

Podnikání v Indii

Seminář MZV 6.12.2019

Připravil Ing.Jaroslav Hubáček

Ing.Jaroslav Hubáček

- V Indii působí od roku 1989
- Manažerská zkušenost v Indii – řízení velkých projektů Škodaexport a obchodní činnost v Indii ve funkci Ředitele ŠKODA (India) Pvt.Ltd. a poté Obchodního ředitele a Generálního ředitele ŠKODAEXPORT a.s. v letech 1989-2008.
- Podnikatelská zkušenost v Indii – spoluvlastník společnosti FANS ASIA Pvt.Ltd. podnikající v oblasti průmyslového chlazení od roku 2009.

Silné stránky trhu

- záleží na druhu produktu , kusové zboží nebo investiční projekty. Moje zkušenost je s investičními projekty v energetice,kde je stále silná poptávka
- založení společnosti poměrně jednoduché a není limitován nutností mít místního partnera kromě strategických oblastí jako je defence, letectví a bankovníctví
- zde je stále silnou stránkou dobré jméno České republiky a značky SKODA/SKODAEXPORT a z toho vyplývající důvěra v český engineering
- Indie je emerging market, který má velkou absorpční schopnost
- poměrně kvalitní techničtí, administrativní a vedoucí pracovníci – je však nutné vybírat, většinou mají schopnost dobré presentace svých kvalit
- dobrá a levná komunikace jak v Indii tak při mezinárodní komunikaci. Všechny hovory v Indii jsou místní – řádově minuta v jednotkách rupií, zahraniční hovor do Česka cca 10 Rupíí za minutu
- dobré letecké spojení po Indii s moderními letištěmi a výběrem soukromých společností za přijatelnou cenu. Dobré vlakové spojení nočními expresy.
- stabilní bankovní sektor s možností strukturovaných služeb pro financování aktivit
- stabilní politická situace

Slabé stránky trhu

- velká administrativní náročnost při získávání jakýchkoliv povolení. Pro založení společnosti se doporučuje použít služby místní specializované firmy za cenu srovnatelnou za tuto službu v ČR.
- při vypisování tendrů nezvyklý důraz na reference a jejich prokázání. NTPC si ověřuje všechny údaje výjezdem k možnému dodavateli a kontrolou jeho schopnosti engineeringu, jeho bankovních informací a kontrolou referenčního projektu.
- časté prodlužování uzávěrek tendrů, postupně až o jeden rok i více, což zvyšuje náklady na bid bonds, často nutnost držet záruky za dobré provedení po dobu záruky
- i po zavedení GST(General System of Taxes) v polovině roku 2017 , což je obdoba VAT v Evropě, jeho složitost – mají 5 kategorií VAT, od 12 do 28%. Další komplikace je , že není dosud jasné dělení VAT mezi jednotlivé státy a centrum, což zvyšuje administrativní náročnost a dobu vratek.
- potřeba značného pracovního kapitálu při realizaci projektů(cca 30%) protože většina plateb je kumulována ke konci projektu a opět velká administrativní náročnost při převodu zisku zpět do ČR(během projektu téměř nemožné)
- pokud jde o kontrakt Rupiový(je možné samozřejmě nabízet za tvrdou měnu ale tím se ztrácí konkurenceschopnost, protože při vyhodnocení je přepočten na místní měnu)s ochranou bariérou na kurs pro zákazníka
- stále slabá silniční infrastruktura, což při projektech ve vzdálených oblastech prodlužuje a stěžuje logistiku a tím ji prodražuje
- slabá podpora českých bank projektům v Indii, nechtějí financovat projekty delší než dva/tři roky,přičemž projekty v energetice jsou čtyř až pětileté. Obecně české banky považují Indii za rizikové teritorium.
- jiné finanční období proti České republice. Duben běžného roku až březen roku následujícího

Příležitosti

- velké příležitosti v klasické energetice, v oblasti chladících systémů, dodávek turbosoustrojí pro nadkritický režim – dnes se téměř výhradně staví uhelné elektrárny s bloky 660MW a výše, odsíření- je program odsíření na dalších 10 let podle kterého všechny elektrárny nové a ty které byly postaveny po roce 2006 musí být vybaveny odsířením. Odhaduje se, že náklady budou cca USD 5 mld.
- ambiciózní program ve využití obnovitelných zdrojů – fotovoltaické a větrné elektrárny
- i když existují místní výrobci, nestačí pokrýt potřeby rozvoje energetiky
- petrochemický průmysl – výroba bio komponentů jako přísad do paliva
- stavba soukromých škol – bohatí lidé jsou ochotni platit za dobré vzdělání
- výroba pro export do zahraničí – levnější dělnické profese a existence free economic zones s příznivou infrastrukturou jako je nepřerušovaná dodávka elektřiny a vody a příznivými daňovými podmínkami
- dodávka unikátních technologií nedostupných od místní výroby(nanotechnologie ,technologie pro infrastrukturní projekty)

Hrozby

- klima je náročné , na severu v létě teploty až 45 stupňů, na jihu velká vlhkost v pobřežních oblastech při relativně vysoké teplotě až 38 stupňů.
- zdravotní hrozby, existují stále nemoci jako tyfus, cholera, malárie, denge
- místní dodavatelé mají rozdílnou úroveň , od naprostého braku až po velmi kvalitní výrobky(marketingové materiály mají oba velmi dobré). Nutný expediting během výroby, nelze se spolehnout na informaci o stavu dokončení zakázky od dodavatele.
- pracovní síla je velmi volatilní pokud se týká věrnosti k jedné firmě, stačí přeplatit málo a pracovník do měsíce končí. Obecně lze říci, že vrcholového dobrého manažera(pozice CEO) je nutné zaplatit jako v Evropě, někdy i více. Střední management je zhruba stejně drahý jako v u nás. Nižší management(juniors- v Indii se velice cení seniorita) jsou zhruba na 50% toho co u nás. Záleží na jednotlivých státech. Dělnické profese, pomocné profese jsou na třetině našich nákladů.
- soudní spory mohou vést k pozastavení činnosti firmy a proto je lepší vždy hledat smírnou cestu při sporech. Místní firmy neváhají použití právních prostředků proti firmám vlastněných evropskými společnostmi.

Podpora od velvyslanectví v New Delhi a od MZV

- velvyslanectví v New Delhi podporuje činnost českých firem v Indii v rámci obchodní diplomacie a funkce česko-indického výboru pro spolupráci. Uděluje též dlouhodobá víza (dvouletá) ředitelům firem vlastněných českými společnostmi. Vzhledem k rostoucím aktivitám českých společností v Indii by bylo vhodné zřídit přímé letecké spojení mezi Českou republikou a Indií.
- obecně lze říci, že podnikatelům z České Republiky dluží naše ministerstvo zahraničí vytvoření lepších vizových podmínek pro naše pracovníky dlouhodobě v Indii působících. Já sám jsem podílníkem indické firmy a vízum dostávám pouze jednoleté. Před několika málo lety to bylo pouze půlroční vízum se dvěma vstupy. Někdy i problémy při udělování viz českou ambasádou v Delhi pro indické spolupracovníky cestující do Česka – nutno včas ošetřit vysvětlením pracovníkům české ambasády.

KONEC

- DĚKUJI ZA POZORNOST