

PRACE NAUKOWE

Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu

RESEARCH PAPERS

of Wrocław University of Economics

Nr 407

Jabłko niezgody. Regionalne wyzwania współczesnej gospodarki światowej

Redaktorzy naukowci
Bogusława Drelich-Skulska
Małgorzata Domiter
Wawrzyniec Michalczyk



Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
Wrocław 2015

Redakcja wydawnicza: Jadwiga Marcinek
Redakcja techniczna: Barbara Łopusiewicz
Korekta: Barbara Cibis
Łamanie: Beata Mazur
Projekt okładki: Beata Dębska

Informacje o naborze artykułów i zasadach recenzowania
znajdują się na stronie internetowej Wydawnictwa
www.pracnaukowe.ue.wroc.pl
www.wydawnictwo.ue.wroc.pl

Publikacja udostępniona na licencji Creative Commons
Uznanie autorstwa-Użycie niekomercyjne-Bez utworów zależnych 3.0 Polska
(CC BY-NC-ND 3.0 PL)



© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2015

ISSN 1899-3192
e-ISSN 2392-0041

ISBN 978-83-7695-544-5

Wersja pierwotna: publikacja drukowana

Zamówienia na opublikowane prace należy składać na adres:
Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu
53-345 Wrocław, ul. Komandorska 118/120
tel./fax 71 36 80 602; e-mail: econbook@ue.wroc.pl
www.ksiegarnia.ue.wroc.pl

Druk i oprawa: TOTEM

Spis treści

Wstęp.....	9
------------	---

Część 1. Europa w obliczu wyzwań współczesnej gospodarki światowej

Jerzy Rymarczyk: Unia bankowa – zabezpieczenie przed kryzysami?.....	13
Maciej Walkowski: Założenia, cele i kontrowersje związane z planowaną realizacją europejskiej inicjatywy pobudzenia inwestycji strategicznych, zwanej Planem Junckera.....	23
Edward Molendowski, Łukasz Klimczak: Porozumienie CEFTA-2006 – jego znaczenie dla rozwoju handlu wzajemnego krajów Bałkanów Zachodnich.....	39
Jowita Świerczyńska: Współpraca celna w obszarze bezpieczeństwa i ochrony unijnego rynku.....	51
Magdalena Nawrot: Analiza realizacji kryteriów konwergencji przez Słowację w latach 2004-2014. Wnioski dla Polski.....	64
Franciszek Adamczuk: Przestrzenne i organizacyjne aspekty rozwoju pogranicza polsko-czeskiego.....	76
Magdalena Rosińska-Bukowska: Rola korporacji transnarodowych w procesie budowania wspólnego stanowiska państw UE wobec Rosji.....	86
Rafał Szymanowski: Niemcy jako koordynowana gospodarka rynkowa. Wymiary transformacji i perspektywy rozwoju.....	98
Magdalena Ziętek: Ważniejsze determinanty rozwoju eurologistyki w euroregionach.....	109
Magdalena Rosińska-Bukowska, Ewa Klima: Audyt miejski – znaczenie dla rozwoju miast w Unii Europejskiej.....	120
Marzena Anna Weresa: Rozwój technologicznych systemów innowacji w gospodarce światowej na przykładzie technologii informacyjno-telekomunikacyjnych (ICT).....	132

Część 2. Dylematy rozwoju gospodarczego w Azji

Sebastian Bobowski: Megaregionalne projekty handlowe TPP i RCEP w budowie. W co gra Japonia przy dwóch stołach negocjacyjnych?.....	147
Paweł Pasierbiak: Preferencyjne porozumienia handlowe w zagranicznej polityce ekonomicznej Japonii.....	159

Bogusława Drelich-Skulska: Zróżnicowanie polityki klastrowej w krajach azjatyckich na przykładzie Japonii i Indii	169
Szymon Mazurek: Wsparcie eksportowe klastrów ICT w Indiach.....	182
Anna Wróbel: Multilateralizm <i>versus</i> bilateralizm w polityce handlowej Chin.....	192
Zbigniew Wiktor: Gospodarka i polityka Chin w latach 2013-2014.....	202
Marta Ostrowska: Chiński vs. indyjski model rozwoju – efekty i bariery.....	215
Kazimierz Starzyk: Pozaeuropejskie gospodarki odporne transformacji rynkowej. Przypadek Korei Północnej.....	227
Małgorzata Barbara Fronczek: Zmiana pozycji rozwijających się krajów Azji Wschodniej w międzynarodowym handlu nowoczesnymi produktami	240
Przemysław Skulski: Pozycja państw Bliskiego Wschodu na międzynarodowym rynku broni na początku XXI wieku	252

