

# Indie je velkou šancí už i pro nejmenší firmy

-TEXT- LIBOR AKRMAN

**Z**hruba dvě miliardy eur stálo jihočeskou společnost Technicoat vybudování nového závodu v indickém městě Pune. Cílem této rodinné firmy z Plané je snaha dostat se blíže indickým zákazníkům z oblasti těžebního průmyslu. A také rozvíjet své obchodní možnosti na trhu, kde působí již od roku 2016.

Investice je jedním z příkladů toho, že druhá nejlidnatější země světa a tamní trh lákají i české podnikatele. V loňském roce dosáhl česko-indický obchod objemu 1,4 miliardy dolarů. „Naše bilance je mírně záporná, ale v posledních dvou letech náš export do Indie rostl zhruba desetiprocentním tempem,“ řekl Ekonomu Ivan Kameník, ředitel regionálního centra agentury CzechTrade v Indii.

Podle něj je pro české podniky velkou příležitostí modernizace indického hospodářství, která se rozeběhla před několika lety s nástupem premiéra Naréndry Módího. Ten je přitom favoritem i voleb letošních.

## Viditelní velcí

Nejviditelnějším českým zástupcem v Indii je Škoda Auto, která jen za první letošní čtvrtletí na tomto trhu prodala 3900 vozů. Automobilka zde společně s mateřským koncernem Volkswagen provozuje vývojové centrum, které se soustřeďuje na vývoj vozů uzpůsobených zákazníkům indického subkontinentu.

**▶ Indové mají největší zájem o příslušenství k motorovým vozidlům, elektrická zařízení a také například čerpadla.**

Česká automobilka je na tamním trhu odpovědná za modelovou ofenzivu celého koncernu Volkswagen. Škoda Auto navazuje na úspěšné působení ještě z doby, kdy nebyla součástí VW. A o něco podobného se snaží i další český výrobce vozidel – Tatra Trucks. I když loni nedošlo k žádným dodávkám do Indie, o rok dříve sem firma dodala 365 vozů. Odbytu na indickém trhu by mělo nyní pomoci memorandum podepsané s tamní státní firmou Beml.

„Podepsání memoranda potvrzuje pozici Tatra Trucks jako strategického partnera indického ministerstva obrany, pod které podnik Beml spadá. Memorandum také znamená, že Tatra Trucks vystupuje z řady běžných dodavatelů techniky pro indickou armádu a navrací se na klíčové pozice, které měla na indickém trhu i ve vztahu k tamní armádě před lety,“ uvedl pro Ekonom Daniel Potocký, tiskový mluvčí Tatra Trucks.

Zatímco Indové mají největší zájem o příslušenství k motorovým vozidlům, různé druhy motorů, elektrická

zařízení, karoserie a také například čerpadla, z Indie se do Česka dováží nejčastěji rovněž přístroje a jejich součástky a příslušenství, elektronika, farmaceutické výrobky a textil. Podle Kameníka se ale paradoxně jedná i o strojírenské výrobky, což je oblast, ve které byli silní spíše Češi.

## Sázka na malé podniky

Zájem o Indii stále více projevují malé a střední podniky. „Indie už není jen doménou velkých firem, jako je Škoda Auto, Home Credit nebo výrobce železničních kol Bonatrans. Sledujeme trend zájmu malých firem o tento trh, navíc už se nebojí nabízet jen tradiční produkty,“ upozorňuje Eva Svobodová, generální ředitelka Asociace malých a středních podniků.

Podle Kameníka si ještě před pár lety řada malých firem na Indii vůbec netroufala, neboť se bály velikosti tamního trhu. „Také české univerzity již nyní nabízejí své projekty ke vzájemné spolupráci,“ doplňuje.

Právě asociace byla před několika lety jedním z iniciátorů vzniku podnikatelského hubu určeného pro české firmy v Indii, který vyrostl v Bengalúru.

Po dvou letech fungování hodnotí tento projekt Ivan Kameník jako velmi přínosný krok. Podle něj je důležité, že se podařilo vybudovat určité zázemí v podobě dočasných kancelářských prostor, které mohou firmy využít.

Ostatně jako pobočku CzechTradu ho částečně využívá i on sám v rámci pomoci agentury firmám, které na trh míří. „Soustředujeme se hlavně na vyhledávání obchodních partnerů, ale obrací se na nás i podniky s tím, abychom jim pomohli ověřit, zda se jejich výrobky mají na tamním trhu šanci uchytit. I proto jsme se podíleli na vzniku inkubátoru, který zájemcům ušetří i náklady,“ popisuje.

