



# ***Dzisiejsze Indie***

***Ryszard Sznajder***

***Polsko – Indyjska Izba Gospodarcza***

Toruń, 16.04.2019

# Podstawowe dane o Indiach

- **Rys historyczny**
- Indie starożytne i średniowiecze
- Indie muzułmańskie
- Mogołowie
- Rządy brytyjskie
- XX wiek
  
- **Ustrój polityczny i struktura społeczeństwa**
- Największa demokracja świata
  
- **Demografia i jej implikacje**
- Struktura demograficzna populacji
- Wykwalifikowana siła robocza

# Rozwój poprzez edukację i nowoczesne technologie

- Konsekwentny rozwój edukacji
- 450 uniwersytetów
- Ponad 20.000 uczelni i szkół technicznych
- 3 mln absolwentów szkół wyższych rocznie
- Prężnie działające instytuty naukowo-badawcze
- Ponad 1500 ośrodków badawczych - GE, HP, IBM, Microsoft

# 65 lat współpracy polsko-indyjskiej

W historii polsko-indyjskich kontaktów gospodarczych na przestrzeni ostatniego 65-lecia okresy intensyfikacji wymiany występowały na przemian z okresami względnej stagnacji.

- Zmiany intensywności wzajemnych relacji były pochodną reorientacji polityki zagranicznej i równoległych przemian zachodzących w systemach gospodarczych obu krajów.
- W mojej i bynajmniej nie subiektywnej ocenie, pozycja Polski wśród partnerów gospodarczych Indii była relatywnie najmocniejsza w latach 70-tych i na początku lat 80-tych.
- Polskie firmy budowały kompletne obiekty przemysłowe: elektrownie, kopalnie, pługczki węgla, warsztaty remontowe taboru kolejowego, młyny. Rozwijała się współpraca w przemyśle maszynowym, stoczniowym i obronnym. Polscy specjaliści współtworzyli system produkcji i dystrybucji produktów mleczarskich, a także system obrotu hurtowego i magazynowania płodów rolnych.
- Często odwołujemy się do tych dokonań, ale tamta epoka bezpowrotnie minęła, a my musimy patrzeć w przyszłość.

# Charakterystyka gospodarki indyjskiej

- Rynek ponad 1.35 mld mieszkańców, teoretycznie o nieograniczonej chłonności
- Na razie czwarta gospodarka świata i dalej same „naj...”
- Jeden z najszybciej rozwijających się krajów
- Najszybciej rozwijający się rynek wewnętrzny w oparciu o najszybciej rosnącą klasę średnią
- Przewaga konkurencyjna gospodarki indyjskiej

# Charakterystyka gospodarki indyjskiej

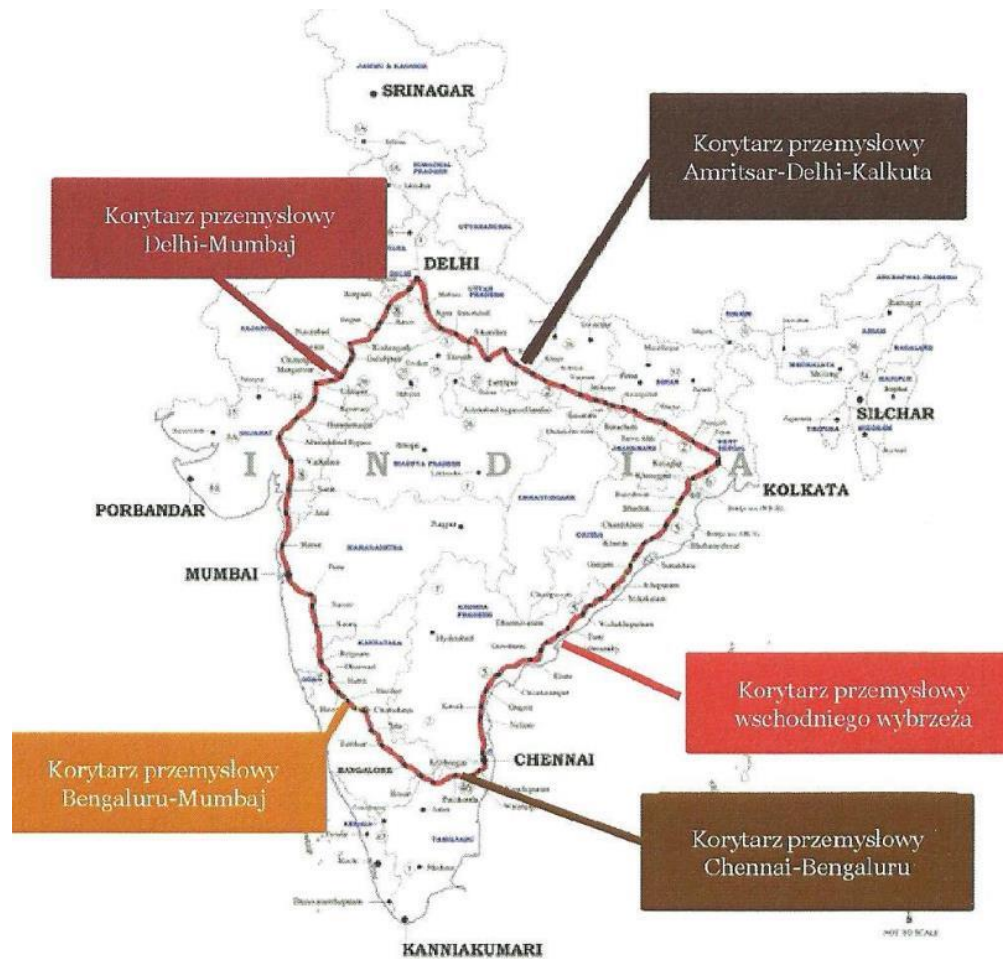
## c.d.

