Téma: **India és Magyarország együttműködésének jövőképe**

Időszak: 2013. június

Dátum: 2013.06.30.

Az anyag az NFM_SZERZ/378/1 (2012) számú szerződés teljesítésére készült

## Tartalom

**Vezetői összefoglaló** 4

1. A „Keleti nyitás” kormányzati politikájával összhangban az indiai kapcsolaterősítés szükségessége 5

***1.1. Hol tart ma India?*** *5*

***1.2. India geopolitikai szerepe, együttműködési irányultsága*** *7*

***1.3. India és az EU kapcsolata*** *8*

2. Hogyan lehet Magyarország India legjobb partnere Közép-Kelet Európában 8

***2.1. India és Magyarország kapcsolata a múlt tükrében*** *9*

***2.2. Magyarország és India összehasonlító elemzése a számok tükrében, méretarányokból, földrajzi adottságokból fakadó lehetséges előnyök*** *10*

***2.3. Miért éppen Magyarországot ajánljuk India partnereként a közép-európai régióban?*** *11*

***2.3.1. A múltban gyökerező hagyományok*** *11*

***2.3.2. Kedvező földrajzi helyzet*** *11*

***2.3.3. Magyarország, mint lehetséges hídfőállás, a jövőbeli együttműködés víziója*** *12*

3. Gazdasági együttműködés – a hagyományok megőrzése mellett új területek12

***3.1. A kölcsönös árucsere-forgalom jelenlegi szintje*** *13*

***3.1.2. Meglévő vállalati kapcsolataink Indiában, kitekintés a piacvesztés okaira*** *15*

***3.1.3. Tőkekihelyezések és technológia-transzfer*** *15*

***3.1.4. Az indiai befektetések ösztönzése Magyarországon*** *17*

***3.2. Új kihívások a világgazdaságban, új típusú együttműködések*** *18*

***3.3. Magyarország kínálata új alapokon (export)*** *19*

4. Az India és Magyarország közötti együttműködés egyéb területei 21

***4.1. Turizmus*** *21*

***4.2. Oktatás*** *22*

***4.3. Kutatás-fejlesztés*** *23*

***4.4. Kulturális együttműködés*** *24*

5. Magyar-indiai regionális együttműködés 25

6. Összegzés és javaslatok a magyar indiai gazdasági kapcsolatok továbbfejlesztésére 27

**Felhasznált irodalom** 29

## Vezetői összefoglaló

A Kormány külgazdasági stratégiájának egyik alappillére a keleti nyitás, amelynek az utóbbi másfél évben felülértékelődött eleme az Indiával való politikai, gazdasági és kulturális kapcsolatok elmélyítése, új együttműködési lehetőségek keresése. India geopolitikai helyzeténél fogva kihagyhatatlan szereplője az ázsiai politikának, növekedése a válság éveiben is csak kicsit lassult, jelenleg 5% fölött van évente.

A gazdasági együttműködés két fő területen perspektivikus: egyrészt a globális piacon megerősödött indiai cégek (az autóipar, az informatika és az elektronika területén) Európára mint befektetési célpontra tekintenek (így már 1,5 milliárd USD indiai tőke telepedett meg Magyarországon), másrészt India sokkal nyitottabb és biztonságosabb a technológia transzferben érdekelt magyar cégek számára (gyógyszeripar, mezőgazdasági technológiák, megújuló energia és környezetvédelmi technológiák) mint a többi ázsiai állam. Különleges helyzetben van két szektor: mivel az indiai népesség 10 éven belül a világ legnagyobbja lesz, és a lakosság 50%-a ma is mezőgazdaságból él, ezért ezen a területen folyamatos technológiai fejlesztésre szorul, másodsorban a védelmi képességek területe, amelyet India hagyományosan szinte kizárólag import technológiával fejleszt.

A hatalmas méretű országon belül Magyarországnak meg kell találnia a belépési pontokat, javaslatunk szerint a két kiemelt város Delhi és Mumbai, az együttműködésben potenciálisan leginkább érdekelt tartományok pedig Karnataka, Gujarat és Haryana államok lehetnek. Érdemes a kormányzati kapcsolatokat ezeken a területeken erősíteni, hogy az erőfeszítéseket ne aprózzuk el.

A gazdasági együttműködés mellett a kapcsolatépítés fontos területei: a turizmus mindkét irányban való fejlesztése (önálló, Indiára fókuszáló stratégia megalkotása szükséges), az oktatás, a kutatás-fejlesztés és a kulturális együttműködés. Mindegyik területen elindult a kapcsolatok kialakítása, de azok sporadikusak és átgondolatlanok maradtak, vagy éppen elhaltak olyan kezdeményezések, mint a K+F tükörpályázatok.

Véleményünk szerint az indiai-magyar kapcsolatokra a külpolitikában és a külgazdasági stratégia megvalósításában is az eddiginél nagyobb hangsúlyt kell fektetni, a kitörési pontok világosan látszanak, de szükséges az állami részvétel és elköteleződés a gazdasági és kulturális területen is a sikerhez.

# 1. A „Keleti nyitás” kormányzati politikájával összhangban az indiai kapcsolaterősítés szükségessége

A magyar kormány 2012-ben elfogadott külgazdasági stratégiájának egyik alappillére a globális nyitás, amelybe teljességgel illeszkedik a „Keleti Nyitás” külpolitikai és külgazdasági programja,

melynek célja, hogy erősítse Magyarország és a releváns ázsiai (a Közel-Kelet, India, DK-Ázsia és a Távol-Kelet) országok kapcsolatát, stratégiai partnerséget építsen ki a régió fejlődő államaival.

A térség országainak gazdasága a világ átlagát messze meghaladó, dinamikus gazdasági növekedést mondhat magáénak. Az összes felsorolt régió gyorsan reagált a globális pénzügyi válságra és hagyta maga mögött azt. Egyes elemzők szerint a válságból való kilábalás egyik meghatározó, ha nem az egyetlen motorja Ázsia.

Az indiai szubkontinens egyre meghatározóbb szerepet tölt be mind a világpolitika, mind a világgazdaság folyamataiban. Ezt igen helyesen ismerte fel a külügyi kormányzat és már 2012ben szorgalmazta a magyar miniszterelnök indiai látogatását, amely az indiai fél belpolitikai indíttatású kérésére várhatóan ez év második felében kerül sorra.

A „Keleti nyitás" politikája elsősorban külgazdasági prioritású, de megtalálhatók benne a kulturális, politikai, szociális együttműködés elemei is. Jelen tanulmányban ezt a logikát követve jelenítjük meg az India és Magyarország közötti együttműködés potenciális területeit: a gazdasági kérdéseket szem előtt tartva, de nem kizárólagosan kezelve.

## 1.1. Hol tart ma India?

India a világ egyik legdinamikusabban fejlődő országa, lakossága meghaladja az 1,2 milliárd főt. (Becslések szerint 10 éven belül hagyja le népességben Kínát, amely eltérő népesedéspolitikát követ.) Indiát a Világbank a közepesen fejlett országok közé sorolja, ennek ellenére igen nagy a szegénység, éles a társadalom megosztottsága. Mindezek mellett az utóbbi években a jómódú középosztály nagysága elérte a 250 millió főt, míg mintegy 400 millió ember él a szegénységi küszöb alatt (3400 Ft/hó).

A lakosság több, mint 50 %-a a **mezőgazdaságból** él, míg a szektor alig 20 %-ot képvisel a nemzeti termék összességéből. A 60-as években végrehajtott „Zöld Forradalom" eredményeként India önellátóvá vált mezőgazdasági termékek vonatkozásában, termelésével a 2. helyen áll a világranglistában. Főbb terményei a rizs, búza, hüvelyesek, tea, kávé, dohány, cukornád és gyapot. Élelmiszergabonából az ország önellátóvá vált, és jó években számottevő tartalékokkal is rendelkezik. A mezőgazdaság teljesítménye ingadozó jelleget mutat, gyakorta ki van téve az időjárás okozta anomáliáknak (monszun, szárazság).

**Az ipar 17 %-os részaránytképvisel az indiai GDP-n belül**. A legjelentősebb az acél- és vasgyártás, az energiaipar, a vegyipar, a gyógyszergyártás, az autógyártás, az elektronika, és a tradicionális textilipar. Mindemellett India energia- és energiahordozó hiánya miatt a megújuló energiákat hasznosító iparágaknak (szél- és napenergia) is fontos szerepe van. Jelentős ütemben fejlődik továbbá a feldolgozóipar, amelyen belül a fogyasztási cikkek (textíliák, élelmiszerek) termelésének meghatározó szerep jut a mintegy 40 %-ot meghaladó részaránnyal.

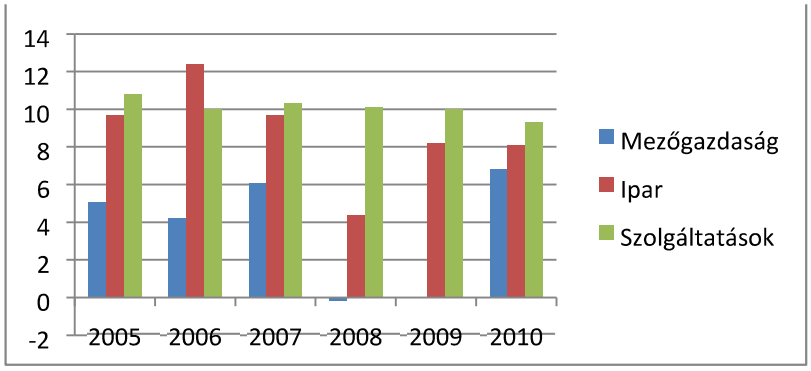
India sikeresen alapított jó minőségű, **tőke- és tudás-intenzív termékeket** gyártó ipari ágazatokat, sikertelen maradt azonban a széles bázisú, munka-intenzív termékeket készítő ágazatok megteremtésében. Lényegében kihagyta a saját „ipari forradalmát", agrár-országból a szolgáltató ipar által vezérelt gazdaságot alakított ki. A gazdasági válság kezelése céljából az indiai kormány két komoly gazdaságélénkítő programot indított, és új iparfejlesztési politikát hirdetett meg, amely elősegíti az ipar részarányának 25 % körüli szintre történő emelését. Elsősorban az elektronikai ipart célozzák meg az ösztönző rendszerrel, mivel éles ellentmondásban áll Indiában a szoftvergyártás piacán elfoglalt vezető szerep azzal a ténnyel, hogy az ország gyakorlatilag nem rendelkezik számottevő elektronikai iparral.

