

**Michał Zaremba**

ORCID: 0000-0001-9525-9100

michal.zaremba@uni.lodz.pl

Uniwersytet Łódzki

<https://doi.org/10.26366/PTE.ZG.2022.215>

Open Access CC BY 4.0



**Cytowanie:** Zaremba, M. (2022). Ewolucja indyjskiej polityki przemysłowej. *Zeszyty Naukowe Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego w Zielonej Górze*, 16, s. 84-104. DOI: 10.26366/PTE.ZG.2022.215

### Ewolucja indyjskiej polityki przemysłowej

**Abstrakt:** Jednym z kluczowych obszarów polityki gospodarczej jest polityka przemysłowa, która wspiera i kreśli strategię rozwoju przemysłu w danym państwie. Ma to szczególne znaczenie w krajach rozwijających się, które poszukują właściwej strategii rozwojowej umożliwiającej szybki wzrost i rozwój kraju. W grupie krajów rozwijających się jednym z najciekawszych przypadków są Indie. Od czasu wyzwolenia się spod władzy brytyjskiej kraj ten wdrażał różne strategie rozwojowe mające skutkować wysokim tempem wzrostu gospodarczego. Dopiero jednak zmiany paradygmatu w polityce przemysłowej po 1990 roku zaowocowały wysokimi wskaźnikami wzrostu, a Indie stały się jedną z najszybciej rozwijających się gospodarek na świecie. Celem artykułu jest omówienie zmian w indyjskiej polityce przemysłowej od odzyskania niepodległości po reformy gospodarcze lat 90. XX wieku. W badaniu wykorzystano analizę historyczną opartą na literaturze krajowej i zagranicznej oraz analizę danych zastanych. Artykuł kończy się omówieniem sektora przedsiębiorstw we współczesnych Indiach, co stanowi przyczynek do dalszych badań i dyskusji.

**Słowa kluczowe:** Indie; gospodarka indyjska; polityka przemysłowa; reformy gospodarcze.

### Evolution of Indian industrial policy

**Abstract:** One of the key areas of economic policy is industrial policy which supports and outlines the strategy for the industrial development in a given country. This is particularly important in developing countries that look for an appropriate development strategy enabling the country to grow rapidly and develop afterwards. In group of developing countries, India is one of the most interesting cases. Since its liberation from British rule, the country has implemented various development strategies designed to result in a high rate of economic growth. However, it was not until the paradigm shift in industrial policy after 1990 that resulted in high growth rates and India became one of the fastest growing economies in the world. The aim of the article is to analyze the changes in Indian industrial policy from independence to the economic reforms of the 1990s. The study uses historical analysis based on domestic and foreign literature as well as an analysis of existing data. The article ends with an overview of the enterprise sector in today's India which is a contribution to further research and discussion.

**Keywords:** India; Indian economy; industrial policy; economic reforms.

**JEL:** L51, O21, O25

### Wstęp

Jednym z kluczowych obszarów polityki gospodarczej jest polityka przemysłowa, która wspiera i kreśli strategię rozwoju przemysłu w danym państwie. Umiejętnie prowadzona polityka sprzyja pożądanym zmianom strukturalnym prowadzącym do zwiększenia konkurencyjności i efektywności gospodarki oraz wzmacnia procesy innowacyjne.

Tak prowadzona polityka może przyczyniać się do przyspieszenia tempa wzrostu gospodarczego, a w konsekwencji ogólnego dobrobytu. Ma to szczególne znaczenie w krajach rozwijających się, które poszukują właściwej strategii rozwojowej umożliwiającej szybki wzrost i rozwój kraju.

W grupie krajów rozwijających się jednym z najciekawszych przypadków są Indie. Od czasu wyzwolenia się spod władzy brytyjskiej kraj ten wdrażał różne strategie rozwojowe mające skutkować wysokim tempem wzrostu gospodarczego. W latach 1956-1974 wzrost PKB Indii był relatywnie niski, a sama gospodarka była zamknięta i wysoce regulowana. Dopiero zmiany paradygmatu w polityce przemysłowej po 1990 roku zaowocowały wyższymi wskaźnikami wzrostu, a Indie stały się jedną z najszybciej rozwijających się gospodarek na świecie.

Celem artykułu jest omówienie zmian w indyjskiej polityce przemysłowej od odzyskania niepodległości po reformy gospodarcze lat 90. XX wieku. W badaniu wykorzystano analizę historyczną opartą na literaturze krajowej i zagranicznej oraz analizę danych zastanych, które mają na celu pomóc w weryfikacji hipotezy głoszącej niską skuteczność polityki przemysłowej stosowanej po odzyskaniu niepodległości do lat 90. XX wieku, gdy dokonana się zasadnicza zmiana w paradygmacie jej prowadzenia. Artykuł kończy się omówieniem sektora przedsiębiorstw we współczesnych Indiach, co stanowi przyczynek do dalszych badań i dyskusji.

### **Indyjska polityka przemysłowa od uzyskania niepodległości do reform gospodarczych lat 90. XX wieku**

Po odzyskaniu niepodległości głównym i podstawowym narzędziem polityki gospodarczej Indii była polityka planów pięcioletnich. Plany pięcioletnie, wzorowane na planowaniu radzieckim, w zamierzeniu uzupełniały i korygowały niedoskonałości rynku, przyspieszając i inicjując procesy modernizacyjne. Pozostałe narzędzia polityki gospodarczej miały przez długi czas charakter drugorzędny względem planowania. Indie odeszły od planowania, jako podstawowego mechanizmu polityki gospodarczej, dopiero na początku lat 90. XX wieku. Ogólnie rzecz biorąc, planowany rozwój Indii miał na swoim koncie szereg osiągnięć. Co więcej, osiągnięcia te nie zostały skażone ekscesami komunizmu i socjalizmu praktykowanymi w byłym ZSRR lub Chinach lub też brutalnością pravicowych dyktatur w niektórych częściach Ameryki Południowej. Głównymi sukcesami tego okresu było osiągnięcie samowystarczalności żywnościowej poprzez zwiększanie wydajności rolnictwa i zmniejszania strat w uprawach, rozwój bazy przemysłowej i rdzennych korporacji indyjskich,

które stanowią podstawę obecnego, szybkiego wzrostu tej gospodarki. Indie, choć wciąż są krajem rozwijającym się, nie eksportują jedynie surowców, ale również produkty i usługi o wysokiej wartości dodanej, takie jak oprogramowanie komputerowe zwykle kojarzonych z zaawansowanymi krajami uprzemysłowionymi. Kolejno było to pojawienie się największej na świecie klasy średniej i wykwalifikowanej siły roboczej, w tym inżynierów, techników, lekarzy i naukowców (Josiam i in., 1999, 68-81).

W tym okresie polityka przemysłowa opierała się na polityce licencjonowania przemysłu, administracyjnym ustalaniu cen i realizacji autarkicznej strategii opartej na programach ograniczania i substytucji importu (Nayar, 2014, s. 22). W 1956 roku uchwalono ustawę o polityce przemysłowej, tzw. *Rezolucję Przemysłową* (ang. *The Industrial Policy Resolution*), która wprowadziła nową klasyfikację przemysłu w stosunku do tej, wprowadzonej w 1948 roku, niedługo po opuszczeniu Indii przez Brytyjczyków (Kapila, 2005, s. 224-226). W *Rezolucji* wyróżniono:

1. kategorię A – 17 branż będących w wyłącznej kompetencji państwa, m.in. koleje, transport, przemysł lotniczy, obronny, żelaza i stali, atomowy, przetwórstwa ropy naftowej, przemysł kablowy i telefoniczny, wytwarzania oraz dystrybucji energii elektrycznej;
2. kategorię B – 12 branż, w których dopuszcza się istnienie przedsiębiorstw prywatnych, ale państwo przejmuje inicjatywę poprzez ich wykupywanie oraz zakładanie nowych przedsiębiorstw w branży;
3. kategorię C – pozostałe branże, w których dopuszcza się istnienie prywatnych przedsiębiorstw i wspieranie ich działalności poprzez rozwój infrastruktury czy kooperację z sektorem publicznym.

