



Trade.gov.pl

**Umowa
handlowa
Indie – Unia
Europejska**



© PAIH S.A.

Niniejsza publikacja ma charakter informacyjny. Została opracowana na podstawie informacji uznanych za wiarygodne i nie stanowi wykładni ani opinii prawnej.

Wydawca: Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

Dodatkowe informacje: redakcja@trade.gov.pl

Warszawa, styczeń, 2026

Spis treści

Indie – podstawowe dane gospodarcze.....	3
Komisja Europejska: handel z Indiami jako część europejskiego bezpieczeństwa ekonomicznego.....	4
Negocjacyjne punkty sporne między Indiami a Unią Europejską.....	6
Tariff peaks na auta i alkohol	6
Cła i bariery bariery pozacelne w innych sektorach (chemia, maszyny, żywność przetworzona)	7
Szerszy dostęp do rynku usług	7
Poprawa przewidywalności zasad inwestycji w Indiach	7
Rozstrzygnięcie sporów inwestor – państwo (ochrona inwestycji i arbitraż)	8
CBAM i zielone regulacje	8
Prawa własności intelektualnej (IPR), szczególnie w farmacji	9
Prawa człowieka, demokracja, klauzule „essential elements” (najważniejszych wartości UE)	10
Handel rosyjską ropą	10
Mobilność ludzi, kwestie wizowe i uznawanie kwalifikacji	11
Uznanie Indii za data secure country oraz polityka prywatności i danych osobowych ..	12
Ochrona rolnictwa i sektora rolno-spożywczego.....	12
Jakie szanse i zagrożenia związane są z podpisaniem umowy z punktu widzenia Polski?	14
Jakie konsekwencje może mieć umowa dla polskiego biznesu?.....	15
Co powinny zrobić polskie instytucje publiczne w sprawie umowy handlowej z Indiami?.....	18

Umowa handlowa Indie – Unia Europejska. Szanse i wyzwania dla polskich firm

W zgodnej opinii decydentów z Komisji Europejskiej i Indii zawarcie umów o wolnym handlu i ochronie inwestycji jest priorytetem w wzajemnych relacjach. Obie strony zbliżają do siebie przekształcenia o charakterze geoeconomicznym. Wpływ umowy na polskich eksporterów i przedsiębiorstwa działające w kraju zależy od ostatecznych zapisów w ciągle negocjowanych umowach oraz od przygotowania naszych firm na zmienione warunki handlu.

Indie – podstawowe dane gospodarcze

Gospodarka Indii pozostaje jedną z najszybciej rozwijających się wśród dużych państw świata, obecnie jest nominalnie 5 co do wielkości po USA, Chinach, Niemczech oraz Japonii. Realny wzrost PKB w roku podatkowym 2024–25 wyniósł około 6,5 proc., co oznacza, że przy utrzymaniu obecnych trendów wedle miejscowego ministerstwa finansów [do końca dekady Indie staną się trzecią gospodarką globu](#). Wedle [prognozy Międzynarodowego Funduszu Walutowego](#) indyjskie PKB wzrośnie o 6,6 proc. w roku finansowym 2025–26, a następnie spowolni do 6,2 proc. w 2026–27.

Gospodarka Indii utrzymuje umiarkowaną inflację konsumencką, na poziomie około 5 proc. rocznie (2024 r.). Przy względnej stabilności polityki monetarnej oraz kosztów produkcji, warunki makroekonomiczne stają się bardziej przewidywalne, co sprzyja planowaniu inwestycji i handlowi

zagranicznemu. Najludniejsze państwo świata z przeszło 1,4 mld mieszkańców pozostaje jednak wciąż ubogie pod względem średniego dochodu na głowę. Według szacunków Banku Światowego wyniósł on w 2024 r. ok. 2700 dolarów. Choć to wyraźny wzrost w porównaniu z wcześniejszymi dekadami, to wartość ta nadal plasuje Indie w grupie krajów o niskich dochodach, co ogranicza siłę nabywczą przeciętnego konsumenta. Wyzwaniem pozostaje utrzymujący się także deficyt handlowy. We wrześniu 2025 r. wyniósł on ponad 32 miliarda dolarów, a w październiku przekroczył już 41 mld dolarów. Dla eksporterów do Indii oznacza to, że popyt importowy w Indiach pozostaje znaczący, może jednak pociągać za sobą ryzyko związane z wrażliwością na zmiany kursowe i bilans płatniczy kraju. Historycznie Indie były szczególnie wrażliwe na wzrost światowych cen ropy naftowej, której zapotrzebowanie pokrywają w 85 proc. z importu.

