

Speech by Ambassador at the event hosted by Chamber of Commerce and Industry, Szabolcs-Szatmár-Bereg County, Nyíregyháza

March 25, 2026

Jó reggelt kívánok. Good morning, distinguished CEOs, industry leaders, and honored guests.

It is my profound privilege to address this esteemed gathering today as the Ambassador of India to Hungary. We stand at a highly consequential juncture in global commerce, a moment that demands bold strategies and resilient partnerships. Today, I want to guide you through the narrative of our presentation: "Doing Business with an Emerging India."

When European business leaders look East, they are often confronted with a mix of immense opportunity and preconceived notions. Today, we must systematically address the myths and realities of operating in emerging markets. To truly understand the reality of India, one might borrow a fundamental principle from physics: momentum is the product of mass and velocity. When we analyze India's economic momentum today, it is precisely that—the sheer mass of our demographic scale multiplied by the unprecedented velocity of our digital and technological leap-frogging.

In the Indian context, size matters; our massive scale subsumes complications. We are a nation of 1.4 billion people, with 55% of our population below the age of 35. To comprehend this demographic dividend, consider this simple analogy: a million seconds is about 11 days, whereas 1 billion seconds is about 31.5 years. That is the staggering magnitude of the consumer base and workforce we are discussing. You can witness this systemic scale physically; one need only look at our infrastructure development, which currently includes 28 massive, ongoing Metro rail projects across the nation.

But mass alone is static without velocity. India is moving at an unprecedented speed, capturing late-adopter advantages. Our mobile phone user base skyrocketed from 600 million to 1 billion in a mere five years. Today, our digital payment adoption rate stands at 87%, contrasting sharply with the global average of 64%. Furthermore, this rapid evolution is supported by robust, predictable systems. While cultural differences certainly exist, they are important but not paramount. We operate firmly on global standards, underpinned by a strong rule of law, and the widespread use of English functions as the undeniable language of profit for international businesses operating within our borders.

Why does India matter to your corporate strategy right now? We are currently the world's fourth-largest economy, and we are on a definitive trajectory to become the world's third-largest economy by 2030, boasting 1.44 billion digital-savvy, skilled citizens. This represents a vast consumer market where 65% of the population is under 35. This growth is fundamentally driven by domestic demand, fueled by a rapidly expanding middle class that is currently 583 million strong.

We have actively cultivated a transparent regulatory ecosystem, ensuring stability that has attracted over \$1 trillion in Foreign Direct Investment since 2000. Sweeping, business-friendly reforms—including the Goods and Services Tax, the Insolvency and Bankruptcy Code, and single-window clearances—have drastically reduced

compliance burdens. We have built a robust digital infrastructure featuring Aadhaar, UPI, DigiLocker, and BharatNet. Because of this foundation, our digital economy is projected to reach \$1 trillion by 2030. These efforts are amplified by flagship government initiatives such as Production Linked Incentives, Make in India, and Startup India, all supported by a highly skilled, cost-effective STEM talent pool.

For our Hungarian partners, this potential is supercharged by the India-EU Free Trade Agreement, recognized as the "Mother of All Deals". Concluded in January 2026, this historic agreement creates a unified economic zone of 2 billion people accounting for 25% of global GDP. It brings unprecedented tariff liberalization, eliminating duties on 99.5% of Indian exports to the EU and 97% of EU exports to India. This shift is projected to save European exporters up to €4 billion annually in duties. It offers highly streamlined compliance by introducing innovations like the self-certified Statement on Origin, drastically reducing customs red tape. Ultimately, it cements supply chain resilience, giving EU member states a legally secure environment to permanently diversify their manufacturing under the "Plus One" strategy.

This brings us to a crucial pivot in our presentation, focusing deeply on how you can tangibly integrate with this growth. Let us focus heavily on the strategic opportunities of "Buying from India." For European enterprises looking to build supply chain resilience, India is the premier destination for the "China Plus One" diversification strategy. We are a top global supplier with an incredibly diverse product range. Our top ten export product categories include refined petroleum, pharmaceuticals, textiles, organic chemicals, gems and jewelry, agricultural products, automobiles, IT services, spices, and footwear.