W *Rezolucji* wspierano rozwój przedsiębiorczości oraz zwiększanie jej konkurencyjności. Zalecano wydłużenie horyzontów planowania w przedsiębiorstwach państwowych oraz przyspieszenie industrializacji obszarów słabo rozwiniętych. Sama polityka była mocno scentralizowana i większość kompetencji pozostawała w gestii rządu, a nie poszczególnych stanów (Boivin, 2011, s. 99).

Kluczowym ustawodawstwem tego okresu była *Ustawa o Regulacji Rozwoju Przemysłowego* z 1951 roku, która na szeroką skalę wprowadzała regulację oraz kontrolę cen. Równie ważną deklaracją polityczną była *Rezolucja w sprawie Polityki Przemysłowej* z 1956 roku, która zastrzegła pewne branże dla monopolu państwowego (por. tabela 1.).

**Tabela 1. Główne zmiany w indyjskiej polityce przemysłowej w latach 1947-1990**

Dokument/rok	Główne zmiany
Ustawa o przemyśle z 1951 r. ( <i>Industries Act 1951</i> )	Wyszczególniono branże, w których licencje były wymagane w przypadku osiągnięcia określonego poziomu inwestycji lub importu.
Rezolucja w sprawie polityki przemysłowej z 1956 r. ( <i>Industrial Policy Resolution 1956</i> )	Określono listę branż zastrzeżonych wyłącznie dla przedsiębiorstw państwowych i branż, w których przedsiębiorstwa państwowe miały uzyskać pozycję dominującą.
Zawiadomienie dotyczące polityki przemysłowej z 1973 r. ( <i>Industrial Policy Notification 1973</i> )	Obowiązkowe licencje dla wszystkich branż z poziomem inwestycji powyżej określonego poziomu; określono sektory, w których licencjonowanie było obowiązkowe, niezależnie od wielkości; wyznaczono listę branż zarezerwowanych dla małych i średnich przedsiębiorstw.
Oświadczenie o polityce przemysłowej z 1973 ( <i>Industrial Policy Statement 1973</i> )	Określono sektory, w których funkcjonowanie wielkich przedsiębiorstw handlowych i spółek zagranicznych było ograniczone.
Ogłoszenia dotyczące nowej polityki z 1985 ( <i>Policy Announcements 1985</i> )	Usunięto ograniczenie określone w Oświadczeniu z 1973 roku, o ile przedsiębiorstwa wchodziły do sektorów i branż niedoinwestowanych. Podniesiono minimalny limit aktywów definiujący konglomeraty przemysłowe z 200 milionów rupii do 1 miliarda rupii.

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Sivadasan, 2009).

Uznając, że sektor prywatny nie ma wystarczających zasobów, aby rozwinąć bazę przemysłową, rząd dokonywał dużych bezpośrednich inwestycji w gospodarce. Poza nimi, kolejnymi celami było zwiększenie produkcji i wydajności w sektorach priorytetowych, usunięcie regionalnych dysproporcji gospodarczych, zapobieganie koncentracji władzy gospodarczej i zmniejszenie zagranicznej kontroli nad kapitałem. Polityka ta miała długotrwały wpływ na wzrost i ekspansję gospodarczą w Indiach i położyła podwaliny pod politykę substytucji importu i samodzielności gospodarczej. Rozwój dużych przedsiębiorstw państwowych doprowadził do wzrostu zatrudnienia w całej gospodarce. Średnie roczne tempo wzrostu zatrudnienia gwałtownie wzrosło z około 0,4 procent w latach 1951-1956 do około dwóch procent w latach 1961-1966 (Papola, 1994, s. 117-143). Interwencja państwa w określaniu płac i warunków pracy była normą, a same płace były determinowane względami politycznymi i instytucjonalnymi (Jackson, 1972, s. 183-194). System negocjacji płacowych również został scentralizowany, zwykle na poziomie krajowym, a niekiedy regionalnym lub branżowym (Bhattacharjee, 2001, s. 244-263).

W przypadku inwestycji zagranicznych w początkowym okresie nastąpiło ich wycofanie, przede wszystkim brytyjskich. Według szacunków do 1951 roku wycofany kapitał brytyjski stanowił ponad 70% całości wycofanego kapitału (Parekh, 1958, s. 128). W latach 1947-1952 około 66 zagranicznych przedsiębiorstw zostało wykupionych przez Hindusów, z czego 64 były przedsiębiorstwami brytyjskimi. Również tempo napływu kapitału było również na niskim poziomie (por. tabela 2.).

**Tabela 2. Napływy kapitału zagranicznego do Indii w latach 1948-1951 (w lakhach rupii, 1 lakh=100 000)**

Kraj \ Rok	1948	1949	1950	1951
Wielka Brytania	466,35	596,67	225,75	1 160,45
Stany Zjednoczone		6,15	11,75	304,05
Francja		12,00	9,10	2,50
Szwajcaria			47,75	21,95
Szwecja	60,00	5,00		0,30
Austria				14,00
Pakistan			25,00	1,30
Inne kraje	1,60	14,78	15,40	
łącznie	527,95	634,60	334,75	1 504,55

Źródło: Hatti, 1970, s. 59.

Wielkość inwestycji zagranicznych nie wskazuje na żaden objaw ucieczki kapitału po odzyskaniu niepodległości. Po części napływ brytyjskiego kapitału po 1951 roku może być odzwierciedleniem świadomej próby odzyskania przez Brytyjczyków części inwestycji utraconych po wycofaniu się z Indii. Z drugiej strony rosnąca rola Stanów Zjednoczonych jest tym, czego należało się spodziewać w świetle trendów w przepływach kapitału po II wojnie światowej, gdy USA osiągnęły niemal monopol w inwestycjach zagranicznych.

Największy wolumen prywatnych inwestycji zagranicznych odnotowano w sektorze wytwórczym. Inwestycje zagraniczne w tym sektorze wzrosły z około 71 kоти rupii w 1948 roku do około 184 kоти<sup>1</sup> w 1960 roku. Wzrost inwestycji w ropę naftową był jednak bardziej znaczący, gdyż wzrosły one aż sześciokrotnie na przestrzeni 12 lat (por. tabela 3.).

**Tabela 3. Inwestycje zagraniczne w Indiach wg sektorów**

Sektor \ Rok	1948	1953	1955	1956	1957	1958	1959	1960
Ropa naftowa	22,3	-	104,0	116,4	134,1	118,4	119,5	149,2
Wyrób	70,7	124,1	129,1	132,8	137,1	146,4	165,3	184,3
Handlu	43,0	27,7	27,1	29,3	27,4	30,0	28,3	30,2
Rolnictwo	52,2	71,5	87,2	87,9	86,6	96,0	95,1	99,5
Maszyny i transport	31,5	40,8	42,7	48,9	52,6	50,0	42,2	42,1
Górnictwo	11,5	8,4	9,6	10,8	9,8	12,4	13,0	13,3
Finansowy	6,9	14,7	27,8	27,5	24,2	24,9	23,0	22,4
Różne	17,7	27,7	25,9	24,6	24,4	24,3	25,0	25,3
łącznie	255,8	392,1	453,4	478,2	496,1	500,4	511,5	566,3

Źródło: Hatti, 1970, s. 60.

<sup>1</sup> Koti (dewanagari: कोटि) – tradycyjny hinduski liczebnik oznaczający 10 000 000. Powszechnie stosowany zarówno w zapisach oficjalnych, jak i prywatnych. Jedno koti to sto lakhów.

Lata 60. zaznaczyły się licencjonowaniem działalności w większości branż. Wiele z nich było zarezerwowanych tylko dla sektora publicznego, a zagraniczne przedsiębiorstwa musiały zmniejszać udziały w strukturze własności w spółkach do 40% i rejestrować się jako firmy indyjskie. Również import maszyn czy surowców do produkcji wymagał zgody i pozwoleń właściwych agencji (Panagariya, 2008, s. 78-79). Na rozwój przemysłu ciężkiego przypadło ponad 1/3 ogółu nakładów inwestycyjnych, przy jednoczesnym zmniejszeniu nakładów na rolnictwo. Od lat 60. XX wieku nastąpiło spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego jako wynik spadku inwestycji publicznych, wzrostu nierówności między inwestycjami w rolnictwo i przemysł, nieefektywności regulacji państwowych oraz zmian w strukturze popytu wynikające z rosnących nierówności dochodowych. Ponadto gospodarka doświadczyła skutków dwóch kryzysów naftowych w 1973 i 1978 roku. Średnia roczna stopa wzrostu zatrudnienia spadła z 2,2 procent w latach 1967-69 do 1,8 procent w latach 1974-79, a stopa bezrobocia prawie się podwoiła (Papola, 1994, s. 117-143). Zatrudnienie spadło, wydajność pracy spadła z 4,9 procent do 1,4 procent, podobnie jak wartość dodana i całkowita produktywność czynników produkcji (Bhattacharjee, 2001, s. 244-263).