Komisja Europejska: handel z Indiami jako część europejskiego bezpieczeństwa ekonomicznego

Jako duża i szybko rosnąca gospodarka Indie budzą ogromne zainteresowanie światowego biznesu, nie wyłączając europejskich przedsiębiorstw. Od dawna zawarcie umowy o wolnym handlu (FTA) z Indiami jest jednym ze strategicznych celów Komisji Europejskiej.

Co sprawia, że tym razem zawarcie umowy o wolnym handlu wydaje się prawdopodobne? Obecnie w relacjach unijno-indyjskich wydają się przeważać racje geopolityczne i geoekonomiczne. Pierwszą z nich jest wzrost potęgi Chin jako eksportera, coraz nowocześniejsze produkty i usługi z Państwa Środka wywierają presję na rynki swoich partnerów handlowych. Indyjski deficyt handlowy z Chinami zbliżył się w 2024 r. do 100 miliardów euro, a europejski przekroczył znacznie barierę 300 mld. euro. Z punktu

widzenia producentów w UE, Indie mogą być alternatywą dla Chin jako miejsce produkcji, co będzie realizować postulat deriskingu wobec Państwa Środka. Zarówno Indie, jak i Unia Europejska szukają także sposobu, by oprzeć na stabilnych podstawach wymianę ze Stanami Zjednoczonymi. Nieprzewidywalność Waszyngtonu skłania Nowe Delhi i Brukselę do ułatwień handlowych we wzajemnych stosunkach.

Wprawdzie UE podpisała w lipcu 2025 r. porozumienie o zasadach handlu z USA, które ustanowiło nowe cło w wysokości 15 proc. na większość towarów importowanych z UE (weszło w życie 7 sierpnia 2025 r.), jednak w dalszym ciągu możliwe jest jednostronne podniesienie stawek przez Waszyngton. Z kolei w przypadku indyjskim od początku sierpnia obowiązuje podstawowa stawka 25 proc., a 27 sierpnia 2025 r. administracja amerykańska zdecydowała o nałożeniu kolejnej daniny w wysokości 25 proc., co było motywowane zakupami rosyjskiej ropy przez Nowe Delhi. Sumaryczna stawka 50-procentowa w praktyce zamroziłaby handel dwustronny. Jednak produkty istotne w amerykańskich łańcuchach dostaw zostały zwolnione z ceł lub ich stawki obniżono, co zmniejsza średnia efektywną stawkę celną dla produktów indyjskich w USA.

Najludniejsze państwo świata z 1,4 mld populacji oraz [szybko rosnącą klasą średnią](#) jest też atrakcyjnym rynkiem zbytu. Wedle indyjskiego think-tanku PRICE do końca dekady udział klasy średniej w całości populacji wzrośnie do 47 proc., czyli do ok. 715 mln ludzi. Z kolei dla Nowego Delhi Europa jawi się jako źródło technologii i kapitału inwestycyjnego, jak również bogaty i chłonny rynek dla indyjskiego przemysłu i usług. Jeśli oba podmioty zawrą porozumienie, będzie ono jednym z największych tego rodzaju układów na świecie. Wolny handel między takimi kolosami niesie za sobą szereg szans i ryzyk na rynkach wewnętrznych na subkontynencie i w Unii. W Indiach już

obecnie UE rywalizuje z USA o miano największego partnera handlowego. Dla UE znaczenie Indii szybko rośnie – w 2023 r. była na 9. miejscu, a w przypadku zawarcia umowy handlowej szybko znajdzie się w pierwszej „piątce”.

