

Indija

Zemlja brojnih poslovnih mogućnosti

Iako tržište Indije nije toliko zastupljeno u trgovinskoj razmeni sa Srbijom, postoji sve veća zainteresovanost preduzeća iz Indije za poslovanje i investiranje u našu zemlju.

Indija se nalazi u Južnoj Aziji i zauzima najveći njen deo, tako da se cela Južna Azija često naziva „Indijskim potkontinentom“. Graniči se sa Pakistanom, Kinom, Nepalom, Butanom, Mjanmarom i Bangladešom. Po površini od 3.287.590 km² sedma je zemlja na svetu. Okružena je Indijskim okeanom u okviru kog se izdvajaju Arapsko more i Bengalski zaliv. Stanovništvo Indije čini 16,8% svetskog stanovništva, i po broju stanovnika posle Kine druga je država u svetu. U periodu 1994 - 2004. smanjen je broj siromašnog stanovništva za 10%.



Indija je jedna od najbrže rastućih ekonomija, naročito od 2002. godine, otkada ostvaruje stopu rasta bruto društvenog proizvoda u rasponu 6–9%. Privredni rast u toku poslednjih deset godina u proseku je iznosio oko 6,8%, a inflacija je smanjena za 5%. Osnova za ovakav razvoj je ogroman priliv stranog kapitala u vidu stranih direktnih ulaganja.

Prema projekcijama renomiranih konsalting kompanija (McKensy, Goldman Sachs), Indija će sredinom 21. veka (iza Kine i SAD) postati treća svetska ekonomska sila, a prema procenama zasnovanim na platežnoj moći, indijska privreda sada je već na četvrtom mestu, iza SAD, Kine i Japana. Čine je tradicionalna seoska gazdinstva, moderna i tehnološki razvijena poljoprivreda, moderne industrije, zanatstvo, IT sektor i usluge.

U Indiji su prisutne skoro sve industrije, a najrazvijenije su: automobilska i proizvodnja auto komponenata, IT sektor, biotehnologija, farmaceutska, tekstilna, industrija čelika, cementa, soli i papira, industrija nakita, turizam i ugostiteljstvo.

Indija obiluje mineralnim resursima. Ima najveća nalazišta uglja na svetu, a takođe i jedno od najvećih nalazišta mangana posle Rusije. Pored toga, Indija ima ogromna nalazišta gvožđa, boksita, hroma, nikla, gipsa, bakra, zlata, dijamanta i nafte.

Postupak uvoza robe i usluga u Indiju

Uvoz većine proizvoda u Indiju je slobodan, uz određene carine, pri čemu ne postoje količinska ograničenja na uvoz kapitalnih dobara i poluproizvoda. Uvoz kapitalne robe je dosta liberalizovan. Dozvoljen je uvoz sve polovne kapitalne robe za koju nije potrebna posebna uvozna dozvola, samo je potreban dokaz da je korišćena 5 godina.

U Indiji postoji i negativna uvozna lista koja se može podeliti u tri kategorije:

- zabranjeni proizvodi (npr. loj, mast i ulje životinjskog porekla, kao i sveže voće i povrće presvučeno jestivim i nejestivim voskom, mineralnim uljima i bojama),
- proizvodi za koje je potrebna uvozna dozvola (npr. živa stoka),
- kanalisani proizvodi za čiji uvoz država ima monopol i koji je ograničen vremenski ili kvantitativno (proizvodi od nafte; neki farmaceutski proizvodi; pšenica, pirinač, i kukuruz u balu).

Kanalizacija sirove nafte je ukunuta 2002. godine.

Registracija pri Regionalnom telu za licenciranje/sertifikaciju je preduslov za uvoz proizvoda. Carina neće dozvoliti uvoz ukoliko uvoznik nije obezbedio IE broj od strane Regionalnog tela za licenciranje/sertifikaciju.

Standardi, testiranje, markiranje i sertifikacija proizvoda

Vlada Indije je identifikovala 159 proizvoda (uključujući prezervative u prehrambenoj industriji, mleko u prahu, kondenzovano mleko, hranu za odojčad, boje, čelik, cement, električne aparate, baterije) za koje je potreban sertifikat iz Indijskog biroa za standarde pre nego što uđe u zemlju. Da bi izvoznik ili proizvođač dobio sertifikat za svoj proizvod, potrebno je da bude registrovan na indijskom tržištu ili da ovlasti predstavnika koji bi preuzeo odgovornost, plaćao godišnju taksu, kao i procenat od vrednosti fakture i transporta do odredišta u Indiju, a takođe i predavao sve proizvode koje namerava da izvozi u Indiju na proveru.