Część 3. Pozycja Polski wobec regionalnych wyzwań rozwoju gospodarczego

Wawrzyniec Michalczyk: Znaczenie wymiany wewnątrzgałęziowej w polskim handlu zagranicznym w latach 2009-2013 na tle wybranych krajów Unii Europejskiej.....	269
Bartosz Michalski: Konsekwencje członkostwa w Unii Europejskiej dla polsko-niemieckiej wymiany handlowej dobrami <i>mid-tech</i> i <i>high-tech</i>	284
Joanna Michalczyk: Wpływ powiązań regionalnych i globalnych na sytuację w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi.....	298
Anna Odrobina: Polska jako lokalizacja działalności badawczo-rozwojowej korporacji transnarodowych	316
Karolina Pawlak: Polsko-rosyjski handel produktami rolno-spożywczymi po akcesji Polski do Unii Europejskiej.....	327
Marek Wróblewski: Instrumenty wsparcia eksportu polskich przedsiębiorstw – aktualne tendencje i problemy	341
Agnieszka Majka: Taksonomiczna analiza zróżnicowania poziomu życia w Polsce.....	354
Patrycja Krawczyk: Szanse i zagrożenia dla jednostek samorządu terytorialnego w Polsce w kontekście nowej perspektywy finansowej UE na lata 2014-2020.....	364
Zbigniew Bentyn: Przemiany uwarunkowań logistycznych w Polsce jako efekt integracji z krajami Unii Europejskiej.....	375

Summaries

Part 1. Europe in the face of modern global economy challenges

Jerzy Rymarczyk: Banking union – protection against crisis?.....	13
Maciej Walkowski: Assumptions, goals and controversies associated with the planned implementation of a European initiative to stimulate strategic investments known as the Juncker Plan.....	23
Edward Molendowski, Łukasz Klimczak: Central European Free Trade Agreement CEFTA-2006 – its importance for the development of mutual trade of the Western Balkans countries.....	39
Jowita Świerczyńska: Customs cooperation in the area of security and protection of the EU market	51
Magdalena Nawrot: Analysis of convergence criteria fulfillment by Slovakia in the period 2004-2014. Lessons for Poland	64
Franciszek Adamczuk: Spatial and organizational aspects of the Polish-Czech borderland development	76
Magdalena Rosińska-Bukowska: The role of transnational corporations in the process of building the EU common position to Russia.....	86
Rafał Szymanowski: Germany as a coordinated market economy. Dimensions of change and prospects for the future.....	98
Magdalena Ziętek: Significant determinants of the development of the Eurologistics in Euroregions.....	109
Magdalena Rosińska-Bukowska, Ewa Klima: Urban audit – importance for the European Union cities development.....	120
Marzenna Anna Weresa: The development of technological innovation systems in the world economy: the case of ICT.....	132

Part 2. Dilemmas of economic development of Asia

Sebastian Bobowski: Megaregional trade projects of TPP and RCEP in progress. What is the name of the Japan's game by two negotiation tables?	147
Paweł Pasierbiak: Preferential trade agreements in the foreign economic policy of Japan.....	159
Bogusława Drelich-Skulska: The diversity of cluster policy in Asian countries on the example of Japan and India.....	169
Szymon Mazurek: Export support for ICT clusters in India.....	182
Anna Wróbel: Multilateralism versus bilateralism in China's trade policy....	192
Zbigniew Wiktor: The economy and politics in China in 2013-2014	202
Marta Ostrowska: Chinese vs. Indian development model – effects and barriers	215

Kazimierz Starzyk: Non-European economies opposing market transformation. The case of North Korea.....	227
Małgorzata Barbara Fronczek: The change in the position of developing countries of Eastern Asia in the international trade of high-tech products.	240
Przemysław Skulski: Countries of the Middle East and their position on the international arms market at the beginning of the XXI century	252

Part 3. Position of Poland with regard to regional challenges of economic development

Wawrzyniec Michalczyk: The importance of intra-industry exchange in Polish foreign trade in the years 2009-2013 against the background of selected European Union member states	269
Bartosz Michalski: Consequences of the membership in the European Union for Polish-German trade in mid-tech and high-tech goods.....	284
Joanna Michalczyk: The impact of regional and global connections on the situation in Polish foreign trade of agri-food products.....	298
Anna Odrobina: Poland as a location of the R&D activities of Transnational Corporations	316
Karolina Pawlak: Polish-Russian trade in agri-food products after Poland's accession to the European Union.....	327
Marek Wróblewski: Instruments supporting export of Polish enterprises – current trends and problems.....	341
Agnieszka Majka: Taxonomic analysis of the diversity of the standard of living in Poland.....	354
Patrycja Krawczyk: Opportunities and threats to local government units in the aspect of the new financial perspective of the European Union 2014-2020	364
Zbigniew Bentyń: Changes of logistics performance in Poland as a result of integration with the European Union states.....	375

Szymon Mazurek

Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
e-mail: szymon.mazurek@ue.wroc.pl

