



Doskonalenie  
Kadr  
Gospodarki

Indie

Indie

Indie



Przewodnik rynkowy  
dla przedsiębiorców



सत्यमेव जयते



eksport

Indie

Indie

Indie

Indie



POLSKA AGENCJA ROZWOJU PRZEDSIĘBIORCZOŚCI  
POLISH AGENCY FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT



KRAJOWA IZBA GOSPODARCZA  
CENTRUM PROMOCJI



wyinternational  
IMC Polska

---

## Spis treści:

	Przedmowa	3
1	Informacje ogólne o kraju	4
1.1	Podstawowe informacje	4
1.2	Ludność, religia i język w Indiach	4
1.3	Klimat, warunki geograficzne oraz bogactwa naturalne	5
1.4	Polityka	6
2	Gospodarka	7
2.1	Informacje ogólne o gospodarce	7
2.2	Sytuacja gospodarcza Indii	7
2.3	Charakterystyka głównych sektorów gospodarki	9
2.4	Współpraca Unia Europejska – Indie	13
3	Przekształcenia strukturalne i system własności	14
3.1	Prywatyzacja i inne reformy	14
3.2	Własność ziemi	14
3.3	Ochrona własności intelektualnej, znaki towarowe, patenty	15
4	System finansowy	16
4.1	Waluta	16
4.2	Banki i instytucje finansowe	16
4.3	Usługi finansowe i rynek kapitałowy	16
4.4	Polityka dewizowa	16
5	System podatkowy w Indiach	17
5.1	Stawki podatku od firm	18
5.2	Płatnicy podatku dochodowego	22
6	Zakładanie i prowadzenie działalności gospodarczej w Indiach	25
6.1	Prawo pracy	25
6.2	Formy prowadzenia działalności gospodarczej w Indiach	25
6.3	Formy prowadzenia działalności stosowane przez inwestorów zagranicznych	27
6.4	Kontrola dewizowa – Ustawa o obrocie dewizami zagranicznymi	29
6.5	Konta bankowe	31
6.6	Licencje przemysłowe	33
6.7	Transakcje kont kapitałowych	33
6.8	Techniki zawierania transakcji i obsługi eksportu – wskazówki praktyczne	34
7	Handel zagraniczny i polityka handlowa	35
7.1	Klimat inwestycyjny i handel zagraniczny	35
7.2	Inwestycje w spółki eksportowe	35
7.3	Główni partnerzy handlowi i polityka eksportowa	36
7.4	Współpraca gospodarcza UE – Indie	38
7.5	Akcya/Centralny podatek od wartości dodanej	38
7.6	Cło	39

---

---

8	Dotychczasowa współpraca gospodarcza z Polską	40
8.1	Podstawy traktatowe współpracy gospodarczej Polski z Indiami	40
8.2	Możliwości działania firm polskich na rynku indyjskim	41
8.3	Współpraca gospodarcza z Polską w latach 2000-2005	42
8.4	Warunki i bariery w dostępie do rynku	42
8.5	Perspektywy trwałych powiązań handlowych i inwestycyjnych	43
8.6	Branże i towary o największych możliwościach eksportowych	45
8.7	Targi w Indiach	47
9	Warunki podróży i zamieszkania w Indiach	48
9.1	Transport	48
9.2	Wiza, przepisy wjazdowe, przepisy celne, waluta	49
9.3	Bezpieczeństwo i zdrowie	50
9.4	Zakwaterowanie	50
9.5	Miary, wagi, czas	51
9.6	Obyczaje	51
9.7	Ważne adresy	52
10	Interesy z Hindusami	53
	Źródła	54

---

## Przedmowa

Dla polskich przedsiębiorców Indie są krajem tak odległym i tak egzotycznym, że zupełnie nie doceniają potencjału tego niezmiernie chłonnego, ale i wymagającego rynku. Pomimo istnienia możliwości, polsko-indyjskie obroty handlowe są symboliczne. Niecałe 565 milionów dolarów w ubiegłym roku w porównaniu z ponad miliardem mieszkańców i dochodem narodowym rządu 2 700 miliardów dolarów to niewiele. Z drugiej strony dobrze rokuje przyszłej wymianie dynamika naszego eksportu – z 87,1 miliona dolarów w roku 2004, do 199,6 w ubiegłym roku. Również tegoroczny import potwierdza zarysowaną tendencję.

Co bardzo ważne, rząd indyjski jest żywo zainteresowany rozwijaniem kontaktów z Polską – krajem Unii Europejskiej. Majowa wizyta w Warszawie Ministra Handlu i Przemysłu Kamana Natha zakończyła się podpisaniem Umowy o współpracy gospodarczej, w której m.in. przewidziano powołanie Komisji Mieszanej. Indyjski minister zapewniał, że polskie towary mogą liczyć na zbyt, bo są wśród specjalistów kojarzone z wysoką jakością i przystępną ceną. Dla polskich przedsiębiorców tego typu rekomendacja jak najlepiej rokuje przyszłej współpracy. Tym bardziej, że jej tradycje, zwłaszcza dotyczące przemysłu maszynowego, energetycznego, górniczego, stocznioowego czy obronnego są długie i dobrze znane. W tych środowiskach Polacy cieszą się zasłużoną renomą.

Ważne, że coraz częściej na indyjskim rynku pojawiają się przedstawiciele małych i średnich firm rolno-spożywczych (jabłka, alkohole, w tym cenione miody pitne czy gotowe dania). Możliwe jest eksportowanie maszyn i urządzeń do przetwórstwa spożywczego. Zbyt znajdują artykuły higieniczne, kosmetyki, urządzenia pomiarowe, wyposażenie gabinetów dentystycznych. Propozycji może być oczywiście znacznie więcej. Ten skrypt i planowane szkolenia, a także kończąca je misja handlowa pozwolą na wzbogacenie polskiej oferty.

Indie są krajem przyszłości, już teraz mają kluczowe znaczenie dla Unii Europejskiej jako rynek, który bardzo szybko się rozwija. Polscy przedsiębiorcy nie powinni zmarnować szansy i szukać możliwości nawiązania współpracy na tym subkontynencie. Początki będą bez wątpienia trudne, bo jest to kraj o odmiennej kulturze, w którym znani jesteśmy tylko wśród ekspertów, wymagający cierpliwości i zaangażowania. Jeśli się te początkowe przeszkody pokona, efekty będą nadspodziewanie duże.

(red.)

## Podziękowania

Redakcja „Przewodnika”, który ma służyć jako pomoc szkoleniowa w cyklu zajęć w ramach projektu PARP „Wsparcie rozwoju polskiego eksportu” serdecznie dziękuję za udostępnienie materiałów i danych statystycznych kierownictwu i pracownikom Departamentu Międzynarodowych Stosunków Dwustronnych Ministerstwa Gospodarki, Ambasadzie Republiki Indii w Warszawie oraz Instytutowi Koniunktur i Cen Ministerstwa Gospodarki.

# I. Informacje ogólne o kraju

## I.1 Podstawowe informacje

Republika Indii (Bharat/Bharatya Gana-rajya), (India/Republic of India) – państwo położone w Azji Południowej.

**Stolica:** New Delhi

**Powierzchnia:**

3.287,3 tys. km<sup>2</sup>

(Polska – 322. 572 km<sup>2</sup>).

**Jednostka monetarna:**

rupia indyjska (INR), 1 USD – 46 INR.

**Indie graniczą z:**

Pakistanem, Chinami, Nepalem, Bhutanem, Bangladeszem i Mjanmą (Birma) oraz Oceanem Indyjskim.



**Podział administracyjny:**

Pod względem administracyjnym kraj podzielony jest na stany i terytoria związkowe.

**Republika Indii należy do:**

- Organizacji Narodów Zjednoczonych (ONZ),
- Światowej Organizacji Handlu (WTO),
- Brytyjskiej Wspólnoty Narodów,
- Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF),
- Światowej Organizacji Zdrowia (WHO).

**Czas**

W Indiach występuje strefa czasowa GMT +5,5 (różnica w stosunku do czasu uniwersalnego GMT – Greenwich Mean Time – wynosi 5 godzin i 30 minut). Czasu letniego nie wprowadzono.

**Nr kierunkowy do Indii: 0091.**

## I.2 Ludność, religia i język w Indiach

**Ludność**

Skład etniczny: 39% Hindusi, 8% Telugowie, 8% Bengalczyki, 7% Marathowie, 7% Tamilowie, 5% Gudżaratowie, 4% Kannadowie, 4% Keralczycy (18% stanowią inne mniejszości).

---

Na subkontynencie indyjskim żyje 1,1 mld osób. Średnia gęstość zaludnienia wynosi 324 osoby na 1 km<sup>2</sup> ( w Polsce 124 osoby na km<sup>2</sup>). Indie są najludniejszym, po Chinach, państwem na świecie. W stosunku do 1991 r. nastąpił tam przyrost ludności o 21,34%. Około 73% mieszkańców Indii mieszka na wsi, a 27% w miastach.

## Religia

Wśród wierzących mieszkańców Indii 82% stanowią hindusi (wiara w wielu bogów, reinkarnację, kult świętych krów), 12% muzułmanie, po około 2% chrześcijanie i Sikhowie (odłam hinduizmu, wiara w reinkarnację, medytowanie, sprzeciwianie się wojnom religijnym), około 1% buddyści (nie wymaga wiary w bogów, medytacja, unikanie cierpienia i współczucie dla innych czujących istot), 1% inni.

Kastowy system podziału społeczeństwa indyjskiego powstał z momentem pojawiania się braminizmu – religii opartej na starożytnych księgach (wedach), zawierających pieśni, teksty modlitw, zaklęcia magiczne, naukę etyki, prawa, śpiewu, astronomii. Dzielił on ludność na braminów (przypisywano im boskie cechy), wojowników, rzemieślników (w tym kupców i rolników), niewolników i ludzi pochodzenia niearyjskiego oraz pariasów (ludzie pozbawieni jakichkolwiek praw). Przynależność do kasty była dziedziczna, a usiłowanie dostania się z kasty niższej do wyższej było zabronione. Braminizm wyznawał wielobóstwo. Dla uczczenia bogów budowano okazałe świątynie, zarządzane przez braminów – kapłanów.

## Język

Językami urzędowymi są hindi i angielski. W użyciu jest też 17 równoprawnych języków regionalnych.

## 1.3 Klimat, warunki geograficzne i bogactwa naturalne

---

### Klimat

Ze względu na olbrzymie rozmiary kraju istnieje tam wiele stref klimatycznych, od zwrotnikowo – monsunowego na południu do umiarkowanego na północy. Pasma górskie Himalajów blokuje dostęp zimnych mas powietrza z północy, zapewniając tym samym przyjemną pogodę w czasie zim, z wyjątkiem Kaszmiru i kurortów położonych w pobliżu Himalajów, gdzie temperatura zimą spada często do  $-15^{\circ}\text{C}$ .

W Indiach występują trzy główne pory roku. Są to:

- pora deszczów (od połowy czerwca do połowy października),
- zima (od połowy października do połowy marca),
- lato (od połowy marca do połowy czerwca).

Najlepszym okresem do odwiedzin Indii jest zima.

---

## Warunki geograficzne

Indie leżą w Azji Południowej. Granice z sąsiadującymi państwami wynoszą: z Pakistanem 2 912 km, z Chinami 3 380 km, z Nepalem 1 690 km, z Bhutanem 605 km, z Bangladeszem 4 053 km, z Mianmarem 1 463 km. Długość linii brzegowej to 7 000 km. Połowę powierzchni kraju stanowi Półwysep Indyjski z rozległą Wyzyną Dekan, otoczoną górami Ghatami Zachodnimi i Ghatami Wschodnimi.

Na północnym – wschodzie występują Niziny Gangesu i Brahmaputry, a na północnym – zachodzie Nizina Indu.

Na północy kraju dominują Himalaje z najwyższym szczytem Kanczendzanga – 8 598 m n.p.m.

Główną rzeką jest Ganges – 2 700 km.

## Bogactwa naturalne

Na subkontynencie występuje w bardzo dużych ilościach m.in.: węgiel kamienny, rudy żelaza i manganu, boksyty, ropa naftowa, gaz ziemny, mika.

## 1.4 Polityka

### Ustrój polityczny i podział administracyjny:

Indie są suwerenną federacyjną republiką demokratyczną, która przyjęła od Anglików parlamentarny system rządów z tradycyjnym trójpodziałem władzy.

Głową państwa jest prezydent, wybierany przez kolegium elektorskie, składające się z członków obu izb parlamentarnych, na 5-letnią kadencję. Prezydentem jest A. P. K. Abdul Kalan.

**Władza ustawodawcza** należy do 2-izbowego parlamentu. Izba niższa – Lok Sabha (Izba Ludowa) składa się z 543 deputowanych, wybieranych w wyborach powszechnych na 5-letnią kadencję, oraz 2 mianowanych przez prezydenta. W skład Izby wyższej – Rajya Sabha (Izby Senackiej – Izby Stanów) wchodzi do 250 deputowanych, wybieranych w wyborach pośrednich przez parlamenty stanowe na 6-letnią kadencję, w tym 12 mianowanych jest przez prezydenta. Premierem Indii jest Manmohan Singh.

**Władzę wykonawczą** sprawuje prezydent i rząd z premierem na czele. Rząd centralny składa się z Rady Ministrów kierowanej przez premiera. Zwyczajowo premierem jest lider partii politycznej, posiadającej większość parlamentarną. Rząd centralny w Delhi ma wyłączne kompetencje w sprawach dotyczących interesów narodowych, takich jak: obrona, komunikacja, bankowość i sprawy pieniężne, handel międzynarodowy i sprawy zagraniczne. Na czele władz stanowych stoi gubernator mianowany przez prezydenta na 5-letnią kadencję. Rządy stanowe odpowiedzialne są za utrzymanie prawa i porządku, szkolnictwo, służbę zdrowia i rolnictwo.

## Sądownictwo

Indie posiadają dobrze rozwinięty i niezależny system sądowniczy. Sąd Najwyższy w Delhi jest najwyższą instancją apelacyjną. Trybunały Pierwszej Instancji w poszczególnych stanach wraz z Sądami Okręgowymi zapewniają utrzymanie rządów prawa i przestrzegania fundamentalnych praw obywatelskich zagwarantowanych w Konstytucji.

## Partie polityczne w Indiach

Indie mają ponad sto partii politycznych, włączając narodowe, regionalne oraz lokalne. Wśród największych partii narodowych znajdują się: Kongres, Bhartiya Janata Party oraz Komunistyczna Partia Indii. Indie mają tradycję silnych partii opozycyjnych. Lider partii opozycyjnej ma duży wpływ na pracę rządu.

# 2. Gospodarka

## 2.1 Informacje ogólne o gospodarce

Republika Indii, największe demokratyczne państwo świata i drugi kraj świata pod względem liczby ludności, przechodzi obecnie szybkie zmiany stając się ważną potęgą gospodarczą w Azji. Przez kilka dziesięcioleci Indie podążały własną ścieżką gospodarczą i polityczną, ale obecnie otwierają się w coraz większym stopniu i aktywnie angażują na arenie światowej.

Indie należą do szóstki państw o najwyższym tempie rozwoju gospodarczego na świecie. Kraj ten posiada prężny i rosnący w szybkim tempie rynek konsumencki oraz dynamicznie rozwijającą się klasę średnią, do której należy już ponad 250 milionów osób. Według wszelkich prognoz ekonomicznych PKB Indii będzie nadal szybko wzrastać. W latach 90-tych średnia roczna stopa wzrostu gospodarczego w Indiach wynosiła 6%, ale obecnie gospodarka Indii jest w stanie rozwijać się jeszcze szybciej, osiągając w nadchodzących latach wzrost na poziomie 8% lub większy.

**Poważne zagrożenie dla rozwoju Indii stwarzają:** znacznie niższe tempo wzrostu podaży produktów rolnych niż tempo przyrostu ludności, rosnące braki w zaopatrzeniu w wodę, narastające problemy komunalne, wynikające z tempa przyrostu ludności, brak perspektyw zatrudnienia i wyżywienia.

## 2.2 Sytuacja gospodarcza Indii

### Dane makroekonomiczne o gospodarce Indii w roku finansowym 2005/2006 r.

Stopa wzrostu PKB:	6,8%
PKB na osobę:	489 EUR
Wartość rezerw walutowych:	145 mld USD
Stopa inflacji:	4,4%
Obroty handlu zagranicznego:	189,3 mld USD



---

Eksport:	76,2 mld USD
Import:	113,1 mld USD (wzrost o 46,0%)
Zadłużenie zagraniczne:	119,7 mld USD

Główni partnerzy handlowi: USA (18,4% wartości eksportu oraz 7% wartości importu), Chiny (7,8% i 5,9% odpowiednio), Wielka Brytania (4,8% i 4,6%), Niemcy (4% i 4,5%).

Wzrost gospodarczy Indii w 2005 roku wyniósł ok. 6,8%, a prognoza na 2006 rok przewiduje wzrost o 6,7%. Zbliżone tempo wzrostu utrzymuje się w Indiach od 1994 r.

Najważniejszym problemem, z jakim muszą się uporać Indie w najbliższej przyszłości, są przede wszystkim kwestie socjalne, związane z koniecznością zapewnienia warunków do życia dla dynamicznie rosnącej liczby obywateli (16% rocznie). To jest problem zapewnienia żywności i zaspokojenia rosnących i coraz bardziej zróżnicowanych potrzeb konsumpcyjnych. Modernizacja postępuje w przemyśle, w przeciwieństwie do rolnictwa.

Skutki tsunami z grudnia 2004 roku, które pociągnęło za sobą śmierć ponad 11 tys. Hindusów, oraz znaczne zniszczenia we flocie rybackiej, niekorzystnie wpłynęły na bieżącą sytuację gospodarczą kraju. Zniszczenia w samej infrastrukturze budowlanej ocenia się na 1,2 mld USD.