- Rezerwy finansowe Indii – ponad \$412 mld.
- Ogromne zasoby bogactw naturalnych m.in. wysokiej jakości rudy żelaza, węgla, miki, manganu i złoża ropy naftowej.
- Ogromny potencjał militarny, łącznie z bronią nuklearną.
- Inwestycje w badania kosmiczne – jeden z sześciu krajów posiadających własną technologię satelitarną.
- Każdy produkt może być wytwarzany w opłacalnej skali, co ogranicza popyt na przetworzone dobra importowane; wyjątek stanowią markowe towary luksusowe i produkty inwestycyjne o najwyższej jakości.

# Indie w rankingach międzynarodowych

- **World Bank**
  - doing business – 77 pozycja (na 190) (Polska na pozycji 33)
  - starting a business – 137 (na 190) (Polska na pozycji 121 !!!)
- **AT Kearney FDI Confidence Index 2018 –11 pozycja** BIZ - Indeks atrakcyjności jako miejsca lokowania bezpośrednich inwestycji zagranicznych; Polski w publikowanej liście 25 nie ma.
- **World Economic Forum Global Competitiveness Report 2018**  
58 miejsce (na 144); Polska na 37 pozycji.
- **World Economic Forum Intellectual Property Protection 2018**  
59 miejsce (na 144)- Polska na 47 miejscu.

# Korytarze przemysłowe, inteligentne miasta





# Korytarze przemysłowe, inteligentne miasta

W ramach rozbudowy infrastruktury przemysłowej i miejskiej, rząd planuje realizację monumentalnego programu tworzenia korytarzy przemysłowych, oplatających cały subkontynent:

- Korytarz przemysłowy **DELHI – MUMBAI** (projekt „flagowy”, o szacunkowej wartości 100 mld USD, realizowany we współpracy z rządem Japonii, wzdłuż szlaku szybkiej kolei o długości ok. 1.500 km)
- Korytarz przemysłowy **CHENNAI – BENGALURU** (drugi projekt realizowany we współpracy z Japonią, o długości ok. 560 km)
- Korytarz przemysłowy **VIZAG – CHENNAI** (I faza korytarza na wschodnim wybrzeżu, o długości ok. 800 km)
- Korytarz przemysłowy **BENGALURU – MUMBAI** (w fazie projektowania)
- Korytarz przemysłowy **AMRITSAR – KOLKATA** (w fazie projektowania)
- Połączenie transportowe z Północno-Wschodnimi Indiami i dalej z Myanma
- Każdy korytarz ma mieć co najmniej 6 – 8 kluczowych węzłów – inteligentnych miast (w planach mówi się o ok. 100 tego rodzaju ośrodkach, o pow. 200 km<sup>2</sup> każdy)