WSPARCIE EKSPORTOWE KLASTRÓW ICT W INDIACH

EXPORT SUPPORT FOR ICT CLUSTERS IN INDIA

DOI: 10.15611/pn.2015.407.15

Streszczenie: Indyjski sektor ICT to „lokomotywa” gospodarki tego kraju. Jego rozwój Indie zawdzięczają w dużej mierze szczęśliwemu zbiegowi okoliczności. W odpowiednim momencie duża liczba wykształconej kadry znającej język angielski trafiła na podatny grunt trendu rozwoju outsourcingu i offshoringu na światowym rynku IT. Powstanie klastrów ICT w największych aglomeracjach Indii było więc samoczynne. Władze dostrzegły oczywiście potencjał tego segmentu i od lat sukcesywnie dostosowują politykę gospodarczą do potrzeb przedsiębiorców i władz lokalnych. Celem artykułu jest przedstawienie głównych uwarunkowań rozwoju indyjskiego sektora ICT oraz opisanie głównych narzędzi polityki ekonomicznej używanych do wspierania tej branży. Ponieważ duży w niej udział mają firmy zagraniczne (przede wszystkim korporacje transnarodowe), polityka na rzecz ICT jest częścią polityki wspierania eksportu, a jest realizowana głównie w ramach specjalnych stref ekonomicznych (Special Economic Zones) i parków technologicznych (Software Technology Parks).

Słowa kluczowe: klastry, Indie, sektor IT, eksport, specjalne strefy ekonomiczne, Bangalore.

Summary: Indian ICT sector is the “engine” of the economy of this country. To a large extent India owes its development to a happy coincidence. In due course a large number of high educated professionals with good knowledge of English met the development trend of outsourcing and offshoring in the global IT market. Therefore the emergence of ICT clusters in the largest metropolitan areas in India was inevitable. The authorities have recognized the potential of IT segment, of course, and over the years gradually adjust economic policies to the needs of entrepreneurs and local authorities. The aim of this article is to present the main conditions for the development of the Indian ICT sector and to describe the main economic policy tools used to support the industry. Because foreign companies (mainly multinational corporations) have a large share in it, the support measures for ICT are a part of a policy to promote exports. IT sector support is implemented mainly through special economic zones and technology parks (Software Technology Parks).

Keywords: clusters, India, IT sector, export, special economic zones, Bangalore.

1. Wstęp

Najważniejszy klaster IT poza krajami OECD to Bangalore w Indiach, nazywane Indyjską Doliną Krzemową [Arora, Gambardella 2004; Arora, Gambardella (eds.) 2005]. Ponieważ aglomeracja ta jest największym i najszybciej rosnącym klastrem oprogramowania poza Stanami Zjednoczonymi [Nadvi 1995; Parthasarathy 2004, s. 664-685], literatura naukowa dotycząca klastrów chętnie korzysta z tego przykładu.

Chociaż w niniejszym artykule Bangalore jako przykład klastra IT wspomiane jest całkiem często, nadrzędnym celem publikacji nie jest jednak kolejna prezentacja tej aglomeracji jako sztandarowego przykładu dynamicznego rozwoju sektora ICT w Indiach. Tym razem chodzi o szersze spojrzenie na historyczne uwarunkowania tej branży oraz na stosowane przez władze Indii narzędzia wspierania jej rozwoju, co zostało przedstawione w dwóch następnych rozdziałach.

2. Rozwój sektora ICT w Indiach

W Indiach istnieje 59 klastrów IT [Singh 2011, s. 14]. Przy czym od strony formalnej za klastry IT (takie pojęcie nie funkcjonuje w oficjalnych dokumentach rządowych w Indiach) uznaje się lokalizacje parków technologicznych założonych z inspiracji Ministerstwa Komunikacji i Technologii Informacyjnych w ramach programu Software Technology Parks of India (opisanego dalej).

Rozwój całego sektora ICT w Indiach, którego Bangalore jest tylko najwyraźniejszym przykładem, oparty jest na eksporcie usług. Według organizacji NASSCOM zrzeszającej przedsiębiorców ICT w Indiach, sektor ten odpowiada za ok. 25% indyjskiego eksportu [NASSCOM 2013]. Warto jednak zaznaczyć, że aktywność ta opiera się w dużej mierze na usługach programistycznych niskiego poziomu, czyli niewymagających kontaktu z ostatecznym klientem (takich jak projektowanie szczegółowe oraz kodowanie). Te elementy łańcucha wartości produkcji oprogramowania łatwo bowiem realizować na zewnątrz w modelu outsourcingu (zob. rys. 1).



Rys. 1. Łańcuch wartości produkcji oprogramowania

Źródło: [Arora i in. 1999].

Aż do początku XXI wieku wzrost sektora IT w Indiach bazował na 3 podstawowych czynnikach [Arora i in. 2001, s. 1267-1288; Saxenian 2001]:

- taniej wykwalifikowanej kadrze,
- korzystnej różnicy czasu w stosunku do rynku amerykańskiego (co pozwala firmom mającym oddziały w Stanach Zjednoczonych i Indiach działać przez większą część doby),
- znajomości angielskiego wśród pracowników.

Niestety, te źródła konkurencyjności powoli się wyczerpują. Przedsiębiorstwa indyjskie zmuszone są zatem przesunąć swoją aktywność w miejsca łańcuchów wartości o wyższej wartości dodanej i zacząć konkurować globalnie w oparciu o innowacje.

