

Klimat inwestycyjny w Indiach

Agata Wancio | Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur w Warszawie
| Agata.wancio@ibrkk.pl

Abstrakt

Cel

Autorka identyfikuje oraz analizuje czynniki determinujące klimat inwestycyjny w Indiach, zwłaszcza pod kątem inwestycji płynących z zagranicy.

Metodologia

W artykule zastosowano głównie metodę opisowo-analityczną, bazując na zestawie danych statystycznych pochodzących z różnych źródeł, dokumentach prawnych i opracowaniach naukowych.

Wnioski

Silą Indii jest niewątpliwie wiedza, zasoby ludzkie i dobra perspektywa makroekonomiczna, natomiast poważnymi barierami w realizowaniu projektów inwestycyjnych są: niewystarczająca infrastruktura, biurokracja i korupcja. Istnieje również potrzeba przyspieszenia reform w systemie prawnym, włączając w to przede wszystkim prawo podatkowe, prawo pracy i przepisy regulujące działalność gospodarczą. Jednakże mimo tych licznych mankamentów, klimat inwestycyjny w Indiach ocenia się z reguły jako przyjazny dla inwestorów. Dynamicznie rosnący napływ BIZ do Indii (wyjątek stanowi okres światowego kryzysu finansowego) oraz wysoka pozycja Indii w rankingach atrakcyjności inwestycyjnej zdają się to potwierdzać.

Ograniczenia badawcze

Analiza dokonana została z makroekonomicznego punktu widzenia, stąd odnosi się do oceny klimatu inwestycyjnego w Indiach traktowanych jako jednolity podmiot; pominięto różnice w ocenie klimatu inwestycyjnego w poszczególnych regionach Indii.

Oryginalność

Niniejszy artykuł stanowi kompleksowe spojrzenie na zagadnienie klimatu inwestycyjnego w Indiach, wykraczające poza czynniki składające się na tzw. wolność inwestycyjną, czyli zestaw oficjalnych i nieoficjalnych barier utrudniających dokonywanie inwestycji oraz bodźców i innych ułatwień przyciągających te inwestycje. Inwestor zagraniczny, chcąc ulokować swój kapitał w sposób najlepszy z możliwych, bierze bowiem pod uwagę znacznie szerszy kontekst, będący wypadkową różnych czynników o charakterze politycznym, społecznych i gospodarczym.

JEL: F, M

| **Wstęp**

W ciągu kilku ostatnich lat Indie przeprowadziły szereg reform zmierzających do poprawy klimatu inwestycyjnego, m.in. zapewniając lepszą ochronę inwestorom oraz dostęp do kredytów. Uproszczony został również system złożonej rejestracji podatkowej, dzięki czemu o połowę skrócono czas niezbędny do rozpoczęcia działalności gospodarczej. Z drugiej strony procedury potrzebne do zakończenia działalności należą do jednych z najbardziej uciążliwych na świecie, a system podatkowy wymaga uproszczeń i dalszej harmonizacji na różnych szczeblach władzy uprawnionej do poboru należności podatkowych.

Niniejszy artykuł stanowi próbę kompleksowego spojrzenia na zagadnienie klimatu inwestycyjnego w Indiach, zwłaszcza pod kątem inwestorów zewnętrznych, oraz identyfikacji czynników odgrywających kluczową rolę w rozwoju inwestycji w tym kraju. Autorka nie ogranicza się jednak do czynników, które można zamknąć w pojęciu wolności inwestycyjnej, a więc z jednej strony oficjalnych i nieoficjalnych barier utrudniających dokonywanie inwestycji, z drugiej zaś bodźców i innych ułatwień przyciągających te inwestycje. Inwestor zagraniczny, chcąc ulokować swój kapitał w sposób najlepszy z możliwych, bierze bowiem pod uwagę znacznie szerszy kontekst, będący wypadkową różnych czynników o charakterze politycznym, społecznych i gospodarczym. Mimo że zestaw tych czynników będzie różnił się w zależności od typu inwestycji, stosowanej strategii, rozmiaru przedsiębiorstwa czy branży, w której zamierza podjąć inwestycje, można wskazać na pewne podstawowe wskaźniki i zjawiska decydujące o tym, jak dany kraj jest postrzegany przez inwestorów zagranicznych i międzynarodowe środowisko biznesowe.

Niniejsza analiza będzie odnosiła się do oceny klimatu inwestycyjnego w Indiach traktowanych jako jednolity podmiot. Autorka pragnie jednak zwrócić uwagę czytelnika na spore różnice w ocenie klimatu inwestycyjnego w poszczególnych indyjskich stanach, które w dużej mierze wynikają z rozpiętości w poziomach rozwoju społeczno-gospodarczego w różnych regionach kraju. W kompleksowej ocenie czynników (infrastruktura, instytucje posiadane zasoby) stanowiących o atrakcyjności inwestycyjnej danego obszaru najlepiej wypadają Karnataka i Kerala, natomiast najmniej korzystny klimat panuje w stanie Rajasthan i Uttar Pradesh (Iarossi 2009: 10).

Stabilność makroekonomiczna

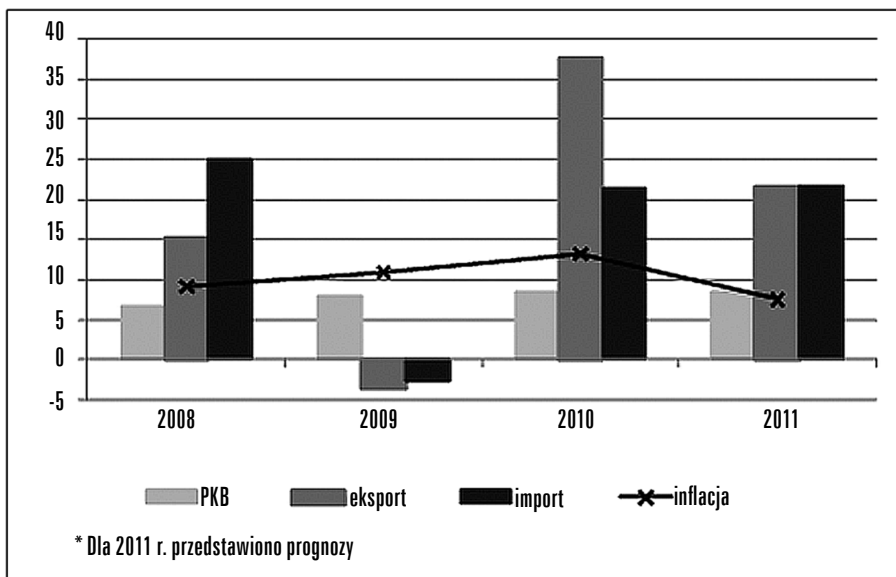
Pod względem wielkości PKB Indie zajmują obecnie 11. miejsce w świecie (według danych Banku Światowego, 2009 r.) i należą do najszybciej rozwijających się gospodarek wschodzących. Choć dochód w przeliczeniu na głowę mieszkańca nadal pozostaje na niewielkim poziomie, to w dość szybkim tempie wzrasta zamożność klasy średniej. Warto też wskazać na korzystną strukturę demograficzną w Indiach, zwłaszcza w porównaniu z Chinami i Rosją. W 2008 r., po kilkuletnim okresie prosperity, nastąpiło co prawda spowolnienie tempa wzrostu indyjskiego PKB, bezpośrednio związane z gwałtownym załamaniem koniunktury światowej, ale pozostało ono nadal relatywnie wysokie (6,7% w porównaniu z 9,1% w 2007 r.¹). W 2009 r., mimo ciągle niekorzystnej sytuacji na rynkach zagranicznych, Indiom udało osiągnąć się imponujący wzrost gospodarczy, tj. 8% w stosunku do 2008 r. Wysoka stopa wzrostu indyjskiego PKB w 2009 r. była przede wszystkim wynikiem dynamicznego wzrostu inwestycji krajowych, osiągniętego dzięki relatywnie niskim stopom procentowym i widocznemu ożywieniu działalności przemysłowej. Ważnym czynnikiem ciągnącym wzrost gospodarczy była również wzrastająca w niewielkim tempie, ale utrzymująca się na dość wysokim poziomie, konsumpcja prywatna. W 2010 r. trend wzrostowy w gospodarce indyjskiej utrzymał się, a ożywienie było silniejsze, niż oczekiwano. W rezultacie Indie z tempem wzrostu PKB szacowanym na ok. 8,6% utrzymały swoją pozycję jako druga (po Chinach) najszybciej rozwijająca się gospodarka grupy BRIC. Co prawda, ze względu na ograniczanie wydatków rządowych, przyrost konsumpcji zbiorowej był niewielki w porównaniu z 2009 r., ale czynnikami napędzającymi wzrost pozostały konsumpcja prywatna i nakłady inwestycyjne. Ważną determinantą stymulującą w 2010 r. wzrost gospodarczy w Indiach były dobre wyniki produkcji rolnej (zwłaszcza zbiorów zbóż), o których zadecydowały relatywnie dobre warunki pogodowe. Dość wysoki poziom konsumpcji zbiorowej oraz wzrost produkcji w kluczowych sektorach gospodarki były w pewnym stopniu efektem wprowadzonych przez rząd planów stymulacyjnych, w ramach których obniżono akcyzę i podatek usługowy, zainwestowano dodatkowe środki w infrastrukturę, udzielono subsydiów procentowych na finansowanie eksportu. Poczynione działania antykryzysowe przyczyniły się jednak do nadmiernego wzrostu deficytu sektora publicznego, który osiągnął w 2009 r. wielkość bliską 10% PKB. W 2010 r., z powodu wysokich kwot przeznaczonych na