Bardzo niekorzystna sytuacja panuje w rolnictwie. Ogółem wzrost produkcji rolnej wyniósł zaledwie 1,1%, natomiast w produkcji zbóż zanotowano spadek o 2,8%. Decydujący wpływ na taki rezultat miał słaby w 2005 roku poziom opadów monsunowych – ocenia się, że suma opadów w roku 2004 była o 13% niższa od średniej wieloletniej.

### **Infrastruktura marketingowa**

Indie posiadają rozległą sieć sprzedaży i dystrybucji. Szacuje się, że jest tutaj ponad milion pośredników, hurtowników, sklepów firmowych, dostawców oraz kupców detalicznych.

Są oni zaangażowani w dystrybucję różnorodnych dóbr. Specjaliści marketingu używają tej sieci jako dostępu do 3800 centrów i miast oraz ponad 1/2 miliona wiosek. Podczas gdy tereny miejskie mają szereg punktów dystrybucji od dużych supermarketów do małych sklepów, niemal każda wioska w Indiach jest zaopatrywana przez małe sklepy, które stanowią część lokalnej sieci zaopatrzenia.

### **Rynek konsumencki**

Jednym z istotnych czynników, powodującym duże zainteresowanie inwestorów zagranicznych Indiami, jest wielkość i potencjał rynku krajowego. Szybka urbanizacja, ekspansja mediów elektronicznych, coraz powszechniejsza edukacja, liczne kontakty zagraniczne i krajowe spowodowały daleko idące zmiany w charakterze wydatków, w tym poważnie zwiększyły się wymagania dotyczące marki, jakości i dostępności produktu.

---

Rynek Indii stale rozszerza się. Szybko wzrasta liczba gospodarstw utrzymywanych przez posiadających stałe dochody profesjonalistów, przedsiębiorców, urzędników. Kształtuje się warstwa biznesmenów, w tym bogatego biznesu finansowego, co roku je dalszy boom na dobra konsumpcyjne. Wydatki na pralki, lodówki czy kolorowe odbiorniki telewizyjne znacząco wzrosły w latach 1992-96. Uwzględniając rosnącą liczbę ludności, odnotowano wzrost zamożności w przeciętnym gospodarstwie domowym. Są to wzrosty rzędu 20% rocznie w takich usługach jak: hotele, restauracje. Indie posiadają jeden z największych rynków na świecie dla sprzedaży towarów masowego użytku: ubrań, obuwia, detergentów czy oleju spożywczego.

Najszybciej rozwijającymi się gałęziami indyjskiej gospodarki są: turystyka i hotelarstwo (wzrost o 11% rocznie), oraz usługi różne (o 9,5% rocznie). Indeks produkcji przemysłowej wzrósł o 8%, (5,4% w roku 2004). Poziom inwestycji wzrósł o 9,5%. Największy wzrost nakładów zanotowano w przemyśle stalowym i samochodowym. Indie są największym w świecie ośrodkiem obróbki kamieni szlachetnych, wyrobów ze złota i srebra.

Usługi informatyczne (wytwarzanie oprogramowania komputerowego) zajmują drugą pozycję w indyjskim eksporcie.

### Rynki wiejskie

Na terenach wiejskich, zamieszkałych przez niemal 72% ludności Indii, obserwuje się zmiany spowodowane w dużej mierze przez wzrost produkcji rolnej, redystrybucję dochodów oraz pojawienie się mediów audiowizualnych.

Udział wsi, przez ostatnie kilka lat, w rynku dóbr trwałych obejmujących rowery, zegarki, odbiorniki radiowe itp. przekroczył 75%.

## 2.3 Charakterystyka głównych sektorów gospodarki

---

### Rolnictwo

**W Indiach podstawową gałęzią gospodarki jest rolnictwo.** Najpopularniejszą rośliną uprawną jest ryż. Produkcja roślinna obejmuje też uprawy: pszenicy, prosa, kukurydzy, jęczmienia, bawełny, trzciny cukrowej, roślin oleistych, orzeszków arachidowych, warzyw, owoców, herbaty. Blisko 1/3 ziem uprawnych musi być sztucznie nawadniana. Najbardziej żyzne tereny znajdują się w dorzeczu Gangesu i Brahmaputry. W produkcji zwierzęcej dominuje chów bydła i bawołów. Hoduje się też owce, kozy, drób oraz świnie. Bydło dostarcza mleka i wykorzystywane jest jako siła pociągowa. Rozwinięty jest połów ryb morskich.

### Przemysł

W przemyśle najbardziej rozwinięte jest przetwórstwo bawełny, juty oraz rolno-spożywcze. Najwięcej zakładów przemysłu bawełnianego znajduje się w rejonie Mumbai, a jutowego w Kalkucie. Rozwinięte też jest hutnictwo żelaza i metali nieżelaznych, przemysł maszynowy, produkcja nawozów sztucznych. W Bangalore rozwija się prze-

myst komputerowy i elektroniczny. W małych miastach i wsiach znaczącą rolę odgrywa rzemiosło i chałupnictwo. Ważnymi ośrodkami przemysłowymi są: Mumbai (Bombaj), Kalkuta, Ahmedabad, Delhi, Madras, Hyderabad.

Średnie roczne tempo wzrostu o 5,3% w produkcji przemysłowej, w latach 1996-97, pobudziło gwałtowny skok na rynku maszyn, chemikaliów, plastiku, instrumentów, składników, produktów metalowych i sprzętu transportowego. W tym okresie produkcja dóbr inwestycyjnych wzrastała przeciętnie o 6,5% rocznie, szybciej niż produkcja dóbr konsumpcyjnych (średnio o 5,8%). W latach 2002-2003 wzrost produkcji dóbr konsumenckich i kapitałowych był najszybszy, średni wskaźnik wynosił odpowiednio 10,5% oraz 7%.

### Wiodące gałęzie przemysłu

Indie zbudowały od podstaw nowoczesne gałęzie przemysłu, który obecnie jest jednym z największych w krajach rozwijających się. Wiodącymi gałęziami są: **przemysł samochodowy, żelaza i stali, aluminium, przemysł tekstylny i odzieżowy, farmaceutyczny, chemiczny i petrochemiczny, gazowy, elektryczny, telekomunikacyjny, informatyczny. Rozwinęła się sfera usług outsourcingowych** (długoterminowe zlecenie pełnienia pewnych funkcji ze sfery działalności organizacji przez firmę zewnętrzną, które pozwala organizacji skoncentrować się na swojej podstawowej działalności), **ochrony zdrowia i biotechnologii**. Od początku reform gospodarczych w roku 1991, rząd liberalizuje gospodarkę mając na celu przyspieszenie rozwoju gospodarczego. Eliminacja większości wymagań licencyjnych zdynamizowała gospodarkę. Istotna redukcja taryf celnych na surowce i półprodukty, połączona z racjonalizacją opłat akcyzowych, ułatwiła dostęp do surowców i półproduktów, oraz zredukowała koszty. Dalekowzroczna polityka eksportowo-importowa poprawiła konkurencyjność eksportu krajowego i stworzyła sprzyjające warunki do szybkiego wzrostu eksportu.

Aby umożliwić przemysłowi wprowadzenie najlepszych technologii, rząd stara się przyciągać specjalistów zagranicznych. Limity w niemal wszystkich gałęziach przemysłu były stopniowo liberalizowane, a procedury uznaniowe (ograniczanie etapów orzecznictwa biurokratycznego) uproszczone.

W ostatnim czasie rząd Indii, oraz szereg rządów stanowych prowadzą poważne inwestycje w krajowej infrastrukturze (drogi, porty, lotniska, telekomunikacja i sieć elektryczna).

### Energia, przemysł chemiczny

#### Olej i gaz ziemny

Indie są szóstym największym konsumentem energii w świecie. Przez lata, konsumpcja energii w kraju rosła w tempie wyższym niż światowe. Głównym katalizatorem tego wzrostu był rozwój indyjskiej gospodarki.

---

Oczekuje się, że zapotrzebowanie na import ropy naftowej osiągnie 190 milionów ton rocznie przed rokiem 2011-12. Szacuje się, że potrzeba od 100 do 150 mld USD przez następne 10 lat, aby zaspokoić te potrzeby, a przed rokiem 2025 zapotrzebowanie na olej i gaz będzie wynosić odpowiednio około 368 milionów ton i 200 mld metrów sześciennych.

Aby sprostać krajowej konsumpcji, potrzebny jest wzrost wydajności krajowych rafinerii, oceniany na 40 milionów ton rocznie przed rokiem 2010 oraz rozbudowa infrastruktury dystrybucji oleju i gazu (ogólnokrajowe gazociągi, terminale oraz rezerwy strategiczne).

Dopuszczono do 100% eksploatacji małych i średnich pól naftowych (w trybie automatycznym). Ponadto 100% Funduszy Dotacji Inwestycyjnych (FDI) dozwolone jest dla projektów przesyłu produktów petrochemicznych rurociągami (tryb automatyczny), oraz gazu naturalnego/LNG (w trybie rządowym). Odkryto nowe złoża oleju i gazu ziemnego (firmy Cairn i Reliance), oraz oczekuje się dalszych odkryć w najbliższym czasie, co ma związek z otwarciem nowych bloków na dużych głębokościach, oraz mieliznach i strefie przybrzeżnej. Na podstawie rządowej Narodowej Polityki Eksploracji Licencjonowania (NELP), rząd całkowicie zreformował swoją politykę i przedstawił atrakcyjne warunki inwestorom prywatnym.

## **Energetyka**

Krajowy przemysł energetyczny obejmuje zakłady będące w posiadaniu rządu federalnego i rządów stanowych, oraz zakłady prywatne. Początkowo sektor energetyczny był pod całkowitą kontrolą ministerstw energetyki rządów stanowych, później uprawnienia kontrolne przesunięto na rząd federalny. Rząd federalny zajmuje się zarówno produkcją, jak i dystrybucją. Dystrybucję prowadzi szereg firm państwowych, podczas gdy działalnością przesyłową zajmuje się Power Grid Corporation of India. Udział rządów stanowych w przemyśle energetycznym przejawia się w funkcjonowaniu Stanowych Dyrekcji Energetycznych (State Electricity Boards – SEB), które pierwotnie zostały powołane w celu realizacji zintegrowanego monopolu wytwarzania, przesyłu i dystrybucji prądu między stanami.

Sektor prywatny jest relatywnie mały i posiada około 11% ogólnokrajowej zdolności wytwórczej. Kluczowymi przedsiębiorstwami w tym sektorze są: TATA Power oraz Reliance Energy. Prywatne spółki w niewielkim stopniu uczestniczą w dystrybucji i działają jedynie w sześciu stanach.

## **Górnictwo**

Indie wytwarzają 89 produktów mineralnych. Całkowita wartość tej produkcji wyniosła około 11,902 mld USD w okresie 2001-2002 r., z czego wartość minerałów, innych niż nafta i gaz ziemny blisko 6,716 mld USD.

---

---

Produkcja metali to produkcja rud żelaza, miedzi, chromu, cynku, złota, manganu, boksytu i innych. Pośród minerałów niemetalicznych, ponad 90% ich wartości całkowitej jest dzielone pomiędzy wapień, magnezyt, dolomit, baryt, kaolin, gips, apatyt, fosforyt, steatyt i fluoryt.

Indie są największym światowym producentem bloków i odłamków miki, trzecim w produkcji chromitu, węgla, lignitu, barytu, czwartym w produkcji rud żelaza, szóstym w produkcji boksytu i rudy manganu, dziesiątym w produkcji aluminium oraz jedenastym w produkcji miedzi.

**Według Konstytucji Indii, 29 władz stanowych jest właścicielami minerałów na terenie im podlegającym. W strefie podmorskiej, z wyłączeniem stref ekonomicznych i szelfu kontynentalnego, wszelkie prawa są w gestii władz szczebla federalnego.**

Prawo upoważnia władze stanowe i federalne do otrzymywania zapłaty z tytułu tantiem od dzierżawców lub właścicieli kopalni za wydobywanie i wykorzystywanie surowców mineralnych. Wysokość tantiem określana jest przez Rząd Federalny, a dla mniej istotnych minerałów przez rządy stanowe.

## Usługi

### Eksportowe usługi internetowe

Usługi internetowe zostały otwarte dla wolnej i nie podlegającej restrykcjom konkurencji.

Wydano licencje blisko 573 firmom. Dostawcy usług internetowych mają możliwość utworzenia własnej sieci Międzynarodowych Przejść (satelitarnych lub za pomocą podwodnego kabla) do utrzymywania ruchu internetowego oraz są upoważnione do zapewnienia takich usług innym dostawcom internetowym.

### Indyjski rynek usług outsourcingowych

Początek dekady rozwoju rynku usług outsourcingowych w Indiach zbiegł się w czasie z pierwszym uruchomieniem internetu oraz wejściem w życie Układu Ogólnego w Sprawie Handlu Usługami (GATS). Rozwój technologii oraz liberalizacja polityki gospodarczej umożliwiły powstanie strumienia tanich usług świadczonych przez rzeszę wykwalifikowanych pracowników, który popłynął w kierunku międzynarodowych korporacji poszukujących oszczędności. Z czasem strumień ten przyjął imponujące rozmiary. Obecnie Indie kontrolują 44% światowego rynku outsourcingu w zakresie oprogramowania i usług typu back-office, uzyskując przychody sięgające 17,2 mld USD. Z indyjskich usług outsourcingowych korzysta 400 z 500 największych firm na świecie. W efekcie 1,05 mln wykwalifikowanych osób znalazło zatrudnienie w tym sektorze. Eksperci przewidują dalszy gwałtowny rozwój rynku, który do 2010 roku ma być wart 75 mld USD, z czego indyjskie firmy przejmą ok. 50 mld USD. Sektor międzynarodowych usług outsourcingowych stał się niewątpliwie motorem napędowym indyjskiej gospodarki.

---

Sektor usług związanych z wykorzystaniem technologii informatycznych stanowi najbardziej zliberalizowaną część indyjskiego rynku usług. Zagraniczne firmy z tego sektora zyskały prawo do zakładania w pełni zależnych spółek córek na terytorium Indii. Dodatkowo stworzono korzystne warunki dla inwestorów z tej branży poprzez ustanowienie Specjalnych Stref Ekonomicznych/Eksportowych, w których oferowano 10-letnie wakacje podatkowe oraz zwolnienie importu inwestycyjnego z cła. Liberalizacja sektora telekomunikacyjnego zbiegła się w czasie z rozwojem internetu. Indyjskie firmy telekomunikacyjne posiadają większość podwodnych połączeń. Dzięki temu spodziewana jest dalsza obniżka cen połączeń międzynarodowych i obniżka kosztów działalności firm zajmujących się BPO.

## **2.4 Współpraca Unia Europejska– Indie**

---

### **Umowy i porozumienia regulujące kontakty gospodarcze**

- Umowa o partnerstwie i rozwoju z 1994 roku (Cooperation Agreement between the European Union and the Republic of India on Partnership and Development), wprowadzająca KNU. Równocześnie z ww. Umową podpisano Joint Political Statement, które stanowi podstawę instytucjonalną dialogu politycznego UE – Indie.
- Agreement between the European Economic Community and the Republic of India on cane sugar z 1975 roku, określająca kwoty importowe, ceny gwarantowane oraz procedury stosowane przy imporcie cukru trzcinowego na terytorium UE.
- Memorandum of Understanding between the European Community and the Republic of India on arrangements in the area of market access for textile product between the European Union and the Republic of India – Agreed Minutes, które nakładają na eksporterów wyrobów włókienniczych do UE obowiązek uzyskania licencji eksportowych. Od 1 stycznia 2006 roku kwoty importowe nie obowiązują.
- Umowa o współpracy naukowo– technicznej z 23 listopada 2001 roku (Science and Technology Agreement), weszła w życie w 2002 roku, obejmuje współpracę w takich dziedzinach jak: ochrona zdrowia, rolnictwo, zarządzanie surowcami naturalnymi oraz buduje ramy prawne w zakresie ochrony własności intelektualnej. Na podstawie tej umowy naukowcy indyjscy mają prawo dostępu do europejskich programów badawczo-rozwojowych, przy zachowaniu zasady wzajemności.
- W 2002 roku Komisja Europejska przyjęła dokument programowy Country Strategy Paper Towards India 2002– 2006., który tworzy ramy dla rozwoju współpracy gospodarczej pomiędzy UE a Indiami w ww. okresie. Główne punkty programu dotyczą współpracy z Indiami w zakresie tworzenia środowiska przyjaznego prowadzeniu działalności gospodarczej, rozwój zarządzania, rozwój nauki i technologii, pomoc w zakresie tworzenia ustawodawstwa gospodarczego, otwarcie

na gospodarkę światową, rozwój szkolnictwa, usług medycznych i ochrony środowiska. Na realizację ww. celów UE przeznaczyła 225 mln EUR w okresie 5 lat.

- Umowa o współpracy w sprawach celnych z 28 kwietnia 2004 roku (Customs Cooperation Agreement), ustanawiająca mechanizm wymiany informacji w sprawach celnych, system zapobiegania przemytowi oraz gwarantuje pomoc UE dla Indii w ustanawianiu standardów międzynarodowych, przy stosowaniu przepisów i procedur celnych.
- Aktualnie negocjowane jest porozumienie dotyczące współpracy w sprawach transportu morskiego.

