



Export a expanze do Indie

Ivan Kameník

27.1.2021



EXPERT NA VÁŠ EXPORT

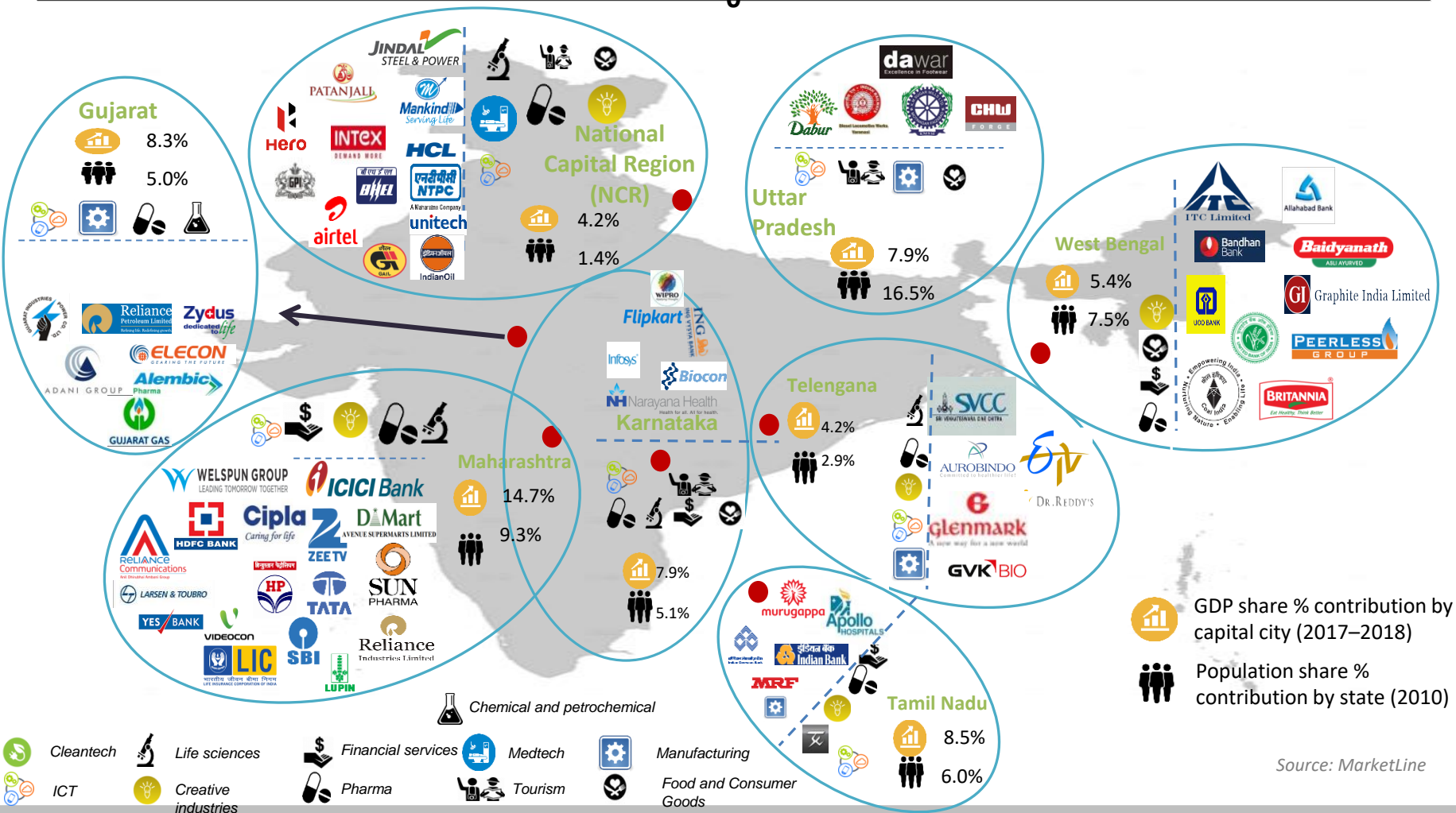
Bengalúru:druhá kancelář CzechTrade v Indii

- ⊙ Snaha pokrýt celý indický subkontinent poradenskými službami a být aktivní na poli ekonomické diplomacie
- ⊙ Dillí-česká zastupitelský úřad
- ⊙ Největší město, finanční centrum-Mumbai-kancelář od roku 2004
- ⊙ Od roku 2017 nová kancelář v Bengalúru v jižním státě Karnataka

Proč a právě Bengalúru?