A **szolgáltatás** adja India GDP-jének igen markáns részét, 54 %-ot, call centerekkel, back - office és IT – kiszervezési szolgáltatásokkal állnak a világ vezető multinacionális cégei rendelkezésére. Kijelenthetjük, hogy India ebben a vonatkozásban világelső.

Nagy gondot okoz, hogy a munkavállalók mintegy 92 %-a a nem szervezett gazdaságban dolgozik, nincsen bejelentve és nem fizet személyi jövedelemadót.

India gazdasági növekedése a 90-es években végrehajtott reformok eredményeként indult meg. Az intézkedések során liberalizálták a nemzeti valuta árfolyamát, csökkentették a vámokat és más kereskedelmi akadályokat, megreformálták és modernizálták a pénzügyi szektort, valamint kiigazították a kormány monetáris és fiskális politikáját. A reformok kiteljesedésének ellenében hatott az országban hagyományosan tapasztalható bürokrácia és a széttagolt államberendezkedésből fakadó, eltérő érdekek érvényesítési szándéka.

A fenti rövid összegzés alapján elmondható, ma India a világ 4. legjelentősebb gazdaságaként megkerülhetetlen tényező, speciális iparszerkezete, szűkös energiahelyzete, különlegesen fejlett szolgáltatási szektora, valamint a mezőgazdaságban foglalkoztatott, igen szerény körülmények között élő, jelentős népessége miatt különleges odafigyelést igénylő gazdasági partner lehet valamennyi, együttműködésre nyitott ország számára.




1. táblázat: Az indiai gazdaság növekedése szektorok szerint, 2005-2010

## 1.2. India geopolitikai szerepe, együttműködési irányultsága

India geopolitikai szerepe mindig meghatározó volt régiójában, de a 2000-es évektől folyamatosan felértékelődik. Az USA és Japán is stratégiai partnerként tekint az országra, erről több érdemi, legmagasabb szintű megállapodás is született az elmúlt évtizedben. Indiára szövetségesei úgy tekintenek, mint a reménybeli ázsiai NATO – jellegű katonai szövetség legfőbb erejére. Ezt kellően megalapozza a tény, hogy India a térség egyik legnagyobb katonai hatalma. Az önkéntes szolgálat alapján szervezett hadsereg létszáma mintegy 1,3 millió fő. Kína után a világ második legnagyobb fegyverimportőre annak ellenére, hogy saját fejlesztései és orosz együttműködései alapján bármikor rendelkezhetne saját gyártással is. Kínával együtt a világ fegyverkereskedelmének nem egészen 20 %- át képviselik.

A szuperhatalom gazdasági partnerségi kapcsolatait is alapjában véve az ázsiai nagyrégióban azonosítja. India dialóguspartnerségi viszonyban áll az ASEAN-tagországokkal, hasonló minőségben, mint Új-Zéland, Ausztrália, Kína, Dél-Korea, Japán, Kanada, Oroszország és az USA. A felsorolt államok képviselik India legjelentősebb és perspektivikus gazdasági partnereit, érdekeltségi területeit. Formálódik a felsorolt térségbeli országok (Új-Zéland, Ausztrália, Japán, Dél-Korea, Kína és India ) valamint az ASEAN-tagországok között egy átfogó, regionális gazdasági partnerségi folyamat (Regional Comprehensive Economic Partneship - RCEP), amely akár az ázsiai „közös piac" is lehet a közeljövőben. Ha e térség gazdasági erejét elemezzük, az érintett népesség száma eléri a 3 Mrd főt, a GDP összesített értéke mintegy 20 billió USD körül mozog (2011-es árakon számítva), amely a globális világpiac felét jelenti. A tervek szerint a kereskedelmi kapcsolatokon túlmenően mélyebb struktúrájú gazdasági és műszaki együttműködés is szerepel a leendő „közösség" profiljában. Az RCEP – kezdeményezés a már régóta meglévő és az egyes államok vonatkozásában nem egységes szabadkereskedelmi megállapodásokat (FTA) hivatott felülírni. Az Európai Unió és India közötti szoros kapcsolatok jövőjét kérdésessé teszi, hogy India továbbra is csak gazdasági közösségnek tekinti az Uniót. Ebből nyilvánvalóan következhet az a megállapítás, hogy a formálódó RCEP - kezdeményezés sokkal perspektivikusabb India számára, többek között a földrajzi távolság és a kulturális hasonlóság miatt is.

Ha a formálódó RCEP kezdeményezés fenti néhány adatát összevetjük az Európai Unió hasonló jellegű számaival (lakosság: 500 millió fő, összesített GDP 12,2 billió euró), nyilvánvalóvá válik, miért visszafogottabb India érdeklődése Európa és az Európai Unió iránt. Az Európai Unió és India közötti szoros kapcsolatok jövőjét kérdésessé teheti, hogy India továbbra is csak gazdasági közösségnek tekinti-e az Európai Uniót, mint azt régebben érzékelni lehetett.

## 1.3. India és az EU kapcsolata

Az Európai Unió India stratégiai és jelenleg legfontosabb kereskedelmi partnere. Éves szinten EU – India csúcstalálkozókat tartanak, amelyek a közös célkitűzések megfogalmazásában és az együttműködésben rejlő lehetőségek kiaknázásában nyújtanak segítséget. Az Európai Unió és India között a klímaváltozás, valamint a fokozottabb együttműködés kérdései kerültek előtérbe gazdasági területen és egyben erősödni látszik az indiai fél részéről az a szemlélet, amely az EU-t politikai partnerként fogadja el, elsősorban biztonságpolitikai kérdésekben.

Az Európai Unió és India között jelenleg – a 2007 óta tartó tárgyalássorozat után - küszöbön áll, bár még mindig nem történt meg a szabadkereskedelmi megállapodás aláírása, amely után India a jelenlegi 64 MRD eurós forgalmat akár 100 MRD euró fölé bővítené.

Az EU az alábbi területeken fogalmazott meg gazdasági típusú célkitűzéseket India felé:

- általános gazdasági - kereskedelmi folyamatok
- klímaváltozás
- megújuló energia, energiahatékonyság

India az EU-tól az alábbi területeken fogad szívesen együttműködést:

- technológia-transzfer
- környezetbarát energiatermelés, energiahatékonyság
- közös K + F – projektek

Az indiai külgazdasági stratégia nem fogalmaz meg az EU közép-európai tagállamai felé specifikus célokat. Ez a semlegesnek mondható álláspont Magyarország szempontjából akár kedvezőnek is mondható. Nincsen nevesített, preferált versenytárs, így valós tudásunk, alkalmazkodó képességünk határozza majd meg a megmérettetés utáni eredményeket.

# 2. Hogyan lehet Magyarország India legjobb partnere Közép-Kelet Európában

A két ország közötti nagyságrendi különbségek első látásra akadályai az együttműködés elmélyítésének, azonban vannak ebből származó előnyök is, amit ki lehet használni. Magyarország földrajzi elhelyezkedése, a nyitott gazdaságból fakadó kedvező és befogadó üzleti környezet vonzó lehet India számára, míg hazánknak egy, az ázsiai országok nagy részéhez képest érthetőbb és kulturálisan kisebb sokkot jelentő partner lehet az indiai fél.

## 2.1. India és Magyarország kapcsolata a múlt tükrében

India és Magyarország kapcsolatai hosszú múltra tekintenek vissza. Külkapcsolatainkban Indiát – a világ második legnagyobb lélekszámú, jelentős gazdasági potenciállal rendelkező, gyorsan növekvő és nagyhatalmi státusz elérésére törekvő hatalmát - fontos partnerünknek tekintjük Ázsiában. Államközi kapcsolatainkat a baráti légkör, a kölcsönösen előnyös és sokoldalú együttműködés, az intézményesített kapcsolatrendszer és a rendszeres, magas szintű személyes találkozók jellemzik.

Politikai kapcsolataink az 50-es évek végéig szűk körűek voltak. Az 1956-os eseményeket Nehru miniszterelnök forradalomnak minősítette és az indiai diplomácia aktív közvetítő szerepet vállalt

a magyarországi megtorlás enyhítése érdekében. 1956 végén India egyike volt azoknak az államoknak, amelyek az ENSZ-ben a magyar kérdés kivizsgálását sürgették.

A rendszeres magas szintű kormányzati látogatások a 60-as években indultak meg és tartanak mind a mai napig. Magyarország gazdasági potenciáljához mérten aktívnak mondható.

A gazdasági kapcsolatok intézményesítését India az 1949–ben aláírt kereskedelmi egyezménytől tartja számon. Az akkori időkben az áruforgalom és árucsere szabályozott keretek között folyt éves mennyiségi és ártárgyalások alapján, állami kereskedelmi intézmények közvetítésével. Lényegében ez a rendszer maradt fenn a rendszerváltásig. Akkoriban India Magyarország legnagyobb ázsiai gazdasági és kereskedelmi partnere volt, bár a kereskedelmi forgalom marginális részt tett ki Magyarország külkereskedelmi forgalmában. A kép árnyalásaként érdemes megismerni az indiai fél rólunk alkotott véleményét, álláspontját a rendszerváltás óta eltelt időszakban bekövetkezett változásokról, az indiai nagykövetségtől nyert információk közreadásával:

*Magyarország volt számos, nem hagyományos indiai exporttermék – beleértve a Maruti gépkocsit és mopedeket is – igen hasznos, első európai piaca.* (értékeli a múltat az indiai fél)

A kétoldalú kereskedelem együttes értéke a 80-as években rendre meghaladta a 100 millió USD értéket, és néhány évben elérte a 200 millió USD - t. (Napjainkban ennek értéke közelíti a 700 millió USD – t!). 1990 előtt a legfőbb indiai exporttermékek a tea, dohány, bors és más fűszerek, kikészített bőrök, cipőfelsőrész, vas, vasérc, acéláru, gyapjú- és jutatermékek, mérnöki szolgáltatások, Maruti gépjárművek, vegyszerek és vegyipari termékek.