¹ W Indiach statystyki roczne podawane są według lat fiskalnych, a nie kalendarzowych. Podane w tekście dane odnoszą się zatem do roku rozpoczynającego się w kwietniu wskazanego roku do końca marca roku następnego.

subsydiowanie (zwłaszcza nawozów i paliw), deficyt udało się zredukować tylko nieznacznie, tj. do poziomu 8,4% PKB.

Poważnym problemem Indii pozostaje też relatywnie wysoki poziom inflacji, spowodowany w dużej mierze przez wzrastające ceny energii i żywności. Indeks cen konsumpcyjnych osiągnął w 2009 r. 11%, a w 2010 r. wzrósł o kolejne 2 p. proc. (rysunek 1). W 2009 r. za wzrost wskaźnika inflacji odpowiadały przede wszystkim wysokie ceny żywności, będące następstwem relatywnie małych zbiorów płodów rolnych, którym nie sprzyjały warunki pogodowe (niewielkie deszcze monsunowe i susza w okresie zasiewów oraz rozległe powodzie w późniejszym sezonie) (*Economic Outlook Survey*, 2010: 11). Silną presję na wzrost inflacji wywarła również prowadzona przez rząd polityka żywnościowa oraz realizowane programy typu NREGA², zwiększające siłę nabywczą wśród ubogiej części społeczeństwa zamieszkującego tereny wiejskie. Mimo że poprawa warunków pogodowych i w konsekwencji lepsze zbiory w 2010 r. spowodowały spadek tempa wzrostu cen na artykuły żywnościowe, presja inflacyjna nadal pozostawała wysoka, głównie z powodu galopujących cen paliw.

Rysunek 1 | Podstawowe wskaźniki makroekonomiczne w Indiach (roczne zmiany w %)



Źródło: Wancio (2010: 115).

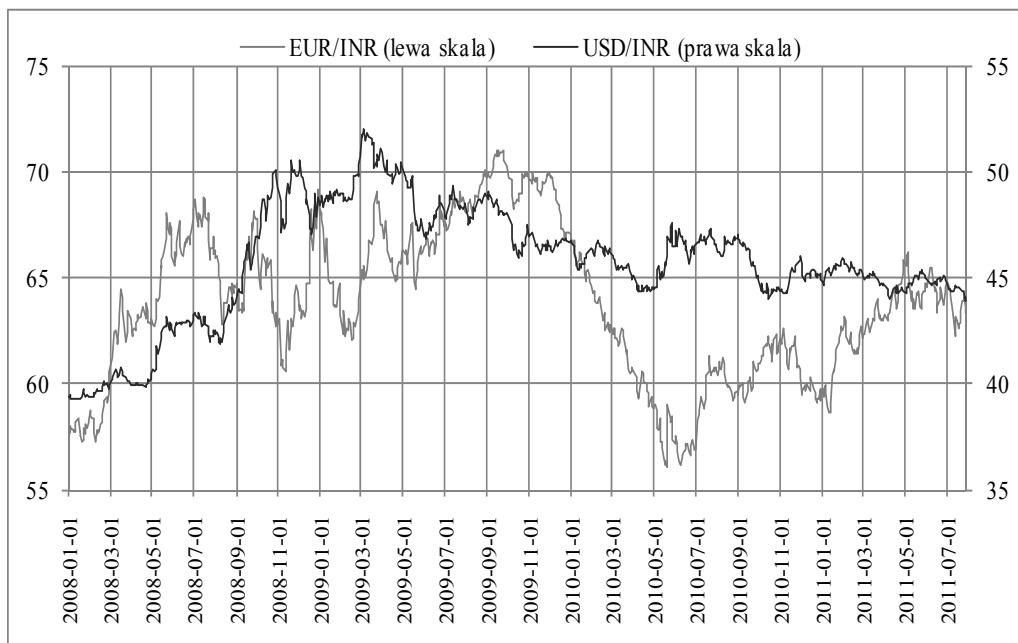
W ciągu roku, tj. od kwietnia 2008 r. do marca 2009 r., indyjska waluta osłabiła się względem waluty amerykańskiej o 28% – z 40 do 51 INR/USD (rysunek 2), głównie w wyniku deficytu dola-

² The Mahatma Gandhi National Rural Employment Guarantee Act (NREGA) to program mający na celu poprawę warunków życia ludności na terenach wiejskich poprzez gwarancję opłacanego zatrudnienia przez 100 dni w roku finansowym dla wiejskich gospodarstw domowych, których dorośli członkowie dobrowolnie podejmą się wykonywania fizycznej pracy niewymagającej kwalifikacji.

rowego spowodowanego gwałtownym spadkiem napływu kapitału. Bardzo niekorzystnym skutkiem deprecjacji rupii był też wzrost kosztów finansowania pożyczek zaciągniętych za granicą. Pierwsze sygnały wychodzenia indyjskiej gospodarki z recesji w 2009 r. oraz zwiększony napływ kapitału zagranicznego wzmocniły rupię względem dolara. Zarówno w 2010 r., jak i w pierwszej połowie 2011 r. kurs wymiany cechowała relatywnie wysoka stabilność. Od początku 2011 r. oscylował on w granicach 45 INR/USD.

Zdecydowanie większą zmiennością charakteryzował się kurs rupii wobec waluty największego partnera handlowego Indii (UE). Ze względu na gwałtowne wahania kursu w 2008 r. i w 2009 r. trudno mówić o występowaniu wyraźnych tendencji aprecjacyjnych czy deprecjacyjnych rupii względem euro w tym okresie. Gwałtowne wzmocnienie rupii (i większości walut świata) wobec euro nastąpiło w pierwszej połowie 2010 r. w reakcji na kryzys grecki i pogarszanie się stanu finansów publicznych w innych krajach strefy euro. W wyniku powyższych okoliczności kurs EUR/INR osiągnął w czerwcu 2010 r. poziom sprzed kryzysu. Jesienią 2011 r. euro znów zaczęło odrabiać straty wobec innych walut (w tym rupii), ale w miesiącach wiosennych 2011 r. tendencja aprecjacyjna euro została wyhamowana w związku z pogarszającym się kryzysem zadłużeniowym strefy euro i widmem bankructwa Grecji.

Rysunek 2 | Zmienność kursu rupii indyjskiej względem euro i dolara amerykańskiego w okresie styczeń 2008–lipiec 2011



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Centralnego Indii.

Uwarunkowania instytucjonalno-prawne

Pośród całej gamy czynników decydujących o klimacie inwestycyjnym danego kraju, rozwiązania instytucjonalno-prawne wydają się kwestią kluczową, gdyż to one *de facto* decydują o możliwościach, zakresie i warunkach napływu inwestycji do danej gospodarki.

System prawa i sądownictwo

W Indiach obowiązuje system prawodawstwa nazywany *common law*, charakterystyczny dla krajów anglosaskich i przeciwstawiany systemom prawa Europy kontynentalnej. Cechuje go brak oddzielenia stosowania prawa od jego stanowienia, a także świadome i celowe oparcie norm prawnych i rozstrzygnięć sądowych na wcześniejszych precedensach. Republika Indii jest państwem federalnym, stąd regulacje prawne bardzo często różnią się pomiędzy poszczególnymi stanami.