- ◉ Moderní průmysl
(HAL,BEML,BHEL,HMT,GE,Infosys,Wipro,ISRO,DRDO)
- ◉ Velmi vhodné klima (900 m.n.m.,stabilní teploty)
- ◉ Rostoucí infrastruktura a průmyslové zóny
- ◉ Investiční příležitosti
- ◉ Vyžití pro expaty (moderní město)
- ◉ Dostatek vysoce kvalifikované pracovní síly

Odvětví: strojírenství, IT, farmacie, letectví, obranný průmysl, klima, pracovní síla



Source: MarketLine

Projekt Make in India

Hlavní projekt současné vlády
- modernizace hospodářství

Cíl: Indie jako budoucí výrobní hub Asie

Upřednostňování domácí výroby- omezení importu, posílení zahraničních investic, zavádění inovativních technologií, racionalizace daňové soustavy



GST (obdoba DPH,VAT)

- ⊙ Od 07-2017 byla zavedena v Indii jednotná daň GST – „Goods and Service Tax“, která nahradila všechny daně (obdoba DPH), a to v 5 sazbách: 0, 5, 12, 18 a 28%.

Make in India- vyrábět, či nevyrábět

Indie se snaží, aby zahraniční firmy v Indii vyráběly

- ⊙ Zlevnění nákladů, snížení dovozní zátěže, výhody místního výrobce
- ⊙ Daň z příjmu přibližně stejná jako v ČR
- ⊙ V případě Joint Venture zázemí indického partnera

Perspektivní obory v jižní Indii

Strojírenství: dobré postavení českých výrobců

roste poptávka-především po špičkových obráběcích strojích,
lokální produkce a export,

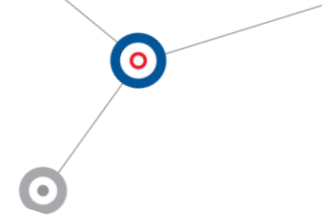
poptávka po použitých strojích

- tvářecí stroje-speciální
- strojírenské technologie
- automatizace
- ⊙ ***Jsou uznávány evropské certifikace (CE), jen zřídka je vyžadována indická certifikace***
- ⊙ **Proces registrací je obdobný našemu, jen podstatně déle trvá (!)**
- IMTEX 2021 (červen) účast CzechTrade

Perspektivní obory v jižní Indii

Zdravotnictví:

- růst poptávky po kvalitní zdravotnické péči
- zdravotnická turistika-Indie hraje prim ve světě
- 17 000 nemocnic, 1/3 soukromé na vysoké úrovni
- poptávka je po **hi-tech** zdravotnických přístrojích, vybavení nemocnic, pomůcky
- dodávky i nemocničních řetězců: Apollo Hospitals



Perspektivní obory v jižní Indii

Potravinářské technologie

- Rostoucí poptávka po kvalitních potravinách (především díky rostoucí střední vrstvě obyvatelstva-350 mil. obyvatel
- technologie: balení, konzervace, skladování, plnění, etiketování
- rozvoj rozsáhlých food parků

5.-9.4.2021 Mise českých výrobců potravinářských technologií

- návštěva food parku
Tumkur a Mysore



Malá sumarizace a pár rad na závěr

Indie není jednoduchý trh, ale skýtá velké možnosti (objem)

Indie vyžaduje dlouhodobý závazek, není řešením pro aktuální odbytové potíže

Indie podporuje dovoz zařízení, technologií, know-how- méně už výrobků konečné spotřeby

Indický partner po vás bude často chtít založení JV, společnou výrobu, podíl jeho výroby – obezřetnost při sdílení know-how je na místě

Opatrně s exkluzivitou partnerů

2 aspekty úspěchu na indickém trhu

⊙ Trpělivost

- aktivní působení na trhu:
- nové kontakty
- podnikatelské prostředí
- poptávka na trhu

⊙ Přítomnost na trhu

- zástupce
- založení firmy

Každodenní přítomnost CzechTrade a služby agentury

Český podnikatelský inkubátor v Bengalúru



Podnikatelská mise AMSP v roce 2017 do Bengalúru
(20 firem, B2B jednání s téměř 120 indickými firmami)

Jak dál rozvíjet kontakty?