Unia Europejska i Indie negocjują jednocześnie porozumienie w trzech zakresach: o wolnym handlu, ochronie inwestycji oraz oznaczeniach geograficznych (GI, Geographical Indications). Wiele umów handlowych UE zawiera komponenty wszystkich trzech obszarów, jednak w celu przyspieszenia porozumienia UE i Indie postanowiły częściowo rozdzielić negocjacje, by zawrzeć możliwie szybko układ w sprawie wolnego handlu.

Negocjacyjne punkty sporne między Indiami a Unią Europejską

Szczegóły rozmów w sprawie umów handlowych są z natury objęte tajemnicą. Nawet jeśli negocjatorzy meldują postępy, to warto pamiętać o zasadzie, że dopóki wszystko nie jest wynegocjowane, nic nie jest wynegocjowane. W przypadku więc blokady negocjacji w którymkolwiek z poniższych punktów spornych, całe rozmowy mogą zostać sparaliżowane.

Także w przypadku szybkiego zamknięcia rozmów, podczas przygotowania umowy do podpisania, a następnie jej ratyfikacji i implementacji jest prawdopodobne, że poniższe problemy pozostaną punktami zapalnymi.

Tariff peaks na auta i alkohol

Wysokie stawki celne Indii na samochody osobowe (100–150 proc.) i alkohol stanowią jeden z najbardziej kontrowersyjnych punktów negocjacyjnych. Dla UE to klasyczne „tariff peaks”, tzw. „szczyty taryfowe”, czyli wysokie cła nakładane na produkty „wrażliwe” z gospodarczego lub społecznego punktu

widzenia. W praktyce uniemożliwiają one rozwój sprzedaży produktów premium, szczególnie tych, w których Europa ma przewagi konkurencyjne.

Nowe Delhi traktuje te stawki celne jako narzędzie ochrony lokalnego przemysłu i źródło przychodów fiskalnych. Ich redukcja oznaczałaby realne koszty polityczne dla rządu Indii, dlatego polski biznes nie powinien zakładać szybkiej lub pełnej liberalizacji, lecz raczej stopniowe i warunkowe obniżki.

Cła i bariery bariery pozacelne w innych sektorach (chemia, maszyny, żywność przetworzona)

UE dąży do objęcia liberalizacją jak najszerszej gamy dóbr przemysłowych, wskazując na znaczące bariery pozataryfowe, od skomplikowanej certyfikacji po normy techniczne, wprowadzane na różnych poziomach indyjskiej administracji. Wedle [ekonomicznego think tanku Bruegel](#) oraz [opracowania dla Parlamentu Europejskiego](#) bez redukcji zarówno ceł, jak i barier okołotaryfowych i regulacyjnych, eksport europejskich sektorów high-tech i przetwórczych nadal będzie ograniczony. Dla firm oznacza to potrzebę utrzymywania wysokich kosztów związanych z wypełnianiem lokalnych wymogów regulacyjnych oraz ryzyko opóźnień w dostępie do rynku.

Szerszy dostęp do rynku usług

UE oczekuje szerszego otwarcia indyjskiego rynku usług, szczególnie finansowych, architektonicznych, cyfrowych i logistycznych.

Poprawa przewidywalności zasad inwestycji w Indiach

Unia oczekuje też stabilnych i przewidywalnych zasad dla inwestorów. W [analizie szwajcarskiego think tanku Council on Economic Policies](#) podkreślono, że napięcia mogą dotyczyć wymogu lokalnego udziału (LCR),

zwłaszcza w sektorach strategicznych jak energetyka, oraz ryzyka nagłych zmian regulacyjnych w tym zakresie. Dla przedsiębiorstw europejskich oznacza to niepewność co do długoterminowych projektów inwestycyjnych i konieczność uwzględniania scenariuszy regulacyjnych o podwyższonym ryzyku. Umowa handlowa może to ryzyko ograniczyć, ale tylko jeśli obie strony zgodzą się na jasne i egzekwowalne zobowiązania.