# Najszybciej rozwijające się sektory gospodarki indyjskiej

- Usługi transportowe
- Telekomunikacja
- IT
- Budownictwo
- Przemysł wydobywczy
- Górnictwo
- Handel
- Elektroniczne analizy badań klinicznych i diagnostyki medycznej
- Hotelarstwo

# Przewaga konkurencyjna gospodarki indyjskiej

- Wykwalifikowana siła robocza
- Szybko powiększająca się klasa średnia
- Rosnąca konsumpcja wewnętrzna
- Struktura demograficzna populacji
- Prężny i konkurencyjny sektor prywatny
- Rozwinięty sektor usług
- Znaczna część populacji biegle władająca językiem angielskim
- Największa demokracja świata

# Analiza rynku

## Informacja celna

- **Indyjski system taryfowy** jest dość skomplikowany. Na opłatę celną składa się Basic Duty (stawka podstawowa), Additional Duty (stawka dodatkowa), Central Excise Education Cess (federalna opłata edukacyjna), Custom Education Cess (celna opłata edukacyjna), Special Duty (stawka specjalna); z drugiej strony obowiązują liczne wyłączenia i zwolnienia na mocy bilateralnych regionalnych porozumień o strefach wolnego handlu.
- Ułatwieniem w oszacowaniu wysokości opłaty celnej jest stosowanie przez Indie tej samej co w UE międzynarodowej, zharmonizowanej nomenklatury towarowej (HS Code) oraz dostępne od kilku lat strony internetowe, z prostymi w użyciu **kalkulatorami stawek celnych**, np.:  
strona <http://www.cybex.in/indian-custom-duty> , która umożliwia łatwe przeprowadzenie kalkulacji obciążeń celnych, czy też strona [www.eximguru.com/indian-customs-duty](http://www.eximguru.com/indian-customs-duty) .

# Wchodzenie na rynek indyjski

- Pierwszy krok: „odrobienie pracy domowej”, tj. **zapoznanie się z podstawowymi źródłami informacji gospodarczej** nt. Indii, dostępnymi w jęz. polskim i angielskim.
- Strona **WE** – (Wydział Ekonomiczny Ambasady RP w New Delhi) [www.newdelhi.polemb.pl](http://www.newdelhi.polemb.pl) – informacje makroekonomiczne.
- Strony PAIH i Zagranicznego Biura Handlowego tej Agencji w Mumbaju na której można znaleźć wiele potrzebnych informacji.
- Strona **EBTC** (European Business and Technology Center) <http://www.ebtc.eu/>, które powstało dla promocji na rynku indyjskim wybranych europejskich specjalizacji: biotechnologia, „czysta” energia, ochrona środowiska, transport ekologiczny, handel i inwestycje.
- **UE** – baza danych o dostępie do rynków [www.madb.europa.eu](http://www.madb.europa.eu) .
- Strony internetowe naszych Ministerstw
- Indyjskie **Ministry of Commerce** – <http://commerce.nic.in>; <http://dgftcom.nic.in> .
- Ogólnodostępna baza danych amerykańskiej agencji wywiadowczej CIA <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook>

# Wchodzenie na rynek indyjski (2)

- Kolejny krok: zapoznanie się z indyjskimi bazami danych adresowych producentów i eksporterów, w celu zorientowania się w działaniach konkurencji (dla eksporterów) i rozmiarach oferty (dla importerów), np. z największą i najbardziej przyjazną bazą **INDIAMART** [www.indiamart.com](http://www.indiamart.com)
- **Informacja przetargowa** – <http://tenders.gov.in/> - system obejmujący informacje o dziesiątkach tysięcy przetargów ogłaszanych corocznie przez rząd centralny, rządy stanowe oraz przedsiębiorstwa i instytucje sektora publicznego – w tej liczbie – o kilku tysiącach przetargów dostępnych dla oferentów zagranicznych.
- **Polsko-Indyjska Izba Gospodarcza PIIG** [www.piig-poland.org](http://www.piig-poland.org) – a za jej pośrednictwem indyjskie organizacje samorządu gospodarczego (FICCI, CII, ASSOCHAM, PHD i inne).

