



Souhrnná teritoriální informace:

Indie



Zastupitelský úřad 21. 9. 2024 22:58

Indie (oficiální název „Indická republika“) je federativní parlamentární republikou s pluralitním systémem politických stran a nezávislou justicí. Indická republika byla vyhlášena v roce 1947 a její ústava ji definuje jako „suverénní, socialistickou, sekulární, demokratickou“ republiku, kterou v současnosti tvoří 28 svazových států a 8 svazových teritorií. Vládní stranou je od roku 2015 Indická lidová strana (BJP), v jejímž čele stojí současný premiér Indie, Naréndra Módí.

Zahraněční politika Indie je založena na snaze dlouhodobě udržovat mír a stabilitu v asijském regionu a ve světě, a vytvářet příznivé podmínky a prostředí pro vlastní hospodářský rozvoj. Indie se proto snaží prohlubovat spolupráci a partnerství s většinou zemí v asijském regionu, a také s hlavními světovými mocnostmi, zejména USA, EU, Čínou a Ruskem. Indie se intenzivněji orientuje na region Tichomoří (tzv. Indo-Pacific), rozvíjí spolupráci se zeměmi regionálních uskupení SAARC a ASEAN. Indie rovněž prohlubuje svoji spolupráci se zeměmi Perského zálivu, Blízkého východu a Afriky.

Indická ekonomika v letech 2022 a 2023 zažívala silný růst ve výši přes 7 % HDP. Problémem byla v roce 2023 zejména přetrvávající zvýšená inflace přesahující 5 %, narušené dodavatelské řetězce a vysoké ceny energií a komodit na světových trzích. Ačkoliv má indická ekonomika, která v roce 2021 poprvé dosáhla nominální HDP ve výši 3 bilionů USD, řadu předpokladů pro dynamický růst, je zatížena četnými strukturálními problémy, které si nese z minulosti. Indická vláda navíc musí čelit současným globálním hospodářským a geopolitickým výzvám, aby hospodářský růst udržela. Vláda premiéra Módího se prezentuje jako proreformní – ukazuje snahu o celkovou modernizaci, liberalizaci a privatizaci národního hospodářství a příliv zahraničních investic. Indii se dlouhodobě díky konzervativní fiskální politice dařilo udržovat poměrně nízký státní dluh. To se však s prorůstovými rozpočty a stimulačními balíčky v letech pandemie změnilo, a dluh by dle některých údajů mohl během krátké doby ze současných přibližně 60 % HDP narůst až na 90 % HDP.

Indie patří k významným obchodním partnerům ČR v Asii se značným růstovým potenciálem. Česko-indická hospodářská spolupráce má dlouholetou tradici a její kořeny sahají k československé pomoci při industrializaci země v minulém století. Obchodní obrat se v posledních cca 5 letech pohyboval mezi 30 – 80 mld. CZK s pomalu rostoucím českým exportem a prudkým nárůstem indického importu. V roce 2023 dosáhl obrat historicky nejvyšší hodnoty 82 mld. Kč, z čehož činil český export do Indie 26 mld. Kč, indický import do ČR 56 mld. Kč. Tahouny českého exportu jsou stroje, telekomunikace, chemikálie či české sklo a křišťál. Importu dominuje elektronika, farmaceutické produkty, metalurgie, chemikálie, textil, plasty, strojírenství, káva, čaj, koření a tabák. Exportní příležitosti jsou v oborech jako je zdravotnický a farmaceutický

| Základní údaje | |
|--------------------------|---|
| Hlavní město | Dillí |
| Počet obyvatel | 1,42 mld. |
| Jazyk | hindština, angličtina |
| Náboženství | hinduismus (80,5 %), islám (13,4 %), křesťanství (2,3 %), ostatní |
| Státní zřízení | federativní parlamentní republika |
| Hlava státu | Droupadi Murmu |
| Hlava vlády | Naréndra Módí |
| Název měny | indická rupie (INR) |
| Cestování | |
| Časový posun | 4,5 hod. (+ 3,5 hod. v létě) |
| Kontakty ZÚ | |
| Velvyslanec | PhDr. Eliška Žigová |
| Ekonomický úsek | Mgr. Laura Vlachová, Ing. Eva Kopecká |
| Konzulární úsek | Mgr. Nicole Machová |
| CzechTrade | Ing. Luboš Ulč, Ing. Hana Onderková |
| Czechinvest | |
| Ekonomika | 2023 |
| Nominální HDP (mld. USD) | 3669 |
| Hospodářský růst (%) | 7,3 |
| Inflace (%) | 5,65 |
| Nezaměstnanost (%) | 7,10 |



průmysl, automobilový průmysl, civilní letectví a obranný průmysl, energetika, dříví a těžební průmysl, ICT, zemědělské a potravinářské technologie či železniční doprava. České zboží a služby na náročném indickém trhu dokážou uspět, musí však být cenově konkurenceschopné, originální a inovativní, musí se jednat o vyspělé technologie a systémy. Jejich prodej musí být navíc doprovázen špičkovou reklamní a marketingovou kampaní.

Ačkoliv si Indie v roce 2020 v hodnocení Světové banky „Ease of Doing Business“ polepšila („poskočila“ ze 77. na 63. místo), zůstává vstup a úspěšné působení na indickém trhu pro zahraniční exportéry nadále výzvou. Podle Světové banky mezi nejslabší místa patří nízká úroveň vymahatelnosti smluv, byrokracie při založení podniku, výběr daní a registrace nemovitostí. K hlavním prodejním kanálům patří prodej a distribuce zboží přes místního obchodního zástupce, online prodej (e-commerce), přímý prodej (direct selling) či franšízing, případně licenční dohoda. Pro korporátní přítomnost v zemi se nejčastěji využívá právní formy LLC (obdoba naší S.R.O.), LLP, kapitálového či akciového vstupu do indické společnosti, založení firemní pobočky, či vytvoření společného podniku (joint venture) s indickým obchodním partnerem. Výzvou nejen pro české exportéry v Indii je i celkově pomalejší tempo obchodu, odlišná kultura a mentalita, která má vliv na vedení obchodních jednání, důraz na osobní kontakt, důležitost budování vztahu, či například časté a dlouhotrvající svátky, klimatické a hygienické podmínky v zemi, a další faktory.



Kapitoly a podkapitoly:

1 Základní informace o teritoriu

- 1.1 Systém vládnutí a politické tendence v zemi
- 1.2 Zahraniční politika země
- 1.3 Obyvatelstvo

2 Ekonomika

- 2.1 Základní údaje
- 2.2 Veřejné finance a státní rozpočet
- 2.3 Bankovní systém
- 2.4 Daňový systém

3 Obchod a investice

- 3.1 Obchodní vztahy
- 3.2 Přímé zahraniční investice
- 3.3 FTA a smlouvy
- 3.4 Rozvojová spolupráce
- 3.5 Perspektivní obory (MOP)

4 Kultura obchodního jednání

- 4.1 Úvod
- 4.2 Oslovení
- 4.3 Obchodní schůzka
- 4.4 Komunikace
- 4.5 Doporučení
- 4.6 Státní svátky

5 Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu

- 5.1 Vstup na trh
- 5.2 Formy a podmínky působení na trhu
- 5.3 Marketing a komunikace
- 5.4 Problematika ochrany duševního vlastnictví
- 5.5 Trh veřejných zakázek
- 5.6 Platební podmínky, platební morálka a řešení obchodních sporů
- 5.7 Víza, poplatky, specifické podmínky cestování do teritoria
- 5.8 Zaměstnávání občanů z ČR
- 5.9 Veletrhy a akce

6 Kontakty

- 6.1 Kontakty na zastupitelské úřady ČR v teritoriu
- 6.2 Praktická telefonní čísla (záchranka, policie, požárníci, infolinky, apod.)
- 6.3 Důležité internetové odkazy a kontakty



1 Základní informace o teritoriu

Podkapitoly:

[1.1 Systém vládnutí a politické tendence v zemi](#)

[1.2 Zahraniční politika země](#)

[1.3 Obyvatelstvo](#)



1.1 Systém vládnutí a politické tendence v zemi

Indie (oficiální název „Indická republika“) je federativní parlamentární republikou s pluralitním systémem politických stran a nezávislou justicí. Indická ústava ji definuje jako „suverénní, socialistickou, sekulární, demokratickou“ republiku. Hlavou státu je od roku 2022 prezidentka Droupadi Murmu. Jejím zástupcem je viceprezident a předseda horní komory parlamentu Jagdeep Dhankhar Naidu. V čele vlády stojí od roku 2014 premiér Narendra Modi, který předsedá Radě ministrů (kabinetu) vybraných z řad členů parlamentu. Předseda vlády musí být členem jedné z komor dvoukomorového indického parlamentu a zároveň stojí v čele příslušné komory. Předseda vlády a jeho kabinet jsou vždy odpovědní dolní komoře indického parlamentu Lok Sabha. Indie má 28 svazových států a 8 svazových teritorií. Indické svazové státy jsou: Ándhrapradéš, Arunáčalpradéš, Ásám, Bihár, Čhattísgarh, Džhárkhand, Goa, Gudžarát, Harijána, Himáčalpradéš, Karnátaka, Kérala, Madhjapradéš, Maháráštra, Manípur, Méghálaja, Mizóram, Nágáland, Paňdžáb, Rádžasthán, Sikkim, Tamilnádu, Telangána, Tripura, Urisa, Uttarákhand, Uttarpradéš a Západní Bengálsko. Svazové státy mají významné kompetence dané ústavou. Indická svazová teritoria jsou: Andamany a Nikobary, Čandígarh, Dádra a Nagar Havéli a Daman a Díu, Džammú a Kašmír, Ladakh, Lakadivy, Puduččéri a Teritorium hlavního města Dillí. Hlavou každého svazového státu je guvernér jmenovaný indickým prezidentem, a v čele vlády všech svazových států a některých svazových teritorií stojí předseda, tzv. Chief Minister. Každý svazový stát má svůj zákonodárný sbor (Legislative Assembly). Vládní stranou je od roku 2014 Indická lidová strana (Bharatiya Janata Party, BJP), která je dominantní silou vládní koalice Názvem národní demokratická aliance (National Democratic Alliance). BJP svoji pozici naposledy obhájila ve volbách do dolní komory indického parlamentu v roce 2024 ziskem 240 křesel. Parlament Indické republiky (Bharatiya Sansad) má horní komoru Rajya Sabha (Rada států) a dolní komoru Lok Sabha (Rada lidu). Horní komora má 245 členů, z nich 233 volí zákonodárné sbory jednotlivých svazových států a teritorií (poměrný systém s převáděním hlasů na mandáty), a zbylých 12 členů jmenuje prezident republiky z řad významných indických osobností. Dolní komora má 543 členů, kteří jsou voleni přímo systémem prosté většiny v jednomandátových volebních obvodech. Největší indickou politickou stranou je vládní BJP, která je konzervativní stranou pravého středu. Její politický program je založen na nacionalismu a obraně tradičních hinduistických hodnot. BJP má ve svém programu politiku liberalizace ekonomiky, privatizace a podpory zahraničních investic. Hlavní celonárodní opoziční stranou je Indický národní kongres (Indian National Congress, INC) pod vedením politické dynastie Nehru-Gandhi.