Rozstrzyganie sporów inwestor – państwo (ochrona inwestycji i arbitraż)

UE forsuje wprowadzenie systemu rozstrzygania sporów inwestycyjnych przed międzynarodowym arbitrażem, argumentując, że przewidywalna ochrona inwestorów jest warunkiem wzrostu zaangażowania kapitałowego UE w Indiach. Nowe Delhi preferuje jednak rozwiązywanie sporów w ramach systemu krajowego oraz większą elastyczność regulacyjną, zwłaszcza po doświadczeniach licznych przegranych postępowań arbitrażowych przeciwko Indiom. Dla biznesu europejskiego brak silnego mechanizmu rozstrzygania sporów inwestor–państwo (ISDS) oznaczałby większe ryzyko regulacyjne i polityczne. Dla Indii natomiast zgoda na międzynarodowy arbitraż łączy się z obawą o utratę suwerenności i znaczne ograniczenie swobody regulacyjnej. Te zagadnienia mogą zostać przeniesione do odrębnej umowy ze względu na strukturalne rozbieżności między stronami.

CBAM i zielone regulacje

Od przeszło dekady UE postrzega politykę klimatyczną jako integralną część polityki handlowej. Europejski CBAM – rodzaj „podatku węglowego” na import z państw, gdzie nie występuje system handlu emisjami – pozostaje szczególnie sporny, ponieważ Indie widzą w nim ukrytą barierę dla eksportu produktów branż energochłonnych. Podobne spory toczą się w przypadku

umowy UE-Australia oraz długo pozostawały kością niezgody w przypadku porozumienia z Mercosur.

Dodatkowo regulacje o wylesianiu oraz due diligence (w tym kontekście to przepisy zobowiązujące firmy do identyfikowania, zapobiegania, minimalizowania i raportowania ryzyk naruszeń praw człowieka, pracowniczych czy przepisów środowiskowych) zwiększają koszty uzyskania zgodności z przepisami UE dla firm eksportujących do Wspólnoty. Z punktu widzenia biznesu indyjskiego oznacza to konieczność dostosowania łańcuchów wartości do standardów europejskich, co w krótkim terminie obniża konkurencyjność, a w długim może wymusić kosztowną modernizację procesów produkcyjnych.

Prawa własności intelektualnej (IPR), szczególnie w farmacji

W obszarze IPR UE prezentuje jedno z najbardziej ofensywnych stanowisk, oczekując wprowadzenia rozwiązań TRIPS-plus (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights w ramach systemu Światowej Organizacji Handlu, WTO), czyli dalej idących przepisów o ochronie praw własności intelektualnej niż tych wymaganych przez porozumienie w sprawie handlowych aspektów praw własności intelektualnej TRIPS.

W szczególności negocjatorzy UE domagają się mocniejszej ochrony patentowej i danych rejestracyjnych w farmacji. Jest to politycznie wrażliwy element negocjacji, ponieważ Indie obawiają się ograniczenia ich produkcji leków generycznych, które są fundamentem indyjskiego sektora farmaceutycznego i jego globalnej pozycji eksportowej. Zarzucają europejskim producentom tzw. evergreening – niewielkie zmiany składu leków pozwalające na przedłużanie ochrony patentowej.

Dla firm europejskich wzmocnienie IPR oznaczałoby większą przewidywalność i ochronę inwestycji w badania, ale dla Indii – wzrost kosztów leków i uderzenie w kluczowy segment gospodarki.

Prawa człowieka, demokracja, klauzule „essential elements” (najważniejszych wartości UE)

Bruksela tradycyjnie oczekuje mocnych zapisów o zrównoważonym rozwoju i możliwości reakcji na poważne naruszenia w dziedzinie środowiskowej czy praw człowieka, podczas gdy Nowe Delhi postrzega to jako ingerencję w sprawy wewnętrzne. Wrażliwość Parlamentu Europejskiego na kwestie sytuacji w Kaszmirze i prawa mniejszości oznacza, że brak takich klauzul może zablokować ratyfikację w UE. Z perspektywy biznesu ryzyko polega na tym, że spór o kwestie polityczne może opóźniać lub ograniczać zakres umowy stricte handlowej, choć nie dotyczy bezpośrednio warunków operacyjnych przedsiębiorstw. W obecnej sytuacji geopolitycznej UE może wykazać się w tym zakresie większą elastycznością.