## 3. Przekształcenia strukturalne, reformy i system własności

### 3.1 Prywatyzacja i inne reformy

Szybkie uprzemysłowienie było głównym celem polityki rządu Indii od czasu uzyskania niepodległości w 1947 roku. Aby pobudzić rozwój przemysłu, władze stosowały różne środki protekcyjne i wsparcia. Obecnie rząd podejmuje środki zmniejszające ilość regulacji w handlu i przemyśle, usuwa kontrolę biurokratyczną, liberalizuje handel zagraniczny, prywatyzuje sektor publiczny, popiera rozwój technologiczny i wprowadza reformy w sektorach handlu i finansów. W celu prowadzenia systematycznej polityki zmierzającej do dezinvestycji (jedna z form nabywania kontroli nad przedsiębiorstwem, oraz jedna z form restrukturyzacji, która niejednokrotnie jest rezultatem fuzji lub przejęcia, np. rezygnacja ze zbędnego majątku w wyniku restrukturyzacji połączonych firm) i prywatyzacji zostało powołane Ministerstwo Dezinvestycji. Rząd zredukował liczbę gałęzi przemysłu, zastrzeżonych dla sektora publicznego, do dwóch, które uważa się za istotne dla bezpieczeństwa i strategii: energia jądrowa i transport kolejowy.

### Reforma bankowości

Ustawa „Zagwarantowania i Rekonstrukcji Aktywów Finansowych oraz Wprowadzenia Ochrony” z roku 2002 (SRFAESI), zapewnia prawne ramy dla zagwarantowania i odbudowy aktywów przedsiębiorstw oraz umocnienia praw wierzycieli. Ma ona służyć eliminowaniu uchylania się od regulowania zobowiązań.

### 3.2 Własność ziemi

Ziemia, w posiadaniu państwa lub prywatna, jest dostępna dla celów eksploatacyjnych i górniczych z wyjątkiem pewnych arealów, które rząd centralny może zarezerwować w specjalnym obwieszczeniu. Dostęp do ziemi jest przedmiotem umowy z właścicielem ziemi.

---

Indyjskie spółki lub firmy zarejestrowane w Indiach (włącznie z wszystkimi indyjskimi spółkami – córkami firm zagranicznych) mogą otrzymać koncesje na eksploatację złóż minerałów. Osoby fizyczne powinny posiadać obywatelstwo indyjskie, a zarządy firm lub stowarzyszeń być traktowane jako „indyjskie”. Wydawane są następujące typy koncesji wg Aktu MMDR:

- pozwolenie Rozpoznawcze (RP),
- licencja Poszukiwania (PL),
- dzierżawa Górnicza (ML).

### **3.3 Ochrona własności intelektualnej, znaki towarowe, patenty**

---

#### **Ochrona Praw Własności Intelektualnej**

Prawo odnoszące się do własności intelektualnej w Indiach stale się zmienia i jest w trakcie dostosowywania do uregulowań prawnych w krajach rozwiniętych.

W celu powstrzymania piractwa i promowania używania legalnego oprogramowania, import oprogramowania do celów autoryzowanego kopiowania jest dozwolony po zredukowanej odprowie celnej.

Jako sygnatariusz porozumień GATT i TRIPS i jako członek WTO, Indie są zobowiązane do ustanowienia minimum norm i standardów w odniesieniu do następujących obszarów własności intelektualnej:

- prawa autorskie i prawa pokrewne,
- znaki towarowe,
- znaki geograficzne,
- patenty, projekty przemysłowe.

#### **Znaki towarowe/firmowe**

Znak firmowy/towarowy może zawierać: słowo lub neologizm, podpis, przyrząd, dewizę, literę, cyfrę, znak firmowy, nagłówek, napis bądź etykietę, nazwę napisaną w szczególnym stylu, kształt towarów inny niż ten, dla którego znak jest proponowany lub jakiejkolwiek tego kombinacje lub kombinacje kolorów itd., aby umożliwić rozróżnienie towarów lub usług jednego przedsiębiorstwa od towarów innego.

#### **Patenty**

Indyjska Ustawa o Patentach z 1970 roku formułuje prawne procedury dla przyznawania rejestracji, licencji itp., oraz prawną ochronę w sytuacji naruszenia patentów w Indiach. Patent jest prawem monopolu zapewniony osobie, która wynalazła nowy, użyteczny przedmiot lub ulepszyła już istniejący lub opracowała nowy sposób produkcji danego przedmiotu.



## 4. System finansowy

### 4.1 Waluta

Walutą w Indiach jest rupia indyjska, 1 rupia = 100 paisa.

W obiegu są monety o wartościach: 10, 20, 25, 50 paisa i 1, 2, 5 rupii oraz banknoty o nominałach 5, 10, 20, 50, 100, 500, 1000 rupii.

kod waluty: INR

kurs: 1 USD – 46.615 INR

kurs: 1 PLN – 15.059 INR

### 4.2 Banki i instytucje finansowe

System bankowy kraju jest nadzorowany i kontrolowany przez Indyjski Bank Rezerw (RBI). System banków handlowych w Indiach jest w pełni rozwinięty i obejmuje ponad 275 tego typu banków. Największe z nich są upaństwowione, lecz ostatnio założonych zostało wiele dużych banków prywatnych. Większość głównych banków zagranicznych jest obecna w największych miastach Indii. Banki państwowe, komercyjne (krajowe i zagraniczne), banki spółdzielcze oraz regionalne banki wiejskie tworzą szeroki system bankowy Indii. Banki komercyjne zaspokajają zapotrzebowanie na kredyty krótko i średnioterminowe, a banki narodowe i stanowe, instytucje finansowe odpowiadają na potrzeby długoterminowe. Banki państwowe 65% swoich filii mają zlokalizowane w centrach wiejskich i półmiejskich, podczas gdy dla banków prywatnych liczba ta wynosi 54%. Banki zagraniczne większość swoich filii (ok. 99%) utrzymują w ośrodkach miejskich i dużych metropoliach.

### 4.3 Usługi finansowe i rynek kapitałowy

Sektor usług finansowych jest w Indiach w trakcie szybkiej transformacji. Przeprowadzane reformy są częścią całości reform strukturalnych skierowanych na udoskonalenie produktywności i efektywności gospodarki.

Rozbudowana infrastruktura bankowa w Indiach przyspiesza i ułatwia dokonywanie transakcji kupna i sprzedaży. Efektem powiększającego się w ostatnich latach rynku kart kredytowych jest wzrost liczby ich posiadaczy oraz dostępności bankomatów, co może być już porównywalne ze standardami europejskimi. Produkty kilku międzynarodowych firm kredytowych, takich jak Diners Club, Visa International, Master Card i American Express Bank są, na równi z kartami oferowanymi przez różne banki krajowe, szeroko używane w kraju.

Również obecność kilku niebankowych spółek finansowych, zaangażowanych w leasing oraz w działalność typu wynajem – sprzedaż, wpływa na ożywienie na indyjskim rynku finansowym.

#### 4.4 Polityka dewizowa

Przed rokiem 1999 Indie miały surowe warunki kontroli dewizowej w myśl Ustawy o Regulacji Dewizowej z 1973 r. (FERA). Rząd w 1999 roku zastąpił te regulacje Ustawą o Zarządzaniu Dewizami z 1999 r. (FEMA).

FEMA zapewnia pełną wymienialność walut na kontach kapitałowych i bieżących dla osób zagranicznych (nierezydentów), podczas gdy osoby krajowe podlegają tylko niewymienialności w walutach na kontach kapitałowych.

Kluczowe zmiany przeprowadzone wg zasad FEMA wiążą się z usunięciem sztywnej i ścisłej kontroli nad transakcjami z osobami zagranicznymi. Według zasad FERA, większość z nich wymagała uprzedniego poparcia RBI. Wraz z wprowadzeniem FEMA, cel rządu zmienił się – z zachowania dewiz na promocję rozwoju i utrzymanie rynku dewizowego w Indiach.

## 5. System podatkowy

Indie posiadają rozbudowany system podatkowy z prawem nakładania podatków przez Rząd Centralny i Rządy Stanowe. Rząd Centralny ma prawo nakładania podatków bezpośrednich, takich jak podatek od dochodów osobistych, podatek korporacyjny oraz podatków pośrednich jak: cło, akcyza, centralny podatek od sprzedaży i usług. Stany mają prawo nakładania podatków „zawodowych” i stanowych podatków od sprzedaży, a także różnych podatków lokalnych jak podatek „wjazdowy”, octroi (podatek od wejścia) itp.

**W ostatnich latach system podatkowy przeszedł poważne zmiany, został znacjonalizowany i stał się podobny do systemów podatkowych w większości krajów.**

#### Podatek od dochodów korporacji

Dla indyjskich celów podatkowych na dochody firmy składają się: dochody z działalności gospodarczej lub własności, zyski kapitałowe i dochody powstałe w wyniku działalności niegospodarczej.

Korporacje – rezydenci w Indiach (niezależnie od tego czy będące własnością obywateli Indii, czy nierezydentów) są opodatkowane od wszystkich swoich dochodów na świecie.

Osoba, która zamieszkuje na stałe w Indiach, ale nie przebywa większości czasu w Indiach (NOR), płaci podatek od dochodów uzyskiwanych w Indiach, a także od ogólnej sumy dochodów uzyskanych z działalności gospodarczej kontrolowanej z Indii.

Osoba mieszkająca na stałe poza Indiami (non-resident) płaci podatek tylko od dochodów uzyskanych w Indiach i jest zwolniona z opodatkowania dochodów uzyskanych poza Indiami.

Jeżeli Indie posiadają z jakimś krajem (w którym podatnik jest rezydentem) traktat o unikaniu podwójnego opodatkowania, w zależności od jego zapisów, podatek może zostać zmniejszony lub może nie być nakładany.

## 5.1 Stawki podatku od firm

### Stawka zwykła

Typ przedsiębiorstwa	Stopa podatkowa (%)
Przedsiębiorstwo krajowe	30% + zwiększenie o 2,5% dopłatę
Przedsiębiorstwo zagraniczne	40% + zwiększenie o 2,5% dopłatę

### Stawki specjalne

Honoraria lub opłaty za usługi techniczne.

Korporacje nierezydentkie są opodatkowane od dochodów w formie honorariów i opłat za usługi techniczne uzyskanych w Indiach w następujący sposób:

- honoraria i opłaty za usługi techniczne (otrzymane od rządu lub firm indyjskich na podstawie umów zaaprobowanych przez rząd, lub które są zgodne z polityką przemysłową), uzyskane na podstawie umów wykonanych pomiędzy 31.05.1997 roku a 31.03.2003 roku obciążone są według stopy 20% od dochodu brutto,
- większość dochodów i opłat technicznych uzyskanych na podstawie umów nie spełniających ww. warunków jest obciążona stawką 40% od dochodu brutto,
- honoraria i opłaty za usługi techniczne, otrzymane na podstawie umów wykonanych po 31.03.2003 roku, które są efektywnie powiązane ze stałym ulokowaniem się korporacji zagranicznej w Indiach, obciążone są stawką 40% od przychodu netto,
- dodatkowo honoraria i opłaty za usługi techniczne, które nie są efektywnie powiązane ze stałym ulokowaniem się korporacji zagranicznej w Indiach i są otrzymane od rządu lub firm indyjskich na podstawie umów nie zaaprobowanych przez rząd, lub które nie są zgodne z polityką przemysłową, są również obciążone stawką 40% od przychodu netto,
- honoraria i opłaty za usługi techniczne, które nie są efektywnie powiązane ze stałym ulokowaniem się korporacji zagranicznej w Indiach, ale otrzymane od rządu lub firm indyjskich na podstawie umów zaaprobowanych przez rząd, lub które są zgodne z polityką przemysłową, obciążone są w wysokości 20% od przychodu brutto.

**Odsetki od pożyczek w walucie obcej.** Odsetki od pożyczek w walucie obcej, udzielonych przez korporacje nierezydentów przedsiębiorstwom indyjskim lub rządowi Indii, obciążone są stopą 20% od sumy brutto odsetek.

**Zagraniczne organizacje finansowe.** Zagraniczne organizacje finansowe, uzyskujące dochody z jednostek funduszy powierniczych zakupionych w walucie obcej, opodatkowane są stopą 10% od sumy brutto takiego dochodu. Długoterminowe zyski kapitałowe powstałe w wyniku transferu takich jednostek również opodatkowane są stawką 10%.

**Zagraniczni inwestorzy instytucjonalni** obciążeni są stopą podatku 20% od dochodu (innego niż dywidenda), uzyskanego z papierów wartościowych notowanych

na giełdzie w Indiach. Długoterminowe zyski kapitałowe uzyskane z transferu takich notowanych wierzytelności obciążone są stopą 10%, a krótkoterminowe 30%.

**Dywidendy.** Dochody z dywidend pozostają w ręku otrzymującego, korporacje – rezydenci zobowiązani są do płacenia podatku od wypłacania dywidend w wysokości 12,5% od zadeklarowanych, płaconych przez nie dywidend.

Powyższe stopy podatkowe mogą być korzystniejsze w zależności od zapisów traktatów o unikaniu podwójnego opodatkowania pomiędzy Indiami, a krajem, gdzie płatnik podatku jest rezydentem. Wszystkie ww. podatki, z wyjątkiem stóp zapisanych w odpowiednich traktatach, mogą zostać podwyższone o 2,5%.

### Ceny transferowe

Rząd Indii, jako część prawa podatkowego, wprowadził wyczerpujące przepisy dotyczące cen transferowych, obowiązujące od 1 kwietnia 2001 r. Ceny transferowe zostały wprowadzone w celu uniemożliwienia koncernom międzynarodowym operowania cenami i wyprowadzania zysków poza granice Indii.

Na mocy tych zapisów, przychody i wydatki, włączając płatności odsetek, które dotyczą podmiotów powiązanych muszą dokonywać się według cen rzeczywistych. To samo dotyczy również porozumień o podziale kosztów.

Przepisy dotyczące cen transferowych definiują również podstawowe terminy, takie jak „przedsiębiorstwa powiązane”, „przedsiębiorstwo”, „ceny rzeczywiste (arm's length price)”. Przedstawiają one również następujące metody ustanawiania cen rzeczywistych, które zresztą są zgodne z wytycznymi OECD:

- metoda cen porównywalnych,
- metoda ceny odsprzedaży,
- metoda koszt – plus,
- metoda podziału zysku,
- metoda marginesu transakcyjnego,
- każda inna metoda, która może być przepisana przez Centralną Komisję Podatków Bezpośrednich (Central Board of Direct Taxes – CBDT).

Przepisy dotyczące cen transferowych wymagają od osób dokonujących transakcji międzynarodowych prowadzenia dokumentacji. Osoby takie powinny uzyskać raport księgowy, zawierający wymagane informacje o transakcjach międzynarodowych i przedłożyć go władzom skarbowym Indii.

Władze skarbowe mogą dokonywać korekt, jeżeli stwierdzą zaistnienie następujących warunków:

- ceny nie zostały określone w przepisany sposób,
- nie przechowywano właściwych dokumentów,
- informacje lub dane, na podstawie których określono ceny, nie są rzetelne lub prawidłowe,
- nie przedstawiono informacji lub dokumentów żądanych przez urzędnika podatkowego.

**W wypadku stwierdzenia niezgodności proceduralnych lub niedoszacowania dochodów przewidziano surowe kary.**

---

## Podatek od usług

Podatek od usług wynosi 10% od sumy rachunku za określone usługi świadczone przez usługodawców, jak również osoby wolnych zawodów lub agencje.

Podatek od usług został wprowadzony w Indiach po raz pierwszy w 1994 roku – Chapter V of the Finance Act, 1994 (32 of 1994) (Sections 64 to 96). Później, na mocy Finance Acts z 1996, 1997, 1998, 2001, 2002 i 2003 roku, dodano więcej rodzajów usług, tak że w chwili obecnej obejmuje on ich ok. 60.

Podatek od usług odnosi się do usług świadczonych na terenie Indii, co oznacza lądowe terytorium Indii, określone rejony szelfu kontynentalnego i Wyłączne Strefy Ekonomiczne. Usługi podlegające opodatkowaniu są wymienione i ich lista zmienia się, stąd przed złożeniem oferty należy sprawdzić lub zapytać partnera indyjskiego, czy dana usługa podlega opodatkowaniu.

Podatek powinien płacić dostawca usługi. Ponadto płatnik podatku powinien zarejestrować się u Superintendenta Akcyzy Krajowej (Superintendent of Central Excise), ale w wypadku, gdy nie jest on rezydentem indyjskim i nie posiada tam biura, to podatek powinien zapłacić odbiorca usługi.

**Podatek ten może sprawić sporo trudności polskim eksporterom usług i należy liczyć się z otrzymaniem z Indii wezwania do zapłaty podatku. Stąd kalkulując cenę usługi, należy wziąć ten podatek pod uwagę (zwiększa on cenę usługi), zaleca się też uregulowanie sprawy płatności podatku w kontrakcie z klientem.**

**Podatek ten jest dobrze opisany i skomentowany na stronie internetowej: <http://www.servicetax.gov.in>**

Wartość usługi opodatkowanej jest zdefiniowana jako suma, którą dostawca usługi obciąża jej odbiorcę z wyłączeniem kwot otrzymanych w imieniu klienta na poniesione przy świadczeniu usługi wydatki (na zasadzie zwrotu, pod warunkiem, że są one udokumentowane). Ponadto, jeżeli wraz z usługą zostały dostarczone towary i materiały, to ich wartość odlicza się od podstawy opodatkowania.

Istnieje również możliwość kredytu podatkowego w wypadku, kiedy dostawca usług jest jednocześnie odbiorcą usług, które umożliwiają mu wykonanie własnego świadczenia.

Obowiązkowi podatkowemu nie podlegają mali usługodawcy, których obrót w poprzednim roku nie przekroczył 400.000,- Rs.

## Podatek od sprzedaży

Podatek od sprzedaży obciąża sprzedaż dóbr ruchomych. Nakładany jest on przez rząd centralny lub rządy stanowe, w zależności czy dochodzi do sprzedaży między-stanowej, czy wewnątrzstanowej. W wypadku sprzedaży wewnątrzstanowej ma za-

---

stosowanie legislacja stanowa. Dla sprzedaży międzystanowej obowiązuje Ustawa o Krajowym Podatku od Sprzedaży (Central sales Tax Act).

Podatek od sprzedaży płacony jest przez sprzedającego i przenoszony na kupującego w cenie towaru.