1.2 Zahraniční politika země

Hlavním cílem zahraniční politiky Indie je dlouhodobé udržení míru a stability v asijském regionu a ve světě a vytváření příznivých podmínek a prostředí pro ekonomický růst a rozvoj. Politika „Indie na prvním místě“ (India First Policy) reprezentuje nezávislou zahraniční politiku země, která představuje pětinu světové populace. Základním principem mezinárodních vztahů Indie je, že národní zájmy jsou prvořadé, pokud jde o zahraniční a národní bezpečnostní politiku. Indická diplomacie je realistická, akcentuje svou identitu a priority a cílí na udržování rovnováhy sil a budování aliancí ve svůj prospěch. Odpovědnost za indickou zahraniční politiku nese Ministerstvo zahraničních věcí v čele s ministrem S. Jaishankarem. Mezi zahraničně-politické priority patří posilování postavení, vliv a image Indie ve světě, zajištění bezpečnosti a indické územní celistvosti a podpora ekonomické transformace. K hlavním nástrojům pro uskutečnění těchto cílů patří posilování dvoustranných, regionálních a mnohostranných partnerství a snaha o získání vlivu na klíčových globálních fórech. Mezi největší ambice Indie patří reforma Rady bezpečnosti OSN a získání stálého křesla v této významné instituci. V posledních letech došlo k prohloubení vztahů Indie s USA, Francií, Japonskem, Austrálií, Čínou, Ruskem, UAE, Saúdskou Arábií, zeměmi Střední Asie, ale také s EU. Indie se také intenzivněji orientuje na region Tichomoří (tzv. Indo-Pacifik), s cílem posílit bezpečnost a ekonomický růst v regionu. Indie je velmi aktivní v oblasti mezinárodní klimatické politiky a boji proti globálnímu oteplování. Je jedním ze zakladatelů Mezinárodní solární aliance (ISA) a Koalice pro infrastrukturu odolnou proti katastrofám (CDRI).

Mezi hlavní priority indické zahraniční politiky patří politika sousedství na prvním místě (Neighbourhood First Policy), zaměřená na zlepšení bilaterálních vztahů, posílení a propojení regionální infrastruktury a posílení hospodářské spolupráce se sousedními zeměmi. Jedná se zejména o Afghánistán, Bangladéš, Bhútán, Maledivy, Mauricius, Myanmar, Nepál, Seychely a Srí Lanku. Indie také multilaterálně spolupracuje se zeměmi Jihoasijského sdružení pro regionální spolupráci (SAARC) nebo sdružením BIMSTEC (Bay of Bengal Initiative for Multi-Sectoral Technical and Economic Cooperation).

Vztahy s Čínou zůstávají ochlazené po opakovaných vojenských incidentech na čínsko-indické hranici v Ladakhu v posledních letech. Indie a USA pokračují v upevňování komplexního globálního strategického partnerství, což se odráží v častých setkáních jejich nejvyšších lídrů v letech 2020, 2022 a 2023. Partnerství bylo stvrzeno i přes neshody v otázce ruské agrese vůči Ukrajině, kde se Indie snaží zachovat neutrální postoj a balancovat svůj vztah s Ruskem navzdory sílícímu tlaku ze strany západních partnerů. Indie znovu potvrdila svůj závazek vůči uskupení Quad (Indie, USA, Japonsko a Austrálie) a JAI (Japonsko, Amerika, Indie). Indie dlouhodobě spolupracuje se zeměmi indicko-pacifického regionu a sdružením zemí jihoasijského regionu ASEAN – jednou z hlavních oblastí spolupráce je např. obrana a bezpečnost, včetně boje proti terorismu a jiné přeshraniční trestné činnosti. Spolupráci v oblasti bezpečnosti i hospodářství Indie posiluje také s Afrikou, zeměmi Zálivu a Blízkého Východu. V rámci předsednictví G20 ohlásila Indie spuštění nové iniciativy IMEC (India-Middle East-Europe Economic Corridor), hospodářského koridoru a podpory hospodářské integrace mezi Asií, Zálivem a Evropou. Koridor je navrhovaná trasa z Indie do Evropy přes Spojené arabské emiráty, Saúdskou Arábii, Jordánsko, Izrael a Řecko.

Indie pokračovala ve svém proaktivním přístupu a angažmá vůči všem hlavním světovým mocnostem i během jejího předsednictví uskupení G20 (prosinec 2022-listopad 2023) s cílem zachovat si strategickou autonomii a nezávislost rozhodování. Předsednictví G20 Indie využila pro aktivní prosazování svých zájmů v oblasti potravinové bezpečnosti, boji proti klimatickým změnám, uspořádání hodnotových řetězců světové ekonomiky, urychlení pokroku v plnění cílů udržitelného rozvoje, inkluzivního a odolného růstu a technologické spolupráce.



1.3 Obyvatelstvo

Indie v dubnu 2023 překonala Čínu a stala nejlidnatější zemí světa. Počet obyvatel Indie je v roce 2024 odhadován na 1 442 milionů obyvatel. Přestože Indie patří mezi země s velkým přírůstkem obyvatelstva, tempo růstu počtu obyvatel se plynule snižuje, a to z 1,8 % v roce 2001 na 0,8 % v roce 2021. Indická populace přesto zůstává velmi mladá – lidé mladší 25 let tvoří asi 42 % obyvatelstva. Hustota zalidnění je 473 obyvatel na čtvereční kilometr. Indie je multietnický stát, kterému dominuje indoárijská skupina (72 % Hindustánci, Bengálci, Gudžaráthové, Paňdžábcí, Uríjci, Maráthové). Další početnou skupinou je drávidská skupina (25 % Tamilové, Telugové, Kannadové, Malajámci aj.), etnická skupina Mundú a horské skupiny v Himálajích. V Indii převažuje hinduistické náboženství (80,5 %), následované islámem (13,4 %), křesťanstvím (2,3 %) a ostatními náboženstvími, jejichž procentuální zastoupení je nižší než 2 %.



2 Ekonomika

Podkapitoly:

[2.1 Základní údaje](#)

[2.2 Veřejné finance a státní rozpočet](#)

[2.3 Bankovní systém](#)

[2.4 Daňový systém](#)



2.1 Základní údaje

Indická ekonomika je 5. největší ekonomika na světě a má řadu předpokladů pro další růst. Indický nominální HDP v roce 2021 poprvé překročil hranici 3 bilionů USD a v přepočtu na jednoho obyvatele činí více než 9000 USD. Po hospodářském propadu z kovidového roku 2020 zažila indická ekonomika v následujících letech obrovský hospodářský růst na úrovni 7 - 8 % HDP. V roce 2023 překonal růst hospodářství předpoklady a dosáhnul 7,3 %. V dalších letech se očekává pozvolnější roční přírůstek HDP, který bude přesahovat 6 %. Zejména, pokud bude pokračovat silná domácí spotřeba, pokračující vládní investice do klíčové infrastruktury a nedojde k dramatickému zhoršení globální geopolitické a hospodářské situace. Předpokládá se, že indickou ekonomiku potáhne tradičně sektor služeb, ale také průmyslový sektor. I přes mimořádná prorůstová vládní opatření v letech pandemie zůstává státní dluh Indie relativně nízký, na úrovni pod 60 % HDP.

Výzvu pro indický hospodářský růst představují turbulence globálních trhů - narušené globální dodavatelské řetězce a přeprava, volatilní energetické a komoditní trhy, obchodní bariéry a vysoká míra geopolitického napětí. Inflační tlaky donutily v roce 2022 a 2023 indickou centrální banku k navýšení úrokové sazby až na 6,5 % p.a., kde pravděpodobně zůstane i v roce 2024. Před indickou vládou stojí nelehký úkol - musí účinně bojovat proti inflaci a zároveň nezadusit nastartovaný hospodářský růst, udržet spotřebitelské ceny na únosné úrovni, ceny komodit a energií přijatelné pro indický průmysl i domácnosti, a zároveň neodradit zahraniční investory. Indická ekonomika se dále nevyhne řešení řady zásadních a dlouhodobých strukturálních problémů, které si vyžádají reformy bankovního, zemědělského a pracovního trhu. Strukturální nedostatky a slabiny vykazuje i řada dalších sektorů, např. zkomatělaný a přebyrokratizovaný státní sektor, který zahrnuje např. většinu velkých bank a pojišťoven, ale i podniků těžkého průmyslu, energetického průmyslu či obranného průmyslu. Vláda Náréndry Módího zahájila četné reformy s cílem liberalizaci a privatizaci řady sektorů národního hospodářství. V období voleb do indického parlamentu zvolila vláda strategii investic do infrastruktury a pozvolného snižování rozpočtového schodku, které však jde pomalu.

V regionálním srovnání jižní Asie je Indie největší ekonomikou, se čtvrtým nejvyšším HDP/per capita (po Maledivách, Srí Lance a Bhútánu). V indické ekonomice má stále silné postavení zemědělský sektor, který zaměstnává bezmála polovinu práceschopného obyvatelstva, vytváří však pouze zhruba 15 % HDP. Průmysl se na HDP dlouhodobě podílí přibližně 30 % a zaměstnává zhruba čtvrtinu obyvatel Indie. Vzhledem k rozšířenému image Indie jakožto ICT velmoci nepřekvapí, že podíl služeb na HDP se trvale zvyšuje a představuje asi 55 % HDP země. Sektor zaměstnává přibližně třetinu všech pracujících.

| Ukazatel | 2021 | 2022 | 2023 | 2024 | 2025 |
|-----------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Růst HDP (%) | 9,85 | 7,07 | 7,3 | 6,5 | 6,2 |
| HDP/obyv. (USD/PPP) | 7401,73 | 8310 | 9160 | 9920 | 10650 |
| Inflace (%) | 5,15 | 6,68 | 5,65 | 4,8 | 4,4 |
| Nezaměstnanost (%) | 20,50 | 15,30 | 7,10 | 6,80 | 6,70 |
| Export zboží (mld. USD) | 395,471 | 453,254 | 431,765 | 454,701 | 490,844 |
| Import zboží (mld. USD) | 573,174 | 720,191 | 672,468 | 712,966 | 748,205 |
| Saldo obchodní bilance (mld. USD) | -176,72 | -273,802 | -242,414 | -260,115 | -259,145 |
| Průmyslová produkce (% změna) | 12,74 | 4,56 | 5,70 | 6,60 | 5,90 |
| Populace (mil.) | 1 407,56 | 1 417,00 | 1 429,00 | 1 442,00 | 1 455,00 |
| Konkurenceschopnost | 43/64 | 37/63 | N/A | N/A | N/A |
| Exportní riziko OECD | 3/7 | 3/7 | 3/7 | 3/7 | N/A |

Zdroj: EIU, OECD, IMD



2.2 Veřejné finance a státní rozpočet

Indické veřejné finance jsou poměrně stabilní a celková zadluženost země je stále relativně nízká. Vláda dlouhé roky uplatňovala konzervativní fiskální politiku a snažila se rozpočtový deficit udržet ve výši kolem 3 % HDP. Prorůstové podpůrné vládní balíčky a kapitálové investice do ekonomiky a veřejné infrastruktury v reakci na pandemii Covid-19 však znamenaly odklon od dlouholetého trendu fiskálního konzervatismu. Indický rozpočtový deficit ve fiskálním roce 2022/2023 (v Indii fiskální rok začíná 1. dubna a končí 31. března roku následujícího) dosáhl 6,4 % HDP. Ve fiskálním roce 2023/2024 skončil rozpočet schodkem ve výši 5,8 %. Cílem vlády je snížit schodek rozpočtu na 4,5 % během finančního roku 2025-26, tempo vládního snižování schodku je však pomalé.