Handel rosyjską ropą

Inne wyzwanie dla negocjatorów związane jest bezpośrednio z europejskim reżimem sankcji wobec Rosji. Z perspektywy Unii Europejskiej, która w przyjmowanych kolejnych pakietach sankcyjnych coraz bardziej ogranicza stosunki gospodarcze z Moskwą, polityka Nowego Delhi będzie problematyczna nie tylko z powodów geopolitycznych, lecz wprost handlowych.

Indie bowiem nigdy nie przystąpiły do reżimu sankcji na Rosję. Wręcz przeciwnie, jeśli w 2021 r. udział Rosji w indyjskim imporcie ropy naftowej wynosił ok. 2 proc., to w rekordowym pod tym względem lipcu 2024 r. już prawie co druga baryłka sprowadzana przez Indie z zagranicy była

rosyjska. Wymiana handlowa rosyjsko-indyjska dynamicznie rośnie i nie ogranicza się do węglowodorów. W 2024 r. wyniosła rekordowe 66 mld dolarów.

Choć ostatnio wolumen indyjskich zakupów węglowodorów w Rosji spadł, to Indie nie będą prawdopodobnie chciały strukturalnie ograniczać swojej swobody współpracy z Rosją w umowie z UE. Z kolei z punktu widzenia Brukseli zawarcie umowy o wolnym handlu potencjalnie zwiększyć może rolę Indii jako pośrednika w wymianie UE-Rosja, a przez to – zmniejszyć skuteczność sankcji.

Przypomnijmy, że w ramach 18. pakietu sankcji Unii Europejskiej przewidziano zakaz importu i transferu produktów naftowych, które pochodzą z ropy rosyjskiej przetworzonej w krajach trzecich. Ten zakaz, szczególnie uderzający w interesy Indii, [ma wejść w życie od 21 stycznia 2026 r.](#)

Mobilność ludzi, kwestie wizowe i uznawanie kwalifikacji

Kluczowy postulat strony indyjskiej dotyczy czasowej mobilności wykwalifikowanych pracowników w sektorach takich jak IT, usługi dla biznesu, inżynieria, doradztwo czy inne usługi profesjonalne (specjalistyczne), która traktuje te sektory jako potencjalną strefę ekspansji firm z subkontynentu. W praktyce oznacza to postulat ułatwień wizowych, szybszych procedur przy przyznawaniu pozwoleń na pracę oraz uznawania kwalifikacji zawodowych i dyplomów wydanych w Indiach. Państwo to bowiem mierzy się z wysokim bezrobociem młodych ludzi przy rosnącym poziomie ich wykształcenia.

Ten postulat powraca regularnie jako jeden z najtrudniejszych w negocjacjach, ponieważ polityka migracyjna oraz regulacje rynku pracy

pozostają w dużej mierze w gestii państw członkowskich UE, co ogranicza możliwość ich liberalizacji w ramach umowy.

Z perspektywy biznesu unijnego, brak kompromisu w tej sprawie może ograniczyć możliwości związane z outsourcingiem usług, ale z punktu widzenia partnerów indyjskich oznacza ograniczenie konkurencyjności ich sektora usługowego.

Uznanie Indii za data secure country oraz polityka prywatności i danych osobowych

Strona indyjska domaga się, by UE uznała Indie za kraj bezpieczny dla danych (data secure country), co otwierałoby drogę do łatwiejszego przepływu danych obywateli UE, outsourcingu usług cyfrowych i rozbudowy usług IT przez firmy indyjskie.

Spór wynika po części z odmiennej filozofii podejścia do danych. W Indiach ustawodawcy na pierwszym miejscu stawiają suwerenność cyfrową i regulacyjną państwa oraz tworzenie szans dla rozwoju biznesów opartych na danych użytkowników. W Unii Europejskiej zaś centralna pozostaje ochrona prywatności i danych osobowych jednostek jako prawa podstawowego.

Ochrona rolnictwa i sektora rolno-spożywczego

Sektor rolny i MŚP działające w rolnictwie to dla Indii i Unii Europejskiej obszary szczególnie wrażliwe, zarówno społecznie, jak i gospodarczo. Obie strony uważają, że liberalizacja handlu produktami rolno-spożywczymi i przetworzonymi w różnych sektorach stanowi realne zagrożenie dla drobnych rolników i lokalnych producentów.