### **Podatek od leasingu**

Podatek od leasingu nakładany jest na „przenoszenie prawa użytkowania dóbr ruchomych”. Na ogół jego stopa równa jest stopie podatku od sprzedaży lub przewidziana jest osobna stawka.

### **Podatek od prac kontraktowych**

Podatek od prac kontraktowych nakładany jest na „przeniesienie własności dóbr w toku wykonywania prac kontraktowych”. Podatek ten obejmuje m.in. kontrakty na budowę budynków, mostów, elektrowni, itp.

Podatek nakładany jest jedynie na wartość materiałów dostarczonych w ramach kontraktu. Dopuszczalne są różnego rodzaju obniżki i ułatwienia, a ich zakres różni się w poszczególnych stanach.

W większości stanów, podatek ten nakładany jest w ramach stanowego podatku od sprzedaży. Stopa na ogół równa jest stopie podatku od sprzedaży, choć możliwe są osobne stopy podatkowe.

### **Octroi – Podatek od wejścia**

Octroi – podatek od wejścia nakładany jest przy „wejściu” dóbr przeznaczonych do użytku, konsumpcji lub sprzedaży, w obszar jurysdykcji stanowej lub municipalnej. Octroi jest przeważnie podatkiem municypalnym. Wewnątrz stanu może być kilka różnych jurysdykcji octroi z różnymi panującymi tam zasadami.

### **Research and Development Cess**

Według ustawy (Reserch and Development Cess Act, 1986) opłata ta, w wysokości 5% nakładana jest na import technologii do Indii. Opłatę tę ponosi importer na podstawie płatności dokonywanych za takie importy.

Termin „technologia” definiowany jest jako specjalna wiedza lub usługi dla jakiegokolwiek celu przez przedsiębiorstwo przemysłowe i obejmuje projekty, rysunki, publikacje i delegacje personelu zagranicznego.

### **Podatek od Wartości Dodanej**

Podatek od wartości dodanej obowiązuje w Indiach od 1.04.2004 roku. Jego wprowadzenie uważane jest za największą reformę podatkową w kraju od czasu odzyskania niepodległości.

Podatek przewidziany jest jako podatek stanowy i mimo, że dążono do jego ujednoczenia, różni się nieco w poszczególnych stanach. Obecnie VAT jest podatkiem od sprzedaży wewnątrz stanu. Z czasem podatkiem VAT mają zostać objęte również

usługi, a w ciągu 5-7 lat ma on również zastąpić centralny podatek od sprzedaży (CST). Inne podatki centralne, takie jak akcyza czy cło, czy też lokalny octroi będą obowiązywały nadal.

Stawką podstawową (RNR) jest 12,5% (550 towarów) i 4% (270 towarów). Ponadto obowiązują inne, niejednakowe we wszystkich stanach, stawki podatku VAT, np.:

- wyłączone z VAT – produkty naturalne i nieprzetworzone w sektorze niezorganizowanym, towary wyłączone z opodatkowania i niektóre towary „o znaczeniu społecznym”,
- 0% na artykuły pierwszej potrzeby,
- 1% ozdoby ze złota i srebra,
- 4% na półprodukty i dobra inwestycyjne oraz towary powszechnego użytku,
- 20%, 25% na towary luksusowe jak papierosy, alkohole.

VAT obowiązuje firmy powyżej pewnego pułapu obrotów. Dla Delhi jest to 1,0 mln Rs rocznie, przy czym firma nie może prowadzić obrotów międzynarodowych i międzystanowych. VAT nie obowiązuje przy sprzedaży międzystanowej.

## 5.2 Płatnicy podatku dochodowego

**Osoby fizyczne, które są rezydentami (ale nie zwykłymi rezydentami), zobowiązani są płacić podatki od następujących dochodów:**

- uzyskanych w Indiach,
- uważanych za uzyskane w Indiach,
- otrzymanych w Indiach,
- otrzymanych spoza Indii, ale pochodzących z działalności mającej miejsce w Indiach.

**Nierezydenci płacą podatki od następujących dochodów:**

- uzyskanych w Indiach,
- otrzymanych w Indiach,
- uważanych za uzyskane w Indiach poprzez działalność gospodarczą, z aktywów, lub źródła dochodów w Indiach, poprzez transfer aktywów kapitałowych umiejscowionych w Indiach (włączając udziały w firmie mającej swoją siedzibę w Indiach), lub z innych źródeł.

**Osoby fizyczne uważane są za „rezydentów”, jeżeli spełniają następujące warunki:**

- przebywają w Indiach przez 182 dni lub więcej w ciągu roku podatkowego (1 kwietnia do 31 marca),
- przebywają w Indiach przez 60 dni lub więcej w ciągu roku podatkowego i przebywali w Indiach przez co najmniej 365 dni w ciągu czterech poprzednich lat podatkowych.

Osoby fizyczne uważane są za „niezwykłych rezydentów”(not ordinary residents), jeżeli były nierezydentami w Indiach przez 9 z 10 poprzedzających lat podatkowych,

---

lub przebywały w Indiach łącznie 729 dni lub mniej w poprzedzających 7 latach podatkowych.

Wszyscy pracownicy świadczący w Indiach usługi powinni płacić w tym kraju podatki, o ile nie zostali z nich zwolnieni na mocy Ustawy o Podatku Dochodowym z 1961 lub poprzez odpowiednie traktaty.

Zasadniczo wszystkie dochody uzyskane w Indiach podlegają opodatkowaniu.

Pracownicy – rezydenci zobowiązani są opłacać podatki od swoich dochodów, niezależnie od miejsca ich pozyskania.

Wynagrodzenie za usługi świadczone w Indiach i stanowiące część umowy o pracę, uważane są za uzyskane w Indiach niezależnie od miejsca ich pozyskania i statusu rezydencjonalnego otrzymującego.

Dochody osób fizycznych – nierezydentów obliczane są w taki sam sposób jak rezydentów.

Pracownicy cudzoziemscy przedsiębiorstwa zagranicznego nie podlegają obowiązkowi podatkowemu pod następującymi warunkami:

- przedsiębiorstwo nie prowadzi handlu lub biznesu w Indiach,
- pracownik nie pozostaje w Indiach dłużej niż 90 dni (zasadniczo przedłużone poprzez traktaty dotyczące opodatkowania do 183 dni) w roku podatkowym.

### **Dochody z inwestycji**

Od 1.04.2003 roku dywidendy opodatkowane są w sposób następujący:

- firmy krajowe zobowiązane są do zapłaty podatku od zysku wypłaconego jako dywidendy według stawki 12,5% plus obowiązująca dopłata,
- sumy zadeklarowane czy wypłacone jako dywidendy nie podlegają opodatkowaniu w ręku akcjonariusza.

Nierezydenci zobowiązani są do opłacania podatków od odsetek od pożyczek udzielonych w Indiach lub świadczonych w Indiach usług, włączając know-how wykorzystywane w prowadzeniu interesów lub działalności zawodowej w Indiach.

### **Samozatrudnienie i dochody z działalności gospodarczej**

Wszystkie osoby fizyczne, pracujące na zasadach samozatrudnienia lub prowadzące działalność gospodarczą w Indiach, podlegają obowiązkowi podatkowemu stosownie do źródła i zasad rezydencji. Opodatkowaniu podlegają wszystkie dochody otrzymane, lub uważane za otrzymane w Indiach.



## Odliczenia

Dla pracowników, których dochody nie przekraczają 500.000 INR, możliwe jest odliczenie 40% wynagrodzenia lub 30.000 INR. Dla dochodów przekraczających 500.000 INR, możliwe jest odliczenie 20.000 INR.

Można odliczyć składki na ubezpieczenie medyczne, do 10.000 INR (15.000 dla obywateli indyjskich powyżej 65 roku życia), od całkowitego dochodu ze wszystkich źródeł.

Osoby fizyczne otrzymujące odsetki od pewnych depozytów lub dochody z funduszy wzajemnych, bądź też jednostek Unit Trust of India mają prawo do odliczenia do 12.000 INR. Możliwe jest też dodatkowe odliczenie w wysokości 3.000 INR od dochodu osiągniętego z pewnych rządowych papierów wartościowych.

Płatnicy podatków generalnie mogą odliczyć od dochodów brutto, osiągniętych z działalności gospodarczej, wszystkie odnoszące się do tej działalności podatki. Wydatki osobiste i kapitałowe zasadniczo nie podlegają odliczeniom. Do odpowiedniego limitu dopuszczalna jest amortyzacja.

## Stawki

Na rok finansowy 2005-2006 przewidziano, że dochody nieopodatkowane mogą sięgać 100.000 INR. Dla wyższych zaproponowano następujące stopy podatkowe:

100.001 INR – do 150.00 INR	– 10%
150.001 INR – do 250.000 INR	– 20%
powyżej 250.000 INR	– 30%
powyżej 1.000.000 INR	– dopłata w wysokości 10% płaconego podatku.

Indyjski podatek od bogactwa należy opłacać w wysokości 1% opodatkowanej wartości bogactwa netto, przekraczającego 1,5 mln Rs. Opodatkowaniu podlegają takie aktywa jak: domy, rezydencje, samochody, jachty, łodzie, samoloty, działki ziemi w mieście, biżuteria, sztaby metali szlachetnych, metale szlachetne, gotówka przekraczająca 50.000 INR nie księgowana w księgach firmy, nieruchomości nie przeznaczone do prowadzenia interesów, na biura lub zakłady przemysłowe. Jednakże rezydencje i domy, będące własnością pracodawcy, oddane w użytkowanie pracownikom zarabiającym mniej niż 500.000 INR, nie są traktowane jako aktywa podlegające opodatkowaniu. Powyższe aktywa, poza działkami w mieście (posiadanymi dłużej niż 10 lat) są wyłączone z podatku, jeżeli służą do działalności zawodowej lub są wynajmowane. Aktywa produkcyjne, włączając akcje, papiery dłużne i depozyty bankowe, nie są opodatkowane tym podatkiem.

W Indiach nie obowiązuje podatek od dziedziczenia.

## 6. Zakładanie i prowadzenie działalności gospodarczej w Indiach

### 6.1 Prawo pracy

Indie są członkiem Międzynarodowej Organizacji Pracy i podporządkowują się konwencjom, które ratyfikowały. Uchwalono pełne prawodawstwo chroniące interesy pracowników. Stosuje się ono do różnych spraw, takich jak rozwiązywanie sporów w przemyśle, warunki pracy, rekompensaty oraz ubezpieczenia. Ustawa o Funduszach Pracowniczych i Innych Zabezpieczeniach (EPFMPA) ma na celu zapewnienie ochrony finansowej dla pracowników poprzez założenie systemu obowiązkowych rachunków oszczędnościowych. Dotyczy ona zatrudnionych w sektorze państwowym a także osób zatrudnionych w znacznej części sektora prywatnego. Według zasad EPFMPA, utworzono Fundusz Provident, który jest funduszem składkowym stworzonym w celu zabezpieczenia przyszłości pracowników po przejściu na emeryturę. Pracownik ma także prawo podjąć część swojego funduszu przed przejściem na emeryturę w pewnych określonych celach. Rząd przewidział kary za uchybienia, jakich pracodawca może się dopuścić w związku z płatnościami na fundusz składek, zaległych płatności, opłat administracyjnych (także karę więzienia do jednego roku).

### 6.2 Formy prowadzenia działalności gospodarczej w Indiach

Inwestorzy zagraniczni, osoby fizyczne i prawne, mogą podejmować w Indiach działalność gospodarczą samodzielnie (np. tworząc spółki pozostające w 100% ich własnością) lub z indyjskim partnerem (spółki typu joint venture). Najpopularniejszymi wśród nich formami prawnymi są odpowiedniki polskich spółek kapitałowych: private limited company (spółka z ograniczoną odpowiedzialnością) oraz public limited company (spółka akcyjna).

W zakresie pewnych operacji handlowych i gospodarczych, przedsiębiorstwa zagraniczne mogą również prowadzić działalność za pośrednictwem swoich oddziałów lub biur łącznikowych.

Wszystkie wymienione powyżej formy muszą zostać zarejestrowane w Indiach. Spółki z udziałem podmiotów zagranicznych podlegają przepisom indyjskiej Ustawy o Spółkach. Wszyscy inwestorzy zagraniczni muszą uzyskać zezwolenie z RBI (Indyjski Bank Rezerw).

#### Spółki akcyjne i spółki z ograniczoną odpowiedzialnością

Spółki akcyjne mają prawo do publicznej sprzedaży akcji. Nie ma ograniczeń dotyczących prawa zbywania akcji oraz maksymalnej liczby akcjonariuszy, natomiast wymagana jest ich minimalna liczba – 7.

Zgodnie z indyjską Ustawą o Spółkach, najniższy dopuszczalny kapitał akcyjny wynosi 500.000 INR (ok. 9.000 zł), kapitał zakładowy zaś (dla spółek z o.o.) – 100.000 INR (ok. 45.000 zł). Wysokość kapitału akcyjnego określona jest w umowie spółki.

W przypadku spółki z ograniczoną odpowiedzialnością maksymalna liczba udziałowców wynosi 50, minimalna – 2. Spółka nie ma prawa organizować publicznej sprzedaży akcji, zbycie udziałów uwarunkowane jest przestrzeganiem określonych procedur, niemożliwe jest przyjmowanie pożyczek od osób fizycznych.

Na mocy Ustawy o Spółkach, znacznie większa jest kontrola spółek akcyjnych niż spółek z ograniczoną odpowiedzialnością.

Ustawa o Spółkach przewiduje dwa rodzaje akcji: zwykłe i preferencyjne. Posiadacze tych ostatnich nie posiadają wprawdzie prawa głosu (akcje nieme), lecz zachowują pozostałe prawa wynikające z faktu posiadania akcji (np. prawo do dywidendy lub superdywidendy).

Emisja publiczna akcji jest możliwa tylko według przepisów wydanych przez Komisję ds. Obrotu Papierami Wartościowymi (Securities & Exchange Board of India – SEBI). Prospekt jest dokumentem, przy pomocy którego spółka oferuje swoje akcje osobom fizycznym. Spółka ma prawo wyemitować akcje dla osób indywidualnych tylko po przekazaniu kopii prospektu do Biura Rejestru Handlowego. Prospekt przedstawia szczegóły dotyczące spółki i jej zarządu, wyniki osiągnięte w przeszłości i perspektywy na przyszłość, zawarte kontrakty itp. Należy zebrać co najmniej 90% subskrypcji dla osób indywidualnych przed przydziałem akcji.

Obecnie można posiadać akcje w formie elektronicznej. SEBI zdecydowała, że wszelcy inwestorzy mogą posiadać akcje pewnych, wymienionych przedsiębiorstw tylko w formie elektronicznej (niematerialnej). Wprowadzanie tej procedury znajduje się obecnie w stadium końcowym.

Spółki mają obecnie prawo odkupienia swych własnych akcji, oraz emitowania akcji typu „sweat equity shares”, (tj. akcji emitowanych przez spółki dla własnych pracowników lub dyrektorów po obniżonej cenie, lub sprzedawanych inaczej niż za gotówkę). Jest to możliwe za zgodą udziałowców i pod pewnymi warunkami.

**Przykładowa procedura zakładania spółki z o.o., zazwyczaj powierzana profesjonalnym doradcom, wygląda następująco:**

- wybór nazwy przez założycieli spółki (co najmniej dwóch przy spółce z o.o. lub siedmiu w przypadku spółki akcyjnej), nazwa ta musi być zatwierdzona przez kierownika Biura Rejestru Handlowego,
- określenie stanu, w którym znajdować się będzie siedziba spółki,
- przygotowanie projektu aktu założycielskiego i statutu spółki precyzujących główne i dodatkowe cele działalności spółki oraz prawa i obowiązki udziałowców,
- przygotowanie projektu przepisów wewnętrznych spółki regulujących sposób kierowania spółką,
- złożenie przez założycieli, w obecności świadków, podpisów na akcie założycielskim i statucie spółki,
- złożenie aktu założycielskiego i statutu spółki, oświadczeń członków zarządu oraz innych dokumentów wymaganych do zatwierdzenia przez kierownika Biura Rejestru Handlowego, wraz z uiszczeniem odpowiednich opłat.

Wysokość opłat skarbowych i rejestracyjnych zależy od wielkości kapitału zakładowego spółki. Przykładowo, tego typu koszty przy tworzeniu spółki o kapitale zakładowym w wysokości 1 miliona rupii, wynoszą ok. 30.000 INR.

Wydanie świadectwa założenia spółki z o.o. będącego potwierdzeniem nabycia przez nią osobowości prawnej zajmuje zazwyczaj od 6 do 8 tygodni.

### **6.3 Formy prowadzenia działalności stosowane przez inwestorów zagranicznych**

Inwestorzy zagraniczni planujący prowadzić działalność gospodarczą w Indiach, mogą wybrać z szerokiej gamy możliwych form prawnych tej działalności. Najczęściej zakładają oni spółki z ograniczoną odpowiedzialnością (najczęściej jako spółki-córki firm zagranicznych), bądź biura przedstawicielskie (łącznikowe), oddziały czy biura projektu.

#### **Spółki-córki**

Najkorzystniejszą formą prawną dla inwestora zagranicznego jest spółka z ograniczoną odpowiedzialnością. Jej założenie odbywa się na podstawie Ustawy o Spółkach z 1956 r.

Spółka-córka, założona według prawa indyjskiego dla celów podatkowych, będzie uznana za osobę krajową.

W porównaniu z oddziałem czy biurem łącznikowym, spółka - córka zapewnia większą elastyczność w prowadzeniu biznesu, aczkolwiek procedury likwidacyjne są bardziej skomplikowane niż w przypadku oddziału czy biura łącznikowego lub projektowego. Główne cechy spółki-córki to:

- fundusze mogą być pozyskiwane poprzez udziały, dług (zarówno zagraniczny, jak i krajowy) oraz kapitał zapasowy,
- obowiązują indyjskie przepisy dotyczące cen transferowych,
- nie jest wymagana zgoda na repartycję dywidend.