Magyarországról Indiába irányuló áruforgalom főként acélt és acélárukat, vegyszereket, szerszámgépeket, hüvelyeseket, borsót, újságpapírt, vasúti és erőművi mérnöki szolgáltatásokat tartalmazott. Több mint 60 magyar vállalat alakított ki Indiában valamilyen együttműködést, 25 magyar-indiai vegyes vállalat jött létre, főként a gyógyszergyártás és a vákuumtechnika területén. Napjainkban mindössze néhány ilyen jellegű cég működik Indiában. Profiljukról a későbbiekben ejtünk szót.

A 90-es évek elején India és Magyarország életében mélyreható vállaltozások következtek be a világgazdasági folyamatok tükrében, amelyek megváltoztatták a játékszabályokat mindkét ország számára és ezek Magyarország szempontjából drámai erejűek voltak. Indiai úgy véli, hogy a gazdasági változások a régi kereskedelmi kapcsolatok virtuális felbomlását jelentették és az új üzleti relációk kellő időben történő belépése különböző okok miatt túl lassú volt. Mialatt a dereguláció és a gazdaság liberalizációja új lehetőségeket teremtett mindkét ország számára, hogy növeljék külkereskedelemi forgalmukat, és nagyobb jelentőséget adjanak gazdasági együttműködéseiknek, mindeddig még nem mutatkoznak szignifikáns jelek. Megjegyzendő azonban, az utóbbi években a bilaterális kapcsolatok egy alkalommal már mutattak növekedést.

## 2.2. Magyarország és India összehasonlító elemzése a számok tükrében, méretarányokból, földrajzi adottságokból fakadó lehetséges előnyök

A lentebbi táblázat a két ország főbb adatait tartalmazza, plasztikusan szemlélteti az eltérő méretekből fakadó jelentős különbözőségeket. Igaz ez a megállapítás a földrajzi, területi adottságokra, abszolút értékbeli gazdasági adatokra és a népességre egyaránt.

A megtermelt GDP nagysága szerint India a világ 4. legnagyobb gazdasága, ennek ellenére adatai bizonyos fejletlenségről árulkodnak, szélsőségeket takarnak. A GDP vásárlóerő paritáson mért értéke (PPP) a kereskedelmi árfolyamon kimutatott értékkel szemben 2,4 -szeres nagyságot mutat. Megállapítható, hogy egyrészt a rúpia igen alulértékelt, másrészt a mezőgazdaságban dolgozó mintegy 600 ezer lakos anyagi lehetőségei igen korlátozottak, valóban nagy a szegénység. Magyarországon ez az arány 1,5-es értéket mutat, a világ legfejlettebb részeihez viszonyítva Magyarországon még mutatkozik némi lemaradás, de Indiához képest igen nagy a fejlettségbeli különbség.

**INDIA ÉS MAGYARORSZÁG**

| *2012. évi adatok* | **India** | **Magyarország** |
|---|---|---|
| **Alapterület** | 3.288.413 km2<br>(14 ezer km szárazföld, 7 ezer km tengerpart) | 93,0 ezer $km^2$ |
| **Lakosság** | 1 210 000 ezer fő (2011) | 9 958 ezer fő |
| **GDP** | 1,4 trillió EUR (1,8 trillió USD)<br>**PPP: 3,474 trillió EUR** (4,473 trillió USD) A világ 4. legnagyobb gazdasága. | 98,3 milliárd EUR<br>**PPP: 149,1 milliárd EUR** |
| **GDP/fő** (PPP) | 2 925 EUR (globális kitekintésben a 160.) | 10 016 EUR |
| **GDP-növekedés** | +5,4 % | -1,2% |
| **Államadósság** | 51,9 % | 80,6% |
| **Költségvetési egyenleg** | -5,6% | +4,3% (-2,4%) |
| **Infláció** | 9,2% | 5,7% |
| **Munkanélküliség** | 9,9% | 10,9% |
| **Export a másik országba (2010)** | 358,7 millió USD | 275,6 millió USD |
| **Export a másik országba (2011)** | 487,8 millió USD | 351,9 millió USD |
| **Export a másik országba (2012)** | 282,9 millió USD | 367,5 millió USD |

Forrás: KüM

Ugyancsak jelentős különbségek találtunk Magyarország javára az egy főre jutó GDP nagyságában, amely közel 3-szorosa az indiainak és az infláció mértékében, amely a tavalyi évben az indiai inflációnak csak a 60 %-a volt. A válság nyilvánvalóan megmutatkozik az indiai gazdaság főbb mutatóiban, de nem tagadhatjuk le, hogy még ilyen körülmények között is tekintélyt parancsoló India éves növekedési üteme (5,4 %), amit az elemzők 10 éves mélypontként tartanak

számon. A kép árnyalásához hozzá tartozik, hogy a válságot megelőző időszakban ez az érték rendre közelítette vagy meghaladta a 9 %-ot.

Az indiai munkanélküliségi adat 1 %-kal alacsonyabb a magyarnál. Az adat értékelésekor figyelemmel kell lennünk arra a tényre, hogy Indiában a dolgozók 92 %-a bejelentetlenül dolgozik, feltételezhetjük, hogy ez a szám valójában magasabb lehet.

## 2.3. Miért éppen Magyarországot ajánljuk India partnereként a közép-európai régióban?

### 2.3.1. A múltban gyökerező hagyományok

A két ország gazdasági együttműködésének több mint 60 éves hagyományai vannak.
Magyarország, gazdasági potenciáljához mérten túlreprezentált volt az indiai piacon, 60 vállalati együttműködéssel, 25 indiai-magyar vegyes vállalattal, élénk árucsere forgalommal. A rendszerváltás előtt Magyarország volt India nem hagyományos termékeinek első európai piaca ( pl. Maruti gépkocsi).

A 90-es évek indiai reformjai által teremtett új helyzetet, a globális nyitást ugyan akkoriban - a magyar rendszerváltást követő sajátos külgazdasági irányultság miatt – nem tudtuk/nem akartuk érdemben kihasználni. A jövőben koncentrált erőfeszítésekkel, a helyzet és a lehetőségek megfelelő azonosítása mellett újra tudjuk építeni kapcsolatainkat, országimázsunkat.

### 2.3.2. Kedvező földrajzi helyzet

Ha a geográfiai adatokat megnézzük, látható, hogy India mintegy 7000 km hosszú tengerparttal rendelkezik és tudjuk, hogy kereskedelme meghatározó részét hajón bonyolítja. Ha végigtekintünk a térképen, jól látható, hogy az Adeni-öböl, Vörös-tenger, Szuezi csatorna, Földközi-tenger és az Adria Indiából meglehetősen rövid hajózási útvonalat jelent Európa, Közép – Európa felé. A Közép- és Kelet-Európa, sőt Észak-Európa bizonyos területei felé Koper vagy Rijeka kikötőből igen kedvező vasúti és közúti közlekedés mellett lehet eljuttatni az árukat, ha alkalmassá teszik azokat mélytengeri hajók befogadására. Ugyancsak kedvező a helyzet Magyarország szempontjából, ha a Duna európai közlekedési lehetőségét nézzük. A teljes körű hajózhatóság megteremtése után kiváló lehetőség a Duna szállítóútvonalán keresztül elérni Magyarországot és tovább Nyugat-Európát. A nagy tömegű és hosszabb szállításra is alkalmas tömegáruk és termékek fekete-tengeri Konstanza kikötőből a legolcsóbb módon így juthatnának el rendeltetési helyükre, magyarországi kirakás után észak- és kelet-európai célpontok felé is.

### 2.3.3. Magyarország, mint lehetséges hídfőállás, a jövőbeli együttműködés víziója

India, mint már említettük, nem fogalmazott meg az EU közép-európai tagállamaival szemben különösebb stratégiai célt. Az Európai Unióval kapcsolatosan is csak az utóbbi időben lépett túl azon, hogy egyszerű gazdasági közösségként tekintsen rá. Egy Indiát „lerohanó" magyar gazdasági offenzíva éppen most lehetne nagyon eredményes. Tudjuk, hogy India az EU-tól leginkább technológia-transzfert, környezetbarát energiatermelést, energia-hatékonyságot eredményező eljárásokat, valamint közös K + F projektek kidolgozását várja. Ehhez Magyarország igen sokat tudna hozzátenni, valamennyi fent említett területen vannak saját eredményeink, fejlesztéseink és ún. „legjobb gyakorlataink", amelyeket a későbbiekben részletesen kifejtünk. Mindemellett India külkapcsolataiban nyíltan törekszik arra, hogy az USA és Kína vezető szerepét eliminálja.

(A „Keleti nyitás" politikáját hangsúlyozó magyar politikai megnyilatkozásokban véleményünk szerint kifejezetten kerülni kellene azt a leegyszerűsítést – ami a sajtóban gyakran megjelenik – hogy az Kínát tekinti legfontosabb prioritásnak. Ez a szemlélet egyértelműen sérti az indai partnereket.)

Ha India elfogadná azt a felajánlást, hogy egyrészt legyen Magyarország az európai jelenléte központja, akár a múltbéli kedvező tapasztalatok, akár tőkevonzó politikánk eredményeként, másrészt meghatározó közös tudás- és technológia -intenzív projekteket indítsunk Indiában, az egyben kiugrást jelenthetne az India által preferált ASEAN és csendes-óceáni nagyrégióban is a továbbiakban.