Etiketiranje i obeležavanje robe

Indijski propisi obeležavanja robe počivaju na načelu nacionalnog tretmana jer se primjenjuju na sličan način na uvezenu robu kao i na i domaće proizvode. Etikete i sva druga obeležja na robi obavezno moraju da budu na engleskom jeziku, dok je cena izražena isključivo u njihovoj valuti – indijskoj rupiji (INR).

Etiketa (na engleskom jeziku) mora da sadrži:

- naziv ili opis proizvoda,
- neto i bruto težinu,
- datum isteka roka,
- rok trajanja
- uputstvo za čuvanje proizvoda,
- sastav (po količini od najvećeg ka najmanjem),
- bar kod izdat od agencije EAN (European Article Numbering) u Nju Delhiju,
- adresu proizvođača i izvoznika u Indiju,
- adresu uvoznika i distributera u Indiji,
- tržišnu maloprodajnu cenu koja uključuje sve poreze, dažbine i transport,
- mesec i godinu proizvodnje ili pakovanja,
- vegetarijanski proizvodi moraju imati simbol zelenog ispunjenog kruga u kvadratu sa zelenim okvirom, na vidnom mestu na osnovnoj strani pakovanja u blizini samog naziva proizvoda.

Strana direktna ulaganja i osnivanje preduzeća

U Indiji su dozvoljene strane investicije u svim sektorima osim onih koji se nalaze na negativnoj listi (naoružanje, atomska energija, železnički saobraćaj, uglj i lignit, eksploatacija železa, mangana, hroma, gipsa, sumpora, zlata, dijamanata, bakra i cinka). Postoji određena lista po kojoj postoji ograničenje u procentu vlasništva u određenim sektorima privrede.

Strani investitor može da obavlja aktivnosti na tržištu Indije kroz dva sledeća modela poslovanja:

1. Osnivanje predstavništva, kancelarije ili kompanije ćerke (Liaison Office, Branch Office, Project Office) kroz indijsku kompaniju (Subsidiary), ili
2. Zajedničko ulaganje sa indijskim partnerom, a koji posluju u skladu sa indijskim zakonima.

U prvom slučaju, kompanije koje obavljaju aktivnosti kroz predstavništva, kancelarije i kompanije ćerke, moraju da se registruju u Registru preduzeća u roku od 30 dana nakon što započnu svoje aktivnosti na teritoriji Indije.

- Strana kompanija može da osnuje *Liaison Office* u cilju istraživanja tržišta. Postoje izvesna ograničenja u obliku poslovanja kroz ovakve kancelarije pa stoga kancelarija ne može da ostvaruju profit niti da preuzima bilo kakve poslovne aktivnosti osim marketinga, prikupljanja informacija o tržištu i davanja informacija o kompaniji i proizvodima potencijalnim kupcima u Indiji. Osnivanje ovakve kancelarije je propisano u Foreign Exchange Regulation Act (FERA) i za to je potrebna dozvola od Indijske banke za rezerve (Reserve Bank of India - RBI).
- Kompanija koja planira da realizuje određeni projekat u Indiji može da osnuje *Project Office* koja će da posluži samo za realizaciju tog projekta. Za osnivanje projektne kancelarije potrebna je posebna dozvola od Reserve Bank of India (RBI). Ovakva kancelarija funkcioniše samo do završetka projekta.

- Vlada Indije dozvoljava osnivanje kompanije ćerke (*Branch Office*) za kompanije koje se bave proizvodnjom i trgovinom za obavljanje sledećih aktivnosti: predstavljanje kompanije osnivača (roditelja) za koju obavlja različite aktivnosti, kao npr. kupovinu, prodaju ispitivanje tržišta za potrebe kompanije osnivača za obavljanje uvezno - izvoznih poslova promovisanje tehničke i finansijske saradnje stranih kompanija sa indijskim partnerima. Za ovakvu kompaniju nije dozvoljeno da se bavi proizvodnjom, ali je zato dozvoljeno da radi kao proizvođač za indijske kompanije. Dozvolu za osnivanje ćerke kompanije (*Branch Office*) izdaje Reserve Bank of India - RBI.

Dozvolu za ovlašćenje indijskog agenta za stranu kompaniju izdaje RBI. Zahtev za izdavanje ovakve dozvole se upućuje Centralnoj kancelariji RIB i to odseku za strana ulaganja (*Central Office of Reserve Bank - Foreign Investment Division*).