#### **Oddziały**

Korporacje zagraniczne, prowadzące działalność produkcyjną lub handlową za granicą, mogą otwierać w Indiach swoje oddziały. Oddział może prowadzić taką samą lub podobną działalność do tej prowadzonej za granicą.

Dla otwarcia oddziału w Indiach, firmy zagraniczne potrzebują specjalnego pozwolenia RBI. Takie pozwolenie opisuje rodzaje działalności, jakie oddział może prowadzić w Indiach.

Inne, niż wymienione w pozwoleniu rodzaje działalności, nie są dozwolone.

Oddział musi również zostać zarejestrowany w rejestrze spółek zgodnie z określonymi procedurami przewidzianymi w Ustawie o Spółkach z 1956 r.

#### **Oddział może prowadzić następujące rodzaje działalności:**

- eksport/import towarów,
- składowanie i sprzedaż towarów,
- świadczenie usług specjalistycznych lub konsultacyjnych,

- prowadzenie prac badawczych, w które zaangażowana jest spółka-matka,
- promocję współpracy technicznej lub finansowej pomiędzy firmami indyjskimi a spółką-matką lub firmami zagranicznymi,
- przedstawicielstwo spółki-matki w Indiach i działanie jako agent ds. sprzedaży lub kupna,
- świadczenie usług w sektorze IT i rozwijanie softwaru w Indiach,
- prowadzenie obsługi technicznej produktów dostarczonych przez firmę-matkę,
- usługi transportu morskiego i lotniczego.

Dla celów podatkowych oddział traktowany jest jako część firmy zagranicznej w Indiach i podlega opodatkowaniu jak firmy zagraniczne. Podstawowe cechy oddziału w kwestiach podatkowych to:

- oddział jest traktowany jako jednostka biznesu podlegająca opodatkowaniu,
- transakcje pomiędzy oddziałem a firmą zagraniczną podlegają indyjskim przepisom kontroli cen transferowych,
- oddział może nabywać nieruchomości potrzebne do prowadzenia działalności, która została zezwolona przez RBI,
- zyski po opodatkowaniu mogą być swobodnie transferowane do firmy zagranicznej,
- nadwyżka funduszy, powstała po zakończeniu działalności, może być transferowana do firmy zagranicznej po uzyskaniu zgody RBI.

Zaletą oddziału jest łatwość działania i prosta procedura likwidacji. Jednakże, ponieważ działalność oddziału jest ściśle regulowana wytycznymi kontroli dewizowej, może nie być on dla zagranicznej korporacji najbardziej optymalnym rozwiązaniem w wypadku jej planów rozwoju lub dywersyfikacji.

### **Biura przedstawicielskie**

RBI pozwała firmom zagranicznym na zakładanie biur łącznikowych w Indiach. Biura te są „kanałem komunikacyjnym” pomiędzy firmą zagraniczną i indyjskimi klientami. Najczęściej biura takie zakładane są w celu promocji firmy i badania możliwości rozwoju ekspansji firmy w tym kraju.

Biuro łącznikowe można założyć na zasadach określonych w pozwoleniu RBI. Podlega ono rejestracji w rejestrze spółek.

Biuro łącznikowe może prowadzić tylko określone w pozwoleniu rodzaje działalności i musi spełnić następujące warunki:

- nie ma prawa wystawiania rachunków,
- nie może podejmować działalności handlowej czy przemysłowej bez uprzedniej zgody RBI,
- wszystkie wydatki muszą być pokrywane ze środków otrzymanych z zagranicy normalnymi kanałami bankowymi,

- musi przedkładać roczny raport do RBI z podaniem szczegółów dotyczących przelewów z zagranicy potwierdzonych przelewami bankowymi i raportem certyfikowanego w Indiach biura księgowego.

### **Biura projektu**

Firma zagraniczna, która zawarła kontrakt z firmą indyjską, może założyć w Indiach biuro projektu bez konieczności uzyskiwania zgody RBI. Należy przy tym spełnić następujące normy kontroli dewizowej:

- projekt musi być finansowany z przelewów z zagranicy,
- projekt musi być finansowany przez międzynarodową agencje finansową,
- na projekt musi wyrazić zgodę właściwa władza,
- firmie indyjskiej, której przyznano kontrakt, musi zostać przyznany kredyt na projekt przez publiczną instytucję finansową lub bank w Indiach.

Firma zagraniczna musi przedłożyć raport finansowy do biura regionalnego RBI, właściwego terytorialnie dla ustanowionego biura.

Tak jak oddział, biuro projektu traktowane jest jako „przedłużenie” firmy zagranicznej w Indiach i opodatkowane jest tak jak firmy zagraniczne.

### **6.4 Kontrola dewizowa – Ustawa o Obrocie Dewizami Zagranicznymi (Foreign Exchange Management Act – FEMA)**

FEMA ma na celu zebranie w jednej ustawie praw dotyczących obrotów dewizami zagranicznymi, ułatwiając tym samym wszelkie płatności w handlu wewnętrznym i zagranicznym, oraz porządkując wszelkie sprawy związane z obrotem dewizami w Indiach.

FEMA reguluje transakcje pomiędzy mieszkańcami Indii a cudzoziemcami, oraz stosuje się ją do osób indywidualnych, oddziałów firm, agencji i przedsiębiorstw indyjskich, jak i poza granicami Indii.

W tej sytuacji określenie statusu mieszkańca nabiera w świetle przepisów FEMA szczególnej ważności. Osoba zamieszkująca Indie oznacza osobę (łącznie z obcokrajowcami), przebywającą w Indiach ponad 182 dni w poprzednim roku finansowym. Zasada ta nie odnosi się do obcokrajowców przebywających w Indiach w celach pozahandlowych. W świetle FEMA, zmiana miejsca stałego zamieszkania liczy się od daty zatrudnienia i przyjazdu danej osoby.

Zgodnie z FEMA, rupia indyjska jest wymiennalna w rozliczeniach wewnętrznych, lecz nie jest wymiennalna w rozliczeniach kapitałowych. Wszelkie aktywa przywożone do Indii podlegają pod kategorię „rozliczeń wewnętrznych”, jeśli tylko wszystkie opłaty wliczając w to cła, są uiszczone. Tym samym, wszelkie dobra sprowadzone do Indii na kredyt, obciążające tym samym konto firmy indyjskiej, będą podlegały pod kategorię „rozliczeń kapitałowych”. Tak więc ograniczenia dotyczące „rozliczeń kapitałowych”, dotyczą aktywów i pasywów poza granicami Indii.

Zgodnie z FEMA, wszelkie operacje dewizowe w Indiach mogą być przeprowadzane jedynie przez upoważnione do tego instytucje takie jak: wyznaczone banki i zarejestrowane kantory wymiany walut. RBI kontroluje „rozliczenia kapitałowe”.

### **Dozwolone rozliczenia kapitałowe:**

- pożyczki w dewizach obcych zaciągnięte przez mieszkańców Indii w samych Indiach lub za granicą,
- transfer majątku nieruchomości poza Indiami dokonany przez osoby zamieszkałe na stałe w Indiach,
- polisy ubezpieczeniowe osoby na stałe zamieszkałej w Indiach, z towarzystw ubezpieczeniowych spoza Indii,
- nabywanie lub transfer nieruchomości w Indiach przez osoby zamieszkujące na stałe poza Indiami,
- utrzymywanie kont dewizowych w Indiach i poza Indiami przez osoby na stałe zamieszkujące w Indiach.

Osoba zamieszkująca na stałe poza Indiami musi uzyskać pozwolenie RBI na otwarcie oddziału, biura lub innego miejsca na prowadzenie działalności gospodarczej w Indiach.

Zyski ze sprzedaży inwestycji poczynionych w Indiach, na podstawie odpowiednich zezwoleń rządowych lub RBI (łącznie z zyskami kapitałowymi) oraz dochód z tych inwestycji, mogą być repatriowane. Tym niemniej repatriacja kapitału zagranicznego wymaga zezwolenia RBI.

Każde naruszenie Ustawy Dewizowej będzie uznane za wykroczenie cywilne.

### **Umowy dotyczące technologii zagranicznych**

- kategoria ta została stworzona dla firm zagranicznych, inwestujących w kapitał akcyjny firm indyjskich, z jednoczesnym transferem technologii,
- automatyczne zatwierdzenie ofert obejmuje ryczałtową opłatę za know-how nie przekraczającą 2 mln USD i / lub 8% opłatę licencyjną na eksport i 5% opłatę licencyjną za sprzedaż na rynku krajowym (nie wliczając podatku) na okres siedmiu lat od momentu uruchomienia produkcji,
- zatrudnianie zagranicznego personelu technicznego lub testowanie za granicą technologii opracowanych w kraju nie podlegają żadnym ograniczeniom,
- automatyczne zatwierdzenia oferowane są w przypadku współpracy z firmami zagranicznymi w dziedzinie hotelarstwa z pewnymi tylko ograniczeniami.

### **Inwestycje z założeniem repatriacji do kraju inwestora**

Następujące inwestycje nie wymagają zezwolenia RBI (Reserved Bank of India):

- do 24% emisji nowych akcji, jeśli przedsiębiorstwo działa w dziedzinie finansów, handlu, sprzedaży ratalnej lub szkolnictwa,
- do 51% emisji nowych akcji firm nienotowanych na giełdzie, jeśli kapitał zostanie użyty do założenia przedsiębiorstw figurujących w załącznikach 1 i 2.

---

Przedsiębiorstwo jest jednak zobowiązane do złożenia w RBI deklaracji z odpowiednią dokumentacją w przeciągu 30 dni od przekazania akcji inwestorowi zamieszkałemu poza Indiami.

### **Inwestycje bez założenia repatriacji do kraju inwestora**

Następujące inwestycje, poza inwestycjami finansowymi, nie wymagają zatwierdzenia przez RBI:

- do 100% emisji nowych akcji jakiegokolwiek przedsiębiorstwa, poza firmami działającymi w dziedzinie nieruchomości, plantacji i rolnictwa,
- inwestor zamieszkały poza Indiami może zainwestować jako partner lub jako jedyny właściciel bez żadnych ograniczeń,
- inwestycje finansowe mogą być dokonane za pośrednictwem oficjalnie uznawanej giełdy w wysokości do 10% całości kapitału zakładowego firmy. Górny pułap może być podniesiony do 40% jeśli walne zgromadzenie firmy podejmie stosowną uchwałę,
- majątek nieruchomości firmy może zostać zakupiony, z pewnymi ograniczeniami, przez obywateli indyjskich zamieszkałych poza granicami Indii, przez osoby pochodzenia indyjskiego lub przez osoby prowadzące stałą działalność gospodarczą w Indiach.

Przedsiębiorstwo jest jednak zobowiązane do złożenia w RBI deklaracji z odpowiednią dokumentacją w przeciągu 30 dni od przekazania akcji inwestorowi zamieszkałemu poza Indiami.

## **6.5 Konta bankowe**

### **Konta bankowe dozwolone dla osób zamieszkałych poza Indiami**

Konta bankowe muszą być zakładane i prowadzone w instytucjach upoważnionych do obracania walutami zagranicznymi. Jest ogólnie przyjęte, że konta walutowe podlegają prawu repatriacji do kraju właściciela. Różnego rodzaju konta mogą być otwarte w ramach następujących typów:

- **Konto rupiowe dla osób zamieszkałych za granicą (NRE).**  
Konto tego typu może istnieć jako rachunek bieżący, oszczędnościowy lub jako wkład terminowy, z możliwością repatriacji do kraju właściciela. Może ono służyć do dokonywania lokalnych wydatków oraz inwestycji w akcje firm indyjskich. Konta takie mogą być otwarte i utrzymywane przez obywateli Indii, osoby pochodzenia indyjskiego i zagraniczne osoby prawne.
- **Konto walutowe dla osób zamieszkałych za granicą (FCNR(B)).**  
Konta tego typu mogą istnieć tylko jako wkłady terminowe, których termin ważności wynosi maksymalnie trzy lata. Wkłady mogą być prowadzone w dolarach amerykańskich, euro i jenach japońskich. Posiadacz konta dysponuje tymi samymi możliwościami, jak w przypadku kont NRE. Kon-



ta takie mogą być otwarte i utrzymywane przez obywateli Indii, osoby pochodzenia indyjskiego i zagraniczne osoby prawne.

- **Konto zwykle dla osób zamieszkałych za granicą (NRO).**  
Konto tego typu może istnieć jako rachunek bieżący, oszczędnościowy lub jako wkład terminowy. Używane jest ono przez obywateli Indii, którzy udają się za granicę w celu podjęcia pracy lub prowadzenia biznesu, zamierzających pozostać za granicą na okres nieokreślony. Każda osoba prywatna lub przedsiębiorstwo może otworzyć tego typu konto.
- **Konto rupiowe dla osób zamieszkałych za granicą (bez możliwości repatriacji) (NRNR).**  
Konta tego typu mogą istnieć tylko jako wkłady terminowe, których termin ważności wynosi maksymalnie trzy lata. Tylko odsetki podlegają repatriacji. Każda osoba prywatna lub przedsiębiorstwo może otworzyć tego typu konto.
- **Konto rupiowe dla osób zamieszkałych za granicą (specjalne – NRSR).**  
Konto tego typu może istnieć jako rachunek bieżący, oszczędnościowy lub jako wkład terminowy. Konta te podlegają tym samym przepisom i restrykcjom, jak konta obywateli Indii zamieszkałych w Indiach, w dziedzinie repatriacji wkładu głównego i odsetek, za wyjątkiem inwestycji w akcje i nieruchomości. Te ostatnie podlegają przepisom zawartym w Ustawie Dewizowej (FEMA), dotyczącym tego typu inwestycjom dokonanych przez osobę zamieszkałą poza Indiami. Konta tego typu mogą być otwarte i utrzymywane wyłącznie przez obywateli Indii i przez osoby pochodzenia indyjskiego.

### **Dozwolone konta walutowe dla osób zamieszkałych w Indiach**

Osoby zamieszkałe w Indiach nie posiadają zazwyczaj prawa otwierania kont walutowych w Indiach. Tym niemniej, w celu ułatwienia działalności eksportowej, przyspieszenia formalności administracyjnych związanych z projektami poza granicami Indii, dla linii żeglugowych i lotniczych, Ustawa Walutowa dozwala obywatelom Indii zamieszkałym w Indiach posiadanie kont walutowych w określonych celach.

- **Konto Walutowe dla Osób Osiągających Dochody z Eksportu (EEFC).**  
Część przychodów w walutach zagranicznych z tytułu eksportu może być składana na tego typu koncie. Może ono służyć również do dokonywania płatności na poczet bieżących transakcji handlowych poza granicami Indii.
- **Konto Walutowe Stałych Mieszkańców (RFC).**  
Stały mieszkaniec Indii, posiadający konto RFC, nie podlega żadnym ograniczeniom, dotyczącym użycia wkładów na tego typu koncie, włącznie ze wszelkimi inwestycjami poza terytorium Indii.

## 6.6 Licencje przemysłowe

Obowiązek uzyskiwania licencji w przemyśle dla działalności produkcyjnej jest ograniczony do następujących przypadków:

- przemysł zarezerwowany dla sektora publicznego,
- sześć gałęzi o znaczeniu strategicznym, społecznym lub środowiskowym, Obowiązek uzyskania licencji przemysłowych występuje w następujących sześciu sektorach o znaczeniu strategicznym, społecznym lub środowiskowym: tj.: destylacja i warzenie napojów alkoholowych, produkcja papierosów i cygar oraz ich substytutów, sprzęt elektroniczny, kosmiczny i obronny, materiały wybuchowe, w tym zapalniki, lonty, proch, nitroceluloza oraz zapalki, niebezpieczne materiały chemiczne, leki i farmaceutyki.
- produkcja towarów zastrzeżonych dla sektora małych przedsiębiorstw przez jednostki większe lub takie, gdzie udział zagraniczny jest wyższy niż 24%.

Wszystkie pozostałe gałęzie przemysłu są zwolnione od obowiązku uzyskiwania licencji, ale podlegają pewnym lokalnym ograniczeniom na terenach metropolii. W wypadku, gdy ograniczeń tych nie stosuje się, przedsiębiorstwa zobowiązane są do uzyskania licencji.

## 6.7 Transakcje kont kapitałowych

Transakcje te są niedozwolone, o ile nie zostały specjalnie dopuszczone przy zachowaniu określonych warunków.

Zezwala się na następujące transakcje:

- inwestycje w Indiach czynione przez osoby zamieszkałe za granicą,
- zakup i przekazanie własności nieruchomości w Indiach przez osobę zamieszkałą poza granicami Indii,
- gwarancje udzielane przez osobę mieszkającą poza Indiami na rzecz lub w imieniu osoby mieszkającej w Indiach,
- wwóz i wywóz walut z Indii przez osobę mieszkającą poza Indiami,
- wkłady między osobą mieszkającą w Indiach a osobą mieszkającą za granicą,
- zagraniczne konto walutowe w Indiach, osoby mieszkającej poza krajem,
- przekaz poza Indie nakładów kapitałowych osoby mieszkającej poza Indiami,
- przekaz zagraniczny, który wymaga uprzedniego pozwolenia, w przypadku takim jak porozumienia joint venture i współpraca techniczna,
- przekaz odsetek, dywidend, opłat serwisowych, tantiem, spłaty zagranicznych pożyczek itd.

Indyjski rynek walutowy rośnie szybko, a banki oferują różnorodne instrumenty zabezpieczające przed ryzykiem kursowym. Stopień aktywności indyjskiego rynku wa-

---

lutowego będzie wzrastał, gdy tylko rupia będzie w pełni wymierna na kontach kapitałowych.