## 3. Gazdasági együttműködés – a hagyományok megőrzése mellett új területek

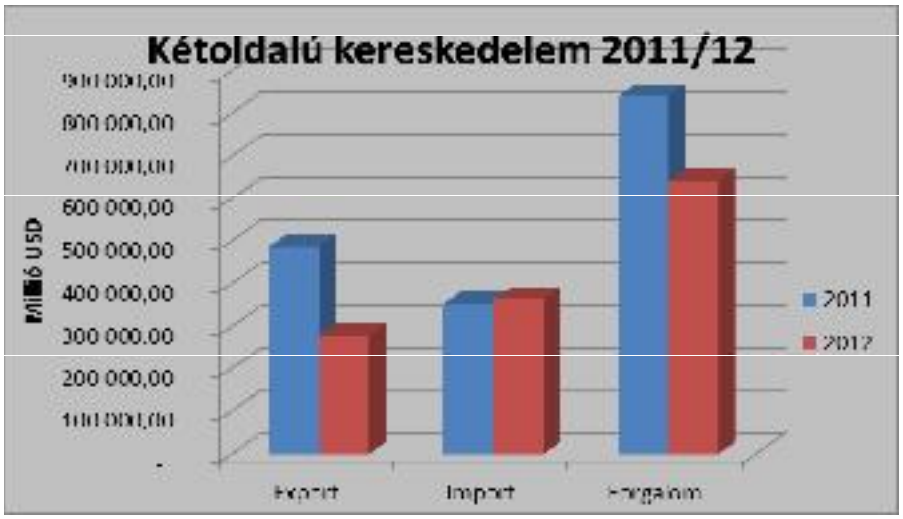
Ahhoz, hogy India vonatkozásában az eddigieknél újabb és hatékonyabb külgazdasági stratégiát állításunk fel, meg kell vizsgálnunk a bázist, amire építhetünk vagy elvetve, gyökeresen új sarokpontokat jelölünk ki. Hagyományosan jó kapcsolatainkat nem terheli feszültség, még vannak emlékei a szocialista időkben megszerzett „goodwill"-ből. Törekedni kell arra, hogy fenntartsuk a képet, illetve ráépülve fejlesszük azt.

### 3.1. A kölcsönös árucsere-forgalom jelenlegi szintje

India a teljes magyar áruforgalom vonatkozásában a 33. helyet foglalja el a 2011. évi adatok alapján, megelőzve többek közt Finnországot, Portugáliát és Görögországot. Az exportban ezen országok mellett Norvégiát és Írországot is megelőzi a 29. hellyel.

A kétoldalú áruforgalom közel ötszörösére nőtt 2005 óta. 2011-ben a magyar export 487,8 millió USD – t képviselt, ami az előző évhez képest 37, 6 %-os növekedést mutatott. A behozatal közel 352 millió USD – t tett ki, amely 28,8 %-kal nőtt az előző évhez képest. A két ország kereskedelmi forgalma, 839,8 millió USD csúcsösszeget ért el. 2012 során az export 282,9 millió USD közel

40%kal csökkent, importunk 367,5 millió USD mintegy 10%-kal haladta meg az egy évvel korábbi volument.




(forrás: KSH)

A 200 millió USD nagyságrendű forgalomcsökkenés kizárólag a magyar export visszaesésének köszönhető, mivel az indiai export minimális mértékben nőtt (2,74%-al). Kivitelünk csökkenése a 2011-es évben tapasztalható kiemelkedő exportteljesítményre vezethető vissza, amely egy termékcsoportnak, azon belül is gyakorlatilag egyetlen gyártó termékeinek volt köszönhető. Exportunk rendkívül egyoldalú termékstruktúrára épül (2011-es exportunk több mint fele mobiltelefon és mobiltelefon-alkatrész és tartozék volt), nagyon nagy kockázatokat rejt. A 2012es évben a mobiltelefon-készülékek (melyek indiai exportunk közel felét adták 2011-ben) eladásai világméretekben – így Indiában is – rendkívüli módon visszaestek. Elektromos berendezés exportunk másik meghatározó (bár nominálisan sokkal kisebb) eleme a CG Hungary által gyártott transzformátorok Indiába irányuló kivitele még ennél is kiábrándítóbb csökkenést könyvelhetett el, 94%-al esett vissza, gyakorlatilag megszűnt.

Némileg javította a kereskedelmi mérlegünket a vegyipari termékek, ezen belül is a szerves vegyi anyagok kivitelének növekedése, ahol exportunk megháromszorozódott. A kis bázis miatt azonban ez a kiemelkedő növekedés sem tudta ellensúlyozni az elektronikai cikkek terén elszenvedett visszaesést. A sikerévnek számító 2011. export – áruszerkezetét mutatja be az alábbi táblázat, millió USD -ban:

1. *mobiltelefonok 274,7*
2. *gépek, berendezések 62,9*
3. *elektromos transzformátorok 38,3*
4. *adatfeldolgozó berendezések, alkatrészek 32,7*
5. *gyógyszeripari termékek 11,4*
6. *fémáruk 15,6*

7. *járműalkatrészek 11,2*
8. *optikai leolvasók 11,1*
9. *órák, műszerek 11,1 10. kondenzátorok 7,4*

(Forrás: KSH)

Exportunk szerkezetének vizsgálata megmutatja, hogy a transznacionális vállalatok termékeinek dominanciája rendkívüli kockázatot rejt magában. Amennyiben hazánkban, bérmunkában összeszerelt mobiltelefonok gyártója olcsóbb munkaerővel rendelkező országba telepíti a gyártást, exportunk egyik napról a másikra a felére csökkenhet**.** Hasonlóan negatív hatása lehet a kereslet-csökkenésnek, vagy a mobiltelefon gyártó gyengébb szereplésének a piaci versenyben.

Importunk Indiából gyakorlatilag sem szerkezetében, sem volumenben nem változott. Importunk zömét gépek, gépi berendezések és járműalkatrészek (együtt közel 50%), ill. pamut alapanyagú textíliák, ruházati cikkek, bőr- és cipőipari termékek, gyógyszerek és vegyipari termékek (szintén közel 50%) alkotják.

A kétoldalú áruforgalom a 2011-es kiemelkedő év után visszaesett a válság előtti szintre, azonban belső struktúrája gyökeresen átalakult. Míg a válság előtti utolsó évben óriási kereskedelmi passzívummal zártuk 2008-at, az áruforgalom kiegyensúlyozódott, és a 2011-es egyedi exportteljesítmény után sikerült az passzívumot 2012-ben 1,5%-on tartani.

Versenytársaink közül csak Lengyelországnak sikerült növelnie exportját. Import oldalon minden ország csökkenő mértékben vásárolt árukat Indiából.

Hazánk áruforgalma mintegy fele a cseh-indiai, és nagyjából harmada a lengyel-indiai forgalomnak, viszont közel háromszorosa a szlovák-indiai forgalomnak. A négy visegrádi ország közül már csak Csehországnak van aktívuma Indiával szemben. A lengyelek és a szlovákok 2012ben csökkenteni tudták negatív mérlegüket, a lengyelek exportjuk növelésével, a szlovákok importjuk visszafogásával.

### 3.1.2. Meglévő vállalati kapcsolataink Indiában, kitekintés a piacvesztés okaira

Az indiai piacnyitás és reformok 90-es évek eleji kezdete az Indiában lévő magyar vegyes vállalatok és jelentős vállalatközi együttműködések, a magyarországi anyacégek körüli bizonytalanságok miatt nem voltak képesek jelentős aktivitást kifejteni, nem profitáltak a látszólag kedvezőbb, szabadabb gazdasági környezetből.

A teljesség igénye nélkül közzé tesszük véleményünket a piacvesztés lehetséges okairól. A magyarországi rendszerváltás és az induló privatizációs folyamat olyannyira megterhelte az indiai vegyes vállalatokat, hogy a gyümölcsöző együttműködések zömében véget értek. Nyilvánvaló, hogy a magyar alapítók az alapítás időpontjában még állami tulajdonú nagyvállalatok voltak,

viszonylag jól képzett menedzsmenttel, szakmailag kompetens, állami külkereskedelmi vállalati segédlettel és szigorú állami elvárásokkal (kötelezettségekkel). Az anyacégek privatizációja általában nem tett jót az indiai működésnek. Ha európai tőke került tulajdonba, elsősorban a magyarországi piacot óhajtotta felvásárolni, vagy az olcsó, ám jól képzett munkaerő biztosította extraprofit vonzotta, az indiai piacot, ha amúgy volt jelentős érdeklődése a régió iránt, nem a magyar leányvállalatán keresztül menedzselte és nem a magyar „régi" vállalatvezetők segítségével. A privatizáció során hazai tulajdonba került vállalatok általában komoly tőkehiánnyal küzdöttek, a felvásárláshoz biztosított különböző kedvezményes hitelkonstrukciók nem tették lehetővé az indiai jelenlétet, költségtakarékossági okokból, a hozzáértés teljes vagy részleges hiánya miatt, rövid távú érdekek érvényesítésének szándékaival ezek a – sok esetben jól működő- indiai vegyes vállalatok megszűntek. Elvesztettünk 25 vegyes vállalatot és 60 jól profitáló vállalatközi együttműködést. A 2000- es évekre a természetes kiválasztódás útján megmaradt piacképes magyar vállalakozások megtalálták, esetleg újra felfedezték Indiát.

### 3.1.3. Tőkekihelyezések és technológia-transzfer

Az MNB adatai alapján 6,2 millió USD értékű magyar működő tőkebefektetés valósult meg Indiában. (Az Indiai Statisztikai Intézet (ISI) adatai szerint ez az érték 9,2 millió USD, az eltérés oka nem ismert).

A legnagyobb magyar befektetők a következők:

- A **Richter Gedeon Nyrt.** többségi (51,0%-os) tulajdonában lévő Themis Medicare Ltd. 2004-ben Richter-Themis Medicare (India) Pvt. Ltd. néven zártkörű vegyes vállalatot hozott létre a Mumbaihoz közeli Vapi városába. A cég 2006-ban kezdte meg működését, hatóanyagok és intermedierek gyártásával foglalkozik. A **Ganz Energetika Kft.** szintén vegyesvállalatot alapított Indiában. A Technip-Ganz Machinery India Pvt. Ltd. vízturbinákat és szivattyúkat gyárt.
- A MOL 2008-ban 35%-os részesedést szerzett egy az indiai állami OIl & Natural Gas Corp. (ONGC) Ltd.-vel közös kutatási blokkban. Az ONGC érdekeltséggel rendelkezik az indiai és nemzetközi kőolaj- és földgázkutatásban és kitermelésben, kőolaj feldolgozásban és szállításban, valamint a földgáz- és a petrolkémiai üzletágban. A tranzakció része a két vállalat között 2008 januárjában aláírt együttműködési megállapodásnak. **A kutató fúrások eredménytelenek voltak.** Az első időszak tapasztalatainak feldolgozását a MOL megkezdte, hogy az együttműködés esetleges folytatásának módozatait mérlegelni tudja.
- A **Diagon Kft.** India egyik vezető gyógyszeripari vállalatával, az ICICI (ICICI Venture Funds Management Co.) csoporthoz tartozó RFCL Ltd.-vel állapodott meg 2010 szeptemberében. A megállapodás technológia-átadásról és hematológiai reagensek közös gyártásáról szólt. Később 2010 novemberében az indiai céget felvásárolta az amerikai Avantor Performance Materials Holdings.