Procuring from India allows Hungarian companies to access highly skilled professionals and advanced manufacturing at significantly lower rates. You achieve enhanced supply chain resilience and gain direct access to a broad, innovative supplier base. Government initiatives have actively improved our port infrastructure and production capabilities, while simplified customs clearances have made the entire export cycle faster and more transparent than ever before.

But how do you practically execute this sourcing strategy? We recommend a rigorous, step-by-step approach to guarantee success. First, you must clearly define your requirements. India is vast, and manufacturing is highly clustered by region. You must conduct detailed market research to understand regional specializations—whether you are looking for precision engineering in Pune, textiles in Gujarat, or IT services in Bengaluru. Second, you must focus on meticulous supplier identification and vetting. Do not rely solely on internet searches. Utilize established B2B portals, attend targeted trade shows, and employ professional sourcing agents to generate a verified shortlist. You should prioritize export-oriented suppliers and meticulously check for international certifications like ISO standards.

To find these trusted partners, you can rely on the Federation of Indian Export Organisations, which acts as the apex trade promotion body. Furthermore, you should directly connect with our industry-specific Export Promotion Councils, such as the Engineering Export Promotion Council or the Pharmexcil for pharmaceuticals, which maintain directories of fully verified, export-ready manufacturers.

The third step is rigorous quality assurance. Never skip this. Request product samples, conduct in-person or third-party factory audits, and establish crystal-clear Quality Control standards directly within your contract terms. Fourth, enter negotiations with a focus on long-term relationships rather than purely transactional, one-off discounts. Negotiate price, payment terms, and delivery timelines, and clearly utilize standardized Incoterms to clarify logistical responsibilities. Finally, ensure stringent logistics and compliance management by partnering with experienced freight forwarders who understand both Indian export protocols and European Union customs regulations.

Now, let us flip the lens and examine the immense potential of "Selling in India." We possess a massive consumer base that is experiencing a historic rise in disposable incomes. The rising aspirations of our people are undeniable: by 2030, nearly 80% of our households are projected to belong to the middle-income bracket, which will account for 75% of the nation's total consumer spending. Consequently, aggregate consumer spending in India is expected to rise to an astounding \$5.2 trillion by 2031.

However, successfully selling in India requires a highly nuanced, hyper-localized strategy. You absolutely must not treat India as a single, homogenous market. You must tailor your products, your branding, and your pricing to specific regional tastes, local languages, and distinct income brackets. It is crucial to remember that India is a fiercely price-sensitive environment. High-end European products must either explicitly justify their premium cost through undeniable value or be intelligently optimized for a more competitive price point.

To achieve this, you must build strategic local partnerships. Establishing Joint Ventures or robust local distributor networks with established Indian companies is the most effective way to seamlessly navigate our complex regulatory landscapes, challenging logistics, and intricate distribution channels. Furthermore, you must boldly utilize India's explosive e-commerce ecosystem. Leveraging major online marketplaces allows you to efficiently test the market, build brand recognition, and bypass traditional brick-and-mortar distribution bottlenecks. Digital marketing focused heavily on mobile platforms is not just an option; it is essential, as the vast majority of our consumption is now mobile-first. Ultimately, establishing a dedicated physical presence—whether a Liaison Office, a Branch Office, or a Wholly Owned Subsidiary—builds immense brand trust and radically improves your supply chain efficiency.

For the financial leaders among us looking at capital allocation, the macroeconomic data for investing in Indian equity is extraordinarily compelling. India is forecasted to grow at around 6-8% annually, demonstrating immense structural resilience. Our stock market has surged, expanding over six times in size to reach USD 5.4 trillion, making it the second-largest among emerging markets. Historically, over the past decade, the NSE Nifty 50 index has delivered an average annual return of 14.8%, consistently outperforming global benchmarks. You can access these returns through Foreign Portfolio Investment for direct market access, or via Exchange Traded Funds and Mutual Funds for rapid, liquid diversification.