### **6.8 Techniki zawierania transakcji i obsługi eksportu – wskazówki praktyczne**

Należy zabezpieczyć sobie płatność za towar, ale również należy zabezpieczyć zwrot poniesionych kosztów (typowym przykładem niezabezpieczenia poniesionych kosztów jest nie otwarta akredytywa, kiedy wyprodukowany, często adresowany towar leży w magazynie).

**Jako warunki płatności w polskim eksporcie do Indii proponuje się wynegocjować przedpłatę (co jest bardzo trudne), przedpłatę z akredytywą lub akredytywę.**

**W wypadku akredytywy należy dążyć do tego, aby była to akredytywa potwierdzona przez bank polski i została ona otwarta na tyle wcześnie, aby ponosić koszty związane z kontraktem już po jej otwarciu.**

**Dla celu sformułowania warunków akredytywy, najlepiej skonsultować się z bankiem wyspecjalizowanym w obsługiwaniu transakcji międzynarodowych, szczególnie jeżeli akredytywa nie miałaby być potwierdzana przez polski bank. Bank może zaproponować otwarcie akredytywy w określonym, jego zdaniem godnym zaufania, banku indyjskim lub międzynarodowym.**

**Dokumenty potrzebne do otrzymania płatności z akredytywy winny być wystawiane w kraju, bądź w Europie, ale w żadnym wypadku ich wydanie nie może być zależne od dobrej woli klienta. Nie należy zgadzać się na żadne odbiory jakościowe w Indiach, nawet gdyby miała ich dokonywać „niezależna” instytucja.**

Akredytywa powinna mieć odpowiednio długi termin ważności, ponieważ należy brać pod uwagę ewentualnie długi czas dostarczenia przesyłki do portu (może być to Amsterdam lub Hamburg). Należy zwracać uwagę, aby nie dopuścić do wygaśnięcia terminu ważności akredytywy przed otrzymaniem płatności.

W kontrakcie należy starać się o umieszczenie stwierdzenia, że wszystkich formalności importowych w kraju importu dokonuje importer (teoretycznie warunki Incoterms mówią, kto w danym wypadku załatwia formalności importowe, ale często się o tym zapomina), można też z góry określić, jakie dokumenty winien dostarczyć eksporter. Istnieje duże prawdopodobieństwo, że już po otrzymaniu towaru klient zwróci się do eksportera z prośbą o dostarczenie dodatkowych dokumentów. Mając zabezpieczenie w postaci sformułowań kontraktowych można oczywiście odmówić, ale w tym przypadku będzie to ostatnia transakcja.

## 7. Handel zagraniczny i polityka handlowa

### 7.1 Klimat inwestycyjny i handel zagraniczny

#### Struktura inwestycji zagranicznych

Polityka Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych (FDI) została stopniowo zliberalizowana w ciągu lat 90-tych (szczególnie po roku 1996). Większość restrykcji dotyczących zagranicznych inwestycji zostało usuniętych, a procedury zostały uproszczone.

Z nielicznymi wyjątkami, firmy zagraniczne mogą inwestować w Indiach samodzielnie, bądź w formie joint venture.

Obecnie, tylko w bardzo nielicznych gałęziach przemysłu, inwestycje zagraniczne są zabronione. Są one dopuszczalne praktycznie we wszystkich sektorach, w niektórych przypadkach wymagane jest pozwolenie rządu. Poza tym górny pułap inwestycji, mający zastosowanie w niektórych przypadkach, jest stopniowo eliminowany.

#### Polityka inwestycji zagranicznych

Indyjska polityka ekonomiczna jest tak ukierunkowana, aby w sposób nieprzerwany przyciągać kapitał do Indii i pobudzać współpracę technologiczną pomiędzy Indiami i innymi krajami. Inicjatywy podjęte w ciągu ostatnich kilku lat przyniosły w rezultacie napływ zagranicznych inwestycji do różnych gałęzi gospodarki.

Indie traktują jako pożądane FDI w praktycznie każdym sektorze, z wyjątkiem tych o znaczeniu niewralgicznym, takich jak obrona (otwarte jednak niedawno w ograniczonym stopniu), transport kolejowy, energetyka jądrowa oraz tam, gdzie obowiązująca polityka sektorowa nie pozwala na FDI ponad wyznaczony pułap.

### 7.2 Inwestycje w spółki eksportowe

Handel jest dopuszczony w trybie automatycznym z FDI do 51%, pod warunkiem, że są to głównie działania eksportowe, takie jak domy handlowe w eksporcie itp. W dodatku do Trybu Automatycznego, 100% FDI jest dozwolonych w Trybie Rządowym dla działań handlowych:

- eksportu,
- importu towarów masowych połączonego ze sprzedażą eksportową / wolnocłową z domów skladowych,
- handlu hurtowego cash and carry,
- importu towarów lub usług, pod warunkiem, że przynajmniej 75% przeznaczona jest dla spółek tej samej grupy, lecz nie na użytek stron trzecich lub dystrybucji czy sprzedaży.

---

Następujące rodzaje handlu są dopuszczone na zasadach Trybu Rządowego, przy spełnieniu warunków Polityki EXIM (importowo-eksportowej):

- zaopatrzenie dla firm świadczących usługi posprzedażne,
- krajowy handel produktami firm joint venture jest dopuszczony na poziomie hurtowym dla takich spółek handlowych, które chcą znaleźć zbytniej swojej produkcji w imieniu spółek joint venture, w których mają udziały,
- handel produktami wysokiej technologii lub produktami wymagającymi odpowiedniej obsługi posprzedażnej,
- handel produktami dla sektora socjalnego,
- handel sprzętem medycznym i diagnostycznym wysokiej technologii,
- handel produktami sektora małych przedsiębiorstw, które na podstawie zagwarantowanej jakości i technologii spółka może sprzedawać pod swoim znakiem firmowym,
- nabywanie w kraju produktów na eksport,
- badania marketingowe produktów, na produkcję których spółka ma pozwolenie, pod warunkiem, że zostanie przeprowadzone w ciągu 2 lat, a inwestycje w moce produkcyjne rozpoczną się w tym samym czasie co testy marketingowe.

Dozwolone są również FDI do 100% w handel elektroniczny, związany z transakcjami business to business (B2B), pod warunkiem, że spółki muszą wyzbyć się 26% swoich udziałów na rzecz podmiotów indyjskich.

### **7.3 Główni partnerzy handlowi i polityka importowo-eksportowa**

---

#### **Partnerzy handlowi**

USA zastąpiły dawny ZSRR jako największy indyjski rynek eksportowy, natomiast Chiny to największy partner handlowy Indii w Azji. Z kolei Australia jest głównym źródłem zaopatrzenia w węgiel koksujący, nasiona jadalne roślin strączkowych, wełnę i metale nieżelazne.

#### **Polityka handlu zagranicznego**

Ogłoszona przez Rząd nowa polityka eksportowo-importowa (EXIM), jest konsekwencją przyjętych przez Indie zobowiązań w ramach WTO i przewiduje w swoich założeniach integrację Indii z gospodarką globalną, poprzez usunięcie restrykcji ilościowych oraz dalsze zwiększanie zdolności eksportowych kraju poprzez tworzenie Specjalnych Rolniczych Stref Eksportowych i przyznawanie dalszych przywilejów dla Specjalnych Stref Ekonomicznych (SEZ).

---

## Import

Większość towarów można importować bez ograniczeń. Jedynym warunkiem jest zapłacenie cła. Import pewnych towarów jest zakazany bądź ograniczony, głównie ze względów bezpieczeństwa narodowego lub potrzeby ochrony zdrowia bądź środowiska.

Nie ma ograniczeń ilościowych, dotyczących importu dóbr inwestycyjnych lub zużywalnych, ale import dóbr inwestycyjnych starszych niż 10-letnie dozwolony jest jedynie w przypadku otrzymania licencji importowej.

Inne ważne cechy indyjskiej polityki importowej to:

- zwrot cła zapłaconego za materiały importowane dla produkcji eksportowej,
- bezcłowy import surowców sprowadzanych dla produkcji eksportowej (na określonych warunkach),
- stawka koncesyjna dla dóbr inwestycyjnych przyznawana według Export Promotion Credit Guarante Scheme,
- import z pewnych krajów według stawek zredukowanych.

Surowce, materiały zużywalne i komponenty, używane do produkcji towarów przeznaczonych na eksport, mogą być importowane bez cła w wypadku uprzedniego uzyskania licencji. Ustanowione zostały normy wydajności na określone ilości importu wolnocłowego dla określonych produktów eksportowych. Wydanie licencji wolnocłowych w tym schemacie uzależnione jest od osiągnięcia wartości dodanej oraz złożenia zobowiązania eksportowego.

Dobra kapitałowe nowe lub z drugiej ręki (liczące nie więcej niż 10 lat), mogą być importowane w schemacie Promocji Eksportu Dóbr Kapitałowych. Może to nastąpić według koncesjonowanej stawki celnej w wysokości 5%. Niemniej jednak pozwolenie to jest uzależnione od eksportu, który musi być dokonany w określonym czasie.

## Eksport

Eksport towarów jest dopuszczony bez ograniczeń, z wyjątkiem kilku zakazanych towarów. Eksport jest głównym punktem indyjskiej polityki handlu i polem największego nacisku w nowej polityce gospodarczej kraju. Promocyjny pakiet eksportowy zawiera oferty zachęcające, niedostępne nigdzie indziej na świecie. Jest to część wysiłków w celu przyciągnięcia zagranicznych inwestorów do zakładania EOU i jednostek w SEZ.

Główne towary eksportowe Indii to: kamienie szlachetne, biżuteria, gotowe ubrania, narzędzia mechaniczne, sprzęt transportowy, dobra metalowe, elektroniczne, oprogramowanie, bawełna, skóra, leki, ruda żelaza, produkty morskie oraz herbata.

## **7.4 Współpraca gospodarcza UE – Indie**

Główne problemy w handlu między UE a Indiami to:

- ograniczenia ilościowe na ok. 600 produktów, wprowadzone przez władze indyjskie,
- indyjskie prawo patentowe nie chroni w wystarczającym stopniu zagranicznych wynalazców (zmiany wprowadzono 8.04.2005 roku – nowe prawo o ochronie własności intelektualnej),
- szerokie stosowanie przez Indie procedur antydumpingowych, przy równoczesnym nieprzestrzeganiu procedur WTO. Ocenia się, że straty UE z tytułu wprowadzenia procedur AD wynoszą rocznie o 52 mln EUR,
- brak decyzji rządowej aprobującej zakup Airbusa (43 samoloty), mimo zawartego kontraktu, na skutek interwencji Boeinga,
- brak porozumienia w zakresie transportu morskiego, mimo iż poczyniono znaczne postępy w uzgodnieniu treści stosownej umowy. Indie warunkują zawarcie umowy z uzgodnieniami w zakresie eksportu wyrobów rolno-spożywczych i tekstyliów,
- przepisy sanitarne w zakresie zawartości środków niedopuszczalnych w żywności na terenie UE (nieprzestrzegane przez indyjskich eksporterów),
- restrykcje w zakresie wydawania licencji importowych na marmur.

Indie wszczęły w roku 2004 pięć procedur antydumpingowych przeciwko UE. Straty z tego tytułu oceniane są na ok. 52 mln EUR w 2004 roku.

Komisja Europejska ocenia, iż postępowania antydumpingowe będą w przyszłości stosowane przez Indie w coraz większym stopniu, mimo iż procedury postępowań nie spełniają standardów uzgodnionych w WTO. Już obecnie Delhi, spośród krajów rozwijających się, w największym stopniu stosuje ten instrument polityki handlowej w celu ograniczenia dostępu do swojego rynku zagranicznym eksporterom. W 1996 roku Komisja Europejska uznała Indie za partnera strategicznego.

## **7.5 Akcyza / Centralny podatek od wartości dodanej**

Akcyza jest podatkiem obciążającym produkcję towarów w kraju. Przepisy o akcyzie krajowej zawarte zostały w Ustawie o Akcyzie Krajowej (Central Excise Act, 1944 r.) oraz Ustawie o Taryfach Akcyzy Krajowej (Central Excise tariff Act, 1985 r.), gdzie wymienione są stopy podatkowe. Ustawa dokładnie definiuje termin „wyprodukowanie”, jako wytworzenie czegoś odrębnego, o innej nazwie i charakterze. W niektórych przypadkach jako produkcję rozumie się sytuację, kiedy nie powstał nowy produkt, np. przepakowanie dużej partii towaru w małe opakowania, itp.

Podstawowa stopa akcyzy wynosi 16%. Ponadto istnieją specjalne stawki akcyzy na niektóre towary. Na papierosy i wyroby tytoniowe nałożono National Calamity Contingency Duty (NCCD).

Akcyza jest naliczana zasadniczo według zasady „ad valorem” (tzn. od wartości towaru). Dla niektórych towarów nalicza się ją od ilości lub wagi. Jeżeli akcyza obliczana jest „od wartości”, to dzieje się to w następujący sposób:

- wartość transakcyjna – bierze się pod uwagę szacunkową cenę, po której towar jest sprzedawany, jeżeli kupujący i sprzedający nie są ze sobą powiązani,
- dla niektórych towarów należy na opakowaniu z góry zadeklarować cenę detaliczną i taka cena jest brana pod uwagę przy naliczaniu akcyzy. Dotyczy to m.in. napojów, lodówek, olejów smarnych itd.,

Prawo akcyzowe przewiduje, że producent może skorzystać z kredytu dotyczącego Krajowego Podatku od Wartości Dodanej (CENVAT) od wkładu (inputs) i środków trwałych, użytych do produkcji wyrobu finalnego, podczas uiszczania akcyzy od tego wyrobu.

Kredyt dotyczący akcyzy od środków trwałych nie będzie przyznany w przypadku, jeśli jest on użyty wyłącznie w odniesieniu do dóbr zwolnionych z akcyzy. Nie będzie on również przyznany, gdy producent deklaruje amortyzację zgodnie z Ustawą Podatkową, dotyczącą wartości środków trwałych obejmującej także akcyzę. Kredyt CENVAT w odniesieniu do wkładów (inputs), może być zastosowany w latach ich nabycia. Kredyt CENVAT, w odniesieniu do środków trwałych, będzie wynosił do 50% akcyzy w roku finansowym, w którym dane środki trwale zostały nabyte, a z pozostałych 50% można skorzystać w kolejnym roku finansowym.

## 7.6 Cło

Cło nakładane jest na towary importowane do Indii. W ostatnich latach obserwuje się tendencję do obniżania cel. Zasady nakładania cła i stawki celne określone są w Ustawie Celnej (Customs Act, 1962 r.) i w Ustawie o Taryfach Celnych (Customs Tariff Act, 1975 r.). Cło składa się z następujących „część składowych”:

- podstawowa stawka celna,
- dodatkowa stawka celna,
- specjalna dodatkowa stawka celna w wysokości 4%.

Niektóre, lub wszystkie powyższe stawki celne mogą zostać zredukowane przez Rząd Centralny dla określonych towarów bądź importerów. Na mocy ustawy budżetowej na rok 2005-2006 rząd uzyskał prawo nakładania dodatkowego cła, maksymalnie 4%, w celu wyrównania konkurencyjności towarów importowanych ze sprzedawanymi i transportowanymi w Indiach, podlegających podatkowi, takim jak: podatek od sprzedaży, podatek od wartości dodanej, podatki lokalne.



Podstawowe stawki celne są podane w Ustawie o Taryfach Celnych i różnią się stosownie do importowanych towarów. Cło dodatkowe jest równe podatkowi akcyzowemu, który byłby płacony, gdyby towar został wyprodukowany w Indiach.

Podstawą do naliczenia cła jest wartość transakcyjna, czyli wartość płacona przez kupującego sprzedającemu. Jeżeli importer i sprzedający są powiązani, to importer powinien wykazać, że nie miało to wpływu na cenę. W takim wypadku władze celne mają prawo dokonać badania ceny transakcyjnej, w celu określenia rzeczywistej wartości towaru. Generalnie stosuje się tu zasady określone w GATT Valuation agreement.

W celu określenia wartości towaru dodaje się również dodatkowe koszty i ceny usług nie włączone do ceny transakcyjnej, a pokrywane przez kupującego jako warunek sprzedaży towaru, np. honoraria, opłaty licencyjne itd.

Możliwy jest również zwrot cła (premia wywozowa) zapłaconego za towary reeksportowane, lub użyte do produkcji dóbr przeznaczonych na eksport.

Z powodu stopniowej likwidacji barier handlowych i liberalizowania handlu, rząd Indii wzmacnia bariery instytucjonalne w celu ochrony rodzimego przemysłu przed takimi zjawiskami jak: dumping, subsydiowanie eksportu, itd.

## 8. Dotychczasowa współpraca gospodarcza z Polską

### 8.1 Podstawy traktatowe współpracy gospodarczej Polski z Indiami

- Umowa Żeglugaowa z dnia 27 czerwca 1968 roku,
- Umowa o Komunikacji Lotniczej z dnia 25 stycznia 1977 roku,
- Umowa o Współpracy Gospodarczej, Handlowej i Naukowo-Technicznej z dnia 25 stycznia 1977 roku,
- Umowa o Unikaniu Podwójnego Opodatkowania z dnia 21 czerwca 1989 roku,
- Umowa o Współpracy w dziedzinie Nauki i Techniki z dnia 12 stycznia 1993 roku,
- Umowa o Popieraniu i Ochronie Inwestycji z dnia 7 października 1996 roku (weszła w życie z dniem 31 grudnia 1997 roku).

Polska cieszy się dobrą opinią wśród przedsiębiorców w Indiach. Biorąc pod uwagę wszystkie zawarte porozumienia oraz rosnący poziom zarówno eksportu jak i importu można stwierdzić, że perspektywy współpracy gospodarczej między Polską a Indiami są dobre i mogą zaowocować trwałą współpracą i nowymi inwestycjami.