- Az **Organica Környezettechnológiák Zrt.** mérnöki szolgáltató központot (100%-os tulajdoni megoszlású leányvállalatot) hozott létre Újdelhiben a világszerte folyamatban lévő szennyvízkezelési projektjei irányítására.
- A **Tarant Hungary Kft.** Tarant Software Pvt. Ltd. néven jegyeztette be leányvállalatát Bengaluruban, amely az üzleti folyamatok kiszervezése (BPO) területén tevékenykedik.

A fenti felsorolás mindösszesen 5 céget tartalmaz, ebből is látszik, hogy az elmúlt 10-12 év alatt nem sikerült visszanyerni elvesztett pozícióinkat. Sokkal sikeresebbnek mondhatjuk az indiai vállalkozások Magyarország felé történő nyitását, a működő tőke betelepülését. Összességében az elmúlt időszakban mintegy 1,5 Mrd USD értékű – általában cégfelvásárlással együtt járó – tranzakció valósult meg, amelynek eredményeként közel 9000 magyar munkavállaló foglalkoztatására került sor. Mivel az utóbbi időben viszonylag kevés eladó magyar vállalkozás jelenik meg a piacon és az indiaiak általában nem részesítik előnyben a zöldmezős beruházásokat, komoly meggyőző és promóciós tevékenységre lesz szükség, hogy növeljük az indiai jelenlétet Magyarországon.

Az alábbiakban röviden bemutatjuk a Magyarországon tevékenykedő indiai vállalkozásokat, a befektetett tőke nagysága szerint:

- **Sun Pharmaceutical Industries Ltd**.: gyógyszergyártás (volt Alkaloida) és vegyipar; 260 millió USD,
- **Crompton Greaves** (CG) Electric Systems Hungary Zrt. (Avantha Group): energetika és élelmiszeripar; 250 millió USD (a cég elődje a Ganz Transelektro Villamossági Zrt. volt).
- **Samvardhana Motherson Reflectec (SMR)** Automotive Mirror Technology Hungary Bt.: autóalkatrész (tükör)-gyártás; 120 millió USD (Visocorp)
- **Tata Consultancy Services (TCS)** Ltd.: a budapesti European Software Development Centre(SDC) szervezetén keresztül globális tanácsadás, technológiai és Business Process Outsourcing-szolgáltatások, IT és szoftverfejlesztés; 100 millió USD.
- **Genpact Hungary Kft**.: üzleti szolgáltatások és technológiai megoldások; 70 millió USD
- **Wipro Technologies Ltd**.: IT, rendszerintegráció és kiszervezés; 30 millió USD
- **Satyam Computer Services** (SCS) Ltd.: ICT és szoftverfejlesztés (fejlesztő és szolgáltató központ, BPO Center); 20 millió USD. A kolkatai (Calcutta) székhelyű Bharat McNally Engineering Ltd. kivásárolta az Erőterv Wagner Biro Rt-t, nagyobb energetikai projektekben érdekelt, elsősorban külföldi piacokon.
- **Technocraft Industries** (India) Ltd. a korábbi Duna Kötöttárugyár (Baja) privatizációjával a textilipar egyik szereplőjévé vált.
- **Global Green** a Dunakiliti Konzervüzem Kft és a Puszta Konzervipari Kft. felvásárlásával az élelmiszeripar területén tevékenykedik.

- **PMP Autocomponents (P) Limited** [Piramal csoport tagja) a Bakonyi Wiper-Systems Ltd, (Veszprém) tulajdonosaként van jelen a magyar és a nemzetközi járműalkatrész piacon.

### 3.1.4. Az indiai befektetések ösztönzése Magyarországon

Az indiai cégek, ahogy a fenti felsorolásból látható, több iparágban is eszközöltek komoly befektetéseket Magyarországon. Nincs azonban olyan befektetésösztönzési stratégia, amely kifejezetten proaktívan célozná az indiai vállalatokat. A Nemzeti Külgazdasági Hivatal (HITA) az állami befektetésösztönzésért felelős szervezet, azonban az általuk közzétett adatok szerint az elmúlt két évben kifejezetten befektetői programot nem szerveztek indiai cégeknek, csupán az ad hoc megkereséseket kezelték.

Egy Indiára specializált befektetésösztönzési csomagnak az alábbiakat kellene tartalmaznia:

- **Teljes egyablakos ügyintézés**: még a nemzetközi szinten jelentős indiai vállalatok is nehezen igazodnak el a hazai bürokrácia útvesztőiben, vagy pl. az uniós társfinanszírozási rendszer megértésében.
- **Nem zöldmezős beruházást**, hanem más befektetési módot keresnek általában az indiai cégek (természetesen van ellenpélda), ezért a támogatási formákat is ehhez kell igazítani.
- **Támogatás**: VIP-ügyfélkezelést várnak el az indiai cégek, a támogatások pedig inkább számszerűsíthetőek legyenek: inkább készpénztámogatások, mint nehezen lehívható adókedvezmények.
- **Az üzleti környezet vonzóvá tétele:** könnyen követhető és átlátható adórendszer, kiszámíthatóan működő hatóságok.
- **Logisztikai és képzési szolgáltatások**: szinte kész hátteret tudjon adni a magyar állam az ide települő, és az uniós piac felé nyitó cégeknek.

A korábbi évekből jellemző példa az indiai befektetőkkel való együttműködés nehézségeiről az Apollo Tyres autógumi gyártó cég esete. Ez a vállalat mintegy 200 millió dolláros beruházást tervezett Gyöngyösön, majd az utolsó pillanatban (hivatalosan a városban indult környezetvédelmi mozgalom miatt, de valószínűleg a pénzügyi válság és a cég piaci helyzete is közrejátszott ebben) a befektetés elhalasztásáról döntött, pontosabban a tervezett gyárat Indiában építették meg. Ennek ellenére 2011-2012-ben ismét folytak tárgyalások a vállalattal egy magyarországi helyszínen való befektetésről, ismét eredménytelenül. Látszik tehát, hogy az indiai nagyvállalatok rendkívül érzékeny befektetők, nagy türelem és kitartás kell az állami tárgyalók és szereplők részéről, míg egy befektetői döntés beérik.

A példaként hozott vállalatok jól reprezentálják a szektorokat, amelyekből tőke érkezhet Indiából, melyek közül a kiemeltek a következők lehetnek:

- **Autóipar:** a világgazdasági hírekben mindenfelé olvasható, hogy a Tata autógyár európai lokációt keres. Magyarország jó eséllyel indulhat egy nagy autóipari befektetés elnyerésére.
- **Informatika**: India a világ egyik legnagyobb informatikai hatalmává vált az elmúlt években, néhány helyi vállalat mára világméretű céggé nőtte ki magát.
- **Mezőgazdasági technológiák**: ahogy már említettük, India nettó élelmiszerexportőrré vált, de folyamatosan szükségük van fejlett és minél nagyobb terméshozamot produkáló technológiákra, mely hazánkban rendelkezésre áll.
- **Logisztika**: más indai vagy helyi cégek számára tud szolgáltatást nyújtani.

## 3.2. Új kihívások a világgazdaságban, új típusú együttműködések

Indiával kapcsolatban át kell értékelnünk azt a hagyományos, „adok – veszek" szemléletet, hogy minél több árut adjunk el és csak a legszükségesebb termékeket, szolgáltatásokat vásároljuk meg, így emelvén a bilaterális külkereskedelmi mérleg aktívumát. Ezt a megállapítást több oldalról is érdemes megvilágítani.

A magyar ipar szerkezete a rendszerváltás után jelentős változásokon ment át. Az államilag ellenőrzött szocialista nagyipart felváltotta a multinacionális nagyvállalat, illetve a jellemzően magyar tulajdonú kis- és középvállalkozások sora. A „multik" általában az anyacég által meghatározott külkereskedelmi stratégiát követik, gyakorta az anyaországból szervezik az exportot. Amennyiben mégis Magyarországról folyik az exporttevékenység, úgy fennáll a veszély, hogy a világpiaci trendek változása következtében egyik évről a másikra eltűnhet az adott termék az exportlistából és jelentős bevételcsökkenés keletkezhet. Erre eklatáns példa a Magyarországról Indiába szállított mobiltelefonok 2011. évi kiemelkedő aránya és 2012. évre bekövetkezett drasztikus csökkenése. Még komolyabb problémát okozhat, ha az anyacég bizonyos – még létező – komparatív előnyök elérése érdekében máshová telepíti a gyártást.

A jellemzően magyar tulajdonban lévő kis- és középvállalatok tőkeereje általában szűkös, a nemzetközi piacon való megjelenéshez szükséges tudás pedig gyakorta hiányzik és/vagy a menedzsment nem óhajtja megfizetni. A hiteles külkereskedelmi közvetítő vállalkozások pedig jórészt eltűntek a piacról. Ilyen módon a kiváló, nemzetközi szinten is versenyképes magyar termékek nemzetközi piacbevezetése gyakorta kudarcba fullad. Megjegyzendő, hogy egyre kevesebb az a kizárólagosan magyar termék (itt nem a hungaricumokra gondolunk), ami önmagában is piacképes.

A lehetséges megoldás szemléletváltást is kíván. El kell vonatkoztatnunk az egyszerű árucserétől és olyan terméket/szolgáltatást kell kínálnunk, amit az indiai partnerrel Indiában és más, az indiai tőke által preferált harmadik országban közösen hasznosíthatunk. Ez az új típusú együttműködés alapja. A kérdés árnyalásához vizsgáljuk meg részletesebben, hogy milyen erősségeink vannak, milyen exportstruktúrát kínálhatunk az indiai félnek.