However, to truly capture exponential value, we strongly encourage you to invest directly through Foreign Direct Investment. FDI in India offers European investors unparalleled strategic advantages for long-term growth and market dominance. It allows you to align directly with the "Make in India" initiative, benefiting from generous incentives for local manufacturing. Crucially, FDI ensures that you maintain full

operational control and the direct legal protection of your Intellectual Property. Growth in India's FDI inflows recently saw a remarkable 26% increase, reaching \$42.1 Billion in the first half of the fiscal year.

Understanding our FDI routes is refreshingly straightforward. The vast majority of investments fall under the Automatic Route. Under this framework, European investors do not require any prior approval from the Government of India; you simply notify the Reserve Bank of India within 30 days of receiving your investment funds. This remarkably open route applies to almost all manufacturing sectors, including automotive and electronics, as well as services like IT and real estate, where up to 100% FDI is frequently permitted. To establish this presence, European firms typically opt for a Wholly Owned Subsidiary to ensure full control and limited liability, or a Joint Venture to deeply leverage existing domestic market knowledge.

The strength of India-Hungary relations stands as a powerful testament to this potential. Building a transnational business is much like composing poetry; it requires a disciplined structure, an intuitive rhythm, and above all, the patience to find the perfect resonance with your audience. We have found that resonance with Hungary. Our bilateral trade volumes have consistently surpassed €1 billion since 2023. Indian companies have confidently invested over USD 3 billion in Hungary, contributing heavily to your industrial landscape with major players like Apollo Tyres, TCS, Sun Pharma, and SMP.

A defining example of this two-way synergy is the Gedeon Richter case, which perfectly illustrates how to leverage India for global competitiveness. This leading Hungarian pharmaceutical giant strategically operates a 100% export-oriented manufacturing facility in Vapi, Gujarat. India serves as an indispensable strategic production base for Richter to access global markets, massively benefiting from India's large-scale formulation capacity and regulatory expertise. This ecosystem directly enables Richter to reduce production costs while flawlessly meeting international regulatory standards. As a result, their first half 2025 pharma revenues reached an impressive HUF 458 billion, reflecting an 8% year-on-year growth. This proves beyond a doubt that Hungarian companies can successfully leverage India's strengths for cost-effective, large-scale production targeting global markets.

Underpinning all of this incredible momentum is the undeniable fact that innovation drives growth in India. The sheer volume of our total patent filings doubled between 2018 and 2023, reaching an astonishing 64,480. We proudly hold the 39th rank in the Global Innovation Index. Consider the Unified Payments Interface, which processes a staggering monthly volume of 4.52 billion transactions, revolutionizing digital finance on a global scale. Our physical infrastructure is equally dynamic; the indigenous Vande Bharat electric trains hit maximum speeds of 160 kilometers per hour, offering a massive reduction in travel time, with 156 trains already fully operational across the country.

As I bring this address to a close, I wish to leave you with our absolute rules of success for operating in India. First, intimately know your business plan and clearly define your exit strategy from day one. Invest deeply and unreservedly in meticulous market research, focus heavily on expertly identifying your local partners, and ensure the uncompromising quality of the information you act upon. Proactively avail local networks to successfully navigate the commercial landscape.

You must intelligently leverage India's unique global proposition of delivering high quality at highly competitive costs. Remember this vital statistic: the hourly manufacturing labor cost in India averaged merely 92 cents, compared to \$3.52 in China. Maintain acute local awareness and deeply integrate your operations with the Make in India initiative. Always understand that India is a fiercely price-sensitive market that absolutely demands competitive pricing, and recognize that our government policies strongly and enthusiastically encourage local manufacturing.

Above all else, I urge you to be patient. Adapting to our rapidly changing consumer behavior requires a dedicated, incremental, and decisively long-term mindset. But the financial reward for this patience is sustainable, market-beating returns over longer horizons. The historical data is abundantly clear: the average value for India market returns between 1984 and 2020 was an incredible 19.16%. This vastly and consistently outperforms the world average of 12.02%.

The economic doors of India are wide open, and the strategic opportunities are truly unprecedented. The Embassy of India in Budapest stands absolutely ready to assist you in bridging these two great nations and turning this shared momentum into shared prosperity.

Thank you for your time, your bold vision, and your enduring partnership.

Nagykövet úr beszéde a Szabolcs-Szatmár-Bereg Vármegyei Kereskedelmi és Iparkamara eseményén Nyíregyháza

2026. március 25.