Z perspektywy czasu można stwierdzić, że głównymi problemami tego okresu była niezdolność administracji do właściwej identyfikacji przyszłościowych branż i sektorów, co powodowała, że niektóre zakupywane technologie czy rozwiązania były przestarzałe w momencie ich nabycia (Stover, 1989), co prowadziło do utrwalenia zacofania gospodarki oraz zależności od korporacji wielonarodowych. A.V. Desai (1988) wskazywał, że Indie były eksporterem netto dóbr pracochłonnych i importerem netto kapitałochłonnych, mimo szeroko zakrojonej polityki substytucji importu. Co więcej, z nielicznymi wyjątkami większość przedsiębiorstw sektora publicznego ponosiła straty. Biorąc pod uwagę duży, chłonny rynek, małą konkurencję oraz tendencje autarkiczne skutkowało to niską jakością większości indyjskich produktów.

Do realnych zmian w polityce gospodarczej doszło dopiero w drugiej połowie lat 70. Zmiany te określono w *Deklaracji o zmianach w polityce przemysłowej* (ang. *The Industrial Policy Statement 1977*) z grudnia 1977 roku. Deklaracja ta zwracała uwagę na potrzebę rozwoju małych przedsiębiorstw, szczególnie na obszarach wiejskich, które tworzyły nowe miejsca pracy. W 1980 roku, po kolejnych wyborach i zmianie władzy, ogłoszono w lipcu kolejną *Deklarację w sprawie polityki przemysłowej* (ang. *The Industrial Policy Statement 1980*). Zadeklarowano w niej chęć dalszego rozwijania wielkiego przemysłu, ale jednocześnie podkreślono potrzebę rozwoju rolnictwa i drobnego przemysłu rolno-spożywczego, rzemiosła,

zwiększenia zatrudnienia i ograniczenia bezrobocia. Wyrażono wolę zwiększania wymiany międzynarodowej i ściślejszej kooperacji między wielkimi przedsiębiorstwami publicznymi a małymi przedsiębiorstwami prywatnymi oraz efektywniejszego wykorzystania czynników produkcji.

Między 1975 a 1990 rokiem tempo wzrostu przyspieszyło do średnio 5% rocznie, gdy indyjski sektor prywatny otrzymał większą swobodę działania. Niemniej państwo nie było w stanie zrezygnować z rozbudowanych barier protekcjonistycznych, których utrzymanie zapewniało poparcie wśród przedsiębiorców i wytwórców lokalnych, a wdrażane wielkie projekty inwestycyjne w ostatecznym rozrachunku okazywały się mało efektywne i nie spełniały pokładanych w nich nadziei – nie stały się „motorem” wzrostu i transformacji gospodarczej. Centralna rola państwa w gospodarce – w obszarach od produkcji stali i samochodów po system bankowy – była tak wielka, że dusiła innowacje i inicjatywę w sektorze prywatnym. W efekcie, za czasów urzędowania R. Gandhiego, zaczęto wprowadzać pierwsze akty liberalizująca gospodarkę oraz promować sektor wysokiej techniki (*high-tech*), zorientowany na eksport, który w przyszłości stał się jednym z podstawowych czynników wzrostu Indii.

Mimo podjętych działań, trudności gospodarcze narastały i nie zdołano przeprowadzić realnej i dogłębnej reformy aż do całkowitego załamania gospodarki w 1990 roku. Chronicznie wzrastającemu zadłużeniu zewnętrznemu towarzyszyło zmniejszanie się poziomu rezerw walutowych: o ile w roku gospodarczym 1980/81 poziom ten wyniósł 5,8 mld USD, o tyle w 1991 roku stanowił on jedynie 896 mln USD (Chandra, Mukherjee, Mukherjee, 1999, s. 363-364). Sytuację pogarszał spadek napływu dewiz od Hindusów pracujących w krajach Zatoki Perskiej, co było konsekwencją I Wojny w Zatoce. Wojna przełożyła się ponadto na osłabienie kontaktów handlowych z Irakiem i Iranem oraz skokowy wzrost cen ropy naftowej, której zapotrzebowanie w ok. 70% było pokrywane przez import. Istotny wpływ na gospodarkę miał także rozpad bloku wschodniego (w szczególności ZSRR), będącego ważnym partnerem handlowym Indii. Budżet państwa odczuł także koszt zaangażowania w konflikt syngalesko-tamiliński na Sri Lance, gdzie Indie utrzymywały korpus pokojowy w latach 1987-1990 (por. Bywalec, 2015, s. 103-105; Srinivasan, 2000, s. 33, Virmani 2001, s. 1-29). Sytuację pogorszyło utrzymywanie stałego, przewartościowanego kursu rupii i narastanie deficytu budżetowego. W rezultacie kraj stanął na krawędzi bankructwa.

W odpowiedzi na kryzys gospodarczy, zdecydowano się zwrócić o pomoc do Międzynarodowego Funduszu Walutowego, który udzielenie pożyczki warunkował

przeprowadzeniem liberalnych reform wolnorynkowych, w duchu konsensusu waszyngtońskiego (por. m.in. Kumar, 2011, s. 126-184; Joshi, Little, 1996, s. 14). 27 sierpnia 1991 roku indyjski minister finansów, M. Singh osiągnął porozumienie z Międzynarodowym Fundusze Walutowym, który zgodził się na udzielenie pożyczki w kwocie 1 656 mln SDR. Rząd wskazał gotowość przystąpienia do kompleksowego programu dostosowań strukturalnych i reform gospodarczych. Zgodzono się na kwartalne ewaluacje wyników gospodarczych i finansowych aż do marca 1993 roku (Srinivas, 2018, s. 17-18).

W ramach reform strukturalnych zalecono przeprowadzenie zmian w zakresie polityki przemysłowej, liberalizacji handlu, krajowych polityk cenowych, reform przedsiębiorstw państwowych, sektora finansowego, podatków i kontroli wydatków. Ważne miejsce zajmowała redukcja, jeśli nie eliminacja, kontroli cen. Została ona przeprowadzona na wczesnym etapie reform w niektórych gałęziach, m.in. wydobywania i przetwórstwa żelaza i stali, węgla, produkcji nawozów fosforowych i potasowych, papieru, benzyny, olejów smarowych i melasy. Nie zniesiono kontroli cen produktów farmaceutycznych, ale jej zasięg zmniejszono w 1995 roku ze 143 podstawowych leków do 76. Nadal kontrolowano produkcję w obszarze przemysłu węglowodorowego, elektryczności i nawozów azotowych.

Reformy miały charakter dalekosiężny i obejmowały wiele sektorów gospodarki. W rezultacie poziom śródrocznej inflacji wg CPI spadł z 17% w sierpniu 1991 roku do około 8,5% w ciągu dwóch i pół roku. Rezerwy walutowe wzrosły z 1,2 mld USD w czerwcu 1991 roku do ponad 15 mld USD w marcu 1994 roku. Eksport dobrze zareagował na nową politykę handlową oraz reżim kursowy i wzrósł o około 21% w ciągu pierwszych dziesięciu miesięcy roku gospodarczego 1993/94. Zaufanie międzynarodowe zostało przywrócone i wzrosło zainteresowanie inwestorów Indiami, zarówno w przypadku bezpośrednich inwestycji zagranicznych, jak i inwestycji portfelowych.