| | |
|---------------------------------|-------------|
| Veřejné finance | 2023 |
| Saldo státního rozpočtu (% HDP) | -5,80 |
| Veřejný dluh (% HDP) | 57,80 |
| Bilance běžného účtu (mld. USD) | -21,815 |
| Daně | 2024 |
| PO | - |
| FO | - |
| DPH | - |

I přes vyšší deficity v době boje proti koronavirovému viru celkový indický státní dluh zůstává na přijatelné úrovni pod 60 % HDP (cca 2045 mld. USD). Aktuální deficitní hospodaření vlády by však podle některých expertů mohlo dluh během několika málo let katapultovat až na 90 % HDP. Navíc zůstává vysoko nad dlouhodobým vládním cílem 3 % HDP. Z 2045 mld. USD současného indického dluhu představoval zahraniční dluh země v roce 2023 zhruba 650 mld. USD. Devizové rezervy země činily na konci finančního roku 2023-24 celkem 643 mld. USD. V roce 2023 činil indický dovoz 672 mld. USD a vývoz 431 mld. USD, záporná obchodní bilance tak činila -241 mld. USD. Zápornou obchodní bilanci však poněkud vyvažuje příliv dividend, remitencí a dalších finančních transferů ze zahraničí, které ve výsledku zajišťuje stabilní růst devizových rezerv. Běžný účet platební bilance činil v roce 2023 – 22 mld. USD a v červených číslech se má držet i do budoucna, přibližně v rozmezí – 1 až – 1,5 % HDP.



2.3 Bankovní systém

Od devadesátých let minulého století, kdy byl v Indii v kontextu celkové liberalizace hospodářství zahájen proces privatizace a liberalizace bankovního sektoru, se vedle velkých státních a polostátních bank na bankovním trhu začaly objevovat privátní banky. Po roce 2000 zde ve větší míře začaly své pobočky zakládat i zahraniční banky. Zahraniční banky v Indii však v některých případech stále nemají plnohodnotné dceřiné společnosti, a jejich pobočky někdy mohou poskytovat pouze omezené spektrum bankovních služeb. Domácí indické banky mají silnější vazby na státní instituce a mají hustou síť lokálních poboček. Proto se vyplatí si udělat průzkum bankovního trhu a hlavních indických bank.

Hlavním regulátorem bankovního trhu v Indii je ministerstvo financí a centrální banka (Reserve Bank of India, RBI), která vykonává dohled nad bankovním trhem, utváří měnovou politiku, spravuje měnové rezervy, a je bankou centrální vlády a státních vlád. RBI rovněž stanovuje základní úvěrovou sazbu – nyní 6,5 % od února 2023. Indická vláda oznámila v roce 2021 záměr zprivatizovat některé státní banky, avšak tento záměr zůstává dosud nenaplněný i vzhledem ke konsolidaci veřejného bankovního sektoru v posledních letech. Mezi soukromými bankami patří k největším pěti bankám podle tržní kapitalizace HDFC Bank Ltd., ICICI Bank Ltd., Kotak Mahindra Bank Ltd., Axis Bank Ltd. a IndusInd Bank Ltd. Všechny tyto banky nabízejí široké portfolio služeb v segmentu retailového a privátního bankovníctví, firemního bankovníctví, investičního bankovníctví a správy aktiv. Všechny rovněž poskytují širokou nabídku různých typů akreditivů a bankovních garancí využitelných pro účely mezinárodního obchodu. Jako zajímavou alternativu k indickým bankám lze zmínit banku HSBC, která má přítomnost v 7 hlavních indických městech, 2,8 mil. klientů, 26 poboček a téměř 200 bankomatů. Nabízí služby v segmentech retailového a privátního bankovníctví, firemního a investičního bankovníctví a správy aktiv.



2.4 Daňový systém

Indický daňový systém zůstává navzdory snahám o zjednodušení poměrně složitý. Indický finanční (tedy i daňový) rok začíná vždy 1. dubna a končí 31. března následujícího roku. Česká republika má s Indií v platnosti dohodu o zamezení dvojího zdanění. Zodpovědnost za vybírání daní sdílí centrální vláda, vlády svazových států a místní orgány. Mezi nejdůležitější přímé daně z pohledu podnikání v Indii patří korporátní daň, daň z příjmu, minimální náhradní daň (MAT), vzdělávací daň a srážkové daně na dividendy, úroky a franchisingové poplatky, daň na převod nemovitostí a příspěvek na sociální zabezpečení (provident fund). V roce 2017 byla provedena rozsáhlá daňová reforma, která zavedla jednotnou daň ze zboží a služeb (tzv. Goods and Services Tax neboli GST) s jednotnými sazbami ve všech svazových státech. Korporátní daň pro usazené firmy je stanovena na 22 %, a na společnosti, které do roku 2023 v Indii založí výrobní závod, se bude vztahovat snížená sazba ve výši 15 %. Ke korporátní dani se přidružuje také vzdělávací daň (4 %) a různé další příplatky (2 %, 10 %). Pro společnosti s daňovým zatížením nižším než 18,5 % navíc platí povinnost odvádět MAT, která má působit proti daňovým únikům. MAT se vyměřuje v rozsahu 19 - 21 %.

GST, která byla zavedena 1. července 2017, nahradila některé nepřímé daně (včetně DPH, CST a daně ze služeb) a odstranila rozdíly v sazbách mezi jednotlivými státy. GST je podle druhu zboží/služby vyměřována ve čtyřech sazbách - 5 %, 12 %, 18 % a 28 %, s tím, že některé zboží je od GST zcela osvobozeno (např. mléko, chléb, vajíčka, jogurt, obiloviny, noviny, papírové ubrousky, sůl, tradiční třtinový cukr). Sazbou 5 % jsou zatíženy základní potraviny, např. cukr, čaj, káva, kuchyňský olej, koření, uhlí, hnojiva, či základní léky. Sazbou 12% je zatížena základní elektronika (vč. mobilních telefonů) a zpracované jídlo. Sazbě 18% podléhá kosmetika, mýdlo, těstoviny, zmrzlina, minerální vody, kožené zboží, přístroje, náramkové hodinky, prací prášky, nábytek, baterie, kapitálové zboží, průmyslové polotovary. Nejvyšší sazbě ve výši 28% podléhají automobily, motocykly vyšší třídy, cement, cigarety, či sycené nápoje.



3 Obchod a investice

Podkapitoly:

[3.1 Obchodní vztahy](#)

[3.2 Přímé zahraniční investice](#)

[3.3 FTA a smlouvy](#)

[3.4 Rozvojová spolupráce](#)

[3.5 Perspektivní obory \(MOP\)](#)



3.1 Obchodní vztahy

Obchodní vztahy s ČR

| | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|-------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Import z ČR (mld. CZK) | 14,88 | 12,89 | 19,45 | 25,21 | 25,78 |
| Export do ČR (mld. CZK) | 21,08 | 22,97 | 26,41 | 49,06 | 55,60 |
| Saldo s ČR (mld. CZK) | 6,20 | 10,08 | 6,97 | 23,85 | 29,82 |

Zdroj: ČSÚ

TOP 5 položek importu z ČR

| SITC 3 | Název zboží | Hodnota (mil. CZK) | Podíl z celku (%) |
|--------|---|--------------------|-------------------|
| 784 | Díly a příslušenství vozidel motorových | 3288,41 | 12,76 |
| 742 | Čerpadla a dopravníky na kapaliny a jejich díly | 2984,50 | 11,58 |
| 772 | Přístr. elek. ke spínání ap. obvodů elek., odpory aj. | 2165,43 | 8,40 |
| 713 | Motory pístové s vnitřním spalováním a díly j. n. | 1880,51 | 7,30 |
| 724 | Stroje textilní a kožedělné a jejich díly j. n. | 1476,30 | 5,73 |

Zdroj: ČSÚ

TOP 5 položek exportu do ČR

| SITC 3 | Název zboží | Hodnota (mil. CZK) | Podíl z celku (%) |
|--------|--|--------------------|-------------------|
| 764 | Zařízení telekomunikační, příslušenství přístrojů pro záznam, reprodukci zvuku, obrazu | 23843,45 | 42,88 |
| 542 | Léčiva (vč. léčiv veterinárních) | 3208,08 | 5,77 |
| 684 | Hliník | 1890,67 | 3,40 |
| 784 | Díly a příslušenství vozidel motorových | 1479,76 | 2,66 |
| 772 | Přístr. elek. ke spínání ap. obvodů elek., odpory aj. | 1462,65 | 2,63 |

Zdroj: ČSÚ

Obchodní vztahy s EU

EU je po Číně a USA 3. největším obchodním partnerem Indie. Z pohledu EU je Indie 10. největším obchodním partnerem.

| | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|-------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Import z EU (mil. EUR) | 38178,40 | 32136,99 | 41806,90 | 47449,99 | 48343,13 |
| Export do EU (mil. EUR) | 39585,76 | 32988,19 | 46202,54 | 67737,84 | 64930,93 |
| Saldo s EU (mil. EUR) | 1407,36 | 851,20 | 4395,64 | 20287,85 | 16587,80 |

Zdroj: Evropská komise

Obchodní vztahy se zeměmi mimo EU

Mezi největší obchodní partnery mimo EU patří USA, Čína, země Perského zálivu (SAE, Saudská Arábie, Irák), Austrálie, Kanada a země ASEAN. Největším indickým exportním trhem jsou USA s téměř 80 mld. USD, druhým největším pak SAE (36 mld. USD) a třetím Čína (17 mld. USD). K hlavním indickým exportním artiklům patří zpracované produkty petrochemického průmyslu,



elektronika, nerostné suroviny a materiály jako je železná ruda, drahokamy, zlato, hliník, ocel, perly, zemědělské produkty (pšenice, cukr, káva, čaj, tabák, koření), motorová vozidla a jejich součásti, textilie, produkty organické a anorganické chemie, plasty, apod.

| | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|------------------------------------|------------|-----------|------------|------------|------------|
| Import ze zemí mimo EU (mil. EUR) | 411298,65 | 313149,95 | 488379,05 | 618726,69 | 573689,77 |
| Export do zemí mimo EU (mil. EUR) | 260295,17 | 222743,88 | 319608,14 | 351522,11 | 334451,69 |
| Saldo se zeměmi mimo EU (mil. EUR) | -151003,48 | -90406,08 | -168770,91 | -267204,58 | -239238,08 |

Zdroj: EIU, Eurostat



3.2 Přímé zahraniční investice

Pravidla pro přímé zahraniční investice (PZI) v Indii v posledních dvou dekáдах prošly zásadní liberalizací, která odstranila většinu předchozích omezení. Většina zahraničních investorů může využít tzv. „automatic route“, kdy mohou být PZI realizovány v zásadě bez omezení a bez nutnosti získat povolení indické centrální banky (RBI) a indické vlády. Tato možnost se vztahuje na naprostou většinu hospodářských sektorů. Ve většině z nich Indie umožňuje až 100 % zahraniční vlastnictví. Existují některá odvětví, do kterých je vstup zahraničním investorům zapovězen, jako je například tabákový průmysl, loterie, hazardní hry a sázky, výroba atomové energie a různé specifické formy obchodování na finančních trzích. Ve finančním roce 2023-4 dosáhl příliv PZI do Indie téměř 18 mld. USD. Nejvyšší příliv PZI do Indie směřuje z Mauriciu (26 %), Singapuru (23 %), USA (9 %), Nizozemska (7 %) a Japonska (6 %). Nejoblíbenějšími investičními destinacemi v Indii jsou státy Maháráštra (30 %), Karnákata (22 %), Gudžarát (17 %), Dillí (13 %) a Támil Nadu (5 %).