Tisztelt vezérigazgatók, ipari vezetők és vendégek, jó reggelt kívánok!

Megtisztelő számomra, hogy ma India magyarországi nagyköveteként szólhatok ehhez a tekintélyes közönséghez. A globális kereskedelem egy rendkívül fontos fordulópontján állunk, egy olyan pillanatban, amely határozott stratégiákat és rugalmas partnerségeket igényel. Ezért ma szeretném végigvezetni Önöket a „Doing Business with an Emerging India” című prezentációnkon.

Az európai üzleti vezetők gyakran szembesülnek hatalmas lehetőségek és előítéletek keverékével, amikor kelet felé fordulnak. Ezért ma szisztematikusan kell foglalkoznunk a feltörekvő piaci tevékenységek mítoszaival és valóságával. Ahhoz, hogy valóban megértsük India valós helyzetét, érdemes a fizika egyik alapelvét idézni: a tömeg és a sebesség szorzatának eredménye a lendület. Ha India mai gazdasági lendületét elemezzük, pontosan ez a helyzet: az említett lendület pont a demográfiai méretünk hatalmas tömegének és a digitális és technológiai ugrásszerű fejlődésünk példátlan sebességének szorzata.

Indiai viszonylatban a nagyság számít, és hatalmas kiterjedtségünk bonyolult kihívásokat állít eléink. Egy 1,4 milliárd fővel rendelkező nemzet vagyunk, mely lakosságának 55%-a 35 év alatti. Ahhoz, hogy felfogjuk ezt a demográfiai előnyt, vegyünk egy egyszerű példát: egymillió másodperc körülbelül 11 napnak, míg egymilliárd másodperc körülbelül 31,5 évnek felel meg. Ez az a megdöbbentő nagyságrend, amelyről a fogyasztói bázis és a munkaerő tekintetében beszélünk. Ezt a rendszerszintű kiterjedést fizikailag is megfigyelhetjük; elég csak az infrastruktúra-fejlesztésünkre tekinteni: jelenleg 28 hatalmas, országszerte zajló metróépítési projekt van folyamatban.

De a tömeg sebesség nélkül statikus. India viszont példátlan sebességgel halad előre, kihasználva a 'late adopter' pozíciójának előnyeit. Mobiltelefon-felhasználói bázisunk mindössze öt év alatt 600 millióról 1 milliárdra ugrott. Ma a digitális fizetések elterjedtsége 87%, ami éles kontrasztot állít a globális átlaggal szemben, amely csupán 64%. Ezenkívül ezt a gyors fejlődést robusztus, kiszámítható rendszerek támogatják, és bár kulturális különbségek természetesen léteznek és fontosak is, de nem elsődlegesek. Működésünk szigorúan a globális szabványokon alapul, melyeket a jogállamiság szilárd alapjai támasztanak alá, emellett pedig az angol nyelv széles körű használata vitathatatlanul a határainkon belül működő nemzetközi vállalkozások üzleti nyelveként szolgál.

De miért olyan fontos India az Önök vállalati stratégiájában? Azért, mert jelenleg a világ negyedik legnagyobb gazdasága vagyunk, és biztos úton haladunk afelé, hogy 2030-ra 1,44 milliárd digitális ismeretekkel rendelkező, szakképzett polgárral a világ harmadik legnagyobb gazdaságává váljunk. Ez pedig egy hatalmas fogyasztói piacot jelent, ahol a lakosság 65%-a 35 év alatti. Ezt a növekedést alapvetően a belföldi kereslet hajtja, amelyet a jelenleg 583 millió fős, rohamosan bővülő középosztály táplál.