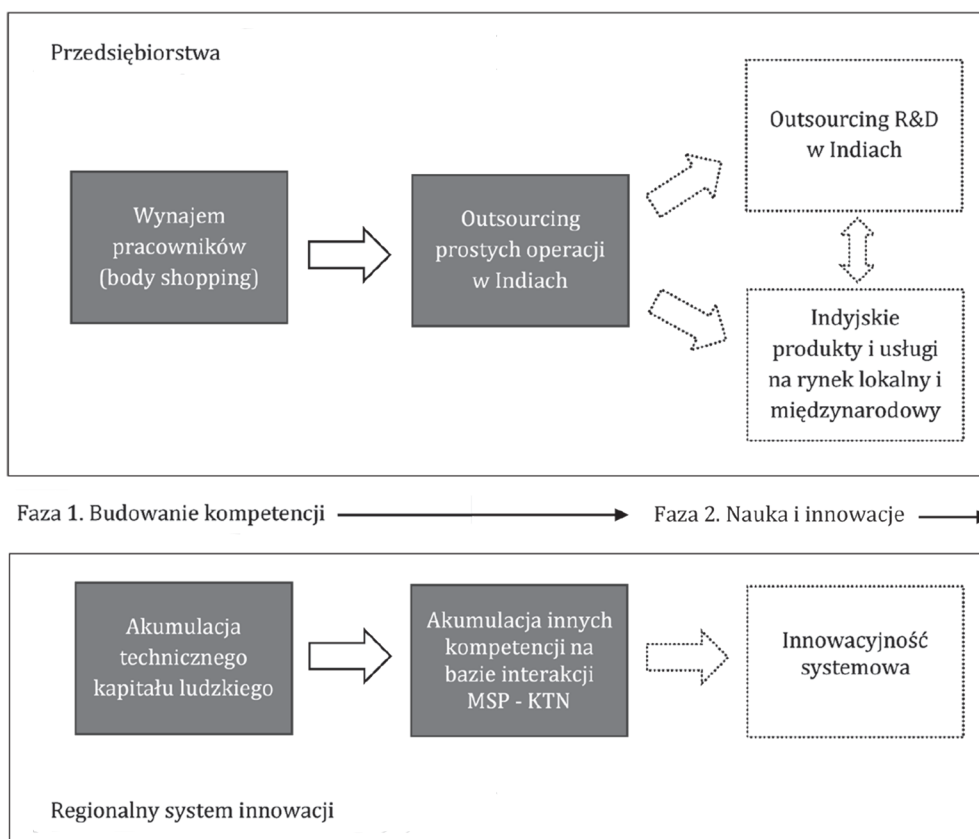
Źródeł sukcesu Indii na rynku IT doszukiwać się można już w polityce gospodarczej premiera Jawaharlala Nehru. Pod jego przewodnictwem Indie zbudowały politykę gospodarczą lat 50. XX wieku na bazie koncepcji centralnego planowania. Rozwój przemysłowy oparty był na sektorze publicznym i tzw. narodowych czempionach, czyli kluczowych przedsiębiorstwach z sektora przemysłu ciężkiego. Wierzone, że tylko państwo będzie w stanie udźwignąć ciężar kapitałochłonnych ryzykownych inwestycji. Rola państwa była także istotna ze względu na konieczność transferu technologii z zagranicy, a głównym partnerem był wówczas Związek Radziecki. Z oczywistych względów sektor publiczny nie spełnił pokładanych w nim nadziei. Przedsiębiorstwa państwowe nie rozwijały własnych technologii, poprzestając na wdrożeniu rozwiązań uzyskanych z zagranicy. Odizolowane od konkurencyjnego otoczenia nie miały motywacji do poszukiwania innowacji na własną rękę. Nie sprzyjała temu także mentalność pracowników oraz nadmierna biurokracja. Impulsem do zmian mógł być eksport, ale przez wiele lat po odzyskaniu niepodległości nie był on priorytetem.

W okresie „narodowych czempionów” sektor naukowo-badawczy Indii także był w całości finansowanych przez państwo. Powielając częściowo wzorce radzieckie, Nehru zdecydował o stworzeniu sieci państwowych laboratoriów badawczych pod egidą Council of Scientific & Industrial Research (CSIR), których zadaniem miało być dostarczanie nowych rozwiązań przemysłowi. Zakładano dość prosty (i nazbyt idealistyczny) model transmisji osiągnięć naukowo-badawczych do przedsiębiorstw, który miał pomóc urzeczywistnić wizję nowoczesnych świeckich Indii. Laboratoria CSIR nie spełniły jednak pokładanych w nich nadziei. Nie dysponowały wystarczającymi funduszami na przemysłowe projekty o dużej skali. Funkcjonując niezależnie od przemysłu, nie były w stanie nawiązać z nim owocnej współpracy. A dodatkowo konkurowały z importem technologii, bo firmy wolały wdrażać gotowe, sprawdzone rozwiązania, niż angażować się w skomplikowane i żmudne procesy naukowo-badawcze.