Według [doniesień medialnych](#) pewne produkty rolno-spożywcze – m.in. nabiał i cukier – zostały już w praktyce „wyłączone” z aktywnego zakresu rozmów i prawdopodobnie obecnie obowiązujące reguły handlu pozostaną niezmienione.

Z drugiej strony, dla przemysłu rolno-spożywczego w UE i dla eksporterów europejskich oznacza to znaczące ograniczenia potencjalnego popytu na produkty premium z UE (nabiał, przetwory, mięso, produkty przetworzone). W efekcie, liberalizacja będzie albo bardzo ograniczona, albo – co bardziej prawdopodobne – selektywna, co z punktu widzenia biznesowego zmniejsza atrakcyjność inwestycji w ekspansję rolno-spożywczą na rynek indyjski.

Punkty sporne w negocjacjach UE-Indie

1. „Szczyty taryfowe” (tariff peaks) na auta i alkohol
2. Cła i bariery pozacelne w innych sektorach (chemia, maszyny, żywność przetworzona)
3. Szerszy dostęp do rynku usług
4. Poprawa przewidywalności zasad inwestycji w Indiach
5. Rozstrzyganie sporów inwestor – państwo (ochrona inwestycji i arbitraż)
6. CBAM i zielone regulacje
7. Prawa własności intelektualnej (IPR), szczególnie w farmacji
8. Prawa człowieka, demokracja, klauzule „essential elements” (najważniejszych wartości UE)
9. Handel rosyjską ropą
10. Mobilność ludzi, kwestie wizowe i uznawanie kwalifikacji
11. Uznanie Indii za data secure country oraz polityka prywatności i danych osobowych
12. Ochrona rolnictwa i sektora rolno-spożywczego

Jakie szanse i zagrożenia związane są z podpisaniem umowy z punktu widzenia Polski?

Z uwagi na strategiczne zbliżenie między Indiami a UE, szybkie zawarcie umowy handlowej wydaje się bardziej prawdopodobne niż kiedykolwiek wcześniej. Rodzi to zarówno szanse i wyzwania dla Polski. Przypomnijmy, że od sierpnia 2024 r. łączy nas z Indiami partnerstwo strategiczne.

Jednocześnie [wedle danych GUS pogłębia się deficyt handlowy Polski w handlu z Indiami](#). W przypadku podpisania umowy handlowej trend ten może ulec wzmocnieniu, podobnie jak to się stało po podpisaniu umowy UE z Wietnam, będącym na podobnym szczeblu rozwoju społeczno-gospodarczego. W 2024 r. odnotowano nieznaczny wzrost polsko-indyjskich obrotów handlowych (o 1,2 proc.), które wyniosły 5,79 mld USD. Eksport z Polski do Indii wyniósł ok. 1,44 mld USD (spadek o 17,7 proc. r/r), a import 4,34 mld USD (wzrost o 9,9 proc. r/r).

Ten niekorzystny efekt dla polskiej gospodarki zmniejszony może zostać przez dwa czynniki. Po pierwsze przedsiębiorstwa polskie są zintegrowane w łańcuchach dostaw koncernów zachodnioeuropejskich i to przez nie produkty finalnie trafiające do państw Azji mają wkład polski. Po drugie, dzięki komponentowi inwestycyjnemu tych umów łatwiej jest przedsiębiorstwom azjatyckim inwestować w Polsce, co wykorzystują firmy z Korei Południowej czy Japonii, tworząc w Rzeczypospolitej miejsca pracy. Do nich mogą dołączać wielkie indyjskie holdingi.

Jakie konsekwencje może mieć umowa dla polskiego biznesu?

Z punktu widzenia polskich firm zawarcie umowy handlowej z Indiami łączy się zarówno z szansami, jak i z wyzwaniem. Poniżej przedstawiamy kilka kluczowych potencjalnych konsekwencji.

