagy helyi partneri inkubációs együttműködés.

A választott struktúrának mindig összhangban kell lennie a hosszú távú kereskedelmi céllal, az adótervezéssel és az operatív igényekkel. Egy jól felépített piacra lépési stratégia helyi tanácsadókkal együttműködve jelentősen csökkentheti a kockázatokat.

## 11 KÖVETKEZTETÉS

---

*Stratégiai összefoglalás európai üzleti vezetők számára*

India üzleti vonzereje azért különösen erős, mert nem egyetlen tényezőre épül. Az ország egyszerre kínál belső keresletet, iparpolitikai támogatást, gyártási bővülést, exportképességet, tehetségméllységet és egyre erősebb európai kereskedelmi kapcsolódást.

India egyszerre fogyasztói piac, gyártási bázis, beszerzési központ, szolgáltatási motor és globális exportplatform.

Az európai vállalatok számára ezért India nem csupán piaci lehetőség, hanem hosszú távú stratégiai növekedési és diverzifikációs partner.

**Fogyasztói piac · Gyártási bázis · Beszerzési központ · Szolgáltatási motor · Globális exportplatform**

## INDIA MARKET ENTRY ADVISORY

### A sikeres indiai piacra lépéshez nem elég az érdeklődés - a megfelelő struktúrára is szükség van.

Akár most értékeli először Indiát, akár már a belépés előkészítésén dolgoznak, a helyi stratégia, a compliance, az entitásstruktúra és az adótervezés fogja meghatározni a hosszú távú eredményt.

## A GSRA & ASSOCIATES SEGÍT A KÖZÖS GONDOLKODÁSBAN

### GSRA & Associates

A GSRA & Associates egy Újdelhiben működő könyvvizsgáló és tanácsadó cég, amely erős szakértelemmel rendelkezik a határokon átnyúló üzleti struktúrák, a szabályozási megfelelés és az indiai piacra lépéssel kapcsolatos tanácsadás terén.

#### Fő fókuszterületek

- Vállalati struktúra és cégalapítási tanácsadás
- Adótervezés és transzferár-stratégia
- Szabályozási megfelelés, FEMA- és RBI-tanácsadás
- GCC- és leányvállalat-létrehozás, könyvelési támogatás
- Audit, assurance és CFO-támogatás
- Kereskedelmi, vám- és export-import megfelelés

### KAPCSOLAT

Cím: Block B, B-22, Jangpura Extension, New Delhi - 110014, India

Telefon: +91 9873696212 | +91 9643065559

Magyarországért felelős kolléga: RAVI SACHDEVA aki angol nyelven áll rendelkezésére

Weboldal: [www.gsra.co.in](http://www.gsra.co.in)

Irodák: Delhi · Chandigarh

Kapcsolatok: Mumbai · Bengaluru · Hyderabad · UAE · Poland · Spain · USA · Singapore