Dopiero na początku lat 70. XX wieku największe indyjskie firmy zaczęły tworzyć własne centra badań i rozwoju [Krishnan 2010, s. 62-64]. Związane to było z wprowadzeniem pierwszych zachęt o charakterze podatkowym. Jednak dopiero w 1991 r. pojawiły się pierwsze programy umożliwiające bezpośrednie finansowe wsparcie przez rząd prywatnych centrów badawczo-rozwojowych.

Dość wczesny rozwój Bangalore jako wyspecjalizowanej lokalizacji IT można tłumaczyć m.in. umiejscowieniem tu najlepszych instytucji edukacyjnych i naukowych Indii, takich jak: Indian Institute of Information Technology, Indian Institute of Science, Raman Research Institute, National Institute of Mental Health and Neuro-Sciences, Central Food Technological Research Institute, Indian Space Research Organisation, National Aeronautical Laboratory.

Duża koncentracja w regionie tzw. dostawców wiedzy (*knowledge providers*) zaowocowała uzyskaniem masy krytycznej wysoko wykwalifikowanych pracowników. Spotkało się to w czasie ze zwiększoną presją wywieraną przez globalny rynek na korporacje transnarodowe (szczególnie o rodowodzie amerykańskim), które szukały możliwości optymalizacji kosztów i wykorzystania możliwości, jaką dają technologie informacyjne. Koncentrując się na najbardziej dochodowych aspektach swojej działalności, zdecydowały się zlecać na zewnątrz operacje mniej kluczowe.



Rys. 2. Etapy powstawania regionalnego systemu innowacji w Indiach

Źródło: opracowanie własne na podstawie [Chaminade, Vang 2008, s. 1684-1696].

Wspomniany wcześniej podział łańcucha wartości, a więc szczególnie typ interakcji między firmami indyjskimi oraz korporacjami transnarodowymi uległ przez lata znaczącej zmianie. Małe indyjskie firmy świadczące proste usługi techniczne i programistyczne (np. w oparciu o tzw. *body-shopping*, czyli wynajmowanie swoich pracowników) na rzecz partnerów amerykańskich nauczyły się ich kultury organizacyjnej oraz zasad współpracy. „Oswojeni” z indyjskimi partnerami Amerykanie zaczęli z kolei zlecać lokalnie coraz większy zakres zadań, wykonywanych w całości w Bangalore (lub innych lokalizacjach klastrów IT). Coraz bliższa współpraca zmuszała to używania coraz bardziej zaawansowanych metod zarządzania, co podnosiło stopień organizacji lokalnych przedsiębiorstw. Szeroka baza wykwalifikowanej kadry, dobra reputacja wśród inwestorów zagranicznych oraz duża presja konkurencyjna na rynku lokalnym powodują, że indyjskie przedsiębiorstwa są obecnie zainteresowane wejściem na kolejny poziom współpracy z partnerami zagranicznymi, przejmując od nich w całości obszar R&D [Chaminade, Vang 2008, s. 1684-1696; Vang i in. 2007].

Opisaną sytuację Vang i Chaminade [2011] uznają za pierwszy etap rozwoju regionalnego systemu innowacji. Nazywają to fazą pozyskiwania kompetencji. Etap następny to faza kreowania innowacji (zob. rys. 2).

Bangalore (oraz cały sektor ICT w Indiach) znajduje się u progu drugiej fazy rozwoju regionalnego systemu innowacji. Offshoring lub outsourcing działalności R&D do Indii związany jest jednak z większymi problemami niż zlecenie prostych zestandaryzowanych operacji w przeszłości. Tym bardziej że przesunięcie od produkcji do innowacyjności widoczne jest także na rynku chińskim, a nowoczesne korporacje transnarodowe z Indii i Chin coraz częściej konkurują na rynku globalnym [Klimek 2011, s. 159-166]. Indyjski sektor ICT będzie zatem w kolejnych latach wymagał mądrego wsparcia rządowego celem wytworzenia brakujących elementów dojrzałego narodowego systemu innowacji. Trzeba jednak jednoznacznie stwierdzić, że obecnie takiej spójnej koncepcji w Indiach brakuje.

3. Polityka wsparcia klastrów ICT

Analiza wsparcia publicznego kierowanego w Indiach do sektora ICT wymaga zwrócenia uwagi na brak oficjalnego użycia terminu klastra dla opisanego zjawiska aglomeracji firm IT. Ponieważ duży w nim udział mają firmy zagraniczne (przede wszystkim korporacje transnarodowe), polityka na rzecz ICT jest częścią polityki wspierania eksportu, a jest realizowana głównie w ramach specjalnych stref ekonomicznych i parków technologicznych. Tym samym nie możemy mówić w tym przypadku o polityce klastrowej *sensu stricto*, ale raczej o poszukiwaniu jej przejawów w innych obszarach polityki gospodarczej państwa. Trzeba jednak pamiętać, że bardzo duży udział zarówno w sektorze ICT, jak i szerzej rozumianym rozwoju gospodarczym Indii mają małe i średnie przedsiębiorstwa [Jankowiak 2013, s. 41-19]. Dla

tej grupy przedsiębiorstw istnieje w Indiach wiele programów wsparcia, które można klasyfikować jako politykę klastrową [Mazurek 2013, s. 50-60].