# Wejście na rynek indyjski (3)

- **Udział w misji gospodarczej** organizowanej przez PIIG, ew. inne podmioty, we współpracy np. z KIG, PAIH i organizacjami indyjskimi:
  - wizyta na imprezie targowo-wystawienniczej;
  - sesja matchmakingowa – spotkania biznesowe B2B.
- **Wsparcie finansowe po naszej stronie** jest niezwykle trudne do uzyskania z powodu skrajnie biurokratycznych procedur mimo stałej presji organizacji samorządu gospodarczego aby dostosować konstrukcję instrumentów do realnych potrzeb i oczekiwań przedsiębiorców.
- **Indywidualna wizyta na targach** – polecamy stronę [www.biztradeshows.com/india](http://www.biztradeshows.com/india), jak również stronę państwowej organizacji India Trade Promotion Organization [www.indiatradefair.com](http://www.indiatradefair.com).
- Sugeruję kontakt z Izbą i polskimi placówkami w celu weryfikacji rangi i znaczenia imprezy (targi reklamowane są zwykle jako „największe, międzynarodowe”, a na miejscu okazuje się często, że są to co najwyżej lokalne jarmarki).

# Wejście na rynek indyjski (4)

## Poszukiwanie lokalnego partnera

- Skuteczne działanie zewnętrznego podmiotu bez miejscowego pośrednika, czy też bezpośredniego udziału kapitałowego lokalnego partnera jest – zwłaszcza dla firmy stawiającej na rynku pierwsze kroki – niemożliwe !
- Kontaktów można szukać na międzynarodowych targach i wystawach, branżowych seminariach, sympozjach, za pośrednictwem indyjskich organizacji samorządu gospodarczego.
- Problemem jest znalezienie partnera godnego zaufania, do prowadzenia wspólnych interesów, czy to w handlu towarami i usługami, czy we wspólnym przedsięwzięciu inwestycyjnym na terenie Indii; taki partner powinien wykazywać się lojalnością, a jednocześnie powinien skutecznie radzić sobie z powszechnymi trudnościami i barierami, jakie napotykają firmy zagraniczne:
  - biurokracja i towarzysząca jej korupcja;
  - długotrwałe procedury celne, paraliżujące obrót, zwłaszcza towarami łatwo psującymi się;
  - przewlekłe postępowania arbitrażowe i sądowe, z wyraźną skłonnością miejscowych sądów do wydawania orzeczeń korzystnych dla strony indyjskiej;
  - odmienna kultura pracy, inne poczucie czasu.



# Wejście na rynek indyjski (5)

## Wiarygodność partnera

- Należy upewnić się, czy firma ma uprawnienia do prowadzenia działalności w zakresie wymiany gospodarczej z zagranicą, tj. czy posiada **obowiązkowy IEC Number** (Importer Exporter Code Number), nadawany przez Director General for Foreign Trade (DGFT), Ministry of Commerce.
- Korzystanie z usług wywiadowni handlowych nie jest przesadnie drogie; koszt bazowego, standardowego raportu nt. firmy nie przekracza 3.000 INR (ok. 150 PLN).
- Na podstawie naszych doświadczeń mogę polecić m.in. indyjską firmę **MIRAINFORM** [www.mirainform.com](http://www.mirainform.com), a także cieszące się zaufaniem **ONICRA Credit Rating Agency of India** [www.onicra.com](http://www.onicra.com) **VISHWAS DATA SERVICES** [vishwasdataservices@gmail.com](mailto:vishwasdataservices@gmail.com)
- Nieco droższe są usługi wywiadowni międzynarodowych, takich jak **COFACE** [www.coface.co.in](http://www.coface.co.in) **DUN & BRADSTREET** [www.dnb.co.in](http://www.dnb.co.in)

# Wejście na rynek indyjski (6)

## Wiarygodność partnera

- Wiarygodność zwiększa przynależność badanej firmy do którejś z poważnych organizacji samorządu gospodarczego w Indiach:  
**FICCI** – Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry;  
**CII** – Confederation of Indian Industry;  
**ASSOCHAM** – Association of Chambers of Commerce and Industry;  
**PHD** – Punjab Haryana Delhi Chamber of Commerce, a obecnie, po rozszerzeniu obszaru działania na sąsiednie stany Indii znana jako Progress Harmony Development Chamber of Commerce.
- łącznie bezpośrednio i za pośrednictwem regionalnych i branżowych organizacji biznesowych, izby te zrzeszają dziesiątki i setki tysięcy podmiotów na obszarze całego kraju.
- **PIIG** pozostaje w stałym kontakcie z tymi organizacjami i może pośredniczyć w przekazaniu ew. zapytań.