Átlátható szabályozási ökoszisztémát ápoltunk aktívan a stabilitás biztosításának érdekében, amely 2000 óta több mint 1 billió dollárnyi közvetlen külföldi tőkebefektetést (FDI) vonzott be. Az átfogó, üzletbarát reformok drasztikusan csökkentették a megfelelési terheket – beleértve az *árúk és szolgáltatások adóját*, a *fizetésképtelenségi és csődtörvényt*, valamint az *egyablakos engedélyezési rendszert*. Robusztus digitális infrastruktúrát építettünk ki, amelynek részei az *Aadhaar*, a *UPI*, a *DigiLocker* és a *BharatNet*. Ennek az alapnak köszönhetően digitális gazdaságunk várhatóan 2030-ra eléri az 1 billió dollárt. Ezeket az intézkedéseket olyan kiemelt kormányzati kezdeményezések erősítik, mint a „*Make in India*” és a „*Startup India*”, melyek valójában „termeléshez kötött ösztönzők”. Ezeket pedig magasan képzett, költséghatékony STEM-diplomás talent pool támogatja.

A magyar partnereink számára ezt a lehetőséget tovább erősíti a „megállapodások anyjának” tartott India–EU szabadkereskedelmi megállapodás. A 2026 januárjában megkötött, történelmi jelentőségű megállapodás a globális GDP 25%-át adó 2 milliárd fős egységes gazdasági övezetet hoz létre. A megállapodás példátlan mértékű vámliberalizációt hoz magával: eltörli az EU-ba irányuló indiai export vámjainak 99,5%-át, valamint az Indiába irányuló uniós export 97%-át. Ez a változás várhatóan évente akár 4 milliárd eurót is megtakarít az európai exportőröknek. Az innovatív, öngazoló származási nyilatkozat bevezetésével jelentősen egyszerűsödik a szabályozási követelmények betartása, drasztikusan csökkentve a vámügyi bürokráciát. Végül soron megerősíti az ellátási lánc rugalmasságát, jogilag biztonságos környezetet teremtve az EU-tagállamok számára, hogy a „Plus One” stratégia keretében tartósan diverzifikálják gyártási tevékenységüket.

Most pedig elérkeztünk előadásunk egyik kulcsfontosságú pontjához, ahonnan már arra fogunk összpontosítani, hogy Önök hogyan tudnak részeseivé válni ennek a növekedésnek. Fókuszáljunk a „Vásároljon Indiából” témakör stratégiai lehetőségeire. Azok számára az európai vállalkozások számára, amelyek az ellátási lánc rugalmasságát szeretnék fejleszteni, a „China Plus One” diverzifikációs stratégia első számú célpontja maga India. Mi a világ egyik vezető beszállítója vagyunk, hihetetlenül sokszínű termékvalasztékkal. A tíz legfontosabb exporttermék-kategóriánk közé tartoznak a finomított kőolajtermékek, a gyógyszerek, a textilárúk, a szerves vegyi anyagok, a drágakövek és ékszerek, a mezőgazdasági termékek, az autók, az informatikai szolgáltatások, a fűszerek és a lábbelik.

Az Indiából történő beszerzés lehetővé teszi a magyar vállalatok számára, hogy jelentősen alacsonyabb áron jussanak hozzá magasan képzett szakemberekhez és fejlett gyártási lehetőségekhez. Így javíthatják az ellátási lánc rugalmasságát, és közvetlen hozzáférést nyerhetnek egy széles körű, innovatív beszállítói bázishoz. A kormányzati kezdeményezések aktívan javították kikötői infrastruktúránkat és termelési kapacitásainkat, míg az egyszerűsített vámkezelés az egész exportciklust gyorsabbá és átláthatóbbá tette, mint valaha.

De hogyan valósítható meg ez a beszerzési stratégia a gyakorlatban? A siker garantálása érdekében egy szigorú, lépésről lépésre felépített megközelítést javasolunk. Először is egyértelműen meg kell határozni az igényeket. India hatalmas ország, és a gyártás nagymértékben régiók szerint koncentrálódik. Részletes piackutatást kell végezni a regionális sajátosságok megismerése érdekében – függetlenül attól, hogy precíziós gépgyártást keres Pune-ban, textilipari termékeket

Gudzsarátban, vagy informatikai szolgáltatásokat Bengaluruban. Másodszor, a beszállítók gondos kiválasztására és átvilágítására kell összpontosítani. Ne támaszkodjanak kizárólag az internetes keresésekre. Használják a bevált B2B portálokat, vegyenek részt célzott szakkiállításokon, és vegyenek igénybe professzionális beszerzési ügynököket, hogy hitelesített jelöltlistát állíthassanak össze. Emellett elsőbbséget kell adni az exportorientált beszállítóknak, és gondosan ellenőrizni kell az olyan nemzetközi tanúsítványokat, mint az ISO-szabványok.