Charakterystyczne dla opisanych dalej programów jest to, że choć są formułowane na szczeblu centralnym, to w gruncie rzeczy przeznaczone są do implementacji przez rządy stanowe. Instytucje nadzorujące programy polityki gospodarczej rządu federalnego stają się więc pewnego rodzaju kanałem komunikacji i współpracy różnych szczebli administracji. Może się to wydawać niepotrzebnym rozbudowywaniem struktury instytucjonalnej, ale jednocześnie odgrywa rolę mechanizmu dostosowywania wizji centralnej do potrzeb stanowych.

3.1. Software Technology Parks (STPs)

Software Technology Parks of India (STPI) to stowarzyszenie powołane w 1991 r. przez federalne Ministerstwo Komunikacji i Technologii Informacyjnych (Ministry of Communications and Information Technology, Government of India) w celu promowania i wspierania eksportu oprogramowania. Oficjalne cele STPI zostały sformułowane w sposób następujący [<https://www.stpi.in>]:

1. Promocja rozwoju i eksportu oprogramowania oraz usług programowania z uwzględnieniem usług IT oraz Bio-IT.

2. Zapewnienie eksporterom statutowych oraz dodatkowych usług promocyjnych poprzez wdrożenie programów Software Technology Parks (STP) i Hardware Technology Parks (EHTP) oraz innych programów, które mogą być formułowane przez rząd.

3. Zapewnienie usług przesyłania danych dla sektora IT oraz IT-enabled services (ITES)¹.

4. Promowanie mikro, małych i średnich przedsiębiorstw poprzez stworzenie przyjaznych warunków dla przedsiębiorczości w obszarze IT/ITES.

Na poziomie bardziej szczegółowym oznacza to:

- Tworzenie i zarządzanie infrastrukturą potrzebną firmom nastawionym w całości na eksport (sieci komunikacyjne, data center, inkubatory przedsiębiorczości).
- Podejmowanie aktywności z zakresu promocji eksportu, takich jak analizy technologiczne i rynkowe, segmentacja rynku, organizacja warsztatów, targów, seminariów, konferencji itp.
- Organizowanie wyspecjalizowanych kursów mających na celu wsparcie eksporterów w ich zagranicznej działalności handlowej.
- Współpracę z rządami stanowymi oraz funkcjonowanie jako pośrednik pomiędzy przedsiębiorcami a rządem (stanowym i centralnym).
- Promowanie lokalizacji przedsiębiorstw w obszarach peryferyjnych (poza dużymi aglomeracjami, np. stolicami stanów).

¹ *IT-enabled services* (ITES) to usługi, które choć nie są z definicji informatyczne, zostały w wyniku rozwoju technologii informacyjnych bardzo mocno uzależnione od usług IT, np. księgowość, analiza finansowa, call-center i inne wykorzystujące narzędzia informatyczne na dużą skalę.

- Promowanie przedsiębiorczości poprzez programy inkubacyjne, fundusze założkowe (*seed funds*) itp.
- Wspieranie rządów stanowych w formułowaniu polityk dla sektora IT oraz łączenia działań promocyjnych poszczególnych stanów w celu osiągnięcia silniejszego wzrostu eksportu.
- Promowanie standardów jakości i bezpieczeństwa wśród firm IT.
- Współpracę z funduszami venture w celu zapewnienia finansowego wsparcia firmom IT.
- Świadczenie usług zarządzania projektami oraz konsultingu na poziomie krajowym i międzynarodowym w obszarach specjalizacji STPI.

Wszystkie wymienione aktywności realizowane są za pomocą rozlokowanych w całym kraju STP. W praktyce oznacza to dbanie, aby przedsiębiorcy otwierający firmy w tych lokalizacjach mieli dostęp do przestrzeni biurowej, sieci telekomunikacyjnych oraz usług dodatkowych.

Wśród przedstawicieli administracji stanowej dominuje opinia [Singh 2011], że STPI jest jednym z najbardziej efektywnych programów w zakresie promocji eksportu sektora IT/ITES. Poza infrastrukturą STP przedsiębiorcom udzielane jest wsparcie w formie ulg podatkowych oraz specjalnych procedur celnych:

- zwolnień w zakresie ceł na dobra kapitałowe,
- zwolnień z podatku usługowego (*service tax*)²,
- zwolnień z podatku akcyzowego,
- zwolnień z Central Sales Tax³,
- zwolnień z podatku dochodowego od sprzedaży eksportowej (do marca 2011 r. zwolnienie to wynosiło 100%),
- przyspieszonej amortyzacji sprzętu komputerowego,
- ułatwień w zakresie importu niezbędnego sprzętu komputerowego,
- zagraniczne inwestycje są zatwierdzane automatycznie do pełnej wysokości (a więc pomimo generalnych ograniczeń na rynku kapitałowym w Indiach w ramach STP te bariery zostały zlikwidowane).