Vznikla myšlenka poskytnout firmám prostory pro jejich začátky v působení na indickém trhu

Vznikl podnikatelský inkubátor v prostorách honorárního konzula, prostory byly **zpoplatněné** a celý projekt řídil indický podnikatel

Inkubátor a výrobní prostory x Covid-19



Pohled na prostory inkubátoru



Zatím nerealizovaný projekt výrobní haly v průmyslové zóně Dabaspette

Český inkubátor pro exportéry a investory

- nová koncepce:
inkubace/akcelerace
- řídí CzechTrade (spolupráce
ZÚ, MPO, AMSP, CzechInvest)

- prostory **zdarma!**

Služby:

- poradenství CzechTrade
- nabídka právních služeb externí
firmy
- nabídka účetnictví (externí firma)
- pomoc při vyhledávání
obchodních partnerů

Nabízíme:

- kancelářské prostory v rozsahu
místa pro 1-2 osoby/firma (plus
prostory na semináře)

(technické vybavení, internet,
recepce, sociální zázemí, parking)

- doba bezplatného pronájmu **6
měsíců**



Pro koho jsou prostory určeny?



- ⊙ Pro firmy, které čas nájmu využijí k vyhledání kontaktů
- ⊙ Pro firmy, které připravují transfer výroby
- ⊙ Pro firmy, které zkoumají trh pro své budoucí investice
- ⊙ Pro firmy, které se rozhodly zřídit pobočku

(6 měsíců mohou firmy využít po dobu procesu založení firmy nebo pobočky)

NE- pro pouhé založení adresy pro e-shopy apod.

Chceme v Indii vyrábět a investovat!

Tento projekt začíná 1.4.2021!

Zveme vás: do Indie se již cestuje

- ⊙ Povolené odlety Německo,UK,NL
- ⊙ PCR test-negativní (není již povinná karanténa)
- ⊙ Prohlášení o zdravotním stavu
- ⊙ www.mzv.cz (aktuální informace)

Meeting Point: online individuální jednání



<https://www.czechtrade.cz/kalendar-akci/archiv-akci/meeting-point-czechtrade-2021>



Český průmyslový klastr Dabbaspet (Bangalore)



Doporučení postupu: Desatero

1. Před investicí/vstupem provádějte market research – velikost trhu, potenciál, dynamika, ceny – jak a kde vstoupit.
Je váš produkt/služba vhodný pro indický trh?
2. Je rozhodnutí o vstupu na indický trh plně podporováno top managementem? Jsou projektu přiřazeny dostatečné zdroje? Je to dlouhodobé rozhodnutí?
3. Vybírejte partnery obezřetně – použijte nezávislé poradenské firmy.
4. Navštivte Indii osobně, věnujte čas budování osobních vztahů – buďte připraveni opakovaně navštěvovat vaše partnery.
5. Rozhodnutí jsou dělána na vrcholu firemní hierarchie – jednejte s těmito lidmi.
6. Počítejte s prostředky a časem na cestování a seznámení se s indickým trhem.

Mapa Indie – politické členění

www.mapsofindia.com



Doporučení postupu: Desatero

7. Nebud'te povýšení a nepodceňujte, kde Indie už je a jak rychle se rozvíjí.
8. Pochop'te „business culture“ a nebud'te agresivní.
 - „no problem“ = pokusím se
 - „yes“ = „may be“
 - „vrtění hlavou“ – může znamenat ano i ne
9. Nepředpokládejte, že vše běží dobře – najděte způsob, jak postup kontrolovat tak, aby to neuráželo indickou stranu.
10. Bud'te trpěliví – vždy to bude trvat déle, než předpokládáte!

Indický trh nejde obsluhovat „na dálku“ – musíte být přítomni, nebo alespoň mít spolehlivého partnera.