## 3.3. Magyarország kínálata új alapokon (export)

A két ország közötti gazdasági kapcsolatok új alapokra helyezése érdekében a következő kitörési pontokat azonosítjuk:

- a magyar export ágazati- és termékstruktúrájának diverzifikálása;
- a mezőgazdasági kivitel és az agráripari know-how hasznosítása;
- a tudásalapú export felfuttatása, a tudományos és technológiai (TéT) együttműködés erősítése;
- a védelemgazdasági együttműködés erősítése,
- a létszámában és vásárlóerejében egyaránt bővülő indiai felső- és középosztályra építő, beutazó turizmus ösztönzése (4. fejezet).

**A magyar kivitel szempontjából jó kilátásokkal bíró ágazatok és termékcsoportok** a következők: gépek és gépi berendezések; az új és megújuló energiatermeléshez kapcsolódó termékek és technológiák; a hulladékgazdálkodás; a vízgazdálkodáshoz kapcsolódó termékek és technológiák, különös tekintettel a szennyvízkezelésre, árvízvédelemre; a (kikötői) infrastruktúra-fejlesztés; a távközlés; a gyógyszer- és vegyipar; a biotechnológia; az élelmiszer-feldolgozó gépek, berendezések és technológiák; a mezőgazdasági technológiák.

A fenti felsorolásból néhány új, illetve újszerű szakmai területet, illetve javasolt együttműködési formát részletesebben is kifejtünk.

- **Megújuló energia:** Indiában krónikus energiahiány van a nagyvárosokban és az eldugottabb vidékeken egyaránt. A dízel-aggregátor a napi élet része, holott a **napenergia** hasznosításának korlátlan lehetőségei vannak. Ismereteink és személyes tapasztalatunk alapján elmondható, hogy Indiában a ma működő legnagyobb naperőmű 1 MW–os. Kamarákkal és szakmai szervezetekkel folytatott eszmecseréken nyilvánvalóvá vált, hogy ez a szakmai együttműködési terület nyitva áll a magyar vállalkozások részére. Néhány **szélerőmű**-park már üzemel, a sivatagosabb területeken gondot okoz a szálló homok. Jelentős a megfogalmazott igény **biomassza erőművek** vonatkozásában is. India szinte korlátlan biomassza – forrásokkal rendelkezik, tekintettel az óriási területeken folytatott mezőgazdasági termelésre (rizs, kalászosok, egyéb). Indiai szakemberek számára még nem ismert az ország létező vagy hiányzó **geotermális energia**kincse, ami adott esetben jó néhány geotermális erőmű, akár országos program megtervezésére és részkivitelezésére adna lehetőséget magyar vállalkozások számára. Ennek eldöntéséhez a MOL eddig sikertelen kőolaj kutatási fúrásai adhatnak bizonyos fokú eligazítást. Az információ begyűjtése állami akaratot feltételez.

- **Agrárgazdasági együttműködés:** India számára alapvető kérdés a mezőgazdasági termelés színvonalának állandó emelése, tekintettel arra, hogy a lakosság fele számára az egyetlen megélhetési forrást jelenti, igen szerény színvonalon. Számos tapasztalat átadására kerülhet sor, vetőmag, nagyüzemi zöldségtermesztés, igény szerinti lábasjószág- és haltenyésztés megújuló energia alapon, energia szempontjából is önellátó farmgazdasági modellek kidolgozása, közös kutatások, mezőgazdasági gépgyártás. A felsorolás szakmailag talán leginkább figyelemre méltó eleme a farmgazdasági modell, amelyhez hasonló még csak elvétve működik Európában is, viszont a ritkán lakott, közművekkel el nem látott települések szinte egyetlen kitörési lehetősége. Magyarországon az első ilyen típusú modell megvalósítására a 2014-2020-ig tartó uniós tervezési és finanszírozási időszakban kerül sor a csongrádi tanyavilágban, amelyet - remélhetőleg - számos hasonló követ majd.
- **Vízgazdálkodás:** Magyarország kiváló tapasztalatokkal rendelkezik a vízgazdálkodás számos területén: ivóvízbázis védelem, városi vízhálózat fejlesztésében és tervezésében való együttműködés, szennyvíztisztítás, árvízvédelem, wellness- és gyógyfürdőfejlesztés. Módszereink, tudásunk ezen a területen méltán világhíres, Ázsiában többfelé is rendelkezünk releváns referenciával. Különösen árvízvédelem területén lehetünk méltán büszkék teljesítményünkre. Ezen tapasztalatokat és gyakorlatot meg tudjuk osztani indiai partnereinkkel, ezáltal is csökkentve az ország árvizekkel és áradásokkal szembeni kiszolgáltatottságát.
- **Hulladékkezelés, hulladékgazdálkodás.** Indiában nem megoldott az intézményes hulladékgyűjtés. Ennek kifejlesztésében, az újrahasznosítási és egyéb hulladékkezelési technológiák meghonosításában, valamint optimális méretű hulladékégetők telepítésében képesek vagyunk megfelelő színvonalú szakmai segítséget nyújtani, kellő tapasztalatokat átadni. Óriási jelentősége lehet India foglalkoztatási gondjainak mérséklésében- a hulladékkezelés olyan típusú feladatainak (szelektálás, újrahasznosítás és egyéb), amelyek magas élőmunka igénnyel rendelkeznek és képesek felszívni nagytömegű, képzetlen munkaerőt. .
- **Élettudományok**: Magyarország mint Közép-Kelet-Európa legnagyobb gyógyszeripari kibocsátója, és e téren a kutatás-fejlesztésben is komoly eredményeket felmutató ország kifejezetten preferálja az együttműködést ezen a területen. A Richter Gedeon Nyrt. jelenlétéről korábban esett szó, de ki kell emelni, hogy a gyógyszereken kívül gyógyászati és klinikai segédeszközöket, laborfelszerelést és orvosi műszert is tudnak magyar cégek erre a piacra exportálni.
- **Védelemgazdaság.** Hadászati/védelmi célú aviatikai fejlesztések és alkalmazások területén van érdemi magyar együttműködés, amely más területekre is továbbvihető a kormányközi katonai vegyes bizottság hathatós támogatása mellett. A HITA rendszeresen részt vesz magyar cégekkel indiai védelmi ipari szakmai fórumokon és kiállításokon.

# 4. Az India és Magyarország közötti együttműködés egyéb területei

Ez a stratégiai alapokat lefektető tanulmány gazdaságpolitikai fókuszú, de mindenképpen ki kell térni néhány olyan határterületre a gazdasági és egyéb szférák között, amelyek a hosszú távú együttműködés megalapozásában és fenntartásában fontosak a két ország között.

## 4.1. Turizmus

A nemzetközi turisztikai szakemberek állítása szerint az indiai turizmus karaktere jelentősen eltér az európaitól. Bár milliók lépnek be minden évben erre a piacra (a 250 milliósra tehető indiai középosztály, amely a nyugati fogyasztási mintákat kezdi követni), nagyon eltérő jellegzetességeket mutatnak az európai-amerikai mintától:

- szinte kizárólagos a társas utazások szerepe;
- sokkal kevésbé árérzékeny, mint az európai piac;
- magas minőségi elvárásokat támaszt a turisztikai szolgáltatókkal szemben.

A fentieket alapul véve Magyarországnak ki kell dolgoznia egy Indiára szabott turisztikai fejlesztési tervet az alábbi elemekkel:

- Magyarország pozicionálása Európa szívében, az egyedi adottságok világos kommunikációja.
- Az elérés megkönnyítése: közvetlen légi összeköttetés nélkül Magyarország harmadrendű célpont marad a nyugat-európai és a jobb kapcsolatokkal bíró kelet-európai államok mögött.
- Az indiai utazók szervezettségét mint előnyt lehet használni: elsősorban az utazásszervező cégeket kell meggyőzni arról, hogy magyar célpontokat is vegyenek fel a kínálatukba.
- Ezzel összefüggésben nem szükséges az egész országban marketingkampányt folytatni, csupán jól célzott stratégiával szükséges megszólítani a kulcsszereplőket. A marketingkampánynak is más logikát kell követnie, mint Európában.
- A rekreációs célú utazásokhoz (gyógy- és wellness turizmus) nagyon magas minőségű hazai szolgáltatásokat kell rendelni, és a partnerekkel a hazai szolgáltatókat össze kell kapcsolni (esetleg külön az indiaiak számára minősítési rendszert kidolgozni az ebben partner hazai szolgáltatókkal).
- A hivatásturisztikai lehetőségeket sokkal jobban kell kommunikálni az eddigieknél, külön fejlesztési programot is lehetne erre a területre elindítani.

A másik oldalról, a magyar kiutazást szervező cégek számára is elengedhetetlen a megbízható indiai partner kiválasztása. Ebben a Magyar Turizmus Zrt.-nek aktívabb szerepet szükséges vállalnia.

## 4.2. Oktatás

Az oktatási együttműködés ma már egyfajta üzleti aktivitás, amely a hazai túlméretezett és forráshiányos felsőoktatási kapacitás és a méltán jó hírű oktatás piacosítását jelenti. Magyarország régi-új belépő a nemzetközi oktatási piacon. Az 50-es évektől a rendszerváltásig mintegy 20 ezer diák tanult a fejlődő országokból Magyarországon. Afrikát Nigéria, Ghána, a Kongói Demokratikus Köztársaság, Egyiptom, stb., Ázsiát Vietnam reprezentálta legnagyobb mértékben. A tevékenység mai hozadéka: a felsorolt államok mindegyikében az állami vezetői körökben számos, magyarul még folyékonyan beszélő szakember dolgozik, gazdasági döntéseiben nem számszerűsíthető tényezőként jelen vannak pozitív emlékei. Tisztában kell azonban lenni azzal, hogy ez a korosztály lassan inaktívvá válik, az emlékek egyre halványodnak. Még egy markáns változást kell tudomásul venni, ma már az angol a nemzetközi oktatás legfőbb nyelve.