Největším česko-německým investorem v Indii je společnost Škoda Auto, která v rámci projektu „India 2.0“ v Indii investovala 1 miliardu EUR. Mezi dalšími významnějšími českými investory v Indii lze zmínit společnosti Home Credit či farmaceutickou společnost Zentiva, která v roce 2020 investičně vstoupila do závodu Sanofi v Anklešváru akvizicí v hodnotě 800 mil. Kč. Významnější investice a aktivity mají v Indii dále např. české společnosti Bonatrans, Doosan Škoda Power, Zetor, Dako-CZ, PBS Group, a další.



3.3 FTA a smlouvy

Smlouvy s EU

Jednání o komplexní dohodě o volném obchodu (FTA) mezi EU a Indií byla zahájena v roce 2007, avšak dohodu se kvůli rozcházejícím se představám EU a Indie nepodařilo sjednat, načež byla jednání v roce 2013 pozastavena. Ambicí EU je odstranění hlavních tarifních i netarifních překážek, lepší přístup na indický trh pro evropské společnosti a investory a lepší ochrana pro evropské investice. FTA by měla dále zohledňovat sociální a environmentální cíle a principy udržitelného rozvoje. Jednání o samostatné FTA a dohodě o ochraně a podpoře investic mezi EU a Indií v současnosti probíhají a cílem je smlouvy podepsat v roce 2024.

Smlouvy s ČR

Níže jsou smlouvy ekonomicko-obchodního charakteru.

- 1 Dohoda o spolupráci při mírovém využívání atomové energie (1970)
- 1 Třetí dohoda o vědeckotechnické a průmyslové spolupráci (1974)
- 1 Dohoda o zamezení dvojího zdanění (1986)
- 1 Obchodní dohoda a Protokol o likvidaci zůstatku v nekonvertibilních rupiích (1993)
- 1 Dohoda o podpoře a ochraně investic (1998)
- 1 Dohoda o letecké dopravě (2000)
- 1 Dohoda o hospodářské spolupráci mezi vládou České republiky a vládou Indické republiky (2010)
- 1 Program vědeckotechnické spolupráce mezi Ministerstvem školství, mládeže a tělovýchovy České republiky a Úřadem pro vědu a technologie Ministerstva vědy a technologie Indické republiky (2012)
- 1 Smlouva o sociálním zabezpečení mezi Českou republikou a Indickou republikou (2014)
- 1 Správní ujednání k provádění Smlouvy o sociálním zabezpečení mezi Českou republikou a Indickou republikou (2014)
- 1 Dohoda o spolupráci mezi agenturami CzechInvest a Invest India (2013)



3.4 Rozvojová spolupráce

V Indii realizuje projekty rozvojové spolupráce velmi omezený počet zemí a jejich počet se dále snižuje. Indie nepatří mezi prioritní země české rozvojové spolupráce. Při rozvoji svých aktivit v Indii však mohou české firmy využít Program B2B České rozvojové agentury. Tento program v Indii využily české firmy, které realizovaly rozvojové projekty v oblasti zpracovatelského průmyslu a zdravotnictví, zejména se zaměřením na přenos technologií v těchto sektorech. Dále mohou české firmy využít program Záruka ZRS, který realizuje Českomoravská záruční a rozvojová banka poskytováním záruk za úvěry sloužící k financování investic v rozvojových zemích. V Indii realizovaly projekty rozvojové spolupráce některé české nevládní organizace, a to především na severu země (Brontosauři v Himálajích, Surya, Blueland), soukromé charitativní instituce (Česká katolická charita, Adra ČR) a české firmy, které využívají jiných forem financování, včetně fondů EU. Zmíněné organizace se zaměřují na vzdělávání a na pomoc příjmově slabším skupinám obyvatelstva. Hlavními sektory pro uplatnění rozvojové spolupráce jsou vzdělávání, zdravotnictví a rozvoj infrastruktury.



3.5 Perspektivní obory (MOP)

► Civilní letectví, vesmír

Indie je 3. největší letecký trh na světě s velkým růstovým potenciálem. Vláda počítá s rozvojem zejména malých letišť pro vnitrostátní a regionální dopravu v hůře přístupných oblastech Indie. Hlavní příležitosti pro české exportéry jsou v segmentu takzvaného „malého letectví“, tedy malá, cvičná a sportovní letadla a v doprovodných technologiích a službách, jako jsou radary, letištní vybavení, technologie zabezpečení vzdušného prostoru (ochrana proti dronům) a podobně. Roste také poptávka po službách pilotního výcviku, školení leteckého personálu, leteckých simulátorech a trenažérech. V kurzu jsou i bezpilotní letecké systémy.

► Obranný a bezpečnostní sektor

Indický obranný průmysl prochází modernizací a posiluje své kapacity ve snaze o větší strategickou soběstačnost. Vláda investuje do domácí produkce a vývozu obranných technologií. Pro zahraniční firmy se otevírají možnosti v oblastech jako vývoj a výroba radarových systémů, leteckých motorů, bezpilotních letounů, modernizace vojenské techniky, výroby munice, strategického materiálu a elektronických systémů kybernetické bezpečnosti. Existuje zde také poptávka po firmách se zkušenostmi s modernizací, údržbou a opravami ruské či sovětské vojenské techniky.

► Železniční sektor

Indie má 4. nejrozsáhlejší železniční síť na světě, denně přepraví 23 mil. pasažérů. Země rovněž disponuje rozsáhlou sítí metra a městských kolejových dopravních systémů. Indická vláda chce do roku 2025 investovat 150 mld. USD do modernizace a rozšíření železniční infrastruktury. Plánuje se částečná privatizace a otevření některých tras pro soukromé provozovatele a elektrifikace tratí. V přípravě je i výstavba koridoru pro železniční nákladní dopravu v západových směrech, který má propojit hlavní výrobní a spotřební střediska, a výstavba nových moderních nádraží a terminálů. Příležitosti pro české exportéry jsou například v segmentu brzdových systémů, kol a soukolí, sedaček a inteligentních dopravních systémů (dopravní telematika).

► Energetika

Indie chce zvýšit do roku 2030 kapacitu výroby energie z obnovitelných zdrojů na 500 GW, pokrývat 50 % energetického mixu ze zelených zdrojů a snížit emise skleníkových plynů o miliardu tun. Země připravuje národní program rozvoje vodíkové ekonomiky. Pro české exportéry existuje velký potenciál uplatnit se v segmentech solární a fotovoltaické technologie (například výroba panelů, elektroniky/čidel/senzorů, rozvodných sítí, a podobně), vodíkové technologie (výroba, uskladnění, rozvod/přenos, aplikace a využití), baterie a systémy uskladnění energie a biopaliva.

► ICT, elektronika, kyberbezpečnost

Indické IT odvětví je dynamickým sektorem s ročním obratem 253,9 miliardy USD a 7,5% podílem na HDP. Indická vláda aktivně podporuje budování kapacit pro domácí potřebu, růst exportů i domácí a zahraniční investice do poskytování IT služeb, vývoje softwaru a produkce hardwaru. Mnohá odvětví v Indii prochází digitalizací a indické firmy tak poptávají produkty a řešení pro svůj další rozvoj. Existují slibné příležitosti pro spolupráci v oblasti zpracování dat, kybernetické bezpečnosti, chytrých továren, cloudových služeb, elektronického obchodu a nových technologií jako umělá inteligence, blockchain, internet věcí, robotika a 3D tisk. Vládní iniciativy k digitalizaci venkova otevírají dveře pro dodávky technologií, datových a optických kabelů.

► Průmyslové technologie, průmysl 4.0

České stroje jsou v Indii vnímány jako kvalitní a cenově dostupné. Rostoucí domácí poptávka v segmentu strojírenského průmyslu je poháněna veřejnými i soukromými investicemi a budováním kapacit v klíčových sektorech jako je automobilový, chemický, energetický, těžbařský a dleň, textilní, papírenský, kovozpracovatelský a zpracovatelský průmysl i výroba spotřebního zboží. Indický výrobní sektor zároveň prochází automatizací a snahou o zefektivnění výrobních procesů prostřednictvím zavádění nových technologií, známou jako Průmysl 4.0. Vláda investuje prostředky do výzkumu a vývoje a otevírá tak dveře pro české exportéry technologií a know-how v této oblasti.

► Výzkum, vývoj, inovace a vzdělávání

Sektor VVI skýtá značný potenciál a příležitosti pro české výzkumné, akademické a vzdělávací instituce, ale i inovativní malé a střední podniky a start-upy. ČR má v Indii dobré jméno a je známa jako bezpečná, stabilní a země s kvalitními univerzitami a výzkumnými ústavami, rozvinutou infrastrukturou a příznivým podnikatelským a investičním prostředím. Mezi hlavní směry rozvoje indického sektoru VVI v současnosti patří zejména 9 zaštiťujících národních iniciativ pod hlavičkou vědecké rady premiéra se zaměřením na rozvoj biodiverzity, kvantové fyziky, informatiky a umělé inteligence, elektromobility, odpadového hospodářství, průzkumu oceánu,



lingvistické algoritmy pro přirozený překlad jazyka či mapování lidského genomu.



4 Kultura obchodního jednání

Podkapitoly:

[4.1 Úvod](#)

[4.2 Oslovení](#)

[4.3 Obchodní schůzka](#)

[4.4 Komunikace](#)

[4.5 Doporučení](#)

[4.6 Státní svátky](#)



4.1 Úvod

Následující odstavce nabízejí základní orientaci ve formálních i neformálních pravidlech a zvyklostech, které se vztahují k vedení obchodního jednání v Indii. Netřeba zdůrazňovat, že tyto normy se v mnohém odlišují od toho, na co jsme zvyklí u nás. Klíčem k úspěchu v teritoriu je nalezení schopného a důvěryhodného obchodního zástupce či partnera, který bude klíčový při překonávání mnohých komplikací daných značnou kulturní, mentální a jazykovou odlišností místního prostředí. Při jednání s místními obchodními zástupci, partnery, zadavateli projektů či klienty, a budování osobního vztahu s nimi, mohou být užitečné následující základní poučky.