...a na závěr trochu inspirace:

„Bez činu zůstává i nejkrásnější myšlenka bezcennou.“(M.G.)



Pobídky v rámci MAKE IN INDIA

Stav 2019

Scientific R&D

- Weighted deduction of 150% of the expenditure

Companies in IFSCs

- Exemption from dividend distribution tax
- Minimum Alternate Tax from 18.5% to 9%

Deduction to specific industries

- 100% deduction on capital expenditure in cold chain facilities; warehousing facilities for agricultural produce, infrastructure facilities, etc.

Companies in IFSCs

- Exemption from dividend distribution tax
- Minimum Alternate Tax from 18.5% to 9%

Expenditure on skill development

- Weighted deduction of 150% on expenditure incurred on a notified skill development project by a company

Startup businesses in innovation development

- 100% tax holiday for three consecutive years out of seven years. Turnover less than INR 250 mn.

Podnikatelský inkubátor Bengalúru



- Od roku 2017
- Spolupráce CzechTrade, AMSP, MPO, ZÚ

-úspěch: 7 firem

Děkuji za pozornost



INVEST INDIA 14.1.2020 Dillí



Situace na trhu

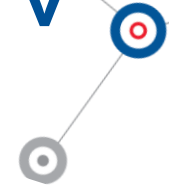
- ⊙ Při kalkulaci by mělo platit pravidlo „30+30+30“ (30% clo, 30% distributor, 30% maloobchod) plus 10% na dopravu*
- ⊙ *Marže distributora se počítá ze vstupní ceny, marže maloobchodu z prodejní*
- ⊙ Zjednodušeně: Nad vaší cenu Ex works počítejte plus mínus 100% navíc.
- ⊙ *(*40´kontejner stojí cca. 2500,-USD C.I.F Mumbai; doprava trvá 3-4 týdny; možná překládka Dubai)*

Ceny na trhu



- ⊙ **V případě prodeje maloobchodního zboží má dovozce povinnost stanovit tzv. maximální maloobchodní cenu neboli MRP („Maximum Retail Price“), za kterou smí obchod prodávat váš produkt.**
- ⊙ **Z této ceny poskytují distributoři či jejich dealeři slevy maloobchodům**
- ⊙ **Tuto cenu je dobré stanovit ve spolupráci a po dohodě s vaším distributorem.**