India az egyik legnagyobb diákküldő ország a világon és nem csak a számosság miatt, hanem mert ennek igen komoly hagyományai gyökereznek a múltban. A legkedveltebb célországok: USA, Egyesült Királyság, Ausztrália, Új-Zéland, Dél-Korea és újabban Oroszország. A felsorolásban szereplő országokra jellemző magas árak és magas életviteli költségek mellett jó színvonalú oktatás áll a rendelkezésre, amely nem mindenki számára elérhető, még munkavállalás mellett sem. Európa különös jelentőséggel bír az oktatási piacon történelmi s kultúrtörténeti múltja miatt, de ugyancsak magas belépési költségek jellemzik. Feltörekvő piacként jelentkezik az oktatási üzletben Közép-Kelet-Európa, elsősorban Csehország, a kelet-német régió, korlátozottan Románia és Magyarország. A kínálat hátránya, hogy az oktatás nem anyanyelvi angol környezetben zajlik, de ezt pótolhatja a viszonylag alacsonyabb megélhetési költség, a kulturális különlegességek.

Az elmúlt évek tapasztalatai alapján az alábbi tudományterületek iránt van kereslet Indiából:

- orvos-, fogorvos-, gyógyszerész-, nővérképzés, természettudományok;
- gazdasági, turisztikai, informatikai, különböző műszaki BA és Master diploma;
- agrártudományok;
- különböző művészeti ágak (zene, képző- és iparművészet).

Az alapképzés mellett egyre nagyobb az érdeklődés a posztgraduális és doktori képzések iránt. A hagyományos típusú, intézmények közötti oktatási együttműködés is szerepel a kínálati palettán, a Szegedi Tudományegyetem áprilisban szándéknyilatkozatot írt alá egy indiai posztgraduális felsőoktatási magánintézménnyel azzal a céllal, hogy elmélyítsék menedzserképzési tapasztalataikat, segítség egymást a népek közötti jobb megértésben, valamint elindítsák a

hagyományos diák- és oktatócserét az intézmények között. Ugyancsak jó területe lehet a további együttműködésnek a különböző rövid képzések és nyári egyetemek közös szervezése, kutatási és egyéb tudományos programok tervezése és végrehajtása.

A lehetőségekhez mérten napjainkban igen kevés a Magyarországon tanuló indiai diákok száma. Ennek több oka is van, az alábbiakban felsoroljuk a legnyilvánvalóbb akadályokat:

- igen nehézkes a vízumkiadás (nemcsak az indiaiak számára, más fejlődő országból is);
- problémás a munkavállalás, a diák nem tudja tanulmányi és/vagy életviteli költségeit részben sem kitermelni Magyarországon;
- általában egyedi ajánlatokkal találkoznak (intézményeink egymástól elszigetelt módon keresik a kapcsolatot);
- hiányzik az oktatási kínálatot összefogó, érdemi szervezőmunkát végezni képes állami szervezet;
- a lehetőségekhez mérten alacsony a gazdasági együttműködés szintje.

A vízumkérdés árnyalásához jó tudni, hogy Magyarország évente mintegy 70 indiai diák számára ad ki oktatási vízumot. A diákok Budapesten töltenek néhány hónapot, egy-egy szemesztert, magyar oktatók oktatják őket, magyar vállalatokat/intézményeket látogatnak meg, diplomájukat azonban egy francia magánegyetem szervezésében szerzik meg. A diákok természetesen a francia egyetemi képzés árát fizetik meg, bár kétségtelen, hogy zsebpénzüket Budapesten költik el.

Bár az ösztöndíjprogram kapcsán láthatóan elindult Magyarországon az oktatási portfóliónk szervezett kiaknázása, az egyetemek és más oktatási intézmények közötti kapcsolatépítés nem zajlik ilyen módon. Érdemes lenne – a kutatás-fejlesztés kérdéséhez átvezetve – összegyűjteni az indiai partnerek felé kiajánlható tevékenységeket, kapacitásokat, szabad egyetemi vegyértékeket.

## 4.3. Kutatás-fejlesztés

Bár már 1992-ben nemzetközi szerződést kötött Magyarország és India a tudományos és technológiai együttműködésről, a kapcsolatok ezen a téren komoly fejlesztésre szorulnak. A 2000-es évek második felében több magyar-indiai K+F+I programot koordinált az akkor hatáskörrel rendelkező Nemzeti Kutatási és Technológiai Hivatal (pl. az indiai Tudományos és Technológiai Minisztériummal közösen finanszírozott, úgynevezett tükörpályázati rendszer létezett). Sajnos ezek a programok és közös pályázatok nem hoztak áttörést ezen a gazdasági szempontból is kiemelten fontos területen.

India jelenleg a GDP-jének 1%-át költi kutatás-fejlesztésre, amely alatta marad az EU-átlagának, és a legtöbb fejlett államának, de növekszik és volumene így sem elhanyagolható.

A korábban nyertes pályázatok tematikája alkalmas arra, hogy kiindulási pontként szolgáljon az együttműködési területek feltérképezéséhez:

- környezetvédelem, kiemelten a klímaváltozás hatásainak mérséklésére irányuló megoldások és az ivóvízzel kapcsolatos technológiák;
- a védelmi iparral és biztonságtechnikával összefüggő, főleg elektronikai fejlesztések;
- agrár- és élelmiszeripari technológiai fejlesztések;
- biomassza és geotermális alapú megújuló energia projektek;

Javaslataink elsősorban az együttműködés szervezeti-pénzügyi alapjainak megteremtésére vonatkoznak, az együttműködési területek jobban definiáltak:

- a két ország kormányai közötti megállapodás alapján a két fejlesztési bank között jöjjön létre olyan együttműködés, amely kutatás-fejlesztési alapot hoz létre: ennek nem szükséges nagynak lennie (néhány millió euró), de világos keretrendszert kell mellé rendelni, amely mindkét ország cégei felé nyitott;
- a két országban már jelenlévő cégek (pl. Tata, SMR, Richter) – bizonyos feltételek mellett – részesüljenek külön K+F támogatásban, hogy az adott helyszínen beinduljon a fejlesztési tevékenység is;
- a kutatás-fejlesztési projektek mellé a piacra lépést támogató közös programokat kell elindítani, amelyek akár harmadik piacokat is megcélozhatnak (pl. Balkán vagy DélkeletÁzsia, ahol a két partnernek hagyományosan kiterjedt kapcsolatrendszere van);
- állami segítséget kell rendelni a kutatás-fejlesztési közös projektek disszeminációjához.

## 4.4. Kulturális együttműködés

Ezen a területen hagyományosan jó az együttműködés Magyarország és India között, nem kis mértékben köszönhetően a Delhiben működő Magyar Kulturális Intézetnek, amely sok éve hazánk hídfőállása Indiában.

A kulturális együttműködésnek két új, véleményünk szerint stratégiai szintű területét emelnénk ki, amelynek a gazdasági együttműködés megalapozásában is szerepe lehet:

- **India bekapcsolása a roma integrációs programokba**

Korábban már indult program, amely a hátrányos helyzetű csoportok, elsősorban romák oktatási helyzetét kívánta javítani, és amelyben indiai kormányzati szervek is részt vettek saját jó gyakorlataikat, tapasztalataikat átadva a magyar félnek.

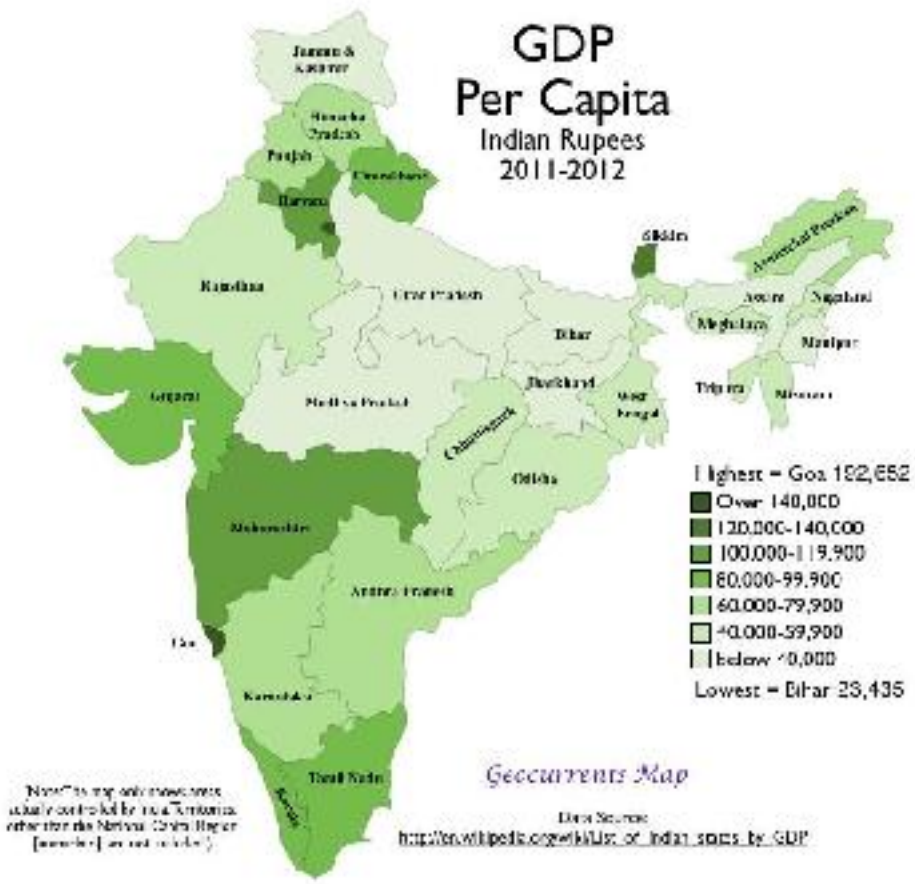
Érdekes lehet megvizsgálni magyar szempontból az alacsonyabb indiai kasztokhoz tartozók integrációjára vonatkozó programokat és törekvéseket azzal együtt, hogy azok nem ültethetők át teljes egészükben a magyar viszonyokra.

- **Sakk-diplomácia**

India nemzeti sportjának számít a sakk, egyben szimbóluma a több ezer éves indiai kultúrának. Magyarország szintén nagyhatalomnak számít ezen a területen, így természetesen adja magát a sakk mint érintkezési pont. A hazai szövetség és indiai partnerei között felmerült, hogy kezdeményezik a magyar nemzeti alaptantervbe illesztését a sakknak mint fejlesztési célú játéknak. Ezt az indiai fél szívesen összekötné egyéb kulturális misszióval, pl. hátrányos helyzetű magyar gyerekek oktatásának támogatásával.