A megbízható partnerek megtalálásához támaszkodhatnak az Indiai Export Szervezetek Szövetségére (FIEO), amely a legfőbb kereskedelemfejlesztési szerv. Ezenkívül közvetlenül kapcsolatba kell lépni az olyan iparág-specifikus exportfejlesztési testületekkel, mint például az *Engineering Export Promotion Council* vagy a gyógyszeripari *Pharmexcil*, amelyek teljesen ellenőrzött, exportra kész gyártók névjegyzékét tartják nyilván.

A harmadik lépés a szigorú minőségbiztosítás. Ezt soha ne hagyja ki! Kérjen termékmintákat, végezzen személyes vagy harmadik fél által végzett gyárellenőrzéseket, és közvetlenül a szerződési feltételekben határozzon meg egyértelmű minőség-ellenőrzési szabványokat. Negyedszer, a tárgyalások során a pusztán tranzakciós, egyszeri kedvezmények helyett a hosszú távú kapcsolatokra összpontosítson. Tárgyaljon az árról, a fizetési feltételekről és a szállítási határidőkről, illetve a logisztikai felelősségek tisztázása érdekében alkalmazza egyértelműen a szabványosított Incoterms-feltételeket. Végül gondoskodjon szigorú logisztikai és megfelelőségi menedzsmentről azáltal, hogy olyan tapasztalt szállítmányozókkal állapodik meg, akik ismerik mind az indiai exportprotokollokat, mind az Európai Unió vámelőírásait.

Most pedig fordítsunk nézőpontot, és vizsgáljuk meg az „Értékesítés Indiában” hatalmas potenciálját. Hatalmas fogyasztói bázissal rendelkezünk, amelynek rendelkezésre álló jövedelme történelmi mértékben növekszik. Népünk növekvő törekvései tagadhatatlanok: 2030-ra a háztartások közel 80%-a várhatóan a középső jövedelmi kategóriába fog tartozni, amely az ország teljes fogyasztói kiadásainak 75%-át fogja kitenni. Következésképpen az indiai összesített fogyasztói kiadások várhatóan 2031-re elképesztő 5,2 billió dollárra emelkednek.

Az indiai piacon való sikeres értékesítéshez azonban rendkívül kifinomult, lokalizált stratégia szükséges. Semmiképpen sem szabad Indiát egyetlen, homogén piacként kezelni. A termékeket, a márkáépítést és az árazást az egyes régiók sajátos ízlésvilágához, a helyi nyelvekhez és a különböző jövedelmi kategóriákhoz kell igazítani. Fontos szem előtt tartani, hogy India rendkívül érzékeny piac. A csúcsmínőségű európai termékeknek vagy vitathatatlan minőséggel kell igazolniuk a prémium árkatagóriáikat, vagy pedig intelligensen kell optimalizálniuk azokat egy versenyképesebb árszint elérése érdekében.

Ehhez stratégiai-helyi partnerségeket kell kiépíteni. A leghatékonyabb módja, hogy zökkenőmentesen boldoguljanak a bonyolult szabályozási környezetben, a kihívásokkal teli logisztikában és a bonyolult forgalmazási csatornáknak, ha közös vállalkozásokat vagy szilárd helyi forgalmazói hálózatokat hoznak létre a már befutott indiai vállalatokkal. Ezen felül bátran ki kell használni India robbanásszerűen fejlődő e-kereskedelmi ökoszisztémáját. A kiterjedt online piacterek kihasználásával hatékonyan tesztelheti a piacot, növelheti a márka ismertségét, és megkerülheti a

hagyományos fizikai üzletek szűk forgalmazási keresztmetszeteit. A mobil platformokra erősen összpontosító digitális marketing nem csupán egy lehetőség, hanem elengedhetetlen, mivel fogyasztásunk túlnyomó többsége ma már mobil-orientált. Legvégül pedig a fizikai jelenlét – legyen az *Liaison Office (LO)*, *Branch Office (BO)* vagy *teljes tulajdonú leányvállalat* – hatalmas márka-bizalmat épít ki, és radikálisan javítja az ellátási lánc hatékonyságát.