Navrhovaná hala pro klastr CIC 2020 v Bangalore



Situace na trhu

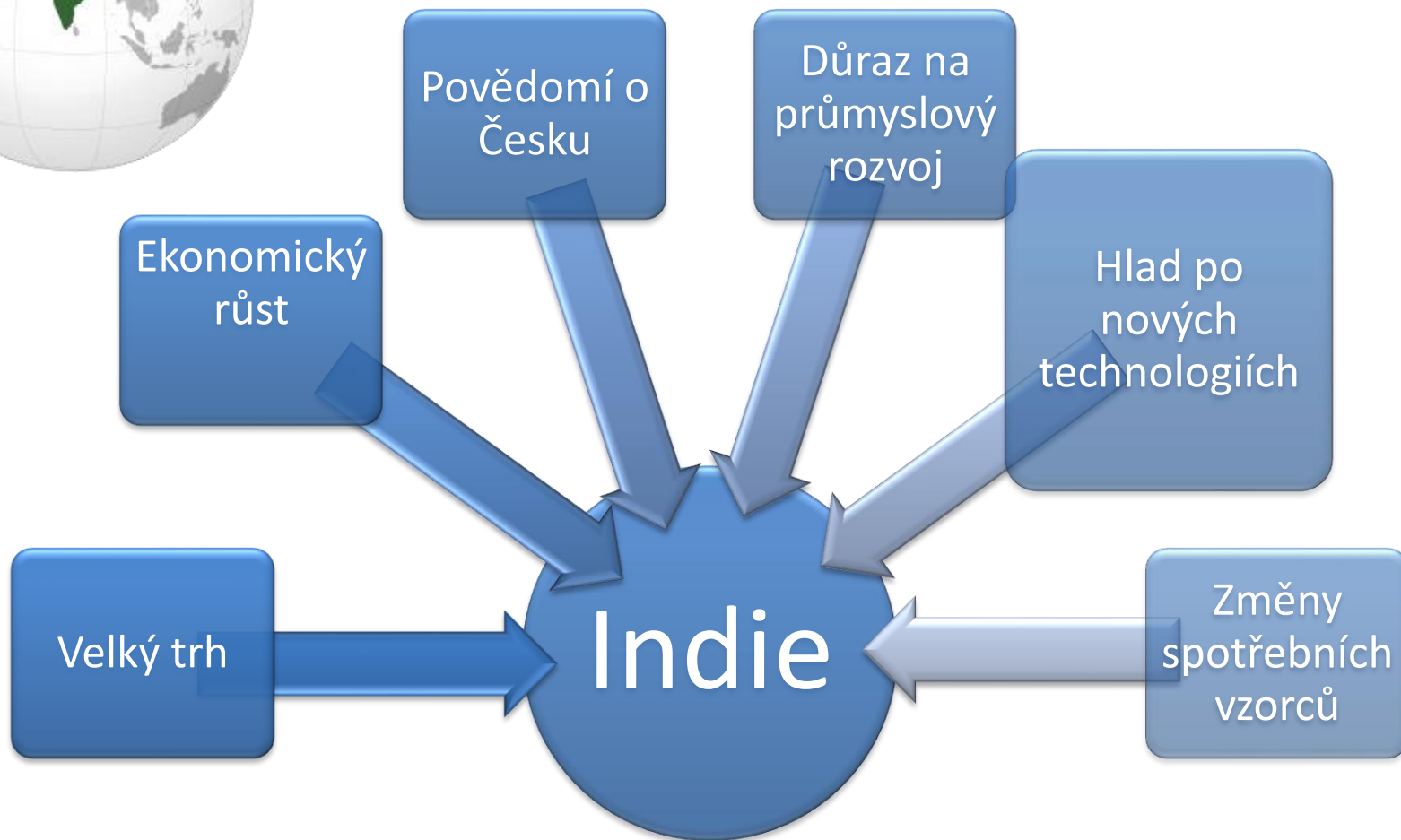


- ⊙ **Konkurence a ceny**
- ⊙ **Pokud do Indie dováží firmy z Evropy, USA nebo Británie, můžete dovážet také (!)**
- ⊙ **Čínská konkurence nemusí být vždy konkurencí...**
- ⊙ **Relativně dost výrobků se vozí z Jihovýchodní Asie a Austrálie**

- ⊙ **Cenově byste měli být vždy 20% pod největším dodavatelem do země**

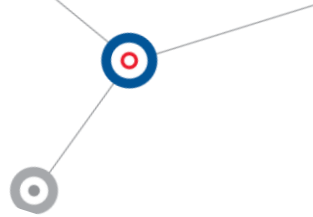


Proč se zajímat o Indii ?



Profil indické ekonomiky

- ⊙ Demokratická cesta, tržní hospodářství od 1990
- ⊙ S vládou Narendry Módího byly nastartovány ekonomické reformy...1994 a dále
- ⊙ (včetně demonetizace koncem roku 2016)
- ⊙ HDP roste tempem mezi 7-8% ročně (!) 5,8 % 2019
- ⊙ Podle parity kupní síly je Indie 3. nejsilnější ekonomikou světa (!)
- ⊙ Průmysl představuje 23 % HDP



Situace na trhu

- ⊙ **Dovozní regulativa, cla, daně, registrace a certifikace**
- ⊙ **Celní sazby se pohybují v rozmezí 0-150%, přičemž průměrná výše cla 11,9%**
- ⊙ **Celkové celní zatížení při dovozu je většinou kolem 30%**
- ⊙ **Daň z příjmu 30% (pro indické subjekty, pro obchodní zastoupení 40%)**
- ⊙ **DPH (GST) je většinou 12,5%**

Oborové příležitosti

Malý exkurz do jednotlivých odvětví indické ekonomiky s potenciálem pro české firmy:

- energetika
- strojírenský průmysl
- obecná infrastruktura
- automobilový průmysl
- zdravotnická technika
- těžební průmysl
- letecký průmysl
- dopravní prostředky
- ochrana a tvorba ŽP
- potravinářský průmysl
- nanotechnologie
- biotechnologie
- SW a ICT
- maloobchod
- obranný průmysl
- chemický průmysl
- zemědělství