Mówiąc o barierach prowadzenia działalności gospodarczej, bardzo często wskazuje się na zbyt rozbudowany system prawa oraz brak spójności i harmonii między poszczególnymi przepisami, pozostającymi niekiedy ze sobą w sprzeczności. Często zdarza się też, że obecne w aktach prawnych definicje i klasyfikacje nie są wystandaryzowane. Stąd w obrębie samego prawa pracy w zależności od aktu prawnego spotyka się inne definicje „tygodnia”, „dnia”, „pracownika”, „dziecka”, „płacy”. W zależności od ustawy dodatki do wynajmu domu i dodatki rewaloryzacyjne uważane są za część wynagrodzenia lub nie (Debroy 2006: 10).

Dużym ograniczeniem w prowadzeniu działalności gospodarczej w Indiach jest również opieszałość i nieefektywność sądów. Większość spraw w sądach toczy się latami, stąd dochodzenie swoich praw staje się często bardzo uciążliwe³. Przykładowo, okres oczekiwania na ogłoszenie upadłości, tj. czas od złożenia w sądzie wniosku o ogłoszenie upadłości do wydania postanowienia o upłynieniu majątku, wynosił w Indiach w 2007 r. 10 lat i był najdłuższy na świecie. Co prawda, w 2009 r. nastąpiła widoczna poprawa i okres oczekiwania na ogłoszenie upadłości skrócił się do 7 lat, jednakże był to nadal jeden z najsłabszych wyników (gorszy wskaźnik w tym zakresie odnotowano jedynie w Mauretanii) (*World Indicators 2009, 2010*). Uzyskana poprawa była wynikiem reformy polegającej na oddelegowaniu większej liczby sędziów do trybunałów zajmujących się odzyskiwaniem długów, co umożliwiło zwiększenie tempa wydawania postanowień o przejęciu obciążonych aktywów (*Doing Business 2010... 2010*: 62).

Prawo pracy

Indyjskie prawo pracy jest jednym z najbardziej złożonych i rygorystycznych na świecie. Obecnie obowiązuje blisko 50 ustaw na szczeblu centralnym oraz trzykrotnie więcej stanowych aktów prawnych odnoszących się w sposób bezpośredni do rynku pracy i praw pracowniczych. Przed-

³ Zob. szerzej: Sanyal (2006).

siębiorcy zwracają szczególnie dużą uwagę na sztywne przepisy dotyczące zatrudniania i zwalniania pracowników. Jedną z indyjskich ustaw nakłada na pracodawcę zatrudniającego w firmie ponad 100 pracowników obowiązek uzyskania zgody rządu na zwolnienie pracowników lub zakończenie działalności, przy czym uzyskanie takiego pozwolenia należy do rzadkości. Przepisy zawarte w innej ustawie zabraniają przedsiębiorcom z kolei zlecenia istotnych, rdzennych czynności (*core activities*) pracownikom tymczasowym, co uniemożliwia firmom efektywną reakcję na nagłe wahania popytowe. Dodatkowo kobietom nie zezwala się na podejmowanie zatrudnienia na nocną zmianę (Gupta 2006).

Choć niecałe 10% pracowników zorganizowanych jest w związki zawodowe i ma stałe zatrudnienie na umowę o pracę, przepisy regulujące prawo pracy przyczyniają się do tego, że związki zawodowe są potężną grupą nacisku w Indiach. Co więcej, prawo dotyczące zakładania i funkcjonowania związków zawodowych zezwala na udział w negocjacjach między pracownikami i pracodawcami outsiderów, czyli osób niezatrudnionych u danego pracodawcy, co jest precedensem niespotykanym w innych krajach. Ponadto wybór członków związków zawodowych oraz decyzja o rozpoczęciu strajku nie odbywają się w sposób demokratyczny (poprzez tajne głosowanie), co prowadzi w rezultacie do nieoczekiwanych sytuacji i straty zbyt wielu dni roboczych w związku z organizowanymi strajkami i lokautami. Niemniej należy zauważyć, że liczba strajków w Indiach sukcesywnie zmniejsza się od 2001 r. (Datta, Sil 2007: 11–12).

W czasie ostatniego kryzysu władze Indii zwróciły szczególną uwagę na pilną potrzebę przeprowadzenia reformy ustawodawstwa dotyczącego praw pracowniczych i rynku pracy. Indyjskie Ministerstwo Finansów wskazuje przede wszystkim na potrzebę zmian w zakresie czasu pracy w kierunku zwiększenia tygodniowego czasu pracy do 60 godzin (z 48 godzin) oraz dziennego limitu czasu pracy do 12 godzin, aby dzięki przepracowanym nadgodzinom sprostać potrzebom sezonowym. Zaproponowano również wprowadzenie poprawek do ustawy regulującej zawieranie umów o pracę w celu umożliwienia pracodawcy zawierania umów o pracę również w przypadku czynności nieuważanych za podstawowe (*non-core activities*) lub czynności, które ze swej natury mają charakter okresowy (*Economic Survey 2008–2009*, 2009).

Podatki

Indie mają rozbudowany system podatkowy z prawem nakładania podatków przez rząd centralny i rządy stanowe. Ten pierwszy nakłada podatki bezpośrednio (podatek od dochodów osobistych i podatek korporacyjny) oraz podatki pośrednie, takie jak cło, akcyza, podatek od sprzedaży międzystanowej w wysokości 4%. Rządy stanowe mają z kolei prawo nakładania podatku VAT i stanowych podatków od sprzedaży, a także różnych podatków lokalnych (np. podatek „zawodowy” czy „wjazdowy”) (Poirson 2006: 5). Szacuje się, że ponad 60% łącznej kwoty przychodów podatkowych przypada na rząd centralny, z tego najwięcej z tytułu podatku CIT oraz akcyzy.

Przedsiębiorstwa krajowe podlegają opodatkowaniu w wysokości 30% osiągniętego dochodu, zaś przedsiębiorstwa zagraniczne w wysokości 40%. W sytuacji gdy roczny dochód przedsiębiorstwa przekroczy 1 mln INR, jest ono zobowiązane zapłacić oprócz podatku CIT w podstawowej wysokości dodatkowy podatek od dochodu, tj. odpowiednio 10% i 2,5% w przypadku przedsiębiorstw krajowych i zagranicznych (*Union Budget for 2010–11*, http). Ponadto przedsiębiorcy zobowiązani są do wniesienia wraz z podatkiem CIT dwóch podatków edukacyjnych – w wysokości 2% należnego podatku (a nie dochodu) na rozwój szkolnictwa podstawowego w Indiach (od 2004 r.) oraz w wysokości 1% na potrzeby szkolnictwa średniego i wyższego (od 2007 r.)⁴.

Mimo że w ostatnich latach system podatkowy w Indiach przeszedł poważne zmiany i stał się podobny do systemów podatkowych w krajach rozwiniętych, dużym problemem dla przedsiębiorców nadal pozostaje system ściągania podatków oraz wysokie stawki podatkowe. Duża część inwestorów uważa je za główne ograniczenia dla prowadzenia działalności gospodarczej. W rankingu *Doing Business 2010* Indie zajęły w kategorii podatków dopiero 169. miejsce na 183 krajów uwzględnionych w rankingu. W porównaniu z pozostałymi krajami BRIC wypadły najgorzej pod względem łącznej liczby płatności podatkowych dokonywanych w ciągu roku – 59 różnych podatków (tabela 1). Na rozliczenie i dokonanie wszystkich płatności związanych z trzema głównymi podatkami, tj. CIT, VAT (lub podatkiem od sprzedaży) oraz z tytułu wynagrodzeń (włącznie ze składkami na ubezpieczenie społeczne) przedsiębiorca potrzebuje w Indiach średnio 271 godzin w roku (około 30 dni roboczych), czyli zdecydowanie mniej niż w pozostałych krajach BRIC. Całkowite obciążenie podatkami wynosi przeciętnie blisko 65% zysku osiągniętego przez firmę, z czego 1/3 stanowią podatki inne niż podatek dochodowy i podatek od wynagrodzeń, co wynika z dużej liczby pobieranych podatków.