4.2 Oslovení

V Indii se v obchodním styku preferuje osobní kontakt a velkou roli hrají osobní známosti a důvěra. Pro navázání prvotního obchodního kontaktu je proto ideální se do teritoria vydat osobně – např. v rámci návštěvy veletrhu, výstavy, či konference. Samozřejmě i v Indii funguje osobní doporučení či zprostředkování, např. prostřednictvím již etablovaných firem, obchodníků či prostředníků. Pomoci s navázáním prvotního kontaktu může i Zastupitelský úřad ČR v Novém Dillí, který prostřednictvím obchodněekonomického diplomata může předat kontakt, domluvit schůzku, atd. V Indii působí i Agentura na podporu exportu CzechTrade, která má obchodní kanceláře v Bombaji a v Bengalúru. CzechTrade poskytuje na základě konkrétních požadavků firem asistenční služby, konzultace v oblasti podnikání, založení firmy, provádí marketingový průzkum trhu, vyhledá vhodné obchodní partnery a případně dokáže ověřit jejich zájem o nabízený produkt. Pro ověření tržního potenciálu pro český výrobek či službu a nalezení zákazníků a partnerů lze využít i místních poradenských společností, obchodních komor, či oborových asociací. Alternativním kanálem pro vstup na indický trh, zejména pro menší prodejce, je pak využití online tržišť. E-commerce je v Indii mimořádně rozšířený a objem zboží prodaného online má v roce 2022-23 dosáhnul 60 mld. USD, zejména prostřednictvím platformem jako je Amazon, Flipkart, Snapdeal a eBay. Ačkoliv je Indie tradiční a konzervativní společností, kde je při obchodních jednáních silně preferován osobní kontakt "tváří v tvář", vynutila si pandemie korona viru určitou flexibilitu a změnu společenských a obchodních zvyklostí. Poměrně rychle se tak rozšířilo a vžilo využívání videokonferenčních platform a nástrojů i v obchodním styku.



4.3 Obchodní schůzka

V Indii se přikládá velký význam osobním známostem, a to především v obchodní a politické sféře. Proto je výhodné sjednat si první schůzku na doporučení nějakého prostředníka, který se s indickým obchodníkem zná. Se zprostředkováním může pomoci např. již etablovaná česká firma, Velvyslanectví ČR, či kancelář CzechTrade. Schůzky jsou nezřídka potvrzovány až těsně před vlastním jednáním, přičemž termíny a časy schůzek se mohou průběžně měnit. I přesto doporučuji dochvilnost, kterou indiští partneři od svých evropských protějšků očekávají. Úvodní jednání je většinou formálnější a může být sjednáno v ranních či odpoledních hodinách pracovního týdne. Podání pravé ruky na pozdrav je v Indii při obchodních jednáních rozšířenou praxí. Je rovněž možné se s obchodním partnerem přivítat tradičním indickým pozdravem "Namaste" - složenými dlaněmi před hrudí s prsty směřujícími nahoru, náznakem uklonění a vyslovením pozdravu "Namaste". Pozdrav Namaste je sázkou na jistotu zejména co se týče vítání se s ženami, kdy v závislosti na věku a postavení ženy není vždy jasné, zda je klasický "handshake" vhodný. Indové si velmi potrpí na hierarchii, proto je zapotřebí jako prvního pozdravit nejvýše postaveného zástupce indické společnosti.

Při každé příležitosti bude zapotřebí vyměnit si vizitky, které stačí mít v anglickém jazyce. Předávají se oběma rukama, případně pravou rukou, písmem směřujícím k osobě před vámi. Přijatým vizitkám je zapotřebí věnovat patřičnou pozornost - příliš nedbalé přijetí a okamžité založení vizitky nemusí působit dobře. Obecně se jídlo, nápoje a věci, které se předávají druhé osobě, berou vždy do pravé ruky. Levá ruka slouží v indickém pojetí k tzv. "nečistým činnostem", jako je toaleta či zouvání. Na prvním jednání se dárky neočekávají. Naopak např. na závěrečném jednání, na kterém je podepsán kontrakt, je obdarování vhodné (např. českým sklem). Na začátku jednání je většinou dán prostor pro tzv. "small talk", tedy otázkám na dosavadní znalosti Indie, cestu, rodinu, profesní a osobní zájmy, atd. Nedoporučuje se tuto fázi jednání uspěchat či zanedbat, a přejít ihned k obchodnímu jednání - pokud si nebudete jistí optimálním timingem, nechte se vést vašim indickým obchodním partnerem. Počítejte s tím, že tempo jednání a uzavírání obchodů je v Indii obecně pomalejší než na Západě. Indiští obchodníci dávají přednost osobnímu kontaktu a je pro ně mimořádně důležité dobře poznat své obchodní partnery. Dotažení obchodu do úspěšného konce tak bude zpravidla vyžadovat sérii opakovaných jednání a časté osobní návštěvy Indie. Jednání s indickými partnery je obvykle velmi srdečné, indiští obchodníci umějí obratně vést rozhovor a velmi ocení, když jejich český partner projeví zájem o jejich zemi a ukáže, že o ní také něco ví. Během jednání je nutno brát v úvahu, že ne každé kladné vyjádření indického partnera je skutečně míněno vážně, neboť není v mentalitě Indů odpovídat na něco „ne“. Odpovědi typu "možná", "uvidíme" nebo "budeme se snažit" proto často mohou indikovat, že indický protějšek není ochoten něco splnit. Přílišné emoce, temperament, rozčilení či zlostné reakce rozhodně nepatří k projevům, kterými si v Indii získáte respekt svého protějšku. Naopak je oceňován racionální a pragmatický přístup, zdvořilost a téměř nevyčerpatelná trpělivost. V Indii je naprosto klíčové, aby si partneři při jednání za všech okolností zachovali tvář - nesmí dojít k urážce, ponížení či ztrapnění.

Je pravděpodobné, že po určitém čase budou obchodní jednání doprovázet pozvání na večeři, případně na obchodní oběd. Při těchto příležitostech nebude primárním tématem obchod, ale spíše půjde o hlubší poznání obchodního partnera. Co se týče samotného stolování, mějte na paměti, že Hinduisté nesmějí jíst hovězí maso, protože kráva je v jejich náboženství považována za posvátné zvíře. Muslimská menšina v Indii přirozeně nejí vepřové maso. Striktní oddělení porcí na vegetariánské a nevegetariánské je u společného stolování v Indii naprosto přirozené a běžné. Muslimové, ale i oddaní hinduisté, se často striktně vyhýbají alkoholu, který v některých restauracích nemusí být vůbec podáván. Ostatně prodej alkoholu je v Indii významně omezen a regulován. Na druhou stranu mezi majetnými Indii je oblíbený velmi drahý alkohol (zejména whisky). Alkohol jako dar pro indického partnera tak vyžaduje, abyste jej do určité míry znali a dokázali posoudit, zda se v jeho případě jedná o dar vhodný. Indové od svých západních obchodních partnerů očekávají při jednáních formálnější úbor, tzn. u mužů oblek či alespoň sako (smart casual), a u žen business kostýmek. V tradičních odvětvích, jako je např. bankovníctví, je vyžadován oblek s kravatou. Nedoporučuje se nošení příliš krátkých sukní či výrazných dekoltů. V závislosti na sezóně či počasí, např. v horkých letních měsících, je přípustné odložení saka a vedení jednání v košili. Vzhledem k tomu, že určité segmenty indické společnosti jsou stále velmi konzervativní a hierarchicky orientované, měl by váš jednací tým být sestaven z vysoce postavených a společensky dobře situovaných zástupců české společnosti. Rozhodně by na jednání se seniorními zástupci indické společnosti neměli být vysíláni juniorní firemní reprezentanti. Ideální je, aby vedoucím jednacího týmu byl ředitel/jednatel české společnosti, nebo alespoň jeho zástupce, či vysoce postavený manažer společnosti. Tím dáte najevo důležitost jednání a respekt. Indický firemní střední management nemá kompetenci rozhodovat o uzavření důležitých obchodních transakcí - tuto pravomoc má pouze nejvýše postavený výkonný management společnosti. Snažte se proto jednat s nejvýše postaveným firemním zástupcem - poznáte jej zpravidla tak, že na jednání jako první vstoupí do dveří, zahájí jednání či sedí uprostřed jednacího stolu, a jeho kolegové mu všemožně projevují úctu.



4.4 Komunikace

Výhodou při jednání s indickými obchodními partnery je jejich povětšinou velmi dobrá znalost angličtiny a vysoká dostupnost zdrojů informací, včetně např. obchodní legislativy, v tomto jazyce. Indická angličtina však vzhledem ke specifickému akcentu Indů a mírně odlišné slovní zásobě může být občas pro našince hůře srozumitelná. Zajištění tlumočnicka na obchodní jednání není zapotřebí, pokud si v angličtině věříte a na specifický indický přízvuk jste si již zvykli. Při oslovování se doporučuje - zejména zpočátku - formální oslovení příjmením, např. Mr. Kumar, apod. Indové si v rámci místní hierarchické společnosti potrpí na své tituly, doporučujeme proto partnery oslovovat jejich funkčním titulem, např. doktor či profesor, atd. V pozdějších fázích jednání je možné, že vám bude indickým partnerem nabídnuto méně formální oslovení a větší nenucenost. I v Indii se začíná v rostoucí míře objevovat angloamerický způsob oslovování křestním jménem, zejména u déletrvajících kontaktů či v méně formálním prostředí start-upů zaměstnávajících převážně mladší pracovníky.

Jak již bylo řečeno, Indové chtějí svého obchodního partnera poznat, a proto mu budou klást velké množství i osobních otázek na rodinu, děti, společenský status, apod. Je zapotřebí být k tomuto dotazování tolerantní a trpělivě odpovídat na všemožné dotazy, které s obchodem nemusí vůbec souviset. Zároveň je dobré projevit patřičný zájem i o osobní život indického protějšku, zapamatovat si např. jména jeho dětí, a při příštím setkání se zeptat, jak se jim daří. Indiští partneři ocení zájem a znalost indických realit ze strany západních partnerů, předchozí znalost a např. cestování po Indii tak může budování důvěry a vztahu s indickým partnerem prospět. Naopak nedoporučujeme příliš otevřené, a zejména kriticky laděné diskuze o indické politice, náboženských a etnických problémech a dalších citlivých tématech. Je dále nutné mít na paměti, že v Indii je stále do určité míry zakořeněn postkoloniální syndrom. To může vést k určité přecitlivělosti místních, kteří si mohou příliš sebevědomé či dominantní vystupování ze strany bílých, západních návštěvníků, vysvětlovat jako nadřazenost či aroganci. Doporučujeme dále nazývat indická města jejich postkoloniálními názvy (např. Bombaj je nazývána Mumbai).

Po navázání osobního kontaktu lze ke komunikaci využít všechny běžně používané formy, včetně rozšířené komunikace prostřednictvím e-mailu. Jednoznačně nejrozšířenější forma komunikace v zemi je v současnosti prostřednictvím mobilní aplikace WhatsApp, a to i v obchodním či úředním styku. S pandemií korona viru i do Indie naplno pronikla komunikace prostřednictvím různých videokonferenčních platforem, které jsou v současnosti hojně využívány pro obchodní jednání, webináře, atd.