## 5. Magyar-indiai regionális együttműködés

A magyar külgazdasági- és külpolitikai irányítás Kínával kapcsolatban az elmúlt egy-másfél évtizedben már szerzett tapasztalatokat egy hatalmas ország egy-egy kiválasztott régiójával való együttműködésben. Indiával kapcsolatban azonban nagyon csekélyek az ismeretek és nem is olyan egyértelmű, mint észak-keleti szomszédja esetén, hogy melyek a gazdaság fejlődésének számunkra is releváns pontjai.




(India tartományai az egy főre jutó GDP alapján – a sötétebb színnel a magasabb értékek; forrás: wikipedia)

A fenti ábra jól mutatja, hogy nincs nyugat-kelet, észak-dél vagy tengerpart-belső államok gradiens az egy főre jutó GDP-ben Indiára vetítve. Ha tehát az lenne a cél, hogy a legnagyobb vásárlóerővel rendelkező tartományokkal vegye föl Magyarország regionális szinten a kapcsolatot, akkor könnyen téves lenne az építkezés kiindulópontja.

Az India-stratégia megalapozásához inkább azt kell figyelembe venni, hogy mely régiókban működnek a számunkra fontos iparágak központjai, és hogy az adott állam/régió mennyire orientálódik külföld, azon belül is Európa felé.

Ezek alapján a szempontok alapján a szövetségi köztársaság 3 tagállamát és két kiemelt nagyvárost tartunk a magyar-indiai kapcsolatok szempontjából jelen fázisban kulcsfontosságúnak:

- **Delhi:** mint adminisztratív központ, mint a magyar nagykövetség és gazdasági diplomatáink székhelye nem hagyható semmilyen szempontból figyelmen kívül.

  Államközi szerződések, legmagasabb szintű látogatások nem valósíthatóak meg folyamatos delhi jelenlét nélkül

- **Mumbai:** nem véletlenül tervezi a magyar kormányzat a mumbai hivatalos jelenlét bővítését, gazdasági szakdiplomata kiküldését az India gazdasági-pénzügyi középpontjának és főleg a kereskedelem egyértelmű központjának számító városba.

A városban nagyon kiélezett a verseny, csak tőkeerős és nagyon tudatos magyar vállalkozások lehetnek sikeresek.

- **Karnataka**: a Mumbait körülvevő államok egyike (a teljes lakosság 17%-a itt él, a legnépesebb államok között van), Bangalore, az állam fővárosa pedig a világ egyik legnagyobb IT-központjai közé emelkedett az elmúlt 10 évben. Nagy részben ennek a szolgáltatás-portfóliónak köszönhetően Karnataka büszkélkedhet a legnagyobb GDP növekedéssel az indiai tagállamok közül az elmúlt 10 évben.

  Az IT-szektor és a szolgáltatásexport fejlettsége mellett magyar szempontból még egy körülmény teszi Karnataka államot az első megcélzandó régiók közé: a legnagyobb állami tulajdonú vállalatok (pl. repülőgépipar, védelmi ipar) és kutatási intézmények (pl. Central Food Research Organization) is itt találhatóak Indiában. A magas szintű tárgyalások és a gazdasági vegyes bizottság tematikájába érdemes lenne beemelni magyar beszállítók bejuttatását ezen vállalatokba és intézményekbe

  A KüM információi szerint Karnataka állam és Magyarország gazdasági együttműködési megállapodást (GEM) készít elő, azonban a bonyolult indiai közigazgatási szabályok miatt ennek aláírására nem biztos, hogy sor kerülhet. (Szuverén állam és indiai tartomány közötti nemzetközi szerződést nem feltétlen enged a helyi közjog.)

- **Gujarat**: az állam tradicionálisan a nagyvállalatok otthona, így volt ez már a brit fennhatóság idején is. Ahmedabad, az állam fővárosa 2010-ben a Forbes magazin listája szerint (két kínai mögött) a világ 3. leggyorsabban növekvő városa volt. A magyar lehetőségek számára különösen az érdekes, hogy 10% fölötti évtizedes agrárnövekedést produkált az elmúlt dekádban, ami egyedülálló a világon. Folyamatosan keresik a helyi gazdálkodók a legújabb technológiákat, most már nemcsak növénytermesztésben, hanem állattenyésztésben is (példaként említhető a nemrég létrejött Gujarat Dairy Development Co. nevű óriáscég). Az állam ipara is folyamatosan fejlődik és fizikai elhelyezkedése miatt is nyitott nyugat felé.

- **Haryana**: az észak-nyugati állam tradicionálisan orientálódik Európa felé, emellett az egyik leggazdagabb: az egy főre jutó GDP a harmadik legnagyobb Indiában. Elsősorban a könnyűipara fejlett: textilipar, papírgyártás, élelmiszeripar (pl. Ázsia legnagyobb cukorgyára itt található). A magyar vállalatoknak a környezetvédelmi technológiákban, a könnyűiparhoz kapcsolódó gépgyártás terén vannak lehetőségeik. Haryana több multinacionális vállalat indiai központjának is helyet ad (pl. a nálunk is aktív Nokia Siemens Networksnek, a Huaweinek, illetve itt van a Tata Consultancy Services székhelye is). Nem csupán export, hanem befektetési oldalról is Haryana az egyik kapu India felé.

A fentiekkel kapcsolatban érdekes felvetés lehet, hogy érdemes-e a magyar kapcsolatépítést a központi kormányzati szintnél lejjebb is folytatni? Véleményünk szerint a méretkülönbség egy indiai állam és egy magyar megye között ugyan jelentős, de a különleges figyelem és a helyi

problémák azonosságai miatt a kapcsolatépítésnek ez a szintje is releváns lehet. Egyelőre kevés példát tudunk ilyen megye-indiai állam közötti együttműködésre, de pl. a Csongrád megyei közgyűlés elnöke felvette a kapcsolatot Haryana állam delhi főmegbízottjával és elindult a párbeszéd, amely szeptemberben egy magyar-indiai konferencián folytatódik majd Szegeden, és megújuló energia, felsőoktatási és feldolgozóipari együttműködésekben realizálódhat a jövőben.

# 6. Összegzés és javaslatok a magyar indiai gazdasági kapcsolatok továbbfejlesztésére

Összességében elmondható, hogy a magyar-indiai kapcsolatok továbbfejlesztése a magyar gazdaság számára megkerülhetetlen. A múltbeli, kiemelkedően jónak mondható gazdasági kapcsolatrendszer jó alapot szolgáltat arra, hogy új perspektívákat mutassunk be partnereinknek, új típusú projekteket valósítsunk meg egymás országaiban és harmadik piacokon.

A fentiekben részletesen bemutattuk mindazt, amit a magyar kis- és középvállalkozások és az oktatási intézmények tudásban, innovációban, szakértelemben nyújtani képesek az indiai félnek. Ezek jó része az indiai piacon objektív szükségszerűség, olyat kínálunk, amire az indiai félnek valós igénye van. Ennek ellenére rendkívül kevés információ és vállalkozás jut el Indiába. A magyar kis- és középvállalkozások egyrészt tőkeszegények, másrészt nehezen képesek menedzselni a világ másik felével való üzleti kapcsolatok kiteljesítését. Sok esetben az érdeklődő indiai fél is elbizonytalanodik, ha a tárgyaló fél nem kellő jártasságával szembesül.

**Állami védőernyő, hatékonyabb segítség**

Véleményünk szerint szükség van olyan közegre, közvetítőre, régi kifejezéssel élve állami külkereskedelmi tevékenységet végző vállalatra/intézményre/non-profit szervezetre, amely képes arra, hogy összefogja az érdekelt kis- és középvállalkozásokat, vezesse és irányítsa tárgyalásaikat, önfenntartó érdekeltségi alapon. A kereskedőház jellegű tevékenységet elsősorban itthon kell intézményesíteni. Az indiai partner számára is bizonyosságot jelent, ha állami háttér és biztonsági szűrő áll az ajánlott tevékenység vagy projekt mögött. A külkereskedelmi vállalat jellegű intézmény nem helyettesíti és nem helyettesítheti a HITA-t, mert eredendően más a funkciója, közvetlenül az eladást/értékesítést segíti, érdekeltségi alapon. Ez a téma sokkal részletesebb kifejtést igényel és jelen tanulmány határain messze túlnyúlik. Itt csak jelezzük, hogy a magyar vállalkozásoknak ahhoz, hogy a kormány keleti nyitás politikáját megtöltsék érdemi üzletekkel, szükségük van az eddiginél közvetlenebb jellegű intézményi és hathatósabb anyagi támogatásra.

**Felhasznált irodalom**


1. Magyar Külügyi Intézet / Orient munkacsoport / Vitaindító vázlat
   Dél–Ázsia lehetőségei és kihívásai a 21. század elején a magyar külpolitika szemszögéből
2. Magyar Külügyi Intézet / Elemzések – E – 2013/2
   Fazekas Béla: A Délkelet-ázsiai Nemzetek Szövetségének 21. csúcstalálkozója
3. Indiai Köztársaság Budapesti Nagykövetségének szakmai tájékoztatói
4. KüM felkészítője Csongrád megye delegációja számára, 2013. április
5. HITA szakmai anyagok
6. NIH szakmai anyagok
7. MKIK Gazdaság- és Vállalkozáskutató Intézet/ Indiai Köztársaság/ Üzletkötés és vállalatalapítás – tudnivalók magyar vállalkozók számára/ 2013 http://www.mkik.hu/upload/mkik/nemzetkozi/orszagtanulmanyok/india_131120.pdf
8. Népszava/ India Budapesten – konferencia az indiai-magyar gazdasági kapcsolatok ösztönzésére/ beszámoló/2011 http://nepszava.hu/cikk/488981-india-budapesten---konferencia-az-indiai-magyar-gazdasagi-kapcsolatok-osztonzesere?print=1
9. Dr. Jeney László: A „Feltörekvő Óriás”: Dél-Ázsia. Egyetemi jegyzet, 2013/2014
10. Egyéb internet: wikipedia, incredibleindia.com, turizmus.com