Tabela 1 | Wysokość obciążenia przedsiębiorcy w Indiach podatkami na tle pozostałych krajów grupy BRIC w 2009 r.

Wyszczególnienie	Brazylia	Chiny	Indie	Rosja
Liczba podatków odprowadzanych w ciągu roku	10	7	59	11
Czas potrzebny do rozliczenia i zapłaceniu trzech głównych podatków	2600	504	271	320
Wysokość obciążenia podatkami (w % osiągniętego zysku)	69,2	78,5	64,7	48,3

Źródło: opracowanie na podstawie *World Indicators 2009* (2010).

Począwszy od 2005 r. większość stanów w Indiach zastąpiła podatek od sprzedaży towarów podatkiem VAT. Wskazuje się jednak na pilną potrzebę konsolidacji podatków od sprzedaży i VAT pobieranych przez władze różnych szczebli, aby w ten sposób wyeliminować sytuacje, w których istnieje kilka różnych podatków opartych na tej samej bazie podatkowej, pobieranych przez odrębne agencje rządowe (*The Investment Climate...* 2006: 11).

⁴ Obowiązek zapłaty podatków na rzecz edukacji w takiej samej wysokości (3% łącznie) jest również nałożony na podatników podatku dochodowego od osób fizycznych oraz każdorazowo przy uiszczaniu cel, podatku akcyzowego i podatku od usług; *Education Cess* (2008).

Zbyt duże obciążenie podatkami oraz brak efektywnego współdziałania między rządem centralnym a rządami stanowymi oraz władzami samorządowymi sprawiają, że szerzy się zjawisko uchylania się od płacenia podatków, a ściągalność podatków jest niska. Szacuje się, że całkowita kwota podatków pobieranych przez władze dotyczy zaledwie 20% dochodów podlegających opodatkowaniu.

Środowisko

Niska jakość usług administracji publicznej oraz rozbudowana indyjska biurokracja są zjawiskami niezwykle uciążliwymi dla przedsiębiorców, zwłaszcza inwestorów zagranicznych, którzy nie znają meandrow tamtejszej rzeczywistości w takim stopniu jak podmioty lokalne. Ze względu na istniejący w Indiach rozbudowany system licencjonowania i wydawania różnego typu pozwoleń nazywane są one „rajem licencyjnym”. Zwraca uwagę również wyraźny brak współdziałania różnych instytucji, np. kontrolnych. W rezultacie kontrole w firmach mają charakter wyrywkowy, odbywają się w sposób niezapowiedziany i wiążą się z koniecznością wręczenia korzyści majątkowych kontrolerom, co sprzyja narastaniu zjawiska korupcji, będącego swoistą plagą w Indiach.

Poszukując genezy zachowań korupcyjnych w Indiach, często wskazuje się na władców starożytnych Indii, którzy zawsze oczekiwali prezentów od swych podwładnych w formie tzw. *nazarana*. W czasach systemu kolonialnego zjawisko korupcji zagościło tam na dobre. Kolejne rządy kolonialne traktowane były jako obce i nieposiadające legitymacji, więc sukcesywne ich oszukiwanie i zwodzenie było uważane za zjawisko pozytywne, a nawet patriotyczną cnotę. Zastąpienie systemu kolonialnego systemem demokratycznym nie spowodowało jednak zaniku praktyk korupcyjnych, a oszukiwanie władzy również w nowoczesnych Indiach rzadko uznawane jest za akt niemoralny i godny potępienia. Co więcej, zjawisko korupcji rozpowszechniło się na tak szeroką skalę, że prawie żaden obszar działalności nie jest wolny od jej wpływów. Mówi się, iż współcześnie korupcja w Indiach zinstytucjonalizowała się i stała się powszechnie akceptowanym sposobem życia (Bawa, Jain 2004: 16–17).

Przykładem bardzo skorumpowanego środowiska w Indiach są instytucje zajmujące się przesyłem i dystrybucją wody, w których urzędnicy niższego szczebla „kupili” swoje stanowiska i w ramach zrekompensowania sobie poczynionej „inwestycji” pobierają dodatkowe „opłaty” od obsługiwanych przez nich klientów. Z kolei urzędnicy wyższego szczebla dzielą się ze swymi przełożonymi korzyściami finansowymi, jakie osiągnęli ze „sprzedaży” stanowisk pracy oraz w wyniku przemykania oka na zachowania korupcyjne mające tam miejsce (Carr 2009: 120). Okazją do rozpowszechniania się korupcji w Indiach jest również prowadzona przez rząd polityka żywnościowa. Subsydiowanie cen określonych artykułów rolnych prowadzi do nadprodukcji niektórych zbóż. Rząd skupuje nadwyżki po zawyżonych cenach z zamiarem przekazania zbiorów najbiedniejszej grupie ludności. W rzeczywistości jednak z powodu korupcji i niewydolności władz rzadko trafiają one do właściwej grupy docelowej (Ahuja et al. 2006: 11).

Dla znaczącej grupy firm działających w Indiach wysoki poziom korupcji okazuje się największym ograniczeniem dla prowadzenia działalności. Ponad 60% menedżerów biorących udział w badaniu Transparency International przyznało, że spotkali się w Indiach z propozycją wręczenia łapówki ze strony ważnych instytucji publicznych (*Global Corruption Report*, 2009: 4).

Handel międzynarodowy

Przed wprowadzeniem reform zmierzających do liberalizacji przepływów towarowych i kapitałowych w Indiach obowiązywały bardzo poważne ograniczenia importowe i niezwykle wysokie cła. Import dóbr konsumpcyjnych wyprodukowanych za granicą był całkowicie zakazany, a środki produkcji, surowce oraz półprodukty, dla których istniały krajowe substytuty, mogły być importowane po uzyskaniu odpowiedniej licencji⁵. Sytuacja w tym zakresie poprawiła się znacząco w ostatnich latach. Niemniej konieczność zdobycia wymaganych licencji i pozwoleń oraz zbyt duże obciążenie procedurami administracyjnymi w przypadku importu i eksportu towarów nadal pozostają dużą barierą dla przedsiębiorców.

Mimo wprowadzenia widocznych ułatwień w handlu oraz znaczącego otwarcia granic na handel zagraniczny, a w związku z tym dynamicznego wzrostu importu oraz eksportu, poziom ochrony celnej pozostaje nadal bardzo wysoki. Znaczącym posunięciem w kierunku liberalizacji taryfowej są zawarte z kilkoma krajami i ugrupowaniami umowy o strefach wolnego handlu (SWH). Dobre perspektywy rysują się w związku z negocjowaną umową o utworzeniu szeroko rozumianej strefy wolnego handlu między Indiami i Unią Europejską. Podnosi to również atrakcyjność Indii dla przedsiębiorców z krajów trzecich, stosujących strategię inwestycyjną polegającą na „przeskakiwaniu granic” (*tariff jumping investment*), w celu uniknięcia wysokich ceł w dostępie do rynku Indii i jednoczesnego uzyskania preferencyjnego dostępu do rynków partnerów handlowych, z którymi Indie podpisały umowy o SWH.

Polityka w zakresie napływu kapitału zagranicznego

Przed 1990 r. napływ inwestycji zagranicznych do Indii był bardzo ograniczony, co wiązało się z prowadzoną przez rząd restrykcyjną polityką przemysłową, w zasadzie zamkniętą na przepływy kapitału w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Inwestycje zagraniczne były co prawda dozwolone w niektórych branżach, ale planowane projekty inwestycyjne musiały zostać uprzednio zatwierdzone przez odpowiednie władze. W latach 90., w rezultacie postępującej globalizacji i stopniowego otwierania się gospodarki Indii na kontakty ze światem zewnętrznym, następowała również sukcesywna liberalizacja napływu inwestycji zagranicznych. W związku z tym, że w napływie BIZ upatrywano przede wszystkim szans na rozwój technologii, nowoczesnych metod zarządzania, know-how i podniesienia potencjału innowacyjnego kraju, początkowo umożliwiono zwiększony napływ kapitału zagranicznego tylko do tych branż

⁵ Proces uzyskiwania licencji importowej był zazwyczaj uciążliwy i długotrwały. Przykładowo, właściciele firmy Infosys w celu uzyskania licencji na import jednego komputera osobistego musieli udać się do odpowiednich urzędów w New Delhi aż dziewięciokrotnie (Ahuja et al. 2006: 9).

gospodarki, które wiązały się z potencjalnie największymi korzyściami dla Indii (*high-priority industries*). Z czasem zezwolono w tych branżach na tzw. automatyczny sposób zatwierdzania BIZ, a w kilkudziesięciu innych wymagano otrzymania uprzedniej zgody przez specjalnie utworzoną w tym celu Komisję do spraw Wspierania Inwestycji Zagranicznych (ang. *Foreign Investment Promotion Board*, FIPB). W 2000 r. podjęto kolejne zmiany w zakresie liberalizacji napływu BIZ do Indii, zezwalając m.in. na 100% udział inwestora bezpośredniego w przedsięwzięciach inwestycyjnych w branżach, które objęte były ścieżką automatycznego zatwierdzania. Zrezygnowano również z poszerzenia listy o nowe branże, w których BIZ są w pełni dozwolone, na rzecz negatywnej listy wskazującej branże zamknięte dla napływu inwestycji zagranicznych oraz branże, w których udział zagranicznego inwestora bezpośredniego w danym przedsięwzięciu nie może przekroczyć określonego pułapu.