# Utrudnienia w dostępie do rynku (1)

## Brak FTA między Indiami a UE

- Oczekiwanie korzystnej dla Indii asymetrii w negocjacjach FTA (**Free Trade Agreement**) z Unią Europejską sprawia, że prawdopodobieństwo zawarcia porozumienia oddala się. Mijają kolejne „prezydencje”, a przetłomu w rokowaniach nie ma.
- W niektórych grupach towarowych (np. żywność przetworzona, alkohole), obciążenia celne są b. wysokie i praktycznie niemal wykluczają jakikolwiek eksport do Indii produktów standardowych.
- Argumentacja: Indie są biedne, ale teoretycznie potrafią produkować każdy towar w opłacalnej skali i dlatego muszą chronić własny rynek wewnętrzny i rynek pracy, zarówno przed importem towarów i usług, jak i przed inwestycjami obcego kapitału w niektórych wrażliwych sektorach (np. finanse, ubezpieczenia, handel detaliczny itd.).  
UE jest bogata i powinna szeroko otworzyć rynek dla towarów indyjskich, również w takich wrażliwych dla UE branżach, jak przemysł samochodowy, farmaceutyczny itd.
- Jednocześnie zredukowane są sukcesywnie bariery w handlu między krajami Azji, co pogarsza pozycję konkurencyjną krajów UE.

## Utrudnienia w dostępie do rynku (2) certyfikacja

- Certyfikaty fitosanitarne na produkty pochodzenia roślinnego; dotyczy to również opakowań drewnianych, palet, wiórów itp. materiałów <http://www.omegaglobal.co.in/certificate.pdf> .
- Certyfikaty weterynaryjne na produkty pochodzenia zwierzęcego - nie zawsze wystarczają świadectwa UE.
- Certyfikaty („no objection certificate”) wymagane przy imporcie do Indii sprzętu i wyposażenia medycznego; wystawia je Central Drug Standard Control Organization (CDSCO) <http://www.cdsc.nic.in>

# Polska strategia dla rynku indyjskiego (1)

## FAKTY

- Utrzymuje się nierównowaga jak 1 : 3 w wymianie gospodarczej z Indiami: w rekordowym 2016 r. eksport z Polski wyniósł ok. 669,4 mln \$, import ok. 2094,8 mln \$.
- Ta różnica nie dziwi, skoro aktywnymi eksporterami z Polski było około 1.100 firm, zaś importem z Indii zajmowało się ponad 4.000 firm.
- Ok. 250.000 indyjskich studentów studiuje za granicą. Z tej liczby niespełna 350-400 studentów z Indii gości Polska.
- Obsada kadrowa naszych placówek w Indiach , zajmujących się promocją, handlem i inwestycjami to 1 pracownik merytoryczny i 1 miejscowy.
- W Delegaturze UE w New Delhi, liczącej kilkudziesięciu pracowników zajmujących się głównie analizami makroekonomicznymi i stosunkami UE – Indie (te zadania powieła Wydział Ekonomiczny Ambasady RP) , od zawsze brakuje przedstawiciela/ki polskiej dyplomacji.

# Polska strategia dla rynku indyjskiego (2)

## REAKCJE

- W 2014 roku Indie znalazły się w grupie 11 wybranych rynków, które mają zamortyzować straty ponoszone przez Polskę na rynku rosyjskim i ukraińskim. Nie ustalono jednak, przy pomocy jakich narzędzi Polska zamierza działać na tych rynkach.
- Wśród 15 branż uznanych przez ówczesne Ministerstwo Gospodarki za „rozwojowe” i objęte priorytetem, 3 branże miały wg. MG szanse na rynku indyjskim:
  - ochrona zabytków,
  - przemysł maszyn górniczych,
  - przemysł obronny.Zabrakło jednak konkretnych informacji, jakimi środkami Polska zamierza wspierać inicjatywy tych branż.

# Jak robić interesy z Indiami ?

należy odpowiedzieć:

**cierpliwie, wytrwale, odważnie i ostrożnie**

Życzę sukcesów w Indiach !!!

Zachęcam do współpracy z  
***Polsko –Indyjską Izbą Gospodarczą***



**DZIĘKUJĘ ZA UWAGĘ!**