Dodávat na indický trh má smysl za předpokladu:

- ⊙ Dodávat na indický trh má smysl za předpokladu:
- ⊙ Jste 20% pod cenou konkurenta, který ovládá váš segment trhu (případně je váš produkt něčím unikátní)
- ⊙ Máte dostatek *trpělivosti*, finanční a personální kapacity se indickému trhu věnovat.
- ⊙ Předem akceptujete fakt, že minimální doba pro první dodávky je 1-2 roky.
- ⊙ *(Indie není vaším prvním zahraničním trhem a nemá vyřešit akutní problémy odbytem!)*

ČR-Indie-vzájemný obchod 2018



- ⦿ Export do Indie: 707 mil. USD
- ⦿ Dovoz do ČR: 863 mil. USD
- ⦿ Obrat vzájemné výměny: 1,570 mld. USD
- ⦿ Bilance negativní: pro ČR (od roku 2013)
- ⦿ Růst exportu i dovozu ročně o 10 %
- ⦿ Rok 2019 nemáme ještě výsledky za prosinec, ale predikce překročení obratu 1,6 mild. USD

Pobídky ve státě **KARNATAKA**

INCENTIVES FOR LARGE, MEGA, ULTRA MEGA, SUPER MEGA ENTERPRISES:

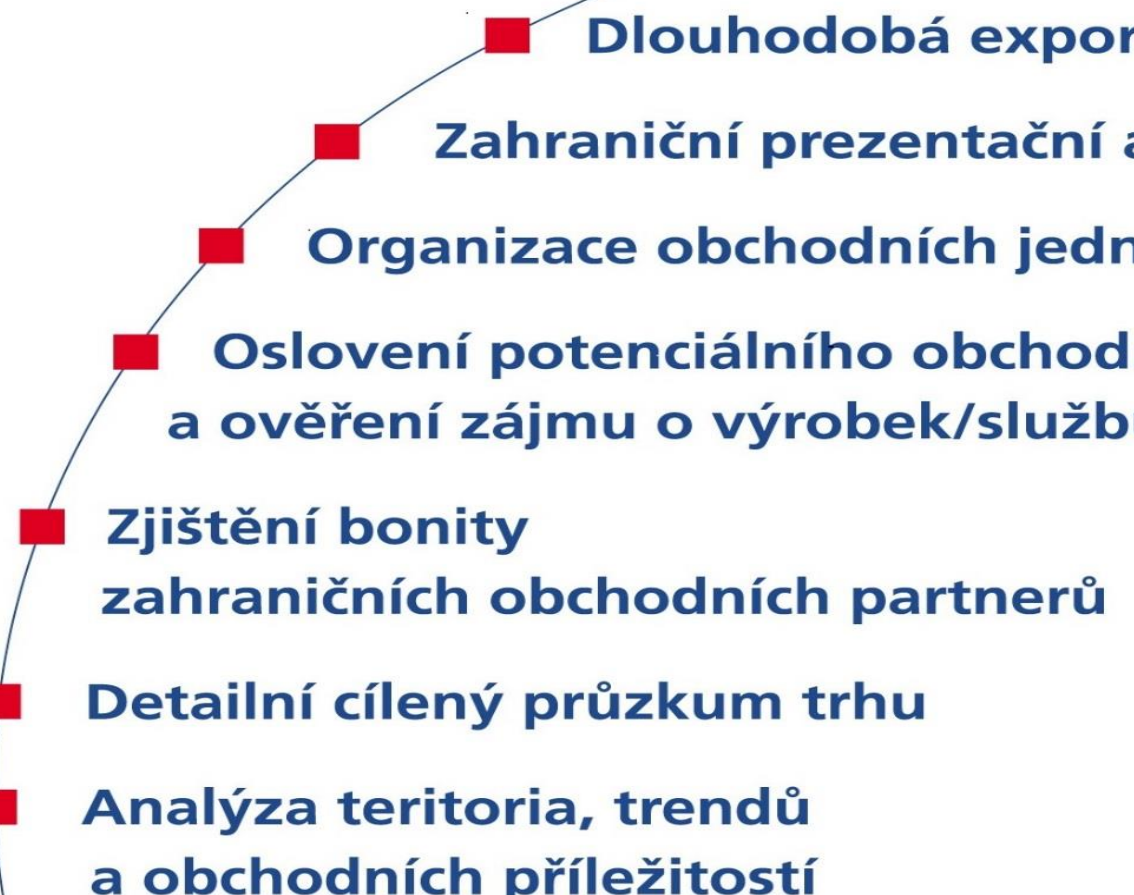
- Stamp duty exemption 75% to 100%
- Concessional Registration Charges is INR 1 per INR 100
- Reimbursement of Land Conversion Fees is 75 % to 100%
- Subsidy for setting up ETPs - 50% of the cost of ETPs, max INR 25 Lakh to INR 50 lakh
- Interest-free loan on Net SGST, GST, VAT, CST