Najbardziej chronionym sektorem w Indiach jest sektor rolny, w którym obowiązuje ogólny zakaz bezpośrednich inwestycji zagranicznych, z nielicznymi wyjątkami. Najbardziej znanym odstępstwem od tej zasady jest zezwolenie inwestorom zagranicznym na uprawę i produkcję herbaty (nawet do 100% udziału w kapitale podstawowym) po uzyskaniu właściwej zgody władz Indii i spełnieniu kilku warunków⁶. Według stanu na koniec 2009 r. bezpośrednie inwestycje zagraniczne zakazane były również całkowicie w handlu detalicznym (z wyjątkiem sklepów jednomarkowych), energii atomowej, grach hazardowych (włączając kasyna), grach i zakładach losowych, a także w niektórych finansowych organizacjach innych niż banki (głównie *nidhi companies* oraz *chit funds*). Duże ograniczenia dla inwestycji zagranicznych obowiązywały natomiast w przemyśle obronnym, prasie drukowanej, transmisji programów radiowych i telewizyjnych, budownictwie i nieruchomościach, usługach ubezpieczeniowych.

Podjęwane w ostatnich latach działania władz indyjskich zmierzały przede wszystkim w kierunku dalszego znoszenia ograniczeń w dziedzinie napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, ale nie brakowało również kroków będących przejawem nasilania się pewnych działań protekcyjnych wobec napływu BIZ. Otóż w 2009 r. w branżach z dużymi ograniczeniami dla lokowania BIZ zastąpiono ścieżkę automatycznego zatwierdzania transferu udziałów od rezydentów do nie-rezydentów w drodze fuzji czy przejęć koniecznością uzyskania zgody rządu lub FIPB na dokonanie takiej transakcji (*Press Note*, 2009). Z kolei w 2010 r. wprowadzono zakaz BIZ w produkcji wyrobów tytoniowych, poszerzając tym samym listę branż zakazanych dla BIZ o kolejną pozycję (*Press Note*, 2010).

Specjalne Strefy Ekonomiczne

Stwarzanie preferencyjnych warunków dla napływu inwestycji w formie specjalnych stref ekonomicznych jest zjawiskiem stosunkowo młodym w indyjskiej polityce inwestycyjnej. Pierwszy

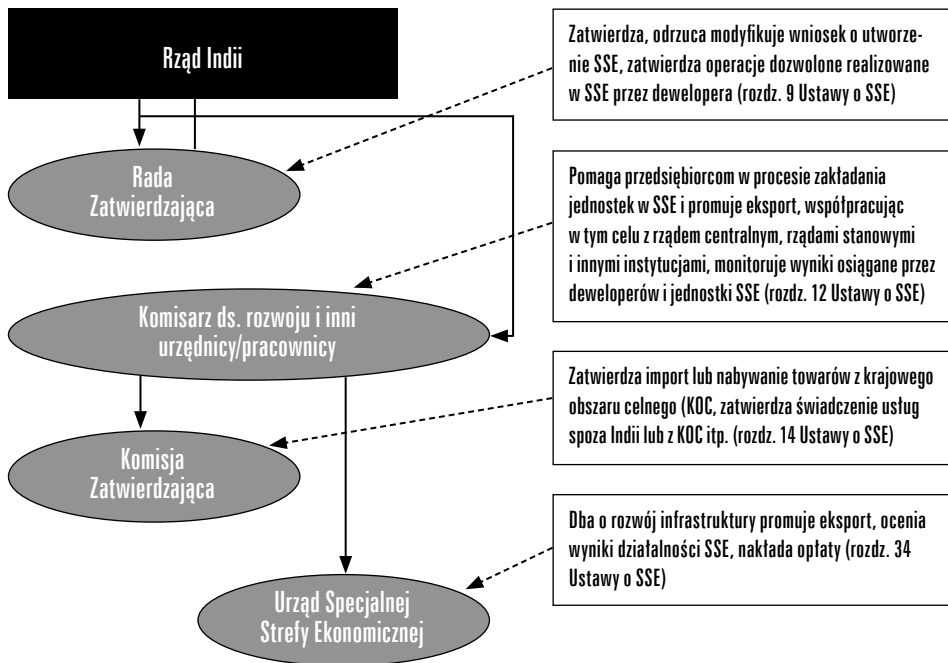
⁶ Zagraniczne przedsiębiorstwa mogą też prowadzić działalność z zakresu ogrodnictwa, uprawy kwiatów, uprawy hydroponicznej, produkcji nasion, hodowli zwierząt i ryb, uprawy warzyw i grzybów (pod określonymi warunkami), a także usług odnoszących się do sektora rolnego i sektorów z nim powiązanych (*FDI Regulatory...*, 2009).

dokument prawny ustanawiający SSE i regulujący warunki ich powstawania i funkcjonowania został wydany dopiero w 2005 r. Od tego czasu zatwierdzono 578 SSE, z czego do końca marca 2010 r. uruchomiono 111 stref o różnych profilach działalności (np. tekstylia, kamienie szlachetne i biżuteria, sprzęt komputerowy, IT, biotechnologia). W utworzonych strefach dokonano inwestycji na łączną kwotę 148 488 crore rupii indyjskich (ok. 30 bln USD) oraz utworzono ponad 500 tysięcy miejsc pracy (*Fact Sheet on Special*, [http](#)).

Czynnikiem skłaniającym władze Indii do utworzenia SSE były chińskie strefy ekonomiczne i ich wkład w rozwój eksportu. Obok spodziewanych korzyści w zakresie wzrostu eksportu dóbr i usług motywami towarzyszącymi ustanowieniu stref były: promocja inwestycji (zwłaszcza przyciągnięcie BIZ), rozwój infrastruktury oraz stworzenie dodatkowych miejsc pracy. Aby osiągnąć założone cele, ustanowiono szereg bodźców zachęcających kapitał krajowy i zagraniczny do podejmowania działalności gospodarczej w wyznaczonych strefach. Do najważniejszych należą zwolnienia i ulgi podatkowe, m.in. zwolnienie z podatku dochodowego przez 10 lat, zwolnienie z podatku od sprzedaży towarów i usług oraz z ceł importowych na dobra służące utrzymaniu i rozwojowi tych stref.

Procedura zakładania specjalnych stref ekonomicznych różni się w zależności od rodzaju dewelopera zakładającego SSE, którym może być zarówno podmiot publiczny (rząd centralny lub stanowy), jak i prywatny. Dzięki uruchomieniu mechanizmu jednego okienka w postaci Rady Zatwierdzającej (ang. *Board of Approval*), odpowiedzialnej za promocję i rozwój SSE, procedura zatwierdzania stref jest stosunkowo prosta. Dla administrowania powstałymi strefami i współpracy z jednostkami gospodarczymi funkcjonującymi w ich ramach zostały powołane specjalne organy, tj. Komisja Zatwierdzająca (ang. *Approval Committee*) ze specjalnie wyodrębnioną instytucją Komisarza ds. rozwoju (ang. *Development Commissioner*) oraz Urząd Specjalnej Strefy Ekonomicznej (ang. *Special Economic Zone Authority*). Hierarchię wymienionych organów oraz pełnione przez nich funkcje przedstawia rysunek 1.