---

## 8.2 Możliwości działania firm polskich na rynku indyjskim

W Indiach należy stosować inne techniki handlu i poszukiwania partnerów niż te, które stosuje się w Polsce, gdyż rynek Indii znacznie różni się od rynków znanych z Europy. Wynika to z infrastruktury kraju, mentalności, sposobu myślenia i robienia interesów przez klientów. Ponadto gospodarka indyjska jest mniej liberalna niż polska, a biurokracja mająca znacznie większy wpływ na działania ekonomiczne, o wiele bardziej rozbudowana.

### Wielkość rynku

Indie są krajem wielkości Unii Europejskiej, ale z racji złego stanu infrastruktury transportowej trudno dostępnym dla klasycznych wyjazdów akwizycyjnych (zły stan dróg i kolei, kosztowny transport lotniczy, brak hoteli o odpowiednim standardzie).

### Partnerzy

Problemem w wyszukiwaniu partnerów w Indiach nie jest brak zainteresowania, ale zainteresowanie niewłaściwych osób (przede wszystkim osób z tzw. small biznesu, którzy mają pewną wiedzę na temat branży, ale nigdy nie będą w stanie obsługiwać handlu zagranicznego).

Wśród potencjalnych importerów możemy wyróżnić: firmy importujące towary na własne potrzeby (dobra inwestycyjne, surowce lub półprodukty), firmy zajmujące się importem oraz dystrybutorzy krajowi, którzy część produktów do swojej oferty krajowej sprowadzają z zagranicy. Sieci detalicznych jest niewiele.

Partnerem dla polskiego eksportera może być aktywny agent, który sprawdza się w przypadku dóbr kosztownych, produkowanych na zamówienie, ale też w przypadku towarów konsumpcyjnych.

Niektóre hotele, dzięki przepisom celnym i podatkowym, samodzielnie prowadzą import i stwarza to możliwość reklamy produktu wśród ludzi biznesu.

Przy ocenie partnera duże znaczenie ma wizyta w jego firmie i dłuższa z nim rozmowa pozwalająca na ocenienie znajomości tematu i rzeczywistych możliwości.

### Techniki wejścia na rynek indyjski

- największe szanse działania na tym rynku ma ten, kto jest na nim na stałe (jest to kosztowny sposób i nie zawsze osiągalny dla małych firm),
- rzadko się zdarza, żeby ktoś z Indii szukał dostawcy właśnie w Polsce, dlatego znalezienie eksportera przez importera jest w tym przypadku niemożliwe,
- przygotowanie lub polecenia kontraktu polskiemu eksporterowi przez stronę trzecią (w przypadku firm powiązanych z firmami zagranicznymi, bądź firm obsługiwanych przez pośredników handlowych),
- akwizycja osobista (w zależności od oferowanych dóbr),
- nawiązanie kontaktu w wyniku działań marketingowych (targi, mailing, bazy danych),

- systematyczne i planowe działania mające na celu uplasowanie firmy na rynku indyjskim (targi, wystawy, seminaria, misje gospodarcze, ogłoszenia, mailing).

### **8.3 Współpraca gospodarcza z Polską w latach 2000-2005**

W latach 2000-2004, obroty handlowe Polski z Indiami rosły, z przewagą importu nad eksportem. Sytuacja poprawiła się w 2005 roku, lecz nadal utrzymało się ujemne saldo obrotów handlowych.

W okresie 11 miesięcy 2005 roku podstawowymi towarami w polskim eksporcie na rynek indyjski były:

- wyroby przemysłu obronnego,
- wyroby stalowe,
- przyrządy geodezyjne,
- papier,
- wały napędowe,
- żeliwo,
- wyroby z miedzi,
- turbiny parowe,
- maszyny do sortowania.

Z Indii Polska importowała:

- wyroby włókiennicze,
- produkty chemiczne,
- herbatę,
- nośniki do zapisu dźwięku,
- łożyska toczne.

W latach 2000-2005 notowany był systematyczny wzrost polskiego importu z Indii, co wynikało z rosnącego i stabilnego zapotrzebowania na towary indyjskie, głównie używki, tekstylia i przyprawy. Tendencja ta została zahamowana w 2005 roku.

Wymiana towarowa z Indiami w 2005 roku stanowiła 0,25% obrotów handlu zagranicznego Polski. Pod względem eksportu Indie były na 46 miejscu wśród partnerów gospodarczych Polski, a pod względem importu Indie zajmują 36 miejsce.

Kapitał indyjski odegrał kluczową rolę w procesie prywatyzacji polskiego hutnictwa. Obecnie grupa Mittal kontroluje największe polskie huty żelaza i stali. Firmy indyjskie inwestują również w innych gałęziach gospodarki, np. w fabrykę kineskopów w Piaścznie.

### **8.4 Warunki i bariery w dostępie do rynku**

Podstawowym ograniczeniem w dostępie do rynku jest duża ilość swobodnie interpretowanych przepisów.

---

Należą do nich wymogi:

- fotosanitarne,
- dotyczące znaków towarowych,
- rodzajów i typów opakowań,
- wymóg konsultowania decyzji z lokalną konkurencją,

Zdaniem WEH, duży wpływ na ograniczenie dostępu do rynku ma niesprawność administracji i organów sądownictwa, wysoki poziom korupcji wielu urzędników (szczególnie szczebla lokalnego), brak przejrzystego ustawodawstwa arbitrażowego, żmudne postępowania sądowe i egzekucja wydawanych wyroków.

W tej sytuacji, wzorem innych państw o nierozwiniętej gospodarce, niezbędne jest korzystanie ze wsparcia własnych instytucji państwowych typu: bank kredytów eksportowych, polskie placówki oraz lokalnych izb przemysłowo-handlowych, grupujących polskich eksporterów i ich miejscowych partnerów gospodarczych (finansowanych przez budżety zainteresowanych państw OECD). Kluczowe znaczenie może mieć współpraca polskich przedstawicielstw w Indiach z polskimi przedsiębiorcami w trakcie negocjacji z indyjskimi instytucjami rządowymi, bankami, a nawet przedsiębiorstwami prywatnymi (uzależnionymi od państwa indyjskiego przepisami i ułatwieniami inwestycyjnymi).

Istotnym utrudnieniem jest ciągle wysoki poziom barier ochronnych (cła i podatki), oraz zawiły system gospodarczych regulacji prawnych (m.in. konieczność uzyskiwania w wielu grupach towarowych licencji eksportowych i importowych, złożony mechanizm arbitralnych decyzji w zakresie transferów walut wymiennalnych za granicę, np. ograniczenie transferów indywidualnych 25 tys. USD rocznie). Uzyskanie zgody na podjęcie inwestycji przez firmę zagraniczną na terenie Indii jest praktycznie ograniczone do terenów specjalnych stref ekonomicznych, z których dozwolona jest sprzedaż za granicę, natomiast sprzedaż na rynek lokalny obwarowana jest przepisami praktycznie uniemożliwiającymi jej realizację. Inwestorzy zagraniczni funkcjonują w ramach wspólnych przedsięwzięć z udziałem kapitałowym mniejszościowym. W najbliższych latach nie należy się spodziewać istotnej liberalizacji w tej dziedzinie – zarówno ze względów politycznych (w programie nacjonalistycznej, rządzącej partii ludowej BJP, kapitał zagraniczny traktowany jest jako zagrożenie dla rozwoju gospodarczego i społecznego Indii, zaś w programie największej partii opozycyjnej, Kongresu, sprawa inwestycji zagranicznych traktowana jest jako drugorzędna), jak i ekonomicznych (miejscowi producenci nie są zainteresowani zagraniczną konkurencją).

### **8.5 Perspektywy trwałych powiązań handlowych i inwestycyjnych**

Dostawy maszyn, urządzeń i usług inwestycyjnych mogą realizować silne kapitałowo przedsiębiorstwa, zdolne zorganizować całość dostaw oraz zarządzać ich uruchomieniem i nadzorem nad dalszą eksploracją.

---

Istnieje konieczność skomasowania oferty rynkowej towarów i usług inwestycyjnych na wzór np. nowozelandzkich i brytyjskich zarządów producentów, co ograniczy polsko-polską konkurencję i stworzy szanse na pozyskanie zamówień.

Skala inwestycji w energetykę, rurociągi, stacje i zbiorniki LNG, górnictwo itp. wymaga tworzenia po stronie polskiej odpowiednio silnych finansowo, marketingowo i organizacyjnie podmiotów gospodarczych, wzorem japońskich domów handlowych Mitsubishi lub Marubeni. Należy wykorzystać znane polskie marki (Elektrim, Kopex,) i nadać im nową formę organizacyjną: jako dysponenta środków finansowych budżetu (dotacje na promocje, badania, ubezpieczenia kredytów eksportowych), centrum marketingu i badań naukowych (podstawowych i wdrożeniowych), organizatora kompleksowych dostaw i pakietu finansowania inwestycji.

### **Strategia promocji eksportu krajów wobec Indii**

Strategia USA, poza ogólnie stosowanymi narzędziami wspierania narodowych przedsiębiorstw w Indiach w zakresie gwarancji kredytowych, finansowania badań rynkowych, udziału w targach, misjach, określa również główne sektory gospodarcze, które stwarzają korzystne warunki ekspansji dla amerykańskich przedsiębiorstw. Należą do nich:

- energetyka,
- technologie informatyczne i telekomunikacja,
- ochrona zdrowia,
- hurtownie i franchising,
- ochrona środowiska,
- turystyka.

Strategia Chin zakłada zwiększenie sprzedaży towarów konsumpcyjnych, gospodarstwa domowego, produktów spożywczych. Zakłada również, że rynek dla maszyn i urządzeń chińskich powstanie w wyniku inwestycji w indyjski sektor energetyczny i górnictwo.

Podobna jest strategia Korei Południowej (np. inwestycje koncernu POSCO w kopalnie rudy żelaza, infrastrukturę transportową i port przeladunkowy).

Strategia nowozelandzka, która określa Indie jako jeden z najważniejszych rynków ekspansji eksportowej, ze względu na brak własnych narodowych marek i przemysłu dóbr inwestycyjnych, skoncentrowana jest na promocji towarów rolno-spożywczych, technologii biologicznych oraz dywersyfikacji wsparcia dla małych i średnich firm poszukujących rynków niszowych. Tworzone są jednolite marki dla określonej grupy towarów wytwarzanych przez wielu producentów, sprzedawane za granicą poprzez jednolite organizacje handlowe danej grupy wyrobów (one stop shop).

Struktura dochodu narodowego Indii przekłada się na rynek towarów i usług, typowy dla kraju na niskim poziomie ekonomicznym. Zwiększa się popyt przede wszystkim na dobra inwestycyjne oraz surowce energetyczne. Rozwijająca się klasa średnia,

o odpowiednich dochodach, generuje popyt na dobra konsumpcyjne, podobnie jak w Europie lub Ameryce Północnej.

Brak własnych, znaczących zasobów ropy naftowej i gazu ziemnego zmusza władze i przedsiębiorców indyjskich do poszukiwania dostępu do alternatywnych źródeł zapotrzebowania za granicą (inwestycje wspierane finansowo przez rząd centralny), oraz pozyskiwania energii ze źródeł alternatywnych (wykorzystywanie niskoenergetycznych zasobów węgla, biogazu, wykorzystanie komponentów roślinnych, energii wiatrowej, energii atomowej).

## **8.6 Branże i towary o największych możliwościach eksportowych**

### **Energetyka (przede wszystkim ciepła):**

Nakłady na rozbudowę energetyki opartej na węglu kamiennym szacowane są na 3,5 mln USD rocznie. Polska cieszy się opinią doskonałego dostawcy kompletnych elektrowni, których kilkanaście zbudowano w latach 70 i 80, wykorzystując dostawy maszyn i urządzeń z Polski. Poza wyposażeniem elektrowni, istnieje konieczność realizacji dostaw towarzyszących (linii transmisyjnych, stacji przeladunkowych, stacji transformatorów, utylizacji pyłów, urządzeń do oczyszczania węgla ze skały płonnej itp.) i budowli towarzyszących (budowa mieszkań i dróg).

### **Rurociągi, stacje LNG, transport płynnego gazu, zbiorniki LNG i LPG:**

Brak znaczących własnych zasobów ropy naftowej i gazu ziemnego zmusza Indie do zwiększenia importu. Sytuacja geopolityczna uniemożliwia budowę rurociągów bezpośrednio z krajów – producentów w tym regionie (Rosja, Iran, Kazachstan) i tym samym wymusza konieczność podjęcia w najbliższym czasie budowy własnej floty zbiornikowców do transportu skroplonego gazu, stacji przeladunkowych, zbiorników magazynowych w transporcie lokalnym.

### **Górnictwo, głównie węglowe:**

Z rozbudową energetyki ciepłej związane jest górnictwo węgla kamiennego i brunatnego. Chłonność tego rynku jest szacowana na około 2 mld USD rocznie. Indie poszukują również skutecznych technologii gazyfikacji swoich zasobów niskokalorycznego węgla oraz pozyskiwania energii ze źródeł niekonwencjonalnych (energia wiatrowa, energia słoneczna, biogazy).

### **Maszyny i urządzenia dla przemysłu spożywczego:**

Indie realizują już szeroki program inwestycyjny w przemyśle przetwórstwa spożywczego z dużym udziałem polskich przedsiębiorstw. Rozdrobnienie w tej branży stwarza dużą szansę na udział przedsiębiorców polskich w przedsięwzięciach inwestycyjnych, zarządzaniu i dystrybucji towarów na rynku pod własną marką.

---

Tworzenie jednolitych organizacji marketingowych nie jest potrzebne, niezbędne jest natomiast wsparcie kredytowe, dofinansowanie badań podstawowych i wdrożeń wycich poszczególnych przedsiębiorstw.

### **Maszyny i urządzenia medyczne:**

Indie w coraz większym stopniu rozwijają usługi medyczne. Wielkość rynku jest oceniana na ok. 2 mld USD rocznie. Niewystarczająca podaż własnego przemysłu powoduje, że Indie muszą importować znaczne ilości sprzętu dla szpitali, ośrodków odnowy biologicznej, gabinetów lekarskich (300 mln USD w 2004 r.).

Z przekazanych informacji wynika, że niezbędne jest skoncentrowanie szerokiej oferty przemysłu polskiego w ramach jednej „Brand Marki” np. Medpol (lub inna dowolna nazwa), która prowadziłaby promocję na rzecz wszystkich zrzeszonych producentów, organizowała kredyty i gwarancje, współuczestniczyła w inwestycjach. Przykładem jest produkcja krzesel dentystycznych, które taniej mogą być wytwarzane w Indiach, lecz ich specjalistyczne wyposażenie byłoby importowane z Polski.

### **Kosmetyki:**

Wzrost zamożności indyjskiej klasy średniej kreuje rynek na kosmetyki. Sukces, jaki odniosły polskie kosmetyki w Europie Zachodniej, powoduje wzrost zainteresowania indyjskich konsumentów. Najkorzystniejszą strategią byłoby wytwarzanie komponentów w Indiach opartych na polskiej technologii, patentach i polskiej Brand Name. Toruńskie Zakłady Środków Opatrunkowych, inwestując w Indiach, stworzyły warunki do ekspansji własnych wyrobów w Indiach, a także możliwości obniżenia kosztów produkcji wyrobów na rynku trzecim. Ta strategia powinna być wykorzystywana przez inne firmy z branży kosmetyków i środków higienicznych. Duża dywersyfikacja rynku indyjskiego umożliwiałaby działanie wielu podmiotów gospodarczych. Konsolidacja branży lub marki nie jest potrzebna.

### **Przemysł obronny:**

Polski przemysł zbrojeniowy ma ogromne możliwości eksportowe na rynek indyjski. Dodatkowe szanse stwarzają obowiązujące porozumienia Indii z Nepalem i Sri Lanką, regulujące dostawy dla armii tych krajów. Indie to jeden z największych w świecie importerów sprzętu wojskowego (5,7 mld USD w 2004 roku). Największym dostawcą jest Rosja, ale jej procentowy udział w dostawach maleje. Zwiększa się udział Izraela i USA.

Dla Polski oznacza to konieczność odejścia od dostaw sprzętu bazującego na technologii rosyjskiej (biorąc pod uwagę podpisane przez Indie porozumienie z Rosją o ochronie własności intelektualnej, dotyczące przede wszystkim sprzętu wojskowego) i oparcie się na własnych rozwiązaniach, lub współpracy technologicznej z Izraelem i USA. Kraje Unii Europejskiej prowadzą indywidualną politykę promocyjną, konkurując ze sobą. Działania te w dłuższym czasie są mało skuteczne, zwłaszcza wobec USA. Dla zwiększenia polskiego eksportu duże znaczenie ma współpraca kooperacyjna z indyjskim przemysłem obronnym, dysponującym własnymi, zaawansowanymi

mi technologiami (elektronika, nowe materiały, silniki raketowe), mającymi jednocześnie istotne braki w wielu dziedzinach.

W tej branży Polska dysponuje własnymi, silnymi organizacyjnie przedsiębiorstwami (grupy Bumar i Cenzin), które są wystarczającymi partnerami dla indyjskiego MON i MSW.

Do ugruntowania polskiej pozycji na rynku obronnym w Indiach konieczne są:

- współpraca kooperacyjna z indyjskimi zakładami zbrojeniowymi,
- rozwijanie własnej, polskiej technologii w wybranych dziedzinach zaopatrzenia wojskowego,
- odejście od produkcji, nawet modernizowanej, opartej na technologii byłego ZSRR (umowa o ochronie własności intelektualnej Indie – Rosja, coraz bardziej widoczna zmiana generacyjna w produkcji wojskowej, której stare technologie nie są w stanie sprostać).

### **Maszyny i urządzenia dla ochrony środowiska:**

Coraz ważniejszym problemem gospodarczym i społecznym jest ochrona środowiska, przede wszystkim zaopatrzenie w wodę (irygacja, oczyszczanie i uzdatnianie wody dla celów spożywczych i przemysłowych, transport wody), ochrona lasów i zasiewów oraz zanieczyszczenie środowiska w miastach.