Paradoksalnie siła programu STP leży w jego nieprecyzyjności i chaotyczności, a co za tym idzie, elastyczności. Program ten to w zasadzie ogólna koncepcja, wdrażana za każdym razem w innych warunkach i różny sposób przy udziale wszystkich zainteresowanych sił: STPI, rządu stanowego oraz przedsiębiorców. Pozwala to wspierać firmy w najdogodniejszych i najtańszych lokalizacjach inwestycyjnych oraz odpowiadać na potrzeby, które w każdej z tych lokalizacji mogą być inne.

² Podatek usługowy został wprowadzony w Indiach w 1994 r. i obejmuje usługi świadczone przez podmioty w Indiach oraz usługi importowane z zagranicy. Nie jest to to samo co podatek VAT, którego wprowadzenie zakończono dopiero w 2014 r. Obecnie w Indiach trwa reforma mająca na celu ujednoczenie podatku usługowego, akcyzy oraz VAT w jeden Goods and Service Tax (GST).

³ Kolejny unikalny podatek indyjski, nakładany (w uproszczeniu) na sprzedaż, której strony mają siedziby w różnych stanach. Jest niezależny od podatku VAT i ma być z nim zunifikowany w ramach GST.

3.2. Program Specjalnych Stref Ekonomicznych (SEZ)

W 2005 r. indyjskie centralne Ministerstwo Handlu i Przemysłu (Ministry of Commerce & Industry, Government of India) przeforsowało w parlamencie ustawę o specjalnych strefach ekonomicznych (Special Economic Zone Act), której celem jest stworzenie międzynarodowo konkurencyjnego oraz wolnego od utrudnień środowiska dla indyjskiego eksportu. Zgodnie z ustawą specjalne strefy ekonomiczne można definiować się jako wyraźnie wydzielone enklawy bezcłowe, uznawane (w myśl przepisów celnych) za terytorium zagraniczne na potrzeby operacji handlowych oraz ceł i innych opłat celnych [Singh 2011]. Od strony legislacyjnej SEZ Act funkcjonuje wspólnie z niższymi rangą źródłami prawa, tzw. SEZ Rules, które są na bieżąco aktualizowane.

Ustawa o SEZ weszła w życie w 2006 r. i zastąpiła działający od 2000 r. program specjalnych stref ekonomicznych prowadzony w ramach Foreign Trade Policy [<http://www.sezindia.nic.in>]. Celem zmiany jest znaczące uproszczenie procedur zakładania stref oraz procedur związanych z funkcjonowaniem w niej przedsiębiorców. Dla większości operacji przewidziano procedurę „jednego okienka” (*single window clearance policy*). W porównaniu z STP program SEZ jest skierowany raczej do dużych przedsiębiorstw. Ulgi podatkowe są w zasadzie podobne, ale jest sporo różnic w szczegółach operacyjnych. Katalog zachęt dla inwestorów jest następujący:

- Zwolnienie z cła importu oraz (mimo że formalnie SEZ jest poza granicą celną Indii) zakupów lokalnych.
- Sprzedaż do SEZ jest traktowana jako eksport, co powoduje, że dostawcy zewnętrzni mogą korzystać z różnych ulg eksportowych.
- Całkowite zwolnienie z podatku dochodowego od dochodów z eksportu w pierwszych 5 latach działalności, 50-procentowa ulga w kolejnych 5 latach, przedłużana na następne 5 lat, jeśli w tym okresie dochody z importu będą przeznaczone na tworzenie specjalnych rezerw.
- Zwolnienia z *central sales tax* oraz *service tax*.
- Zwolnienia w zakresie stanowego podatku od sprzedaży (i inne udzielane indywidualnie przez poszczególne stany).
- Zwolnienie z *minimum alternate tax*⁴.
- Procedura jednego okienka dla spraw urzędowych dotyczących poziomu centralnego i stanowego (głównie w zakresie zakładania firmy oraz uzyskiwania dodatkowych pozwoleń).

Nowa ustawa o SEZ, chociaż jest rozwiązaniem federalnym, wskazuje rządy stanowe jako podmioty odpowiedzialne za promocję eksportu i tworzenie związanej

⁴ Specyficzne indyjskie rozwiązanie podatkowe związane z dużą liczbą ulg, którymi operują przepisy podatkowe. W uproszczeniu polega to na tym, że jeśli zastosowane ulgi pozwalają firmie nie płacić podatku dochodowego (*zero tax companies*), firma i tak zobowiązana jest zapłacić podatek minimalny, czyli właśnie *minimum alternate tax*.

z tym infrastruktury. Niektóre stany wdrożyły ten program formalnie, tworząc stosowne akty prawne (ustawy o SEZ, wytyczne lub dokumenty opisujące założenia stanowej polityki).

W ramach ustawy z 2005 r. w dniu 5.12.2014 w Indiach funkcjonowało 196 specjalnych stref ekonomicznych, w których działały 3864 firmy. Wszystkich lokalizacji zatwierdzonych pod uruchomienie stref jest aż 491. Większość operujących stref (104) powstała dla branży IT/ITES lub usług pokrewnych. Najwięcej stref działa w stanie Tamil Nadu (36), następne w kolejności są stany Karnataka oraz Maharashtra (po 25 stref) [*List of State-wise Exporting SEZs*].