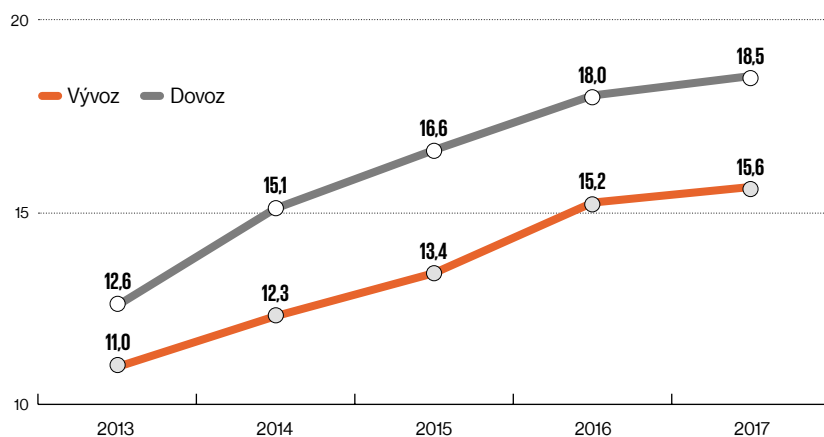
Podle Svobodové je inkubátor, který sice slouží českým firmám, ale provozuje ho indická společnost, jen prostředek pomoci pro byznysový vstup. „Inkubátor byl založen v březnu 2017. Jeho účelem je zjednodušit českým malým a středním podnikům vstup na indický trh. Ve své počáteční fázi, tedy než ukončí registraci firmy a než si najdou vhodné výrobní nebo kancelářské prostory, mohou využít kancelářských prostor po nezbytně nutnou dobu za velmi nízké náklady,“ vysvětluje Svobodová.

V průběhu dvou let se inkubátor stal útočištěm několika českých průmyslových firem, jako například stavební společnosti Liko-S, inženýrské firmy Metaliko či výrobce teflonových hadic THT Ostrava. „Zájem o inkubátor ale neustále vzrůstá,“ shrnuje Kameník. Dalším nástrojem by podle Svobodové měl být vznikající Český industriální klastr, na jehož zrodu se opět podílí Asociace malých a středních podniků spolu s dalšími firmami a institucemi.

### Britská minulost

Ekonom Michal Mejstřík sice považuje za hlavního hybatele globální ekonomiky Čínu, nicméně i Indie se svojí bezmála miliardou a půl obyvatel má velké předpoklady pro byznys. Z pohledu českých příležitostí jí navíc dává o něco větší šance než Číně.

## Český zahraniční obchod s Indií (v mld. USD)



ZDROJ: ČSÚ

„Vezměte si obchodní bilanci, která je v případě Číny zcela záporná. Z Číny k nám proudí desetkrát více zboží než od nás k nim. V případě Indie máme bilanci daleko vyrovnanější, a navíc je tamní trh pro Česko daleko přístupnější,“ popisuje výhody Mejstřík.

Podle jeho slov indické podnikatelské prostředí ovlivňuje i minulost, kdy byla britskou kolonií. „Prakticky každý tam mluví anglicky, čímž odpadají jazykové bariéry, které jsou třeba často problémem v Číně,“ doplňuje.

Podle něj navíc Britové dali v minulosti Indům i dobré základy pro byznys, což podle jeho slov vynikne o to víc v porovnání s centrální ekonomikou Číny řízenou komunistickou stranou. A při porovnání obou

ekonomických velmocí zmiňuje Mejstřík i lepší demografickou strukturu na straně Indie.

### Šance pro technologie

Rostoucí trend exportu do Indie ostatně podporuje i česká vláda. „Myslím, že jsme udělali maximum pro to, abychom v Indii připomínali Českou republiku, naše značky, naše lidi, kteří jsou neskutečně inovativní, kreativní a schopní,“ nechal se na konci své lednové cesty do Indie slyšet premiér Andrej Babiš. A šéf regionální pobočky CzechTradu k tomu dodává, že během pár let by mohla vzájemná obchodní výměna dosáhnout dvou miliard dolarů.

„Indie si je – podobně jako my – vědoma, že musí jít cestou využívání nejmodernějších technologií. A právě zde je prostor pro české firmy: unikátní výrobky nebo špičkové technologie – to je pro Čechy jediná šance. Musí se zaměřit na potřeby a požadavky střední příjmové třídy, která sleduje západní trendy ve spotřebě,“ uzavírá Svobodová.

Autor působí v ekonomickém magazínu Peak.cz

**V Indii je velmi rozšířená znalost angličtiny, čímž odpadají jazykové bariéry, které jsou často problémem třeba v Číně.**