Wskazane jest, aby na tym rynku zaistniała polska firma, oferująca szeroką gamę produktów różnych polskich producentów wzorem USA, Japonii i Nowej Zelandii. Istnieją duże możliwości współpracy produkcyjnej, należy jednak uwzględnić, że Indie reprezentują wysoki poziom technologiczny, wyższy niż przeciętnie osiągnięty przez kraje europejskie, w technologiach informatycznych i biotechnologiach.

### **Wyroby rolne i spożywcze:**

Indie w coraz większym stopniu odczuwają brak zaopatrzenia w podstawowe surowce rolne: zboże, oleje jadalne, warzywa. Stwarza to popyt na te towary, a także potrzebę rozwoju przemysłu przetwórczego, opakowań i przechowalnictwa. Polska oferta w tej branży powinna mieć charakter skomasowany i wyspecjalizowany (np. wzorem amerykańskim – jabłka są oferowane przez Apple Board, maszyny to wyrobu makaronów – przez odpowiedni zarząd (board), podobną taktykę stosują Nowozelandczycy). Skala rynku dla polskich towarów szacowana jest na kilkanaście milionów dolarów rocznie.

## **8.7 Targi w Indiach**

### **Targi refundowane**

- International Mining Exhibition, 16-18 stycznia, maszyny i urządzenia,
- Power India, 09-11 listopada, energetyka,
- Defexpo, 30 stycznia – 03 lutego, przemysł obronny,



- Outbound Travel Mart, luty, turystyka,
- MMMM 2006 Minerals, Mettals, Metallurgy & Materials (co 2 lata), 11-14 września, przetwórstwo spożywcze,
- Power-Gen India & Central Asia, 01-13 października, górnictwo, metalurgia, hutnictwo,
- Kosmetika, 07-13 marca, kosmetyki,
- Auto Expo 2006 (co 2 lata), 12-16 stycznia, motoryzacja,
- Indian International Trade Fair (IITF), 14-17 listopada, ogólnoprzemysłowa dóbr inwestycyjnych.

#### Targi o ograniczonej ilości funduszy

- IICDES, październik, przemysł obronny,
- Light India International, wrzesień, sprzęt oświetleniowy,
- Light India International, październik, budowlana,
- Industrial Automation India, grudzień, automatyka,
- CHEMTECH WORLD EXPO 2005 + Pharma WORLD EXPO 2005, 08-12 lutego przemysł chemiczny, farmaceutyczny, ochrona środowiska,
- MAHATech 2005, 06-10 stycznia, maszyny i wyposażenie przemysłu przetwórczego.

## 9. Warunki podróży i zamieszkania w Indiach

### 9.1 Transport

#### Drogi

Indie posiadają rozbudowaną sieć dróg o długości ogółem ponad 3,3 miliona kilometrów. Ruch drogowy wzrasta od 7 do 10% rocznie, podczas gdy liczba samochodów wzrastała w ciągu ostatnich kilku lat o 12% rocznie.

#### Kolej

Indyjska sieć kolejowa jest największa w Azji i czwarta na świecie z długością linii rzędu 81.121 km (z czego ok. 13.000 zelektryfikowanych). Koleje odgrywają znaczącą rolę w rozwoju gospodarczym Indii. Transport kolejowy zarezerwowany jest dla sektora publicznego, ale do pewnych działań jest dopuszczony sektor prywatny.

#### Porty

Indie mają około 13 dużych portów i 184 portów małych i średnich (z czego 139 jest działających), wzdłuż 5,560 km linii brzegowej Indii. Główne porty obsługują około 75% krajowego ruchu portowego.

## Lotnictwo cywilne

Indie są jednym z najszybciej rosnących rynków na świecie, zarówno w transporcie pasażerskim jak i towarowym. Kraj ten posiada światowej klasy lotniska międzynarodowe i krajowe (dzielone z wojskiem).

### 9.2 Wiza, przepisy wjazdowe, przepisy celne, waluta

Przy wjeździe do Indii konieczna jest wiza.

Można ubiegać się o wizę:

- pobytową (na okres 6 miesięcy, 1 roku lub do 5 lat),
- turystyczną (na okres 6 miesięcy, bez prawa przedłużenia na miejscu),
- tranzytową (na okres do 15 dni).

Wizy pobytowe i turystyczne wydawane są z prawem do jedno-, dwu- i wielokrotnego przekraczania granicy. Wjazd bez ważnej wizy indyjskiej jest możliwy w nagłych i uzasadnionych sytuacjach, na 72 godziny lub maksymalnie do 15 dni, po przedstawieniu listu gwarancyjnego od instytucji, ważnych osobistości, lub przedstawicieli placówek dyplomatycznych.

Wymagany jest 12-miesięczny okres ważności paszportu (liczony od daty uzyskania wizy). Wjazd do Indii powinien nastąpić przed upływem 6 miesięcy od daty wystawienia wizy.

Przy wizie tranzytowej wymagane jest okazanie biletu na dalszą podróż, lub powrotnego do kraju. Wizy są wydawane bezpłatnie w Ambasadzie Indii w Warszawie. Nie ma obowiązku udokumentowania określonej kwoty na każdy dzień pobytu. Przebywanie na terenie Indii bez ważnej wizy jest traktowane jako poważne wykroczenie.

### Przepisy celne

Nie ma ograniczeń co do wysokości przewożonych kwot pieniędzy. Należy zgłosić kwoty przewyższające 10 tys. USD, ale zaleca się zgłaszanie nawet niższych kwot.

Bez wcześniejszego zadeklarowania wwozu, można wywieźć bez zezwolenia do 2500 USD. Obowiązujące przepisy celne mieszczą się w granicach ogólnie przyjętych. Bez cła można wwieźć: rzeczy osobiste, upominki o wartości do 100 USD na osobę, 200 szt. papierosów i 1 l mocnego alkoholu. Wwóz aparatów fotograficznych, komputerów, sprzętu audiowizualnego i telefonów komórkowych jest odnotowywany w paszportach przez urząd celny. Bezwzględnie zabroniony jest przywóz broni i amunicji. Nie wolno wwozić złota i srebra – poza przedmiotami osobistego użytku. Nie wolno wywozić z Indii: antyków (przedmioty mające ponad 100 lat), wyrobów z kości słoniowej, skór zwierząt (szczególnie gadów), a także skorup żółwi.

### Waluta

Pieniądze najlepiej wymienić na indyjskie rupie już na lotnisku, ponieważ ceny przejazdu taksówką są dużo wyższe w przeliczeniu na dolary. Również większość tańszych hoteli przyjmuje tylko indyjską walutę. Nie wszystkie banki zajmują się wymianą czeków podróźnych, a jeśli to robią, trwa to bardzo długo. W miejscach turystycznych

---

nie ma problemu z bankomatami. Dolary i euro można wymienić niemal wszędzie, ale nie zawsze po korzystnym kursie.

### **9.3 Bezpieczeństwo i zdrowie**

Sz szczególnie trzeba uważać na kradzieże kieszonkowe w miejscach tłumnie odwiedzanych przez turystów. Problemem są też nieuczciwi sprzedawcy, rikszarze i taksówkarze, szczególnie na lotniskach. Ze względu na występujące rozruchy na tle religijnym, zalecane jest unikanie skupisk mniejszości wyznaniowych, szczególnie w stanach Gujarat i Uttar Pradesh.

Obszary przygraniczne, a w szczególności okolice Dżammu i Kaszmiru, już od lat są sceną liczących ataków bombowych i porwań. Przed wyruszeniem w takie rejony, do czego będą z pewnością namawiać liczni naganiacze (zwłaszcza w Delhi), należy zasięgnąć porady w swojej ambasadzie. Należy posiadać ubezpieczenie podróżne.

Osoby, które padły ofiarami kradzieży, powinny natychmiast zgłosić się na posterunek policji. Stamtąd pobiera się specjalne zaświadczenie, które służy za podstawę do późniejszego wypłacenia odszkodowania. Firmy ubezpieczeniowe, pomimo zawartych w polisach obietnic stuprocentowej ochrony i szybkiego oszacowania poniesionych szkód, często zachowują się z podobną nieufnością jak indyjska policja, wyszukując najrozmaitsze luki prawne, dzięki którym mogą uniknąć wypłacenia odszkodowania za skradziony bagaż. W niektórych polisach ubezpieczeniowych zawarta jest klauzula o obowiązku zgłoszenia na policji kradzieży cennego przedmiotu w ściśle określonym czasie od momentu, w którym zauważy się jego zniknięcie.

#### **Zdrowie**

Zalecane są szczepienia na tyfus i cholere. Należy zabrać ze sobą leki przeciwko malarii i uważać na to, co i gdzie się je. Najlepiej jeść w dobrych, klimatyzowanych restauracjach.

### **9.4 Zakwaterowanie**

#### **Hotele**

Niektóre z najtańszych i najskromniejszych hoteli nie przyjmują obcokrajowców ze względu na konieczność wypełniania formularzy i rejestracji cudzoziemców, które w ciągu 24 godzin od momentu zameldowania należy dostarczyć na lokalny posterunek policji.

Wśród droższych hoteli są obiekty należące do słynnych sieci, takich jak Oberoi, Taj i Welcomgroup (stowarzyszona z Sheratonem), a także pałacyki w malowniczych miejscach. Najbardziej luksusowe hotele znajdują się z reguły w wielkich miastach i miejscowościach turystycznych.

---

Państwowa ITDC jest właścicielem ogólnokrajowej sieci, skupiającej przede wszystkim drogie obiekty. Wprawdzie ceny są w nich często niższe niż w innych luksusowych hotelach, jednak gorsza jest tam obsługa i warunki zakwaterowania.

### 9.5 Miary, wagi

Obowiązuje system metryczny (system jednostek miar mający za podstawę metr, jako jednostkę długości i kilogram, jako jednostkę masy).

### 9.6 Obyczaje

Nie jest przyjęte całowanie i czule obejmowanie się w miejscach publicznych (podobnie jest z nagością, nawet przy przebieraniu na basenie). Podejmując decyzję o wyrzuceniu jakiejś rzeczy, warto zastanowić się nad ofiarowaniem jej organizacji charytatywnej.

W świątyniach niedozwolone są krótkie spodenki lub koszulki bez rękawów, nie wolno również palić i trzymać się za ręce oraz krzyzczeć i głośno komentować. Przed wejściem do świątyni trzeba zdjąć buty (przy odbiorze powinno się zostawić kilka rupii mężczyźnie, który ich pilnuje). Fotografowanie jest zazwyczaj zabronione (najlepiej wcześniej zapytać).

Nie wolno dotykać posągów przedstawiających bóstwa. W niektórych miejscach, np. meczetach czy świątyniach hinduistycznych, należy zakryć głowę. W związku z tym, że do wielu meczetów mają wstęp tylko wyznawcy islamu, a do niektórych nie mogą wchodzić kobiety, zawsze przed wejściem należy zapytać o miejscowe zasady. Kobiety muszą siedzieć z dala od mężczyzn. Wchodząc do niektórych świątyń dżinijskich, trzeba zdjąć wszystkie wyroby skórzane.

Ze względów religijnych nie powinno się dotykać nikogo w głowę ani kierować spodniej części stopy przodem do osób, relikwii świętych lub obrazów bóstwa (gest ten jest traktowany jako obraza). Absolutnie nie wolno nikogo dotykać swoimi stopami. Wszelkie gesty o charakterze towarzyskim, na przykład uścisk dłoni na powitanie, powinny być wykonywane wyłącznie prawą ręką. Dotyczy to również jedzenia. Lewej ręki używa się przy zdejmowaniu brudnych butów. Pijąc wodę z pojemnika, nigdy nie należy dotykać ustami jego szyjki – trzeba podnieść naczynie nieco do góry, przechylić nad głowę i nalewać do ust.

Jeżeli jest się zaproszonym na obiad do rodziny, trzeba zdjąć buty (tylko wtedy, kiedy zrobią to również domownicy) i przed rozpoczęciem jedzenia umyć ręce. Palenisko jest najświętszym miejscem w całym domu, dlatego nie należy się doń zbliżać, chyba że mieszkańcy wyrażą na to zgodę. Nigdy nie powinno się wchodzić do kuchni, jeśli nie zostało się o to poproszonym (absolutnie nie wolno zapomnieć o zdjęciu butów). Nie należy tam dotykać jedzenia ani przyborów kuchennych. Podczas posiłku nie bierze się porcji, lecz czeka na obsłużenie przez gospodarza, lub na jego wyraźną zachętę. W razie jakichkolwiek wątpliwości najlepiej po prostu poczekać na wskazówki gospodarza.

---

Nagość jest absolutnie wykluczona. Indyjskie kobiety podczas kąpieli w rzece lub w innym miejscu publicznym nie zdejmują sari. Kobiety powinny nawet rozważyć możliwość wdziania sarongu zamiast stroju kąpielowego (wyjątkiem są baseny hotelowe, gdzie strój kąpielowy jest do przyjęcia).

### **9.7 Ważne adresy**

#### **Ambasada RP w Indiach**

50-M Shantipath, Chanakyapuri, 110021 New Delhi

tel. (0-091111) 514-96-900, 514-96-901

fax. (0-091111) 687-19-14

**e-mail: polemb@touchtelindia.net**

**www.polandembassy.net**

#### **Wydział Ekonomiczno-Handlowy**

tel.: (0-091111) 514-96-921, 514-96-922

fax. (0-091111) 268 72 033

**e-mail: rh@poltradeindia.org**

#### **Konsulat Generalny RP w Mumbaju**

Manavi Apartments, 2 nd Floor,

36, B.G. Kher Marg,

Malabar Hill, Mumbai-400 006, Indie

tel. (00-9122) 2363-3863, 2363-3864, 2363-4678

fax. (00-9122) 2363-3376, 2363-4601

**e-mail: poland@vsnl.com**

**www.polishconsulate.com**

#### **Ambasada Republiki Indii w Warszawie**

ul. Rejtana 15 m. 2-7

02-516 Warszawa

tel. 849 58 00, 849 62 57, 849 68 50


fax 849 67 05, 849 85 05

**e-mail: goi@indem.it.pl**

**www.indianembassy.pl**

## 10. Interesy z Hindusami

- W interesach z klientami indyjskimi należy liczyć się z ich pasywnością, kapryśnością i małym zaangażowaniem. Powoduje to, że polski kontrahent będzie musiał sprawę „popychać”. Zdarzają się wypadki, że klient oczekuje, aby właściwie zrobić interes i załatwić wszystkie formalności za niego (również te w Indiach).
- Pomiędzy zawarciem kontraktu, a jego realizacją droga może być bardzo długa. Zdarza się, że dopiero po zawarciu kontraktu klient zastanawia się, jak go właściwie przeprowadzić, zrzucając część problemów na stronę polską.
- W wypadku kontaktu z potencjalnie zainteresowanym klientem należy liczyć się, że jego pierwsze propozycje mogą brzmieć nie całkiem poważnie, a dopiero potem następuje sprowadzenie cyfr do właściwych proporcji.
- W wypadku komunikacji internetowej należy pamiętać, że indyjskie systemy dostawców Internetu nie zwracają przesyłek źle zaadresowanych, stąd partner oczekuje na odpowiedź strony polskiej na pismo, którego ta nigdy nie otrzymała.
- W Indiach czas ma nieco inną wartość niż w Europie. Oznacza to, że sprawy toczą się wolniej, należy nastawić się raczej na działanie długofalowe, ale mniej jest też działań pospiesznych („na wczoraj”), które pochłaniają mnóstwo energii, a efekty są niewspółmierne do nakładu pracy.
- Firma chcąc sprzedać cokolwiek w Indiach powinna być przede wszystkim aktywna. Samo złożenie oferty i oczekiwanie na odpowiedź to zdecydowanie za mało. Zaleca się częste ponawianie kontaktu z partnerem indyjskim, dopytywanie się o „stan spraw”, co powinno zapewnić, że rozmowy nie utkną gdzieś w próżni. Duże znaczenie ma również kontakt osobisty, nawet sporadyczny.
- Nawet w wypadku ustania korespondencji nie należy „wyrzucać jej do kosza”, ponieważ firma indyjska nawet po roku lub dłużej może wrócić do sprawy.
- Odpowiadając na zapytanie ofertowe należy udzielić odpowiedzi kompletnej. Nie ma sensu składanie jedynie oferty częściowej (szczególnie, jeżeli chodzi o usługi). Oferta musi być też bardzo jasna, nie wymagająca zastanawiania się, „co autor chciał przez to powiedzieć”. Oferty niepełne lub niejasne są z miejsca odrzucane bez pytania o wyjaśnienia.
- W wypadku otrzymania propozycji klienta, która będzie nie do przyjęcia, nie należy „wstawać od stołu”, ale przedstawić mu swoje argumenty i propozycje. Należy unikać sytuacji, gdzie strony postanawiają przemyśleć ogólnie swoje propozycje, ponieważ nigdy to nie nastąpi.



---

Jeżeli postęp w negocjacjach nie jest na danym etapie możliwy, należy ustalić zakres spraw do ponownego przeanalizowania i termin ponownego kontaktu.

- Kiedy umowa wejdzie już w fazę realizacji, należy wystrzegać się ponoszenia nadmiernych nakładów bez otrzymania w zamian określonych świadczeń klienta, który może wycofać się nagle z transakcji, lub jego działania zostaną zablokowane administracyjnie.

## Źródła:

- Ambasada RP w Indiach,
- „Mapa możliwości polskiego eksportu – kraje pozaunijne”, wydane przez Ministerstwo Gospodarki,
- „Polak za granicą”, wydane przez Ministerstwo Spraw Zagranicznych,
- „Indie. Przewodnik polskiego przedsiębiorcy”, wydany przez WEH Ambasady RP w New Delhi
- artykuły z Gazety Wyborczej i Biuletynu MSZ,
- dane z portalu exporter.pl.