### **Polityka przemysłowa Indii po 1990 roku**

W wyniku reform licencjonowanie zostało zniesione dla wszystkich branż z wyjątkiem sześciu gałęzi: przemysłu alkoholowego, tytoniowego, elektroniki, produktów lotniczych i obronności, niebezpiecznych produktów chemicznych i farmaceutyki. Zniesiono obowiązek uzyskania specjalnego zezwolenia na każdą inwestycję dokonywaną przez tzw. „duże przedsiębiorstwa” (ang. *large houses*), którego formalnym celem było zapobieganie koncentracji gospodarczej, ale w praktyce stanowiło ono jedynie kolejną barierę wejścia na rynek, ograniczającą potencjalną konkurencję. Zniesienie tych kontroli dało przemysłowi



indyjskiemu znacznie większą swobodę i elastyczność w zwiększaniu produkcji lub zakładaniu nowych spółek w wybranym przez siebie miejscu, zwiększając w ten sposób konkurencyjność. Poczyniono również znaczne postępy w zakresie otwierania branż wcześniej zarezerwowanych dla sektora publicznego. Na początku reform osiemnaście branż, w tym żelaza i stali, ciężkiego sprzętu i maszyn, telekomunikacyjnego, produkcji olejów mineralnych, wydobywania rud, usług transportu lotniczego oraz wytwarzania i dystrybucji energii elektrycznej zarezerwowano dla sektora publicznego. Lista ta została zredukowana do sześciu, obejmując m.in. wytwarzanie broni i amunicji, energetykę atomową, produkcję olejów mineralnych czy transport kolejowy.

Chociaż kontrola rządu centralnego w zakresie inwestycji została znacznie ograniczona, niewiele zrobiono w zakresie kontroli na szczeblu stanowym. Oznaczało to konieczność uzyskania dużej liczby odrębnych licencji i zezwoleń władz stanowych w zakresie pozyskiwania gruntów, elektryczności i przyłączy wodnych, zgodności z przepisami BHP czy poziomem zanieczyszczeń (Bajpai, 2002).

W przeciwieństwie do wysiłków zmierzających do ograniczenia kontroli w krajowym przemyśle, które cieszyły się szerokim poparciem, nie było powszechnej zgody co do szerszego otwarcia gospodarki, choć rzecznicy indyjskiego przemysłu początkowo wyrazili silne poparcie zarówno dla wewnętrznej, jak i zewnętrznej liberalizacji, w szczególności dla ułatwień importu komponentów i dóbr inwestycyjnych. Ponieważ poziomy taryf spadły, a presja konkurencji wzrosła, zaczęto wyrażać obawy i podnoszono postulaty zapewnienia odpowiedniego okresu przejściowego dla krajowego przemysłu, aby dostosował się do warunków światowej konkurencji. Konsensus ewoluował na korzyść stopniowego procesu otwierania całej gospodarki (por. tabela 4.).

**Tabela 4. Stawki celne na dobra importowane (w %) w latach gospodarczych 1990/1991-1998/1999**

Import \ Rok	1990/ 1991	1992/ 1993	1993/ 1994	1994/ 1995	1995/ 1996	1996/ 1997	1997/ 1998	1998/ 1999
Ogółem	87	64	47	33	27	25	25	30
Produkty rolne	70	30	26	17	15	15	14	16
Produkty przemysłu wydobywczego	60	34	33	31	28	22	22	20
Dobra konsumpcyjne	164	144	33	48	43	39	34	39
Maksymalne stawki celne	>200	110	85	65	50	52	45	45

Źródło: World Bank, 1998.

W efekcie, pomimo szeroko zakrojonych reform mających na celu integrację z gospodarką światową, Indie nie przyciągnęły tak dużo BIZ jak inne kraje azjatyckie, w tym Chiny (por. tabela 5.). Niewystarczająca infrastruktura, w szczególności telekomunikacyjna, energetyczna

i transportowa, sprawiły, że Indie nie okazały się atrakcyjnym miejscem docelowym inwestycji. Z drugiej strony, biorąc pod uwagę czterdziestopięcioletnią historię socjalistycznej polityki, korporacje wielonarodowe były, co zrozumiałe, nadzwyczaj ostrożne.

**Tabela 5. Napływ BIZ do wybranych krajów azjatyckich jako % PKB**

<b>Rok</b> <b>Kraj</b>	<b>1990</b>	<b>1991</b>	<b>1992</b>	<b>1993</b>	<b>1994</b>	<b>1995</b>	<b>1996</b>	<b>1997</b>	<b>1998</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>
Chiny	0,97	1,14	2,61	6,19	5,99	4,88	4,65	4,73	4,44	3,75	3,48
Indonezja	1,03	1,27	1,39	1,27	1,19	2,15	2,72	2,17	-0,25	-1,33	-2,76
Indie	0,07	0,03	0,10	0,20	0,30	0,59	0,62	0,86	0,63	0,47	0,77
Myanmar	7,91	11,14	7,74	3,73	3,30	5,68	5,39	6,87	6,82	4,48	3,72
Malezja	5,30	8,14	8,76	7,48	5,83	4,71	5,04	5,14	3,00	4,92	4,04

Źródło: opracowanie własne na podstawie (World Bank, 2022).

Indyjska polityka przemysłowa przed reformami koncentrowała się również na szeregu ograniczeń ilościowych. Przywóz gotowych towarów konsumpcyjnych był zabroniony, a takie dobra jak surowce, komponenty do produkcji i dobra inwestycyjne podlegały ograniczeniom poprzez licencjonowanie importu. Pierwsza faza demontażu ograniczeń ilościowych miała miejsce w pierwszych dwóch latach reform, kiedy licencjonowanie importu zostało praktycznie zniesione w przypadku importu surowców przemysłowych, półproduktów, komponentów i dóbr inwestycyjnych. Do 1993 roku dobra te mogły być swobodnie przywożone, z zastrzeżeniem obowiązujących taryf. Niemniej produkty rolne i przemysłowe towary konsumpcyjne nadal podlegały kontroli przywozu. Natomiast cła były stopniowo zmniejszane w ciągu pierwszych pięciu lat.

Przed 1991 rokiem ogromna liczba przedsiębiorstw państwowych monopolizowała i oligopolizowała rynek, co doprowadziło do stworzenia gigantycznych instytucji zarządzających prawie całym łańcuchem dostaw w danym sektorze (Parker, Bradley, 2000, s. 125-141; Scott, Falcone, 1998, s. 126-415). Równocześnie wpływ ideologii politycznych i wielość interesów poszczególnych podmiotów skutkowały niezdolnością do osiągnięcia wysokich wyników produkcji i dostarczaniu odpowiedniej ilości towarów i usług (Gurtoo, 2008, s. 11-20). Samo podejmowanie decyzji strategicznych było wysoce scentralizowane i zależało od krótkoterminowych priorytetów rządowych (Ramaswamy, Schiphorst, 2000, s. 664-680; Joldersma, Winter, 2002, s. 83-99; Gurtoo, 2009, s. 516-531). Kluczowe technologie były kupowane od zagranicznych korporacji (Hitt i in., 2000, s. 449-467), a presja społeczna związana z wypełnianiem polityki pełnego zatrudnienia, wspomagana paternalistyczną orientacją na pracowników, zapewniała dużą siłę roboczą, która wykazywała niekwestionowaną lojalność wobec rządu (Gurtoo, Pandey, 2001, s. 2493-2503).

Nowa polityka przemysłowa z 1991 roku dotknęła przedsiębiorstwa sektora publicznego na kilka sposobów. Przede wszystkim zmniejszyła obszary zarezerwowane tylko dla tego sektora do ośmiu, wycofała wsparcie budżetowe dla wszystkich przedsiębiorstw i rozpoczęła proces dezinwestycji przedsiębiorstw przynoszących straty. W przeciwieństwie do innych krajów transformujących się, radykalne rozwiązania, takie jak jawna prywatyzacja komercyjnie opłacalnych jednostek i zamknięcie nierentownych, były początkowo zaniechane. Dopiero w latach 90. XX wieku rozpoczęto prywatyzację części przedsiębiorstw państwowych przez ich sprzedaż lub zbycie udziałów (dezinwestycje), przy jednoczesnym zachowaniu kontroli większościowej (tabela 6.).