4.5 Doporučení

Před cestou do Indie za obchodním jednáním se rozhodně vyplatí co nejpečlivější studium a rešerše tohoto exotického teritoria, místních pravidel, kultury a zvyklostí, které jsou velmi odlišné od našich norem. Je zapotřebí znát alespoň základní kulturní reálie a odlišnosti, a respektovat je - tím si získáte uznání místních. Pamatujte na mimořádně vysoký počet veřejných a státních svátků, z nichž některé mohou trvat i řadu dnů, a mohou znemožnit uskutečnění obchodních jednání v daném termínu. Velice užitečné je mít místního prostředníka či kulturního průvodce, který poradí a může nabídnout perspektivu Indů. Je zapotřebí být přizpůsobivý a flexibilní - ne vždy se budou jednání vyvíjet podle vašich představ. Pokud je to jen trochu možné, naplánujte dobu návštěvy Indie o několik dnů delší, než je nezbytně zapotřebí k vyřízení jednání. Schůzky mohou být rušeny či přesouvány, časová rezerva vám přijde vhod i pro související společenské akce (večeře, obědy, festivaly, čas na budování vztahů, atd.). Příliš krátká návštěva či zanedbání společenských akcí může u indických partnerů vzbudit dojem, že pro vás indický trh není příliš důležitý. Budujte vztahy s klíčovými osobami s rozhodovací pravomocí, ať už se jedná o vaše obchodní partnery, důležité klienty či zástupce vlády a státní správy.



4.6 Státní svátky

V Indii se slaví velké množství svátků, což je dáno mnohonárodnostním a mnohonáboženským charakterem země. Jednotný ani vyčerpávající seznam pro celou Indii neexistuje. 3 nejdůležitější celonárodní svátky jsou: Den republiky (26. 1.), Den nezávislosti (15. 8.) a Oslava narození Mahátmy Gándhího (2. 10.). Pro většinu obyvatelstva, tvořenou hinduisty, jsou hlavními svátky Diwali a Holi, jejichž datum je pohyblivé. Vyčerpávající seznam indických svátků a další informace jsou dostupné například na Wikipedii.



5 Základní podmínky pro uplatnění českého zboží na trhu

Podkapitoly:

[5.1 Vstup na trh](#)

[5.2 Formy a podmínky působení na trhu](#)

[5.3 Marketing a komunikace](#)

[5.4 Problematika ochrany duševního vlastnictví](#)

[5.5 Trh veřejných zakázek](#)

[5.6 Platební podmínky, platební morálka a řešení obchodních sporů](#)

[5.7 Víza, poplatky, specifické podmínky cestování do teritoria](#)

[5.8 Zaměstnávání občanů z ČR](#)

[5.9 Veletrhy a akce](#)



5.1 Vstup na trh

Jak je vidět na příkladu úspěšných českých společností v Indii, dokáže české zboží a služby na tomto náročném trhu uspět, musí však být cenově konkurenceschopné, originální a inovativní, musí se jednat o vyspělé technologie a systémy, a prodej musí být doprovázen špičkovou reklamní a marketingovou kampaní. V žebříčku Světové banky "Ease of Doing Business" se Indie v roce 2020 umístila na 63. místě z 190 hodnocených zemí, což znamená, že si oproti předchozímu roku polepšila o 14 příček. Mezi nejhůře hodnocené oblasti patří nadále nízká úroveň vymahatelnosti smluv, složitost založení podniku, výběr daní a registrace nemovitostí.

K hlavním prodejním a distribučním kanálům patří uzavření agenturní či distribuční smlouvy s indickým obchodním zástupcem, online prodej (e-commerce), přímý prodej (direct selling) či franšízing, případně licenční dohoda. Klíčovým právním předpisem týkajícím se obchodně-podnikatelské činnosti je Zákon o společnostech z roku 2013 (Companies Act), avšak obchodní legislativa je obsažena v řadě dalších předpisů. Hlavními typy inkorporovaných společností jsou společnost s ručením omezeným (Limited Liability Company, LLC) a partnerství s ručením omezením (Limited Liability Partnership, LLP). Ty mohou být 100 % vlastněné zahraniční společností (wholly-owned subsidiary) v hospodářských sektorech, ve kterých je 100% vlastnictví povoleno. Další možností je uzavření tzv. joint venture s místní indickou společností. Hlavní neinkorporované entity jsou pobočka (branch office), která může vykonávat obchodní činnost, kontaktní kancelář (liaison office), která nemůže obchodovat, a jedná se v podstatě o zastoupení zahraniční firmy za účelem průzkumu obchodních příležitostí, a projektovou kancelář (project office), která se otevírá za účelem realizace konkrétního projektu. Pro každou z těchto entit platí jiné daňové, finanční a regulatorní povinnosti, proto je při vstupu na indický trh zapotřebí realisticky zvážit potřeby a možnosti českého exportéra.

I v Indii platí stejné zásady pro úspěšný vstup na trh, jako v jiných rozvojových zemích. Velmi důležitá je správná volba spolehlivého a schopného místního obchodního zástupce, poradce či obchodního partnera. Vyplatí se investovat finanční prostředky do průzkumu trhu, a za zvážení stojí využití služeb konzultantské firmy, případně akvizice etablované místní firmy. Firmy, které nově vstupují na indický trh, mohou konzultovat své záměry s obchodně-ekonomickým úsekem Velvyslanectví ČR v Dillí a se zahraničními kanceláři agentury CzechTrade v Mumbai a v Bengaluru. Vstup na indický trh rozhodně není jednoduchý, což je dáno jeho velikostí, odlišnou podnikatelskou kulturou a mnoha dalšími faktory, včetně náročných byrokratických procedur.

Co se týče dovozních a celních podmínek, aktuální přehled celních sazeb je k dispozici na webových stránkách Indian Customs Electronic Gateway (ICEGATE), které jsou spravované celním úřadem, a jsou určeny pro obchodníky a přepravce. Jednotlivé druhy zboží a příslušné celní sazby je zde možné dohledat pomocí základního šestimístního HS kódu, který je zde označen písmeny CTH. Výsledky vyhledávání obsahují také informace o požadavcích, které musí dovážené zboží naplňovat. S dovozem je spojeno také několik dalších poplatků, jako například přírůžka na sociální zabezpečení (Social Welfare Surcharge), která činí 10 % základního cla. Zboží je při dovozu dále zatíženo nepřímou daní GST (Goods and Services Tax – obdoba naší DPH), a u zboží, na něž se GST nevztahuje, je třeba připočítat lokální daně, které jsou určovány jednotlivými svazovými státy (např. na alkoholické nápoje). K vyhledávání celních sazeb na webu ICEGATE slouží "kalkulačka pro výpočet cla" (Custom Duty Calculator) na příslušný druh zboží. Odkaz na kalkulačku je umístěn na domácí stránce ICEGATE v menu "Our Services".

Indický trh je chráněn bariérou cel a administrativních překážek, které se v rámci vládní iniciativy „Make India“ dále stupňují. Indie se snaží nahrazovat zahraniční dovoz domácí výrobou a všeobecně podporovat rozvoj vlastního průmyslu. Vládní protekcionismus má např. podobu zvyšování cel, zavádění importních kvót a licencí, či povinných auditů kvality výrobců dováženého zboží. Jako příklad lze uvést automobilový průmysl, kde v poslední době došlo ke zvýšení celních tarifů na komponenty a díly používané při místní kompletaci vozů evropských značek (bezpečnostní temperovaná skla, součásti elektrického osvětlovacího a signalizačního zařízení, díly systémů zapalování, stěračů, odmrazovačů a odmlžovačů). U těchto součástí došlo k navýšení celního tarifu z 10 % na 15 %. Dovoz zahraničních automobilů přitom podléhá 100% celnímu tarifu, a jejich prodej je zdaněn nejvyšší sazbou GST ve výši 28 %. Vyšší cla na dovoz automobilových součástí prodávají výrobu vozů evropských značek v Indii, což se promítá do vyšších cen pro zákazníky.



5.2 Formy a podmínky působení na trhu

Většina českých exportérů využívá služeb místního agenta či distributora, bez nutnosti zakládat v Indii obchodní společnost. Tím zůstane většina administrativní zátěže na místním zástupci, který disponuje příslušným zázemím, licencemi, znalostí místního trhu, prostředím a lidí. Vzhledem k tomu, že činnost agentů/distributorů v Indii není obchodní legislativou ošetřena, je zapotřebí věnovat mimořádnou pozornost agenturní či distributorské smlouvě (přesné geografické a produktové vymezení, exkluzivní či ne-exkluzivní smlouva, výše a podmínky vyplácení odměny/provize, prodejní cíle, kontrolní mechanismy a odpovědnosti obou stran). Pečlivým právním ošetřením potenciálně sporných bodů a jednoznačnou formulací smlouvy lze předejít budoucím právním sporům s nejistým výsledkem. Další možností vstupu na trh je založení obchodní společnosti podle indické obchodní legislativy (Zákon o obchodních společnostech z roku 2013). Čeští exportéři s dlouhodobou přítomností na indickém trhu, a zejména ti, co v Indii mají lokalizovanou i výrobní činnost, zde zakládají společnosti typu LLC či LLP, firemní pobočky (viz kap. 5.1), případně nějaký typ joint venture (JV). Soukromé LLC musí mít 2 ředitele, z nichž minimálně jeden musí být indickým občanem. Minimální základní kapitál je u soukromých LLC 100 tis. INR, u veřejných pak 500 tis. INR. Podle hospodářského sektoru může český exportér vlastnit 100 % indické společnosti, případně společnost spoluvlastnit s indickým partnerem/y. Sektory, ve kterých indická vláda umožňuje 100% zahraniční vlastnictví společností, jsou: automobilový průmysl, vzdělávání, ecommerce, elektronika, zdravotní technologie a zařízení, těžba nerostných surovin, farmaceutický průmysl, textilní průmysl, telekomunikace a obnovitelné zdroje energie. V některých sektorech je přitom pro povolení 100% zahraničního vlastnictví vyžadován vládní souhlas, v jiných je umožněno bez schvalovací procedury (tzv. automatic route). Vzhledem ke komplexnosti legislativního prostředí doporučujeme využít profesionálních služeb některé z etablovaných místních právně-poradenských společností, například SAS Partners, E&Y, PWC či Deloitte.



5.3 Marketing a komunikace

Mezi nejrozšířenější tradiční indické marketingové nástroje patří inzerce v tisku, reklamní spoty v televizi, rozhlasová reklama, venkovní a vnitřní reklama typu billboardů a reklamních ploch různých velikostí. Jako všude na světě, stal se i v Indii zřejmě nejrozšířenějším marketingovým kanálem současnosti internet a sociální média. V roce 2020 se indický internetový trh stal druhým největším po čínském, s více než 700 mil. uživatelů. Odhaduje se, že do roku 2025 počet internetových uživatelů v Indii vzroste na 1 miliardu. Je přitom důležité si uvědomit, že přibližně 75 % těchto uživatelů jsou mladí lidé (15 - 34 let), kteří se k internetu připojují prostřednictvím svých chytrých telefonů. Kvalitní firemní webové stránky pomohou vybudovat reputaci a důvěryhodnost značky a produktu v Indii. Myslete na to, že v Indii je důležitější funkčnost mobilní verze webu než jeho plnohodnotná, desktopová verze. Velmi rozšířeným reklamním kanálem jsou samozřejmě i v Indii sociální média. Poměrně levné propagované příspěvky umožňují představit produkty zákazníkům a sociální média představují i vynikající platformu pro zapojení zákazníků a posílení jejich loajality. Nejrozšířenějšími sociálními médii v Indii jsou WhatsApp (320 mil. uživatelů), Facebook (300 mil. uživatelů), Hike Messenger (400 mil. uživatelů) a Twitter (20 mil. uživatelů).