Rysunek 1 | Hierarchia urzędów odpowiedzialnych za zakładanie SSE oraz wybrane ich funkcje



Źródło: Dohrmann (2008: 70).

Zagadnienie SSE jest w Indiach kwestią niezwykle wrażliwą politycznie, głównie ze względu na protesty dotyczące zajmowanej na użytek tych stref ziemi uprawnej stanowiącej źródło utrzymania dla wielu Indusów. Dlatego też regulacje prawne dotyczące funkcjonowania tego rodzaju dystryktów przemysłowych podlegają ciągłym zmianom, co wywiera negatywny wpływ na decyzje potencjalnych inwestorów o ulokowaniu tam swego kapitału. Przykładowo, z powodu wprowadzonego w 2007 r. przepisu ograniczającego maksymalny obszar przeznaczony na funkcjonowanie jednej SSE do 5 tysięcy hektarów, inwestycje planowane lub realizowane w już istniejących strefach musiały zostać zrewidowane. Niektórzy inwestorzy dostosowali swoje plany, dzieląc strefy obszarowo większe na dwie mniejsze⁷.

Brakowało dokładnych wymagań dotyczących eksportu i importu towarów przez przedsiębiorstwa działające na obszarze SSE, co spowodowało liczne nadużycia ze strony inwestorów i skłoniło władze do wprowadzania dodatkowych przepisów regulujących te kwestie. Wytryczyły one również procesy sądowe kilku firmom jubilerskim ze stref NOIDA i SEEPZ, które korzystały w niewłaściwy sposób z posiadanych licencji na import bezcłowy. Zamiast surowców do produkcji importowały one biżuterię projektowaną w Europie i sprzedawały lokalnym

⁷ Zob. szerzej: Dohrmann (2008: 73–78).

klientom spoza strefy, zaś na eksport przeznaczają towary mało zaawansowane i niskiej jakości (Prasad 2010).

Traktowanie SSE przez prywatne firmy jako swoistych rajów podatkowych wypaczyło koncepcję, która przyświecała rządowi przy zakładaniu tych stref. W rzeczywistości SSE nie odegrały roli swoistej siły napędowej dla nowego strumienia inwestycji, a spowodowały, dzięki atrakcyjnym wakacjom podatkowym, przesunięcie do SSE inwestycji, których większość i tak zostałaby zrealizowana. Z tego też powodu proponowany nowy kodeks podatkowy nie przewiduje dalszych ulg podatkowych w tytule podatku dochodowego dla podmiotów, które rozpoczęły swoją działalność w SSE po 31 marca 2011 r. Przyjęcie takiego rozwiązania w połączeniu z obecnie prowadzoną polityką wobec SSE może zahamować powstawanie nowych SSE w Indiach oraz powolne wymieranie istniejących (Devonshire-Ellis, [http](#)).

Otoczenie biznesowe i kapitał ludzki

Otoczenie biznesowe w Indiach jest zazwyczaj bardzo wysoko oceniane przez przedsiębiorstwa, które mają doświadczenie inwestycyjne na tym rynku. Istnieje tam dobrze rozwinięta, zarówno pod względem ilościowym, jak i jakościowym, sieć dostawców lokalnych oraz liczne klastry przemysłowe. Dobrze funkcjonują w Indiach również instytucje naukowe oraz inne ośrodki zajmujące się B+R, które dobrze radzą sobie we współpracy ze środowiskiem biznesowym. Szczególnie wysoką pozycję (4. miejsce w świecie) zajmują Indie w kategorii dostępności naukowców oraz inżynierów, którzy dodatkowo w bardzo dobrze posługują się językiem angielskim. Powyższe czynniki przyczyniły się też do wysokiej oceny Indii w zakresie dostępu do nowoczesnych technologii oraz rozwoju innowacji (*The Global Competitiveness Report...*, [http](#)).

Niedorozwój infrastruktury został z kolei wskazany przez zdecydowaną większość przedsiębiorców jako czynnik najbardziej ograniczający prowadzenie biznesu w Indiach. Źle oceniono nie tylko infrastrukturę transportową (z wyjątkiem transportu szynowego), lecz także infrastrukturę przesyłową energii i wody oraz infrastrukturę teleinformatyczną⁸.

Najbardziej dramatyczna sytuacja panuje w zakresie infrastruktury energetycznej, zdominowanej przez sektor publiczny, który nie jest w stanie zaspokoić istniejącego popytu w dziedzinie dostaw energii elektrycznej. Mimo że produkcja energii elektrycznej w 2006 r. wzrosła ponad dwukrotnie w stosunku do 1990 r., coroczny deficyt w dostawach energii w Indiach wynosi 7–11%, a w okresach największego poboru mocy sięga nawet 17%. Przedsiębiorcy w Indiach zmagają się też z częstymi zmianami napięcia oraz przerwami w dostawach elektryczności. Indyjski rząd, zdając sobie sprawę z negatywnego wpływu niedoborów energii na rozwój gospodarczy Indii, zezwolił co prawda firmom prywatnym na produkcję energii bez konieczności uzyskiwania licencji oraz na dostęp sektora prywatnego do przesyłu i redystrybucji energii, ale ich udział

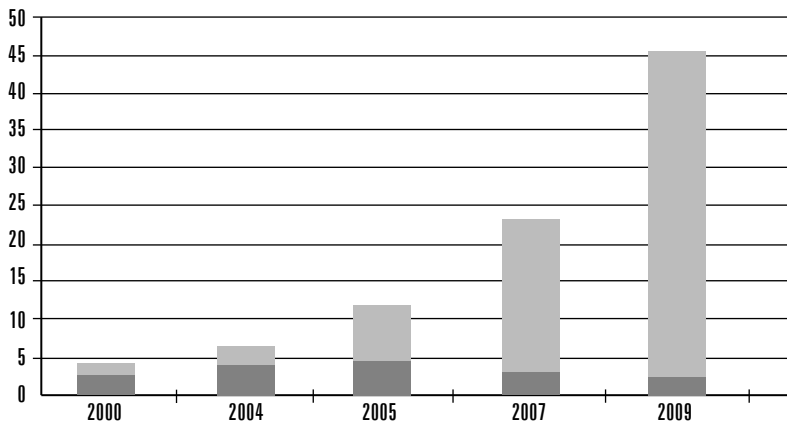
⁸ W odpowiedzi na niewydolność rządu w dziedzinie transportu publicznego prywatne firmy organizują sobie własną infrastrukturę, np. utrzymując autobusy przewożące własnych pracowników do pracy w firmie.

w branży energetycznej jest nadal stosunkowo niewielki (ok. 15% całkowitych zdolności produkcyjnych) i dotyczy głównie odnawialnych źródeł energii (Patel 2009). Niewielkie zaangażowanie firm prywatnych jest w dużej mierze rezultatem tego, że ostatecznym nabywcą energii są rządy stanowe, a średnia cena sprzedaży energii elektrycznej plasuje się poniżej kosztów produkcji. Jedną z głównych przyczyn tego stanu rzeczy jest subsydiowane przez rząd, w ramach różnych programów, dostaw energii elektrycznej na obszary wiejskie. Dodatkowo szacuje się, że połowa elektryczności uzyskiwana jest nielegalnie, co zniechęca użytkowników do jej oszczędzania (Ahuja 2006: 10).

Zmniejszeniu deficytu energii elektrycznej w Indiach mają służyć liczne projekty infrastrukturalne finansowane z pożyczek uzyskanych w Banku Światowym i Azjatyckim Banku Rozwoju. W 2009 r. Indie uzyskały od Banku Światowego miliard dolarów na modernizację i rozbudowę przestarzałej sieci energetycznej. Przyznano im również dodatkowe środki na realizację projektów wodno-sanitarnych, dzięki którym dostęp do wody uzyskać mają ponad 2 miliony mieszkańców.

W dziedzinie rozwoju infrastruktury teleinformatycznej Indie ciągle pozostają w tyle, choć w ostatnich kilku latach nastąpił dynamiczny przyrost abonentów telefonii komórkowej. Jeśli chodzi o dostęp do komputera czy Internetu, sytuacja nadal pozostaje trudna. W 2009 r. na 100 mieszkańców przypadał zaledwie jeden abonament internetowy.