**Tabela 6. Poziom dezinwestycji w sektorze przedsiębiorstw państwowych w latach 1990/1991–1998/1999 (wszystkie dane w koti INR)**

Rok	Planowany poziom dezinwestycji	Osiągnięty poziom dezinwestycji	Metoda dezinwestycji
1991/1991	2 500	3 038	Udziały mniejszości sprzedane w drodze licytacji w pakietach zawierających akcje różnych przedsiębiorstw
1992/1993	2 500	1 913	Akcje sprzedawane osobno dla każdej spółki na drodze licytacji
1993/1994	3 000	-	Udziały siedmiu spółek sprzedanych w drodze aukcji otwartej, przy czym dochody wpłynęły w roku gospodarczym 1994/95.
1994/1995	4 000	4 843	Sprzedaż aukcyjna, w której każdy podmiot mógł legalnie kupować, posiadać lub sprzedawać udziały w przedsiębiorstwach
1995/1996	7 000	362	Akcje czterech spółek sprzedanych na aukcji oraz piątej spółki, dla której ustalono ceny
1996/1997	5 000	380	Emisja globalnych kwitów depozytowych
1997/1998	4 800	902	Emisja globalnych kwitów depozytowych
1998/1999	5 000	5 371	Emisja globalnych kwitów depozytowych oraz licytacje krajowe z udziałem zagranicznych inwestorów instytucjonalnych

Źródło: Singh, Chittedi, 2011.

Polityka dezinwestycji była początkowo motywowana głównie potrzebą pozyskania zasobów dla budżetu, a nie wynikała z przekonania, że prywatyzacja automatycznie poprawia rentowność przedsiębiorstw i zawsze jest korzystna dla konsumentów. Wiele jednostek sektora publicznego pozyskało inwestorów portfelowych, dokonując emisji akcji na rynkach międzynarodowych w celu pozyskania funduszy na programy inwestycyjne.

Z biegiem czasu nacisk na utrzymanie kontroli rządu w przedsiębiorstwach sektora publicznego się osłabiał. W 1996 roku ustanowiono Komisję Dezinwestycyjną (*Disinvestment Commission*), do której zwrócono się o wskazanie jednostek w obszarach „niestrategicznych i niekluczowych” (*non-strategic and non-core*), w których udział rządu może zostać

zredukowany do mniejszościowego lub do zera. Komisja przeanalizowała pięćdziesiąt przedsiębiorstw z sektora publicznego i zaleciła dezinvestycję większościowego pakietu udziałów, z przeniesieniem kontroli zarządzania w kilku przypadkach. Paradoksalnie, obszar, w którym niewiele zrobiono, dotyczył przedsiębiorstw publicznych, które stale ponosiły straty. Zamknięcie tych jednostek zostało wykluczone we wczesnych latach reform, a zamiast tego zdecydowano się na kompleksowe zbadanie ich sytuacji finansowej (Ahluwalia, 2005).

**Tabela 7. Zyskowność przedsiębiorstw państwowych w latach 1990/1991-1995/1996**

Zmienna \ Rok	1990/1991	1991/1992	1992/1993	1993/1994	1994/1995	1995/1996
Liczba przedsiębiorstw	236	237	237	240	241	239
Suma zaangażowanego kapitału (w koti INR)	102 084	117 991	139 930	159 836	162 451	173 874
Zysk brutto	11 102	13 675	15 957	18 556	22 630	27 989
Zysk brutto jako procent kapitału zaangażowanego	10,9	11,6	11,4	11,6	13,9	16,1
Zysk netto	3 501	4 002	5 200	6 655	9 768	14 065
Zysk jako procent kapitału zaangażowanego	3,4	3,4	3,7	4,1	6,0	8,1

Źródło: Hemming, Chu, Collins, Parker, Chopra, Fratzscher, 1995.

Dostępne dane dotyczące wyników finansowych przedsiębiorstw sektora publicznego w okresie po reformie wskazują, że rentowność przedsiębiorstw sektora publicznego jako całości znacznie się poprawiła (tabela 7.). Zysk brutto wynosił 10,9% zaangażowanego kapitału w 1990/1991 roku i wzrósł do 16,1% w 1995/1996 roku. Ponieważ otoczenie gospodarcze stało się o wiele bardziej konkurencyjne w tym okresie, rozsądne jest założenie, że większa rentowność odzwierciedla poprawę funkcjonowania tych przedsiębiorstw.

Podsumowując, można sformułować wniosek, że gospodarka indyjska wskutek reform rynkowych weszła na nową ścieżkę wzrostu. W przeciwieństwie do wielu gospodarek, które również wprowadziły programy stabilizacyjne i transformacyjne, Indie nie odnotowały gwałtownego spadku tempa wzrostu w długim okresie. Można założyć, że szybka ekspansja gospodarki w połowie lat 90. XX w. opierała się na wysokiej stopie wzrostu w sektorze przemysłowym, który był przedmiotem reform (por. Gupta, Ye, Sako, 2013, s. 83-99).

Ożywienie po kryzysie z 1991 roku było relatywnie szybkie, a po okresie stabilizacji odnotowano znaczące przyspieszenie wzrostu w porównaniu ze stopą wzrostu przed reformami. Tempo wzrostu w latach 1994-1998 wyniosło średnio 6,9%, co oznacza wzrost PKB na jednego mieszkańca o ponad 5% rocznie. Nawet jeśli nie są to tak imponujące

osiągnięcia, jak w przypadku innych krajów azjatyckich, to stanowią one ogromne osiągnięcie na tle rezultatów w ciągu dekad po odzyskaniu niepodległości.

Nowym etapem w polityce przemysłowej była ogłoszona w 2014 roku inicjatywa premiera N. Modiego – „Make in India”, której głównym celem jest przekształcenie Indii w globalne centrum projektowania, produkcji i tworzenia innowacji. W zamierzeniu stanowi ona odpowiedź na gospodarczą ekspansję Chin, a perspektywicznie zmianę dotychczasowego modelu z gospodarki opartej na niskich kosztach pracy przy relatywnie wysokim kapitale ludzkim na gospodarkę opartą na wiedzy i nowych technologiach. Ponadto strategia ta ma na celu wzrost zaufania potencjalnych inwestorów i partnerów zagranicznych do Indii oraz wspomóc stymulowanie inwestycji, innowacji, rozwój umiejętności, ochronę własności intelektualnej i budowę odpowiedniej infrastruktury produkcyjnej. Do sektorów strategicznych zalicza się m.in. przemysł samochodowy, lotnictwo, biotechnologię, przemysł chemiczny, obronny, maszynowy, elektroniczny i informatyczny, infrastrukturalny oraz energetykę.

Fundamentalne znaczenie cały czas będą miały bezpośrednie inwestycje zagraniczne, które mają stanowić źródło dalszego wzrostu oraz kapitału na nowe inwestycje. W ramach tej polityki inwestycje zagraniczne w większości sektorów będą automatycznie zatwierdzane. Równie ważne znaczenie mają ułatwienia prowadzenia działalności gospodarczej związanej z uzyskiwaniem pozwoleń, rozliczeniami finansowymi, handlem transgranicznym czy egzekwowaniem umów i egzekucją należności. Szczególne znaczenie ma to dla sektora mikro, małych i średnich przedsiębiorstw (MMSP), które stanowią fundament każdej gospodarki. Ciekawym programem jest rozwój wewnętrznych korytarzy przemysłowych łączących m.in. Dehli, Bombaj, Chennai, Bengaluru w celu usprawnienia i wzmocnienia infrastruktury i zawiązania współpracy między poszczególnymi przedsiębiorstwami.

Niemniej, na efekty i oceny „Make in India” należy jeszcze poczekać, w szczególności biorąc pod uwagę napięcia polityczne (zarówno wewnętrzne, jak i zewnętrzne) czy kryzys pandemiczny. Niemniej sam program jest z pewnością interesujący i nowatorski na tle dotychczasowej polityki.

### **Przedsiębiorstwa we współczesnych Indiach. Zarys problemu**

W wyniku reform gospodarczych Indie stały się jedną z największych gospodarek na świecie, której inwestycje wzrastały szczególnie od lat 90., natomiast od 2003 roku m.in. dzięki reformom, zwiększyła się aktywność indyjskich przedsiębiorstw, zarówno z sektora MMSP, jak i wielkich korporacji.

Choć tradycyjnie, przedsiębiorstwa indyjskie koncentrują się na rozwoju krajowym, już w latach 60. ubiegłego wieku, kilka indyjskich konglomeratów, takich jak Birla i Shriram Group założyło swoje fabryki w Etiopii (fabryka włókiennicza) i Sri Lance (fabryka maszyn do szycia) (Athukorala, 2009, s. 125). Niemniej dopiero po liberalizacji w latach 90. XX wieku indyjskie przedsiębiorstwa zaczęły angażować się w zagraniczne fuzje, przejęcia i strategiczne sojusze, by uzyskać przewagę konkurencyjną pod względem technologii, marki, wartości firmy lub praw własności intelektualnej.