Vzhledem k velikosti Indie a k propastným kulturním a jazykovým odlišnostem v jednotlivých státech nelze generalizovat, jakou marketingovou a reklamní strategii zvolit. Velká města jsou např. daleko blíže západním konzumním návykům, mají bohatou střední třídu ochotnou utrácet vysoké částky za luxusní evropské značky. Naopak obyvatelstvo venkovských oblastí a maloměst je nesrovnatelně chudší, a bude se vždy řídit především cenou daného produktu. Co se týče jazyka, všeobecně rozšířená je angličtina, takže veškeré propagační materiály musí být zpracovány v angličtině. V různých méně rozvinutých koutech země či mezi chudšími společenskými vrstvami však bude nutné marketingové materiály přeložit do hindštiny, případně jiných lokálních jazyků. Mimořádně velkou roli v indické kultuře hraje symbolismus, a jeho významy spojené s čísly a barvami. Zářivé a živé barvy jsou velmi oblíbené, a jsou proto základní součástí všech indických festivalů a oslav. Černé barvě je však lepší se vyhnout, protože označuje temnotu a zlo. Ačkoliv může být bílá barva spojována se smrtí (nosí ji tradiční vdovy), symbolizuje rovněž čistotu a pravdu. Číslo nula, jedna, dvě a tři jsou vnímána pozitivně, a setkáme se s nimi proto v mnoha hinduistických kulturních a náboženských praktikách. Reklama by neměla pobuřovat, podněcovat k nenávisti či násilí (např. mezi etniky či náboženstvími), či narušovat veřejný pořádek. Musí být v souladu s indickými normami cudnosti (nezobrazovat nahotu) a místními předpisy, a vycházet vstříc indickým a místním preferencím, vkusu a kultuře. V Indii se pořádá velké množství specializovaných veletrhů, které je možné využít k marketingu zboží/služeb a k obchodním jednáním. Pro detailnější informace o veletrzích viz kap. 5.9.



5.4 Problematika ochrany duševního vlastnictví

Ochrana práv duševního vlastnictví (IPR) v Indii je i přes pozvolný pokrok nadále problematická. Obecně přetrvává poměrně nízké povědomí a motivace k ochraně IPR ze strany obyvatelstva i podnikatelů. Problematické je zejména padělání léků, protiprávní šíření chráněného obsahu (zejména digitálního) a padělání světových značek elektroniky, oblečení a módních doplňků. Od vstupu do Světové obchodní organizace (WTO) v roce 1995 je Indie signatářem dohody TRIPS (Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights), a je tudíž povinna zajistit minimální požadovanou úroveň ochrany IPR. Indie je rovněž členem WIPO (World Intellectual Property Organisation) v Ženevě. Zákony vztahující se na ochranu duševního vlastnictví prošly zejména kolem přelomu tisíciletí rozsáhlou novelizací cílem přiblížit je západnímu standardu (hlavně britskému common law). Legislativa ochrany IPR se řídí zákonem o autorských právech z r. 1957 (Copyright Act), který byl komplexně novelizován v r. 1999 a plně odráží požadavky Bernské konvence. Obchodní značky jsou ošetřeny příslušným zákonem z roku 1999 (Trademarks Act). Zeměpisná označení jsou ošetřena zákonem z roku 1999 (Geographical Indications of Goods Act). Problematika zeměpisných označení je důležitým bodem vyjednávání dohody o obchodu a investicích mezi Indií a EU, jelikož i přes modernizaci příslušné legislativy zůstává registrace zeměpisných označení v Indii pro zahraniční společnosti velmi zdoluhavá a těžkopádná. Průmyslový design se řídí příslušným zákonem z roku 2000 (The Design Act), který poskytuje minimální ochranu požadovanou TRIPS. Úroveň vymahatelnost ochrany IPR prostřednictvím soudů je v Indii v praxi stále poměrně nízká, a je mimořádně zdoluhavá. Proto společností před vstupem na indický trh doporučujeme důkladný průzkum rizik v jejich oboru, případně indických obchodních partnerů. Duševní vlastnictví může být na vysoce konkurenčním trhu, jakým Indie je, hlavní konkurenční výhodou české společnosti, proto doporučujeme registraci obchodní značky, zeměpisného označení, patentů a dalších IPR společnosti před vstupem na trh. Vyplatí se investovat do zkušeného místního právníka znalého problematiky IPR a indického kontextu.



5.5 Trh veřejných zakázek

Trh veřejných zakázek je v Indii poměrně rozsáhlý. Zadavatelem mohou být vedle státních a samosprávných orgánů také početné a silné státní firmy, které dominují některým sektorům indického hospodářství, jako je například bankovníctví, těžba uhlí, ropný průmysl či obranný průmysl. Neexistuje přitom žádný ucelený předpis, který by problematiku veřejných zakázek ošetřoval. Některé obecné principy, kterými se zadávání veřejných zakázek řídí, jsou odvozeny z indické ústavy. Další obecná, avšak i specifická pravidla a regulace, obsahuje řada právních předpisů vydaných na úrovni centrální vlády, jako je např. zákon o smlouvách z roku 1872 (Contract Act), zákon o prodeji zboží z roku 1930 (Sale of Goods Act), zákon o prevenci korupce z roku 1988 (Prevention of Corruption Act), zákon o rozhodčím řízení a dohodovacím řízení z roku 1996 (Arbitration and Conciliation Act), atd. Některé indické státy, jako např. Tamilnádu, Karnátaka, Ándhrapraděš, Assam a Rádžastán, navíc přijaly vlastní legislativu, která problematiku zadávání veřejných zakázek reguluje. Detailní a specifická regulace pro zadávání veřejných zakázek je obsažena na úrovni prováděcích předpisů a směrnic, zejména v obecných finančních pravidlech (General Financial Rules), která byla původně přijata v roce 1947, a naposledy novelizována v roce 2017. Většina rezortů si navíc zpracovala vlastní manuály a pravidla pro své nákupy, např. manuál pro akvizice indického ministerstva obrany. V neposlední řadě vláda Narendry Módího v roce 2017 vydala nařízení o veřejných zakázkách (Preference to Make in India Order), které při veřejných zakázkách upřednostňuje nákup od indických dodavatelům s cílem podpořit rozvoj výroby a služeb v Indii.

Důležitou roli při získání zakázky hraje místní konzultant, obchodní zástupce nebo partnerská firma, protože jejich přítomnost na trhu a kontakty se zadavatelem tendrů jsou předpokladem pro včasné získání informací potřebných pro přípravu fundované nabídky, která pak má větší šance na úspěch. Největší indické státní společnosti jsou podle výše obrátu a zisku dále členěny do kategorií. Nejvyšší kategorie nese název "Maharatna" a tento status získávají indické obří státní společnosti, jejichž roční obrat přesáhl tři roky po sobě 200 mld. INR. Následují nižší kategorie Navratna, Miniratna I a Miniratna II. Od roku 2016 funguje indická elektronická burza veřejných zakázek (GeM; Government e-Market Place) kontrolovaná ministerstvem obchodu a průmyslu, ministerstvem elektroniky a IT a ministerstvem financí. Primárně burza zatím zprostředkovávala nákupy pro centrální ministerstva, státní podniky a centrální orgány. Zároveň se však k iniciativě připojila většina indických svazových států. Portál nabízí nákupní nástroje, jako například elektronické aukce, reverzní elektronické aukce a agregování poptávky tak, aby usnadnil vládním uživatelům dosažení nejlepšího poměru výkon/cena. Dalším užitečným zdrojem informací o veřejných zakázkách je portál pro zadávání veřejných zakázek centrální vlády (Central Public Procurement Portal), který umožňuje všem centrálním vládním organizacím, aby zveřejnily podrobnosti o zadávacích řízeních, opravách a zadávání zakázek. Hlavním cílem tohoto portálu je poskytnout jednotný přístup k informacím o veřejných zakázkách. Čím dál tím více tendrů je vyhrazeno pouze pro indické společnosti, případně pro JVs s účastí indické společnosti. Budoucí FTA mezi EU a Indií by měla zlepšit přístup evropských společností na indický trh veřejných zakázek.



5.6 Platební podmínky, platební morálka a řešení obchodních sporů

S ohledem na velmi pomalé tempo indických soudů a obecně nízkou úroveň vymahatelnosti smluvních závazků většina právních expertů doporučuje řešit obchodní spory smírně cestou mimosoudně. Podle údajů Světové banky trvá v průměru 1 445 dnů, než firma prostřednictvím soudního řízení vyřeší spor vedený u prvoinstančního soudu. To je téměř trojnásobná délka oproti průměru v zemích OECD. Alternativou k soudnímu řízení jsou arbitráže (vnitrostátní), které bývají zpravidla rychlejší. Rizika spojená s obchodními transakcemi lze snížit využitím vhodných platebních instrumentů (akreditivů) a zajišťovacích mechanismů. Před navázáním obchodní spolupráce je na místě si např. ověřit, zda je společnost zapsaná v obchodním rejstříku (Registrar of Companies, Ministry of Corporate Affairs). Menší firmy v rejstříku zapsané nejsou, nicméně mohou mít členství v profesních asociacích. Riziko platební neschopnosti existuje i při obchodování se státními společnostmi. Zdlouhavé řešení např. defektů v realizaci veřejných zakázek může dokončení projektu na dlouhou dobu blokovat, a tím i platby spojené s dodávkami. OECD řadí Indii do kategorie států s mírně zvýšeným investičním rizikem (stupeň 3 na škále 0 - 7). Dle barometru rizikovosti Exportní a garanční pojišťovací společnosti (EGAP) má Indie hodnocení „B“ na škále A až F.



5.7 Víza, poplatky, specifické podmínky cestování do teritoria

Pro vstup a pobyt v Indii musí občané ČR splňovat podmínky stanovené jejími zákony. Aktuální podmínky jsou dostupné na webu Velvyslanectví Indické republiky v Praze, následující informace jsou pouze orientační. Doporučujeme si o vízum zažádat prostřednictvím webového portálu indické vlády pro e-víza, jelikož není zapotřebí návštěva indického velvyslanectví v Praze. Elektronické vízum obdrží žadatel e-mailem během několika dnů od zaslání žádosti, následně jej vytiskne a vezme si jej s sebou na cestu, následně je vízum vystaveno do pasu po příletu do Indie. Vízum si však musí občan ČR vyřídit před odjezdem do Indie - není možné získat vízum až při příjezdu na hraničním přechodu. Další podrobné informace k vízům a případná aktuální doporučení a varování pro cestování do Indie lze získat na webových stránkách Ministerstva zahraničních věcí ČR v sekci věnované cestování a na stránkách Velvyslanectví České republiky v Dillí.