Rysunek 3 | Zmiany w dostępie do telefonii stacjonarnej i komórkowej w Indiach (w przeliczeniu na 100 mieszkańców)



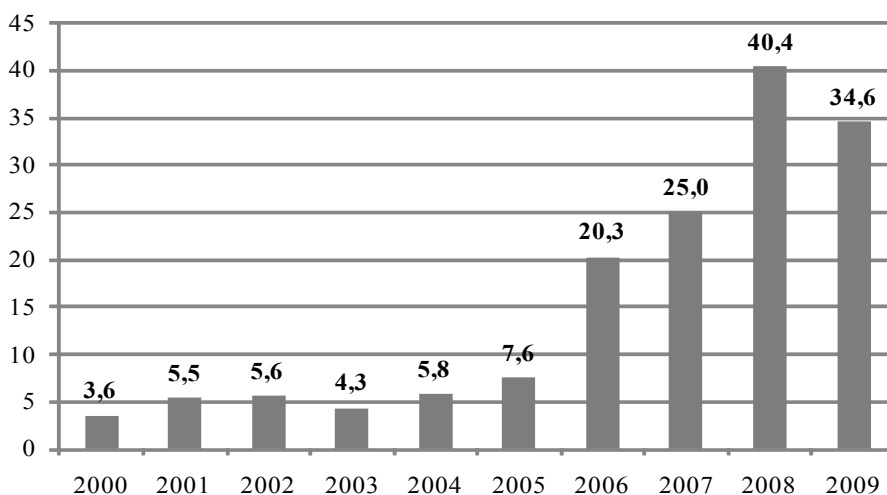
Źródło: opracowanie własne na podstawie ICT Statistics Database, International Telecommunications Union.

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Indii

Liberalizacja indyjskiego prawodawstwa w zakresie napływu kapitału zagranicznego w formie BIZ oraz zmiana polityki rządu na bardziej proinwestycyjną spowodowały wyraźny wzrost

napływu inwestycji zagranicznych do kraju w latach 90. Prawdziwy boom inwestycyjny rozpoczął się po 2004 r., a historycznie najwyższą wartość (ponad 40 mld USD) osiągnęły indyjskie BIZ w 2008 r. (rysunek 4). W związku z pogłębiającym się światowym kryzysem gospodarczym, po pięciu latach nieprzerwanego wzrostu BIZ w Indiach, w 2009 r. nastąpił jednak ponad 14% spadek napływu BIZ do Indii. Był on jednak stosunkowo mniejszy niż przeciętnie w krajach rozwiniętych (44%) i rozwijających się (27%), stąd udział Indii w światowym napływie BIZ zwiększył się z 2,3% w 2008 r. do 3,1% w 2009 r. i awansowały one do grona 10 największych odbiorców BIZ w świecie (UNCTAD, 2010). Skumulowana wartość inwestycji na koniec 2008 r. wyniosła 164 mld USD, ale nadal była to wielkość zdecydowanie mniejsza niż w pozostałych krajach grupy BRIC. Duży dystans dzieli Indie przede wszystkim do niekwestionowanego od kilku lat lidera w zakresie napływu BIZ, tj. Chin, które zgromadziły do końca 2009 r. blisko trzykrotnie więcej kapitału zagranicznego w tej formie niż Indie. Trzeba jednak pamiętać o tym, że Indie długo pozostawały zamknięte i stosunkowo późno otworzyły swój rynek dla inwestycji z zagranicy, co w pewnym stopniu tłumaczy dystans, jaki dzieli je od krajów o podobnych warunkach makroekonomicznych.

Rysunek 4 | Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Indii w latach 2000–2009 (w mld USD)



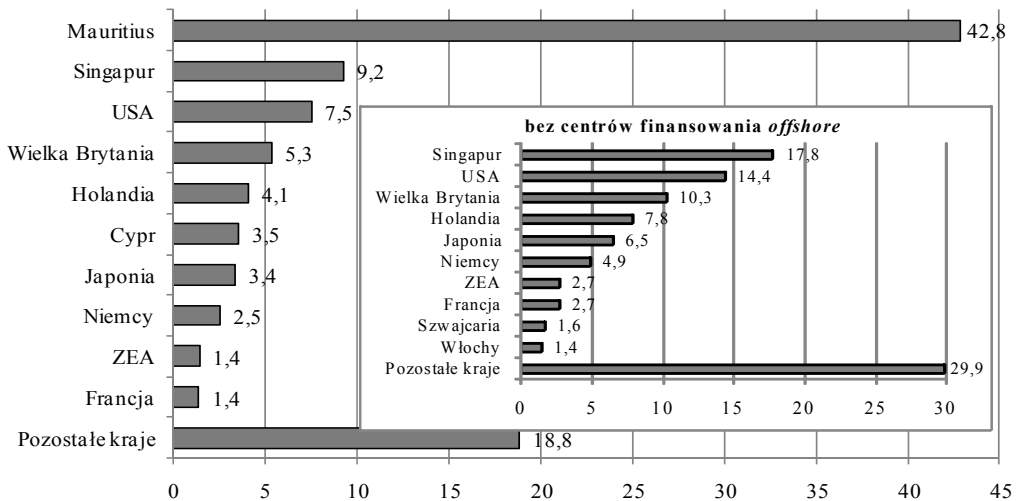
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD.

W zakresie geograficznych kierunków napływu BIZ szczególną uwagę zwraca czołowa pozycja wysp Mauritius na liście eksporterów BIZ do Indii (rysunek 5). W rzeczywistości jest to kapitał międzynarodowy, korzystający z bardzo atrakcyjnych przepisów podatkowych oferowanych przez Mauritius i dokonujący inwestycji w Indiach poprzez spółki tam rejestrowane. W ciągu ostatnich lat największe inwestycje *greenfield* w dziedzinie telekomunikacji i usług finansowych były realizowane za pośrednictwem spółek założonych w tym małym afrykańskim kraju na potrzeby sfinansowania inwestycji w Indiach. Do korporacji transnarodowych unikających w ten sposób opodatkowania swoich inwestycji w Indiach należały m.in. TMI, Vodafone

i Morgan Stanley (Raghavedran, Satyanand 2010: 10). Na główne kraje finansowania *offshore* (Mauritius, Cypr, Kajmany, Brytyjskie Wyspy Dziewicze, Bermudy) przypada aż 48% wszystkich BIZ ulokowanych w Indiach w ciągu ostatnich dziesięciu lat, co w dużym stopniu zniekształca prawdziwy obraz kierunków przepływu BIZ.

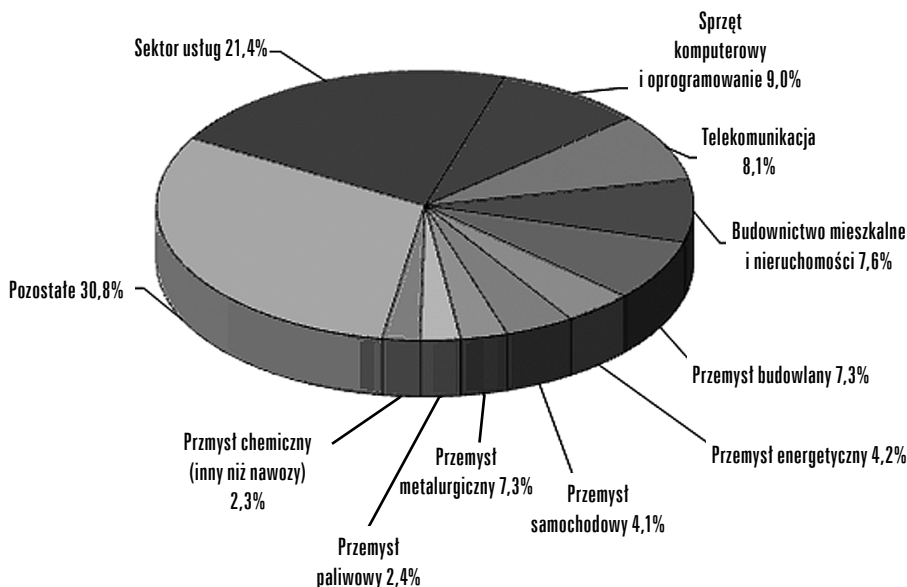
Pomijając kapitał pochodzący z rajów podatkowych, wyraźnie widać, że Indie stanowią atrakcyjną lokalizację dla firm azjatyckich (Singapur, Japonia), europejskich (Wielka Brytania, Holandia, Niemcy) i amerykańskich. Największym inwestorem jest Singapur, którego inwestycje wzrosły trzykrotnie od czasu podpisania z Indiami umowy gospodarczej w zakresie handlu towarami i usługami oraz przepływu inwestycji (z 3 mld USD w 2005 r. do 9 mld USD w 2009 r.).