Istnieją dwie główne metody, przez które indyjskie przedsiębiorstwa dokonują inwestycji zagranicą: poprzez inwestycje typu greenfield oraz poprzez przejęcia. Pierwszy typ inwestycji był bardzo popularny do połowy lat dziewięćdziesiątych. Jednak od około 2004 roku główną metodą inwestycyjną stały się przejęcia. Zmiana ta jest spowodowana zmianą polityki Banku Rezerw Indii, który zezwolił indyjskim firmom na nabycie przedsiębiorstw za granicą do 400% ich wartości netto. Dodatkowym czynnikiem jest łatwość z jaką indyjskie firmy mogą pozyskać środki finansowe z zagranicznych rynków kapitałowych, gdyż większość z tych przejęć to wykup lewarowany, dla którego została wystawiona gwarancja przez spółkę dominującą w Indiach (Khan, 2012, s. 739-750). Najważniejszymi celami indyjskich inwestycji są Stany Zjednoczone oraz raje podatkowe na Bermudach, Brytyjskich Wysp Dziewiczych i Mauritiusie. Może to oznaczać, że przynajmniej część korporacji, inwestuje zagranicą nie tyle by pozyskiwać nowe rynki czy dywersyfikować działalność, co raczej dokonywać optymalizacji podatkowej.

Inwestycje dokonywane przez korporacje indyjskie wiążą się najczęściej z (Iqbal, Turay, Hasan, Yusuf, 2018, s. 98-107):

- poszukiwaniem zasobów – odnosi się to do chęci zapewnienia stabilnej i bezpiecznej podaży zasobów w celu zapewnienia ciągłości produkcji. Była to podstawowa motywacja do przejęć związanych z rafinacją i przetwórstwem ropy naftowej przez Oil and Natural Gas Corporation (ONGC) i Gas Authority of India Ltd (GAIL), Suzlon Energy Ltd, czy przejęcia kopalni miedzi w Australii,
- budową marki i rozszerzaniem asortymentów produktów – w celu ekspansji i ugruntowania swojej pozycji na rynkach światowych indyjskie firmy próbują kupić firmy o charakterze prestiżowym – dotyczy to m.in. przejęcia Jaguara i czy marek Forda takich jak Land Rover, Jaguar, Daimler czy Rover przez Tata Motors,
- pozyskaniem technologii – odnosi się to do chęci pozyskania przez indyjskie przedsiębiorstwa nowych technologii czy wiedzy,
- poszukiwaniem nowych rynków – takie poszukiwania rynku będą zyskiwać na znaczeniu ze względu na intensywną i rosnącą konkurencją, zarówno w kraju, jak i zagranicą. Jest to przynajmniej częściowa motywacja inwestycji State Bank of India (SBI) na Mauritiusie,

- w Indonezji czy Kenii. Co ciekawe, wiele indyjskich firm informatycznych tworzy oprogramowanie w swoich oddziałach w krajach rozwiniętych się, jak w USA („outsourcing odwrotny”) w celu zdobycia wiedzy i poszukiwania nowych możliwości biznesowych. Podobnie indyjskie firmy farmaceutyczne próbują poszukiwać nowych rynków dla produkowanych leków generycznych, jednocześnie szukając możliwości uzyskania zezwoleń na rynkach regulowanych, takich jak USA i Europa Zachodnia,
- dywersyfikacja ryzyka – wiele indyjskich firm programistycznych, takich jak Infosys i Wipro, tworzy za granicą centra, które nie tylko obsługują klientów z różnych rejonów świata, ale również umożliwiają dywersyfikację ryzyka w przypadku np. awarii w jednym kraju. Z drugiej strony wiele indyjskich firm próbuje zglobalizować swoją działalność i źródła dochodów w celu zmniejszenia zależności od rynku indyjskiego i krajowego cyklu koniunkturalnego,
  - poszukiwanie wydajności – wraz ze spadkiem barier handlowych firmy podejmują procesy restrukturyzacji, aby wydajniej i efektywniej wykorzystywać posiadane zasoby oraz poszukiwać nowych.

Zasadnicza kwestia opiera się na pytaniu, jakie specyficzne cechy miały i mają indyjskie korporacje wielonarodowe. Po pierwsze, w okresie przed reformą, indyjskie firmy nie miały dostępu do kapitału zagranicznego, a ich jedyną znaczącą przewagą był dostęp do relatywnie dobrze wyedukowanej kadry i dużego rynku. W połączeniu z niskimi kosztami pracy skutkowało to, że Indie „od zawsze” były jednym z najtańszych producentów świata, mimo używania przestarzałych technologii i niskiej jakości produktów. Po drugiej, dodając do tego silną ingerencję państwa w procesy gospodarcze i tendencje autarkiczne, ówczesne korporacje nastawione były prawie wyłącznie na rynek krajowy, który choć duży, to skoncentrowany na tanich, podstawowych produktach, niskiej jakości. Dzięki temu korporacje indyjskie teraz mogą stosować podobne strategie w innych krajach rozwijających się – wiedzą, jaka jest specyfika takich rynków (Gupta, Renfeng, 2013, s. 45-62).

W okresie po reformie przedsiębiorstwa uzyskały szeroki dostęp do globalnego kapitału i możliwość dokonywania przejęć zagranicznych przedsiębiorstw na szeroką skalę. Liberalizacja rynku była podstawą uwolnienia potencjału tych przedsiębiorstw, umożliwiając udział w globalnym rynku kapitałowym i inwestycyjnym. W efekcie wiele firm, takich jak Moser Baer, Bharat Forge, Reliance, Arvind Mills czy Zee Telefilms stały się globalnymi liderami (Gupta, 2006, s. 1-6). Istotne znaczenie miał fakt, że przedsiębiorstwa te łatwo dostosowywały się do lokalnych uwarunkowań, co wynikało przede wszystkim z krajowych doświadczeń, tj. produkcji, dystrybucji i sprzedaży towarów w warunkach wysokiego ubóstwa i braku kapitału – zarówno finansowego i ludzkiego, jak i niedostatków infrastrukturalnych. Zgodnie z prowadzonymi badaniami indyjskie korporacje wielonarodowe najczęściej inwestują

w krajach o sprawniejszych i silniejszych instytucjach regulacyjnych (Nayyar, Mukherjee, Varma, 2021). Takie otoczenie charakteryzuje się uczciwymi, przejrzystymi i stabilnymi zasadami i przepisami, które sprzyjają działalności biznesowej (Hernandez i Nieto, 2015, s. 122-132) i pozwalają firmom na poprawę konkurencyjności i rozwój. Z drugiej strony takie rynki są zazwyczaj relatywnie duże, a klienci mają wyższą siłę nabywczą.

Zasadnicze znaczenia miał również dobór kadr w celu skoordynowania geograficznie rozproszonych zasobów oraz efektywnego ich wykorzystywania. Indyjskie korporacje, które wprowadziły odpowiednie zmiany w zarządzaniu na potrzeby ekspansji zagranicznej, osiągały najlepsze wyniki. Przedsiębiorstwa te rozwinęły zespoły menedżerów z międzynarodowym doświadczeniem i dały im autonomię do podejmowania decyzji na różnych rynkach. Istotą więc możliwości organizacyjnych indyjskich korporacji wielonarodowych była ich zdolność do zarządzania różnorodnością kulturową, instytucjonalną, geograficzną i rynkową. W tabeli 8. przedstawiono porównawczą charakterystykę rozwoju indyjskich korporacji międzynarodowych w okresie przed i po reformach w latach 90. XX wieku.

**Tabela 8. Charakterystyki indyjskich inwestycji zagranicznych**

Zmienna	Okres przed reformami	Okres po reformach
Czynniki wpływające na poziom i zakres inwestycji	Regulacje i zachęty rządowe	Konkurencja rynkowa
Natura inwestycji	Inwestycje w wydobywanie zasobów naturalnych, przetwórstwo	Coraz częściej zaawansowane technologicznie towary i usługi
Miejsca inwestycji	Inne kraje rozwijające się	Kraje na średnim i wysokim poziomie rozwoju

Źródło: opracowanie własne.