INCENTIVES TO ENCOURAGE NEW INDUSTRIES:

- Investment subsidy of INR 15 Cr. – INR 20 Cr
- Interest free loan equal to 100% Net VAT plus CST

Služby CzechTrade

Úspěch na trhu

- 
- Dlouhodobá exportní asistence
 - Zahraniční prezentační a kontaktní akce
 - Organizace obchodních jednání
 - Oslovení potenciálního obchodního partnera a ověření zájmu o výrobek/službu
 - Zjištění bonity zahraničních obchodních partnerů
 - Detailní cílený průzkum trhu
 - Analýza teritoria, trendů a obchodních příležitostí

Komoditní struktura indického dovozu:

■ Ze světa:

Ropa a ropné produkty

Uhlí

Drahé kameny

Strojírenské výrobky

Elektronika a PC

Chemické výrobky a hnojiva

Potraviny (jedlé oleje)

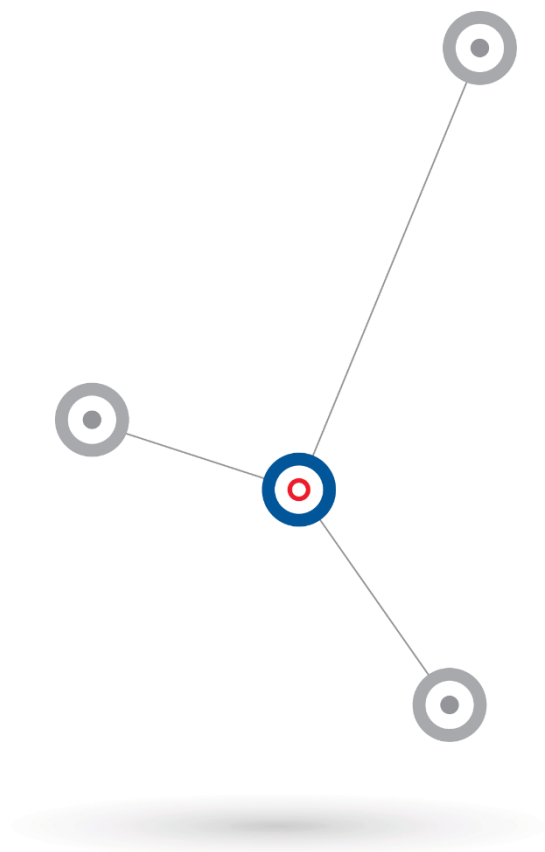
Železo a ocel

z ČR:

- autokomponenty
- chemické výrobky
- obráběcí stroje
- zařízení pro energetiku
- ložiska
- zdravotnické a lab.př.
- telekomunikační zařízení
- optická vlákna, sklo

<https://www.zauba.com/importanalysis-10063020-report.html>

Oveřte si svoje komodity podle HS kódu



Česká agentura na podporu obchodu CzechTrade

Ing. Ivan Kameník, Ph.D., MBA
ředitel ZK Bengalúru
303 MES Ring Road
Pushpak Hub Jalahalli
Bangalore 516 013 India

Mob.: 0091 98 704 13081

E-mail: ivan.kamenik@czechtrade.cz
www.czechtrade.cz