Az indiai részvényekbe történő befektetéssel kapcsolatos makrogazdasági adatok rendkívül vonzóak a tőkeallokációval foglalkozó pénzügyi vezetők számára. India éves gazdasági növekedése az előrejelzések szerint 6–8% körül mozog, ami hatalmas strukturális rugalmasságról árulkodik. Részvénytőzsdénk robbanásszerűen növekedett: mérete több mint hatszorosára, 5,4 billió dollárra nőtt, ezzel a feltörekvő piacok között a második legnagyobbá vált. Az elmúlt évtizedben az NSE Nifty 50 index átlagosan 14,8%-os éves hozamot ért el, folyamatosan felülmúlva a globális referenciaértékeket. Ezekhez a hozamokhoz közvetlen piaci hozzáféréssel, külföldi portfólióbefektetések keresztül, vagy gyors, likvid diverzifikáció érdekében tőzsdén kereskedett alapokon és befektetési alapokon keresztül juthat hozzá.

Azonban az exponenciális érték valódi kiaknázása érdekében erősen javasoljuk, hogy közvetlenül, külföldi közvetlen befektetés (FDI) útján fektessen be. Az indiai FDI páratlan stratégiai előnyöket kínál az európai befektetőknek a hosszú távú növekedés és a piaci dominancia terén. Lehetővé teszi, hogy közvetlenül becsatlakozzon a „Make in India” kezdeményezésbe, kihasználva a helyi gyártás számára biztosított nagylelkű ösztönzőket. Döntő fontosságú, hogy az FDI biztosítja a teljes működési ellenőrzés fenntartását és a szellemi tulajdon közvetlen jogi védelmét. Az Indiába áramló FDI-k volumene a közelmúltban figyelemre méltó, 26%-os növekedést mutatott, és a pénzügyi év első felében elérte a 42,1 milliárd dollárt.

Az FDI-k útvonalainak megértése meglepően egyszerű. A befektetések túlnyomó többsége az automatikus útvonal alá tartozik. Ezen keret alapján az európai befektetőknek nincs szükségük az indiai kormány előzetes jóváhagyására; csupán értesíteniük kell az Indiai Központi Bankot a befektetési források beérkezéséről számított 30 napon belül. Ez a rendkívül nyitott útvonal szinte az összes gyártási ágazatra vonatkozik, beleértve az autóipart és az elektronikát, valamint olyan szolgáltatási szektorokat, mint az IT és az ingatlanpiac, ahol gyakran akár 100%-os FDI is megengedett. Jelenlétük megteremtése érdekében az európai cégek általában teljes tulajdonú leányvállalatot választanak a teljes ellenőrzés és a korlátozott felelősség biztosítása érdekében, vagy közös vállalkozást, hogy a lehető legjobban kihasználják a meglévő hazai piaci ismereteket.

Az indiai–magyar kapcsolatok ereje e potenciál hatékony bizonyítéka. A transznacionális üzleti tevékenység felépítése sokban hasonlít a versíráshoz: fegyelmezett szerkezetet, intuitív ritmust és mindenekeelőtt türelmet igényel, hogy megtalálja a tökéletes összhangot a közönségével. Mi megtaláltuk ezt az összhangot Magyarországgal. Kétoldalú kereskedelmi forgalmunk 2023 óta folyamatosan meghaladja az 1 milliárd eurót. Az indiai vállalatok magabiztosan több mint 3 milliárd dollárt fektettek be Magyarországon, jelentősen hozzájárulva az ipari környezethez olyan nagyvállalatokkal, mint az Apollo Tyres, a TCS, a Sun Pharma és az SMP.