Charakterystyki te zdają się tłumaczyć sukces indyjskich firm jako globalnych centrów offshore, a także ośrodków onshore w oprogramowaniu czy usługach opartych na technologiach informacyjnych. Ich zdolność organizacyjna pozwala na tworzenie skoncentrowanych i wyspecjalizowanych powiązań ze środowiskiem zewnętrznym oraz zapewnia szybkość, elastyczność i zdolność dostosowywania się, wymaganą do sprostaną wymaganiom na globalnym rynku oraz konkurowania z korporacjami z krajów wysoko rozwiniętych.

Z kolei indyjski sektor mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw (MMŚP) po względem ilościowym jest największym na świecie zaraz po Chinach. Sektor ten oferuje szeroką gamę usług i produktów, od tradycyjnych po zaawansowane technologicznie, a nacisk kładziony jest na wzrost znaczenia w globalnych łańcuchach wartości. Zgodnie z zapisami *Ustawy o rozwoju mikro, małych i średnich przedsiębiorstw z 2006 roku* mikro, małe i średnie przedsiębiorstwa



(MMŚP) zostały sklasyfikowane w następujący sposób (Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises, 2021):

- mikroprzedsiębiorstwo, w którym inwestycje w instalacje i maszyny lub wyposażenie nie przekraczają jednej kоти rupii, a obrót nie przekracza pięciu kоти rupii,
- małe przedsiębiorstwo, w którym inwestycje w instalacje i maszyny lub wyposażenie nie przekraczają dziesięciu kоти rupii, a obrót nie przekracza pięćdziesięciu kоти rupii,
- średnie przedsiębiorstwo, w którym inwestycje w instalacje i maszyny lub wyposażenie nie przekraczają pięćdziesięciu kоти rupii, a obrót nie przekracza dwustu pięćdziesięciu kоти rupii.

Podobnie, jak w innych krajach sektor mikro-, małych i średnich przedsiębiorstw przyczynia się znacząco do rozwoju gospodarczego, przede wszystkim poprzez generowanie nowych miejsc pracy, w tym dla osób niewykwalifikowanych lub o niskich kwalifikacjach. Zgodnie z dostępnymi statystykami, wkład sektora MMŚP w tworzenie krajowej wartości dodanej brutto (*Gross Value Added – GVA*) i produkt krajowy brutto (PKB) jest wciąż relatywnie niewielki (biorąc pod uwagę liczebność tego sektora), ale systematycznie rocznie (tabela 9.).

**Tabela 9. Udział sektora MMSP w gospodarce indyjskiej**

Rok gospodarczy	Udział sektora MMSP w GVA (%)	Udział sektora MMSP w PKB (%)
2014/15	31,80	29,34
2015/16	32,28	29,48
2016/17	32,24	29,25
2017/18	32,79	29,75
2018/19	33,50	30,27

Źródło: opracowanie własne na podstawie (Government of India Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises, 2021).

Mikroprzedsiębiorstwa stanowią ponad 99% łącznej liczby MMŚP, natomiast małe i średnie przedsiębiorstwa stanowiły odpowiednio 0,52% i 0,01% ogółu. Z ogólnej liczby tych przedsiębiorstw 51,25% znajduje się na obszarach wiejskich, a 48,75% na obszarach miejskich. Zakres działalności rozkłada się równomiernie: 36% zajmuje się handlem, 33% świadczy różnorakie usługi na rzecz ludności, a 31% to przedsiębiorstwa wytwórcze (Government of India Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises, 2021).

Należy jednak pamiętać, iż mimo upływu lat Indie wciąż charakteryzują się znacznymi barierami instytucjonalnymi, m.in. niewydolnym systemem sadowym, nieefektywną biurokracją, archaicznymi i nieelastycznymi przepisami i korupcją, co sprawia, że prowadzenie działalności gospodarczej jest kosztowne, trudne, skomplikowane i niepewne (Karani, Panda, 2018, s. 58-69; Kumar, Sethi, 2016; Kumar, Worm, 2011, s. 36-44). W efekcie podnosi to

koszty prowadzenia działalności i utrudnia rozwój przewag konkurencyjnych, motywując indyjskie firmy do podejmowania inwestycji w lepiej uregulowanych środowiskach (Nayyar, Prashantham, 2020).

Podsumowując, MMŚP jest podstawą gospodarki w Indiach i oferuje możliwości zatrudnienia ludności, przyczynia się do wzrostu gospodarczego. Statystyki wykazują stały wzrost tego sektora w ciągu ostatnich kilku lat. O dalszym wzroście decyduje dostępność do ogromnych zasobów naturalnych i coraz lepiej wykształconej siły roboczej. Niemniej sektor MMŚP potrzebuje wsparcia ze strony rządu szczególnie w kontekście globalnej konkurencji i zmian w światowej polityce i gospodarce.

### **Podsumowanie**

Od odzyskania niepodległości przez Indie prowadzona polityka przemysłowa odznaczała się zachowawczością i konserwatyzmem. Nie zdołała ona dokonać zasadniczych zmian w gospodarce kraju przede wszystkim poprzez blokowanie rozwoju konkurencji i innowacyjności kraju. W rezultacie przez całe dekady tempo wzrostu, w porównaniu do innych krajów azjatyckich, było relatywnie niskie i powszechnie mówiono o tzw. „hinduskim tempie wzrostu”. Osiągany wzrost był niewystarczający do industrializacji kraju. Nie wywarł takiego wpływu na gospodarkę, jak to było w innych, szybko rozwijających się krajach azjatyckich, np. Japonii czy Korei Południowej. Dopiero kryzys na początku lat dziewięćdziesiątych zmusił władze do zreformowania gospodarki i systemu politycznych politycznego. W tym kontekście można pozytywnie zweryfikować postawioną na wstępie tezę o niskiej skuteczności polityki przemysłowej prowadzonej od odzyskania niepodległości do lat 90. XX wieku, gdy fundamentalnie zmienił się jej paradygmat.

Od momentu reform Indie dokonały ogromnego postępu gospodarczego i społecznego na przestrzeni ostatnich lat. Jest to ogromny sukces biorąc pod uwagę rozmiar kraju, populację, zróżnicowanie językowe, etniczne, kulturowe czy religijne kraju. Niemniej, mimo swego potencjału i możliwości, wciąż są krajem znajdującym się na niskim poziomie rozwoju, zarówno w porównaniu nie tylko z innymi krajami azjatyckimi, ale także z krajami afrykańskimi czy latynoskimi. Rosnące nierówności społeczne, bieda, nierównomierny rozwój poszczególnych stanów czy napięcia regionalne już stanowią poważny problem i wyzwanie dla władz. Jeśli odpowiednie działania nie zostaną podjęte sytuacja może się diametralnie odwrócić, a mocarstwowe ambicje pozostaną w sferze planów.