Rysunek 5 | Geograficzne kierunki napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Indii w ciągu ostatnich 10 lat (kwiecień 2000–marzec 2010)



W zakresie struktury branżowej bezpośrednich inwestycji zagranicznych w ciągu ostatnich lat zaszły w Indiach istotne zmiany. Na atrakcyjności zyskał przede wszystkim sektor usług – przez ostatnie 10 lat trafiła do niego 1/5 wszystkich BIZ. Inwestycje w sektorze usług okazały się też najbardziej odporne na kryzys, stąd ich udział w indyjskich inwestycjach zagranicznych w latach 2008–2009 był największy i wyniósł ok. 60%, podczas gdy w 2000 r. stanowiły one 16% wszystkich inwestycji. Indie mają jeden z najszybciej rozwijających się rynków usług, stąd pozostają również najczęściej wybieranymi miejscami zlecenia usług, zwłaszcza dla firm ze Stanów Zjednoczonych i Wielkiej Brytanii. Ze względu na rosnącą w szybkim tempie teleinformatyzację kraju są one niezwykle atrakcyjnym rynkiem dla operatorów telefonii komórkowej, a także producentów sprzętu komputerowego i oprogramowań. Dodatkowo rządowi Indii zależy na tym, aby przyciągać do kraju przede wszystkim wysoko wyspecjalizowane technologicznie firmy, dzięki którym szybciej może rozwinąć się potencjał innowacyjny Indii. Atrakcyjnymi obszarami dla lokowania inwestycji są również: przemysł budowlany, samochodowy, energetyczny i metalurgiczny (rysunek 6).

Rysunek 6 | Struktura branżowa bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Indiach w ciągu ostatnich 10 lat (kwiecień 2000–marzec 2010)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Fact Sheet on Foreign Direct Investment*, DIPP, May 2010.

Podsumowanie

Siłą Indii jest niewątpliwie technologia i wiedza, natomiast jednym z najbardziej palących problemów i poważną barierą w lokowaniu inwestycji jest dla nich niewystarczająca infrastruktura. Mimo licznych mankamentów, do których można zaliczyć złożony system prawny, mało elastyczne prawo pracy, biurokrację i wszechobecną korupcję, klimat inwestycyjny w Indiach ocenia się z reguły pozytywnie. Wzmoczona aktywność inwestorów na tym rynku zdaje się to potwierdzać. Niemniej wielu przedsiębiorców i badaczy wskazuje na pilną potrzebę przeprowadzenia kilku reform, w tym prawa podatkowego oraz dotyczącego zakładania i likwidowania przedsiębiorstw. Nie wyklucza się jednak, że w Indiach może dojść do pogorszenia klimatu inwestycyjnego, w związku z narastającymi (również w innych krajach) tendencjami protekcjonistycznymi, zwłaszcza jeśli w kolejnych wyborach zwycięży w Indiach partia komunistyczna, nastawiona mało przychylnie wobec napływu kapitału zagranicznego.

Według doniesień prasowych w najbliższym czasie może nastąpić w Indiach m.in. zaostrzenie przepisów dotyczących napływu kapitału zagranicznego. Proponuje się np. wprowadzenie wymogu zatwierdzania przez rząd inwestycji pochodzących z rajów podatkowych realizowanych w tzw. wrażliwych sektorach oraz rozszerzenie listy krajów, z których import BIZ odbywa się na bardzo restrykcyjnych warunkach. Rozwiązaniem, które w największym stopniu zwiększyłoby stopień niepewności inwestora, byłoby wprowadzenie możliwości anulowania przez władze gody na realizację zatwierdzonych wcześniej projektów inwestycyjnych.

W sytuacji ewentualnego pogorszenia klimatu inwestycyjnego w Indiach czynnikami przyciągającymi kapitał zagraniczny będą nadal wysoka stopa wzrostu gospodarczego (na poziomie 8–9% w ciągu najbliższych dwóch lat) oraz duże rozmiary indyjskiego rynku. Potwierdzają to rankingi atrakcyjności inwestycyjnej, w których Indie plasują się obok Chin jako jedna z najbardziej preferowanych przez inwestorów lokalizacji dla podejmowania BIZ.

B i b l i o g r a f i a

Ahuja S. et al. (2006) *Economic Reform in India: Task Force Report*. Harris School of Public Policy, University of Chicago.

Bawa P.S., Jain R.B. (2004) *Transparency International Country Study Report: India 2003*. TI.

Datta R.C., Sil M. (2007) *Contemporary Issues on Labour Law Reform in India: An Overview*, Discussion Paper No. 5/2007. Mumbai: Tata Institute of Social Sciences.

Debroy B. (2006) *Reforming the Legal System*. Rajiv Gandhi Institute for Contemporary Studies, March.

Devonshire-Ellis Ch., *Indian SEZs Hampered by Conceptual Problems*, <http://www.2point6billion.com/news/2010/07/01/indian-sezs-hampered-by-conceptual-problems-6228.html>

Dohrmann J.A. (2008) *Special Economic Zones in India. ASIEN – The German Journal on Contemporary Asia*, No. 106.

Doing Business 2010: Reforming through Difficult Times (2010) IBRD, World Bank.

Economic Outlook Survey (2010) FICCI, January.

Economic Survey 2008–2009 (2009) Indian Ministry of Finance, <http://indiabudget.nic.in/>

Education Cess (2008) Apeejay Stya Education Research Fundation, www.aserf.org.in/analysis.html.

Fact Sheet on Foreign Direct Investment (2010) DIPP, May.

Fact Sheet on Special Economic Zones, Ministry of Commerce and Industry, <http://sezindia.nic.in/>.

FDI Regulatory Framework (2009) Ministry of Commerce and Industry, Government of India, December, http://siadipp.nic.in/policy/changes/pn9_2009.pdf.

Global Corruption Report 2009 (2009) Transparency International.

Gupta A. (2006) *How wrong has the Indian Left been about economic reforms?*, Center for Civil Society, Working Paper No. 171.

Iarossi G. (2009) *The Investment Climate in 16 Indian States*, Policy Research Working Paper 4817, World Bank, January.

Indian Economic Update (2010) World Bank, June.

Patel S. (2009) *Powering the People: India's Capacity Expansion Plans*, 1 May, www.powermag.com/.

Poirson H. (2006) *The Tax System in India: Could Reform Spur Growth?*, IMF Working Paper, April.

Prasad G.Ch. (2010). *Abuse of duty-free imports may lead to tighter regulation of SEZs*, 27 January, <http://www.financialexpress.com/news/abuse-of-dutyfree-imports-may-lead-to-tighter-regulation-of-sezs/571868/>.

Press Note No. 2 (2010 Series) Ministry of Commerce and Industry, Government of India, 10 May, http://siadipp.nic.in/policy/changes/pn2_2010.pdf.

Press Note No. 3 (2009 Series) Ministry of Commerce and Industry, Government of India, 13 February 2009, http://siadipp.nic.in/policy/changes/pn3_2009.pdf.

Raghavedran P., Satyanand P.N. (2010) *Inward FDI in India and its policy context. Columbia FDI Profiles*, 12 March.

Sanyal S. (2006) *Post-Liberalization India and the Importance of Legal Reform*, July, http://www.idfresearch.org/gov_parent/Sanjeev%20Sanyal%20Indian%20Legal%20Reforms%20Jul06.pdf.

The Global Competitiveness Report 2009–2010, World Economic Forum, www.gcr.weforum.org.

The Investment Climate in Brazil, India and South Africa: A Contribution to the IBSA Debate (2006) World Bank, September.

UNCTAD (2010) *World Investment Report 2010*. New York–Geneva.

Union Budget for 2010–11, Indian Ministry of Finance, <http://indiabudget.nic.in/>

Wancio A. (2010) *Sytuacja koniunkturalna w wybranych krajach – Indie*. W: Marczewski K. (red.), *Koniunktura gospodarcza świata i Polski w latach 2008–2011*. Warszawa: IBRKK.

World Indicators 2009 (2010) World Bank.