Ennek a kétirányú szinergiának egyik legjellemzőbb példája a Richter Gedeon esete, amely tökéletesen szemlélteti, hogyan lehet Indiát a globális versenyképesség

érdekében kiaknázni. Ez a vezető magyar gyógyszeripari óriásvállalat stratégiai szempontból 100%-ban exportorientált gyártóüzemet működtet Vapiban, Gudzsarát államban. India a globális piacokhoz való hozzáféréshez elengedhetetlen stratégiai gyártási bázisként szolgál a Richter számára, miközben a vállalat hatalmas mértékben profitál India nagyméretű gyártási kapacitásából és szabályozási szakértelméből. Ez az ökoszisztéma közvetlenül lehetővé teszi a Richter számára, hogy csökkentse a gyártási költségeket, miközben hibátlanul megfelel a nemzetközi szabályozási előírásoknak. Ennek eredményeként 2025 első félévében gyógyszeripari bevétele elérte a lenyűgöző 458 milliárd forintot, ami 8%-os növekedést jelent az előző év azonos időszakához képest. Ez kétségtelenül bizonyítja, hogy a magyar vállalatok sikeresen felhasználhatják India erősségeit a globális piacokra irányuló, költséghatékony, nagyméretű gyártáshoz.

Mindezt a hihetetlen lendületet az a tagadhatatlan tény támasztja alá, hogy Indiában az innováció hajtja előre a növekedést. A benyújtott szabadalmi bejelentések össz mennyisége 2018 és 2023 között megduplázódott, és megdöbbentő módon, 64 480-ra emelkedett. Büszkén állunk a 39. helyen a Globális Innovációs Indexen. Vegyük például az *Unified Payments Interface*-t, amely havonta elképesztő mennyiségű, 4,52 milliárd tranzakciót dolgoz fel, és ezzel globális szinten forradalmasítja a digitális pénzügyeket. Fizikai infrastruktúránk ugyanolyan dinamikus: a hazai gyártású Vande Bharat elektromos vonatok 160 km/h végsebességet érnek el, ami jelentősen lerövidíti az utazási időt; országszerte már 156 vonat üzemel teljes kapacitással.

Beszédem zárásaként szeretném megosztani Önökkel az indiai üzleti tevékenység sikerének alapvető szabályait. Először is, alaposan ismerniük kell a saját üzleti tervüket, és már az első naptól kezdve határozzák meg egyértelműen a kilépési stratégiájukat is. Fektesse be mélyrehatóan és fenntartások nélkül az átfogó piackutatásokba, fordítsanak nagy figyelmet a helyi partnerek szakértői kiválasztására, és gondoskodjanak a felhasznált információk kifogástalan minőségéről. Emellett használják ki proaktívan a helyi hálózatokat, hogy sikeresen tudjanak eligazodni a kereskedelmi környezetben.

Érdeemes India egyedülálló globális előnyét okosan kiaknázni, hiszen annak lényege, hogy kiváló minőséget kínál rendkívül versenyképes áron. Illetve ne feledjék ezt a fontos adatot: Indiában az óránkénti gyártási munkaerőköltség átlagosan csupán 92 cent volt, szemben a kínai 3,52 dollárral. Mindig legyenek tisztában a helyi viszonyokkal, és szorosan integrálják tevékenységüket a „Make in India” kezdeményezésbe. Ahogy említettem, tartsák szem előtt, hogy India rendkívül árzékeny piac, amely kifejezetten versenyképes árakat követel, és ne feledjék, hogy kormányunk politikája elszántan és lelkesen támogatja a helyi gyártást.

Nem utolsósorban pedig arra kérem Önöket, hogy legyenek türelmesek. A gyorsan változó fogyasztói magatartáshoz való alkalmazkodás elkötelezett, fokozatos és határozottan hosszú távú gondolkodásmódot igényel, azonban a türelemnek a pénzügyi jutalma a hosszabb távon fenntartható, piacot meghaladó hozam. A történelmi adatok pedig egyértelműek: az indiai piaci hozamok átlagos értéke 1984 és 2020 között egy hihetetlen, 19,16% volt. Ez jelentősen és tartósan felülmúlja a világlátlagot, a 12,02%-ot.

India gazdasági kapui szélesre tárulnak, és a stratégiai lehetőségek valóban példátlanok. A budapesti Indiai Nagykövetség teljes mértékben készen áll segíteni Önöknek összekötni ezt a két nagyszerű nemzetet, és a közös lendületet közös prosperitássá alakítani.

Köszönöm az idejüket, az elkötelezett jövőképeket és tartós partnerségüket.