## Bibliografia

- Ahluwalia, M.S. (2005). *India's Economic Reforms an Appraisal*. Pobrano z: <https://www.semanticscholar.org/paper/India-%27-s-Economic-Reforms-an-Appraisal-Ahluwalia/fbe4c815bc26435f18fc633f54f5c1234bba913c>
- Athukorala, P.C. (2009). Outward Foreign Direct Investment from India. *Asian Development Review*, 26, 2, 125-153. Pobrano z: <https://think-asia.org/handle/11540/1674>
- Bajpai, N. (2002). A Decade of Economic Reforms in India: The Unfinished Agenda. *Metamorphosis – A Journal of Management Research*, 1, 2, 125-154. DOI: <https://doi.org/10.1177/0972622520020202>
- Bhattacharjee, D. (2001). The evolution of Indian industrial relations: A comparative perspective. *Industrial Relations Journal*, 32, 3, 244-263. DOI: <https://doi.org/10.1111/1468-2338.00196>
- Boivin, M. (2011). *Indie. Zarys historii*. Warszawa: Dialog.
- Bywalec, G. (2015). *Reformy ekonomiczne i polityczne a rozwój gospodarczy Indii 1991-2012*. Łódź: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.
- Chandra, B., Mukherjee, A., Mukherjee, M. (1999). *India after Independence*. New Dehli: Viking Penguin India.
- Desai, A. V. (1988). India and the Uruguay Round. *Economic and Political Weekly*, 23, 45/47, 2371-2384. <http://www.jstor.org/stable/4394007>
- Gupta, A. (2006). Emergence of Indian Multinationals. *Technology Exports*, 8, 3, 1-6.
- Gupta, V., Renfeng, Q. (2013). The Rise of the Indian Multinational Corporations and the Development of Firm-Specific Capabilities. *Journal of Business Theory and Practice*, 1, 1, 45-62. DOI: <https://doi.org/10.22158/jbtp.v1n1p45>
- Gupta, R., Ye, Y., Sako, Ch.M. (2013). Financial variables and the out-of-sample forecastability of the growth rate of indian industrial production. *Technological and Economic Development of Economy*, 19, 1, 83-99. DOI: <https://doi.org/10.3846/20294913.2013.879544>
- Gurtoo, A. (2008). Knowledge management as strategic support for trade unions. *The International Journal of Knowledge, Culture and Change Management*, 8, 7, 11-20. DOI: <https://doi.org/10.18848/1447-9524/CGP/v08i07/50634>
- Gurtoo, A. (2009). Adaptation of Indian public sector to market-based economic reforms: A resource-based perspective. *International Journal of Public Sector Management*, 22, 6, 516-531. DOI: <https://doi.org/10.1108/09513550910982878>
- Gurtoo, A., Pandey, R. (2001). Power Sector in Uttar Pradesh: Past Problems and Initial Phase of Reforms. *Economic and Political Weekly*, 36, 31, 2943-2953. <http://www.jstor.org/stable/4410944>
- Hatti, N. (1970). Growth of private foreign investments in India 1948-1960. *Economy and History*, 13, 1, 54-80. DOI: <https://doi.org/10.1080/00708852.1970.10418880>
- Hemming, R., Chu, W., Collyns, Ch., Parker, K.E., Chopra, A., Fratzscher, O. (1995). *India: Economic Reform and Growth*. Washington D.C.: International Monetary Fund. DOI: <https://doi.org/10.5089/9781557755391.084>

Hernández, V., Nieto, M.J. (2015). The effect of the magnitude and direction of institutional distance on the choice of international entry modes. *Journal of World Business*, 50, 1, 122-132. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2014.02.002>

Hitt, M.A., Dacin, M.T., Levitas, E., Arregle, J.L., Borza, A. (2000). Partner Selection in Emerging and Developed Market Contexts: Resource-Based and Organizational Learning Perspectives. *The Academy of Management Journal*, 43, 3, 449-467. <https://doi.org/10.2307/1556404>

Iqbal, B.A., Turay, A., Hasan, M., Yusuf, N. (2018). India's outward foreign direct investment: emerging trends and issues. *Transnational Corporations Review*, 10, 1, 98-107. DOI: <https://doi.org/10.1080/19186444.2018.1436659>

Jackson, D.A.S. (1972). Wage Policy and Industrial Relations in India. *The Economic Journal*, 82, 183-194.

Joldersma, C., Winter, V. (2002). Strategic Management in Hybrid Organizations. *Public Management Review*, 4, 1, 83-99. DOI: <https://doi.org/10.1080/14616670110101708>

Joshi, V., Little, I.M.D. (1996). *India's Economic Reforms 1991-2001*. New Delhi: Oxford University Press. DOI: 10.1093/0198290780.001.0001.

Josiam, B.M., Zutshi, R.K., Ahmed, Z.U. (1999). India's economic reforms: interpreting the dynamics of change from a contextual perspective. *Competitiveness Review*, 9, 1, 68-81. DOI: <https://doi.org/10.1108/eb046375>

Kapila, U. (2005). *Indian Economy. Issues in Development & Planning and Sectoral Aspects*. New Dehli: Academic Foundation.

Karani, A., Panda, R. (2018). "Make in India" Campaign: Labour Law Reform Strategy and Its Impact on Job Creation Opportunities in India. *Management and Labour Studies*, 43, 1-2, 58-69. DOI: <https://doi.org/10.1177/0258042X17753177>

Khan, H.R. (2012). Outward Indian FDI – recent trends and emerging issues. *Reserve Bank of India Monthly Bulletin*, 66, 4, 739-750. Pobrano z: <https://www.bis.org/review/r120306a.pdf>

Kumar, Ch. (2011). A Discursive Dominance Theory of Economic Reform Sustainability: The Case of India. *India Review*, 10, 2, 126-184. DOI: <https://doi.org/10.1080/14736489.2011.574550>

Kumar, R. Sethi, A. (2016). *Doing Business in India*. New York: Palgrave Macmillan.

Kumar, R. Worm, V. (2011). *International Negotiation in China and India*. London: Palgrave Macmillan.

Ministry of Micro, Small and Medium Enterprises (2021). *Annual Report 2020-21*. Pobrano z: <https://msme.gov.in/sites/default/files/MSME-ANNUAL-REPORT-ENGLISH%202020-21.pdf>

Nayar, B.R. (2014). *Globalization and India's Economic Integration*. Washington D.C.: Georgetown University Press.

Nayyar, R. Prashantham, S. (2020). Subnational institutions and EMNEs acquisitions in advanced economies: institutional escapism or fostering. *Critical Perspectives on International Business*, 17, 3, 417-443. DOI: <https://doi.org/10.1108/cpoib-01-2019-0007>

Nayyar, R., Mukherjee, J., Varma, S. (2021). Institutional distance as a determinant of outward FDI from India. *International Journal of Emerging Markets*. DOI: <https://doi.org/10.1108/IJOEM-12-2019-1031>

- Panagariya, A. (2008). *India: The Emerging Giant*. New York: Oxford University Press.
- Papola, T.S. (1994). Employment Growth and Social Protection of Labour in India. *Indian Journal of Industrial Relations*, 30, 2, 117-143. <http://www.jstor.org/stable/27767349>
- Parekh, H.T. (1958). *The Future of Joint-Stock Enterprise in India*. Bombay: Jaico.
- Parker, R., Bradley, L. (2000). Organizational culture in the public sector: evidence from six Organizations. *International Journal of Public Sector Management*, 13, 2, 125-141. DOI: <https://doi.org/10.1108/09513550010338773>
- Ramaswamy, E.A., Schiphorst, F.B. (2000). Human resource management, trade unions and empowerment: two cases from India. *International Journal of Human Resource Management*, 11, 4, 664-680. DOI: <https://doi.org/10.1080/09585190050075051>
- Scott, P., Falcone, S. (1998). Comparing Public and Private Organizations: An Exploratory Analysis of Three Frameworks. *The American Review of Public Administration*, 28, 2, 126-145. DOI: <https://doi.org/10.1177/027507409802800202>
- Singh, J., Chittedi, K.R. (2011). Performance of Public Sector Enterprises in India: Pre and Post Liberalization Scenario. *The IUP Journal of Managerial Economics*, 9, 3, 7-25.
- Sivadasan, J. (2009). Barriers to Competition and Productivity: Evidence from India. *The B.E. Journal of Economic Analysis & Policy*, 9, 1, 1-66. DOI: <https://doi.org/10.2202/1935-1682.2161>
- Srinivas, Sh.V. (2018). *The economic history of India. India and the International Monetary Fund 1944-2017*. Pobrano z: <http://nationalarchives.nic.in/sites/default/files/new/THE%20ECONOMIC%20HISTORY%20OOF%20INDIA.pdf>
- Srinivasan, T.N. (2000). *Eight Lectures on India's Economic Reforms*. New Dehli: Oxford University Press.
- Stover, W.A. (1989). Foreign Collaborations Policy in India: A Review. *The Journal of Developing Areas*, 23, 4, 485-504. DOI: <http://www.jstor.org/stable/4191788>
- Virmani, A. (2001). India's 1990-91 crisis: reforms, myths and paradoxes. *Working Paper No. 4/2001-Planning Commission*, 1-29. Pobrano z: [https://niti.gov.in/planningcommission.gov.in/docs/reports/wrkpapers/wp\\_cris9091.pdf](https://niti.gov.in/planningcommission.gov.in/docs/reports/wrkpapers/wp_cris9091.pdf)
- World Bank. (1998). *India 1998 Macroeconomic Update, Annex Table 10*. Pobrano z: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/706211468771695865/pdf/multi0page.pdf>
- World Bank. (2022). *World Bank Database*. Pobrano z: <https://data.worldbank.org>