U drugom slučaju, kada kompanija želi da posluje kroz indijski subjekat, to može da ostvari kroz:

Indijsku kompaniju - Strana kompanija može da započne operacije na indijskom tržištu uključivanjem neke indijske kompanije, a u skladu sa indijskim zakonom o preduzećima iz 1956. Strano učešće u indijskoj kompaniji može da bude i 100%, tako da indijska kompanija u potpunosti posluje po programu kompanije iz inostranstva. Za registraciju ovakve kompanije potrebno je obaviti registraciju u Registru preduzeća u Indiji (ROC). Kada se kompanija registruje na ovaj način ona podleže svim pravilima i zakonima po kojima posluju domaće, indijske kompanije.

Joint Venture sa indijskim partnerom - Ovaj oblik strateškog partnerstva stranom investitoru može da obezbedi: postojeće kanale distribucije i marketinga indijske kompanije koja već ima iskustvo na domaćem tržištu; finansijske izvore, uveliko dostupne domaćoj kompaniji; već obezbeđene kontakte indijske kompanije koji mogu da olakšaju poslovanje na tržištu.

Strana ulaganja se u Indiji odobravaju na dva načina:

Automatski – za kompanije u kojima strani investitor ima učešće do 50, 51 i 74%, a ispunjava sve propisane parametre u određenim industrijskim sektorima koje propisuje Vlada Indije. Reserve Bank of India automatski izdaje odobrenje za ovakav vid investicije.

Odobrenjem Vlade – za kompanije u kojima strani investitor ima učešće više od 50, 51 i 74%, za sektore koji se nalaze na listi koju je sastavila Vlada. Ako sektor nije sadržan u ovoj listi onda je prethodno potrebna jedna posebna dozvola, koju izdaje Odbor za promociju stranih ulaganja (*Foreign Investment Promotion Board*).

Poslovni običaji

Poslovna klima u razvijenim regijama i velikim gradovima ima već neka unapred utvrđena pravila, s obzirom da su Indijci preuzeli veliki broj poslovnih običaja i navika od zapadnog dela sveta. Iz tog razloga, poslovni ljudi koji razmatraju mogućnost poslovanja u Indiji bi trebalo da unajme nekog lokalnog pravnog zastupnika i da nauče dosta o indijskoj kulturi. Engleski jezik ima status najvažnijeg jezika za nacionalnu, političku i trgovačku komunikaciju.

Najpoželjniji period za poslovni put u Indiju je zimski, kada je temperatura najprijatnija. Sastanke treba ugovoriti nekoliko meseci ranije, a potvrditi termin neposredno pred odlazak u Indiju. Formalno oblačenje je preduslov za uspešan sastanak. Pokloni su znak prijateljstva u Indiji i neizostavan su deo poslovnih pregovora. Najbolji pokloni su oni koji predstavljaju samu zemlju i kulturu zemlje iz koje dolazite i o kojima možete ispričati priču. Treba izbegavati poklone od kože, jer su mnogi Indijci vegeterijanci.

Indijci žele da znaju sve o svom poslovnom partneru tokom prvog sastanka, zato se ne treba iznenaditi mnogobrojnim pitanjima. Prvi razgovor je za Indijce najvažniji, tako da se treba pokazati u najboljem svetlu. Najzanimljivije teme za razgovor su politika, filmska industrija, indijska ekonomija, indijska kultura i tradicija. Globalizacija poslovne kulture uvela je u poslovnu svakodnevnicu Indijaca radni ručak i doručak. Međutim, večere s poslovnim partnerima izvan radnog vremena vrlo su retke i treba ih prihvatiti kao veliku čast. Kašnjenje do 15 minuta se toleriše.

Poslovne žene u Indiji, iako nisu u množini, su u usponu i utiru put budućim generacijama. Za mnoge koji nisu svesni one imaju veliki uticaj u ICT svetu. Otprilike 1/3 zaposlenih u ICT industriji u Indiji su žene.

Indijcima je potrebno više vremena da upoznaju svog poslovnog partnera i da stvore profesionalno poverenje. Zato treba biti vrlo strpljiv, jer oni retko izražavaju nezadovoljstvo ili negodovanje na direktan način, te izražavanje neslaganja može dovesti do potpunog nedostatka komunikacije i motivacije na strani Indijaca. Indijci najviše cene ljude od reči, te je neophodno ispuniti svako obećanje dato u razgovoru.