Tabela 1. Wartość eksportu indyjskich SEZ w kolejnych latach

Rok rozrachunkowy	Wartość eksportu SEZs		Wzrost rok do roku
	młn INR	młd USD	
2005-2006	228 400	5,08	–
2006-2007	346 150	7,69	52%
2007-2008	666 380	14,81	93%
2008-2009	996 890	22,15	50%
2009-2010	2 207 110	49,05	121%
2010-2011	3 158 680	70,19	43,11%
2011-2012	3 644 780	81,00	15,39%
2012-2013	4 761 590	88,18	31%
2013-2014	4 940 770	82,35	4%

Źródło: [Special Economic Zones in India, <http://www.sezindia.nic.in>].

Przez pierwsze pięć lat funkcjonowania stref eksport ulokowanych w nich przedsiębiorstw rósł bardzo dynamicznie. Jak pokazuje tabela 1., w ostatnich latach ten trend został zahamowany.

4. Zakończenie

Indyjski sektor ICT to „lokomotywa” gospodarki tego kraju. Jego rozwój Indie zawdzięczają w dużej mierze szczęśliwemu zbiegowi okoliczności. W odpowiednim momencie duża liczba wykształconej kadry znającej język angielski trafiła na podatny grunt trendu rozwoju outsourcingu i offshoringu na światowym rynku IT. Powstanie klastrów ICT w największych aglomeracjach Indii było więc samoczynne. Władze dostrzegły oczywiście potencjał tego segmentu i od lat sukcesywnie dostosowują politykę gospodarczą do potrzeb przedsiębiorców i władz lokalnych.

Stosowane są tu głównie proste w założeniach instrumenty wspierające rozwój sektora oraz stymulujące eksport, takie jak tworzenie odpowiedniej infrastruktury w formie parków technologicznych oraz przyznawanie pakietów ulg podatkowych w ramach specjalnych stref ekonomicznych. Działania te powodują nagromadzenie

przedsiębiorstw ICT w określonych lokalizacjach. Należy jednak zauważyć, że problemy o charakterze rozwojowym zmuszają władze do coraz bardziej aktywnego przekierowywania rozwoju przedsiębiorstw ICT na obszary nieurbanizowane.

Literatura

- Arora A., Arunachalam V.S., Asundi J., Fernández R., 1999, *The Indian software industry*, Carnegie-Mellon Heinz School Working Papers.
- Arora A., Arunachalam V.S., Asundi J., Fernández R., 2001, *The Indian software services industry: structure and prospects*, Research Policy 30.
- Arora A., Gambardella A., 2004, *The globalization of the software industry: perspectives and opportunities for developed and developing countries*, NBER Working Paper Series 10538.
- Arora A., Gambardella A. (eds.), 2005, *From Underdogs to Tigers: The Rise and Growth of the Software Industry in Brazil, China, India, Ireland and Israel*, Oxford University Press, New York.
- Chaminade C., Vang J., 2008, *Globalisation of knowledge production and regional innovation policy: Supporting specialized hubs in the Bangalore software industry*, Research Policy 37.
<http://www.sezindia.nic.in>, oficjalna strona programu SEZ.
- <https://www.stpi.in>, *Objectives of STPI*, oficjalna strona internetowa STPI (19.03.2015).
- Jankowiak A.H., 2013, *Micro, Small and Medium Enterprises Clusters and the Regional Development – Case of India*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 295.
- Klimek A., 2011, *New challengers. Innovation in China and India*, Research Papers of Wrocław University of Economics, no. 192.
- Krishnan R.T., 2010, *From Jugaad to Systematic Innovation: The Challenge for India*, Utpreraka Foundation.
- List of State-wise Exporting SEZs (as on 05.12.2014)*, oficjalna strona programu SEZ, <http://www.sezindia.nic.in> (19.03.2015).
- Mazurek S., 2013, *Clusters in India as an instrument for enhancing the innovation, productivity and competitiveness of micro and small enterprises*, Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, nr 295.
- Nadvi K., 1995, *Industrial Clusters and Networks: Case Studies of SME Growth and Innovation*, UNIDO, Vienna.
- NASSCOM, 2013, *The IT-BPM Sector in India. Strategic Review 2013*.
- Parthasarathy B., 2004, *India's Silicon Valley or Silicon Valley's India?: socially embedding the computer software industry in Bangalore*, International Journal of Urban and Regional Research 3.
- Saxenian A., 2001, *Bangalore: the Silicon Valley of Asia?*, Centre for Research on Economic Development and Policy Reform, Working Paper 91.
- Singh A., 2011, *Status paper on IT Clusters*, Foundation for MSME Clusters.
- Vang J., Chaminade C., Coenen L., 2007, *Learning from the Bangalore Experience: The Role of Universities in an Emerging Regional Innovation System*, CIRCLE, Lund University, Paper no. 04.
- Vang J., Chaminade C., 2011, *East Asian Growth: Policy Lessons from Bangalore, India*, JRC Technical Notes, European Commission Joint Research Centre.