Cestování do Indie je spojeno s určitými zdravotními riziky, doporučuje se proto absolvovat některá očkování podle plánované délky pobytu a navštívených míst. Doporučuje se opatrnost při stravování, konzumace potravy pouze tepelně zpracované, ovoce a zeleninu, kterou „lze oloupat“. Vodu je nejlépe pít pouze z uzavřených lahví, které mají neporušený uzávěr. V některých oblastech Indie hrozí větší výskyt malárie a horečky dengue. Ve volné přírodě je nutné dát pozor na hady, jedovaté pavouky, dotěrné opice apod. V Indii je často problém s platbou českými kreditními či debetními kartami, zejména při online platbách přes internet, ale i v kamenných obchodech. Doporučujeme proto mít u sebe přiměřený obnos indických rupií v hotovosti. Kromě běžného taxi je hojně využívána platforma Uber či Ola, která je cenově příznivá. Hromadná veřejná doprava je k dispozici, většinou však nebude na úrovni vyhovující západnímu návštěvníkovi. Z mezinárodního letiště Indíry Gándhíové v Dillí (IGA) na Velvyslanectví ČR v Novém Dillí trvá cesta v běžném provozu přibližně půl hodiny. Doporučujeme pro ubytování zvolit nějaký z pětihvězdičkový hotelů mezinárodních řetězců, či místní luxusní hotely (The Leela Palace, ITC Maurya, The Oberoi, Taj Palace, atd.), které svojí úrovní hygieny, komfortu a služeb uspokojí i náročné cestovatele.



5.8 Zaměstnávání občanů z ČR

Pracovní právo není v Indii kodifikováno souhrnně do jednoho kodexu typu zákoníku práce, jak jej známe u nás. Podmínky, práva a povinnosti související se zaměstnáváním a procedury s tím související se řídí celkem 13 zákony, které pokrývají začátek, průběh a konec pracovního poměru, pojištění, minimální mzdu, odstupné, činnost odborů atd. Pracovní právo jako celek je navíc v Indii v přerodu, jelikož probíhá jeho rozsáhlá reforma. Cizinci mohou být zaměstnáni po obdržení příslušného pracovního víza. Kompetentní pro posouzení, o které vízum je třeba požádat, je konzulární pracoviště Velvyslanectví Indické republiky v Praze. Cizinec, který chce pobývat v Indii déle než 180 dnů, musí požádat o tzv. registrační potvrzení, což je vlastně povolení k dlouhodobému pobytu. Musí tak učinit do 14 dnů od svého příjezdu do Indie.

Výdělky mohou pracující cizinci repatriovat prostřednictvím banky po zaplacení příslušných daní indickému státu. Dojednána byla bilaterální dohoda o sociálním zabezpečení mezi ČR a Indií, která je v gesci Ministerstva práce a sociálních věcí, a která upravuje podmínky placení pojistného v rámci důchodového systému při zaměstnávání Čechů v Indii a naopak. Čeští pracovníci, kteří jsou vysláni pracovat po delší dobu do Indie, musí mít pracovní víza. Dříve toto nařízení zahraniční firmy obcházely tím, že svým zaměstnancům v Indii zajistily „business“ víza, indická strana však nyní striktně vyžaduje víza pracovní. Vízum je vázané na konkrétní pracovní místo u konkrétního zaměstnavatele. Indický pracovní trh je regulovaný a zahraniční pracovníci mohou být zaměstnáni za minimální mzdu, která v roce 2019 činila 162 500 INR ročně. Toto pravidlo však má řadu výjimek, například pokud jde o jazykové lektory nebo o dobrovolníky pracující pro nevládní organizace. Souhrnné informace o vízech, včetně pracovních víz spolu s pravidly minimální mzdy jsou k dispozici na stránkách Ministerstva vnitra Indie (výše uvedené informace jsou určeny pouze k základní orientaci).

Sdělovat informace o podmínkách a pravidlech vstupu a pobytu na území cizího státu je v kompetenci příslušného zastupitelského úřadu dané země. To platí i pro Indii, a proto je třeba před odjezdem do Indie za účelem dlouhodobého pracovního pobytu kontaktovat Velvyslanectví Indické republiky v Praze. Velká města nabízejí na rozdíl od venkovských oblastí poměrně slušnou zdravotní péči, odpovídající však místním možnostem. Obecně lze říci, že do Indie by měly jezdit pouze osoby v dobrém zdravotním stavu. Je vhodné si s sebou vzít dostatečnou zásobu užívaných léků, jednorázových injekčních stříkaček a jehel, neboť ty nejsou vždy k dispozici. Léky jsou relativně snadno dostupné v lékárnách. Státní síť nemocnic nemá příliš vysokou úroveň. Existují zde však kvalitní soukromé nemocnice (např. síť Apollo Indraprastha Hospitals, Fortis Hospitals nebo Primus Hospitals a další). Očkování před cestou do Indie povinné není, doporučuje se nicméně očkování proti žloutence typu A, B, meningitidě, tetanu a břišnímu tyfu. Antimalarika není nutné používat. Je však třeba se chránit před komářími bodnutími, které může přenášet například horečku dengue nebo chikungunya. V zimních měsících představuje zdravotní riziko pro osoby citlivé na znečištěné ovzduší vysoká úroveň koncentrace pevných mikročástic ve vzduchu ve smogem zamořených velkých městech, jako například v hlavním městě Dillí.



5.9 Veletrhy a akce

Velké množství specializovaných veletrhů, které je možné využít k marketingu zboží/služeb a k obchodním jednáním, se koná zejména v méně horkých měsících v období říjen - březen. Bližší informace o veletrzích je možné nalézt např. na webových stránkách India Trade Promotion Organisation anebo webových stránkách firem pořádajících veletrhy a velkých podnikatelských sdružení FICCI, CII, PHD Chamber of Commerce, Assocham nebo SIAM, která mohou některé veletrhy pořádat, a na některých veletrzích figurovat jako organizátoři doprovodných akcí a konferencí.



6 Kontakty

Podkapitoly:

[6.1 Kontakty na zastupitelské úřady ČR v teritoriu](#)

[6.2 Praktická telefonní čísla \(záchranka, policie, požárníci, infolinky, apod.\)](#)

[6.3 Důležité internetové odkazy a kontakty](#)



6.1 Kontakty na zastupitelské úřady ČR v teritoriu

Velvyslanectví České republiky v Dillí

Adresa: Embassy of the Czech Republic 50-M, Niti Marg, Chanakyapuri, New Delhi – 110021, India

Telefon: +91-11-24155200, nouzová linka: +91 9910999460 Fax: +91-11-24155270

E-m a i l : newdelhi@mzv.gov.cz, k o n z u l á r n í ú s e k : newdelhi.consulate@mzv.gov.cz, e k o n o m i c k ý ú s e k : newdelhi.commerce@mzv.gov.cz

Webová stránka: mzv.gov.cz/newdelhi

Facebook: www.facebook.com/czech.embassy.newdelhi

Působnost velvyslanectví: Indie, Nepál, Bangladěš, Srí Lanka, Maledivy, Bhútán

Velvyslanec: Eliška Žigová

Provozní hodiny: pondělí až pátek 8:00–16:30. Konzulární agenda pro veřejnost: termín návštěvy je třeba dopředu sjednat e-mailem.

Poloha velvyslanectví: areál velvyslanectví se nachází v diplomatické čtvrti Chanakypuri (orientační bod je železniční muzeum). Z letiště využijte taxi (výhodnější je využít některou z agentur v letištní hale nabízející předplacený vůz. Alternativou je městský vlak „Airport Express“ z letiště do centra Dillí, pak taxi na velvyslanectví (nejbližší stanice k velvyslanectví je „Lok Kalyan Marg“).

Zahraniční kancelář CzechTrade v Mumbaí

Telefon: +912222078535 Fax: +912223631540

Vedoucí kanceláře: Luboš Ulč

E-mail: lubos.ulc@czechtrade.cz

Zahraniční kancelář CzechTrade v Bengaluru

Telefon: +919 870 413 081

Vedoucí kanceláře: Hana Onderková

E-mail: hana.underkova@czechtrade.cz

PROPEA

Administrátor – obchodní rada ZÚ Dillí

E-mail: laura.vlachova@mzv.gov.cz

Honorární konzuláty:

HK ČR v Čandígarhu

Honorary Consulate of the Czech Republic

S.C.O. 89-90, Level IV, Sector – 34, Chandigarh 160 022, Republic of India

Tel.: +911724184968

E-mail: chandigarh.honorary@mzv.gov.cz

Působnost pro Harijánu a Pandžáb

HK ČR v Kolkatě

Honorary Consulate of the Czech Republic

4 Lee Road, Kalkata, 700 020 Kolkata, India

Tel.: +91 033 2290 7406, +91 033 2283 7178

E-mail: kolkata.honorary@mzv.gov.cz

Působnost pro Západní Bengálsko



6.2 Praktická telefonní čísla (záchranka, policie, požárníci, infolinky, apod.)

Mezinárodní telefonní předvolba do Indie: +91

- 1 Policie: 100
- 1 Hasiči: 101
- 1 Ambulance: 102
- 1 Anti-stalking: 1096
- 1 Tísňová linka (Women Helpline): 1091
- 1 Tísňová linka pro případy znásilnění: 01123370557



6.3 Důležité internetové odkazy a kontakty

- 1 E-Government Indie (National Informatics Centre): www.nic.in
- 1 Ministerstvo zahraničních věcí (Ministry of External Affairs): www.mea.gov.in
- 1 Ministerstvo financí (Ministry of Finance): www.finmin.nic.in
- 1 Ministerstvo obchodu a průmyslu (Ministry of Commerce & Industry): www.commerce.gov.in
- 1 Ministerstvo pro podnikové záležitosti (Ministry of Corporate Affairs): www.mca.gov.in
- 1 Ústřední celní správa (Central Board of Excise and Customs): www.cbic.gov.in
- 1 Federace indických obchodních a průmyslových komor (Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry): www.ficci.in
- 1 Informace o investicích v Indii (Invest India): www.investindia.gov.in
- 1 Sdružení indických obchodních a průmyslových komor (The Associated Chambers of Commerce and Industry of India): www.assochem.org
- 1 Konfederace indického průmyslu (Confederation of Indian Industry): www.cii.in
- 1 Celoindická průmyslová asociace (All India Association of Industries): aiaindia.com
- 1 Obchodní a průmyslová komora PHD (PHD Chamber of Commerce and Industry): www.phdcci.in
- 1 Web s informacemi o firmách Zaubacorp: www.zaubacorp.com
- 1 Web s informacemi o firmách India Ratings and Research (součást Fitch Group): www.indiaratings.co.in
- 1 Web s informacemi o firmách Economic Times (Times of India): economictimes.indiatimes.com
- 1 Obchod - export/import (India Mart): www.indiamart.com
- 1 Obchod - export/import (o4WorldBusiness): www.go4worldbusiness.com
- 1 Obchod - export/import (Trade India): www.tradeindia.com
- 1 Dun & Bradstreet: www.dnb.com
- 1 Informace o speciálních ekonomických zónách (Special Economic Zones in India): sezindia.gov.in
- 1 Velvyslanectví Indické republiky v Praze (The Embassy of India in the Czech Republic): www.eoiprague.gov.in
- 1 Velvyslanectví České republiky v Novém Dillí (The Embassy of the Czech Republic in New Delhi): mzv.gov.cz/newdelhi