Saradnja Indije i Srbije

Tržište Indije je jedno od najzatvorenijih u svetu o čemu svedoči činjenica da Indija i dalje ima jako visoke carinske dažbine, možda i najviše u svetu. U toku poslednjih petnaest godina, koliko traje proces reformi u Indiji, preduzete su ozbiljne mere za liberalizaciju tržišta. Vlada Indije je u januaru 2004. godine donela uredbu o snižavanju najviše carinske stope sa 25 na 20% (sa nekoliko naznačenih izuzetaka). Pored osnovne carinske dažbine Vlada Indije je uvela i dodatnih 1% za carinsko rukovanje.

U 2004. godini redukovane su carine na sledeće proizvode: ugalj, nikl, proizvode od nikla, opremu za prenos i distribuciju električne energije, električna brojila, određene sirovine za proizvodnju optičkih kablova, kapitalnu robu za proizvodnju elektronskih proizvoda, određenu opremu za telekomunikacionu infrastrukturu, mobilne telefonske aparate, VCD i DVD, lekove, medicinsku opremu, medicinska pomagala (veštački delovi tela), nameštaj za medicinske, veterinarske, stomatološke i hirurške potrebe, mreže za komarce sa primenjenim pesticidima, gorivo za avionske turbine, opremu za projekte vodosnabdevanja u industriji i poljoprivredi. Iako su izvršene redukcije carinskih stopa za tekstilne proizvode sa 25 na 20% (sa izvesnim izuzecima), i dalje postoje velike trgovinske barijere, te tekstilno tržište Indije i dalje ostaje najzaštićenije u svetu.

Trgovinska saradnja između bivše SR Jugoslavije i Indije odvijala se uspešno na bazi Tripartitnog sporazuma (Jugoslavija - Indija - Egipat) do 1993.g. kada je prestala važnost ovog sporazuma. Robna razmena između bivše SR Jugoslavije i Indije zabeležila je najveći obim u 1990. godini i iznosila je 109,2 miliona dolara. U devedesetim došlo je do značajnog pada u ekonomskoj saradnji, i tek nakon 2000. bilateralna saradnja između ove dve zemlje počela je da pokazuje značajan napredak, ali sa smanjenim obimom.

Izraženo u milionima USD	2001.	2002.	2003.	2004.	2005.	2006.	2007.	2008.
Izvoz iz Srbije	2	0	3	4	3	6	21	16
Uvoz u Srbiju	16	21	30	49	44	61	87	114

Izvor: Republički zavod za statistiku

Iz Srbije najviše se izvoze inženjerske usluge, drago kamenje i nakit, poljoprivredni proizvodi, hemijski proizvodi, petrohemijski proizvodi, tekstil, gotova odeća, prediva, materijali, pamučna odeća, rude, lekovi, farmaceutske proizvodi, mašine i plastični proizvodi.

A iz Indije u Srbiju najviše se uvozi sirova nafta, zlato i srebro, elektronska oprema, drago i poludrago kamenje, kafa, čaj, začini, minerali, hemijski proizvodi, neelektrične mašine, automobili i ostala mašinerija, ugalj, koks, briketi, čelik i železo, transportna oprema, jestivo ulje, metalne rude i metalni otpaci, neorganske hemikalije i tekstil.

Imajući u obzir činjenicu da je većina proizvoda iz celog sveta dostupna u Indiji, Srbija može biti konkurentna na tom tržištu samo sa kvalitetnim proizvodima i sa ekstremno konkurentnom cenom.

Kako bi pospešili saradnju, Indija i Srbija su zaključile sporazum o međusobnoj zaštiti i podsticaju investicija, sporazum o dvostrukom oporezivanju, kao i sporazum o bilateralnoj ekonomskoj saradnji. Saradnja je uspostavljena i sa FICCI i ASSOCHAM koji su potpisali sporazum sa Privrednom komorom Srbije.

Ambasade

Ambasada Indije u Beogradu

Ambasada Indije u Beogradu potpomaže saradnju između kompanija iz Indije i Srbije zahvaljujući pristupu bazi podataka kompanija iz Indije. Ambasada je takođe otvorila i Biznis Centar koji se može posetiti u prostorijama Ambasade svaki radni dan, a svi zainteresovani mogu pristupiti bazi podataka koja sadrži korisne podatke kako za srpska preduzeća tako i za preduzeća iz Indije. Osim ovih usluga, Ambasada savetuje kompanije po pitanju kredibiliteta određene kompanije bilo u Indiji, bilo u Srbiji.

Zvanična internet prezentacija Ambasade nalazi se na adresi www.embassyofindiabelgrade.org

Ambasada Srbije u Nju Delhiju

Zvanična internet prezentacija Ambasade nalazi se na adresi www.embassyofserbiadelhi.net.in