- **Stabilne ramy handlu i inwestycji.** Kluczowym celem UE w stosunkach handlowych z Indiami jest dążenie do stworzenia stabilnego, przejrzystego i przewidywalnego otoczenia regulacyjnego i biznesowego dla europejskich przedsiębiorstw prowadzących handel lub inwestujących w Indiach. Wedle KE, obecnie system handlowy i otoczenie regulacyjne Indii pozostają stosunkowo restrykcyjne. Bariery techniczne w handlu, ograniczenia sanitarne i fitosanitarne, odstępstwa od standardów uzgodnionych na szczeblu międzynarodowym, a także dyskryminacja administracyjna stosowana przez Indie mają wpływ na wiele sektorów w obrocie towarowym, usługach, zamówieniach publicznych i inwestycjach. Umowa handlowa mogłaby te praktyki ograniczyć.
- **Łatwiejszy transfer zysków z Indii?** UE dąży do wprowadzenia przepisów dotyczących ułatwień w przesyłaniu zysków z powrotem do Unii przez unijnych inwestorów, co może być ważne dla polskich firm zaangażowanych w produkcję towarów lub tworzenie rozwiązań IT na subkontynencie. Przypomnijmy, że w Indiach zainwestowały już takie polskie spółki jak Billennium, Transition Technologies MS, toruńskie TZMO, Canpack czy MB Pneumatyka.
- **Łatwiejszy outsourcing procesów biznesowych.** Z jednej strony polskim firmom będzie łatwiej korzystać z usług dla biznesu i IT zlokalizowanych w Indiach. Jednak polskie firmy z sektora będą musiały się liczyć ze wzmocnioną konkurencją z subkontynentu.

- **Wyzwanie dla branż wysokoemisyjnych.** Polskie branże wysokoemisyjne, jak hutnicza, stalowa, ceramiki budowlanej i cementowa w przypadku głębokiej liberalizacji znajdują się pod dużą dodatkową presją cenową ze strony konkurentów indyjskich. Tę presję można ograniczyć przez konsekwentne wprowadzenie systemu CBAM, stosunkowo niskie kwoty importowe czy długie okresy przejściowe dla towarów z Indii. Z drugiej strony dla wielu polskich firm w średniej i długiej perspektywie partnerstwo z firmami z subkontynentu daje możliwość ograniczenia własnych kosztów.
- **Szanse i wyzwania sektora rolno-spożywczego.** Obecnie szeroka liberalizacja rynku produktów rolnych i spożywczego wydaje się mało prawdopodobna. Szczególnie wrażliwe kwestie cukru i nabiału zostały przesunięte poza ramy rozmów. Na obecnym etapie negocjacji nie jest jednak jasne czy te sektory zostały wyjęte trwale czy czasowo z zakresu handlowej liberalizacji. Po zmianach taryfowych z kwietnia 2025 r. w Indiach zniesiono cła na wybrane kategorie żywności funkcjonalnej i bezglutenowej. Tego rodzaju eksport specjalistycznej żywności może być szansą dla polskich firm.
- **Zwiększony eksport maszyn i urządzeń, kosmetyków oraz sprzętu AGD.** Obecnie Indie zachowują taryfy celne sięgające kilkudziesięciu procent w tych sektorach, w których polskie firmy eksportują na subkontynent. Obniżenie ceł i środków pozataryfowych doprowadzi do zwiększenia konkurencyjności polskich produktów z tych branż. Niezależnie od toczących się rozmów handlowych od kwietnia 2025 r. Indie zdecydowały się na redukcję ceł podstawowych na 92 kategorie produktów, głównie w sektorach maszyn, chemikaliów i komponentów elektronicznych.

W roku budżetowym 2024-2025 Indie zanotowały dwucyfrowy wzrost importu w kategorii maszyn rolniczych i urządzeń chłodniczych. Trend ten z dużym prawdopodobieństwem się utrzyma. Jest to szansa dla

polskich producentów oferujących urządzenia dobre jakościowo i przystępne cenowo.

- **Tańsze komponenty z Indii.** Polskie przedsiębiorstwa importują z Indii m.in. substancje czynne (API) w przemyśle farmaceutycznym, stal, żeliwo, aluminium; komponenty elektroniczne; wyroby gumowe i chemiczne oraz tekstylia. Niższe cła mogą przełożyć się na niższe koszty produktów końcowych i większą konkurencyjność polskich produktów w UE.
- **Nowe możliwości dla sektora MŚP.** Komisja Europejska zapowiada programy wsparcia dla małych firm, w tym: platformy informacyjne o rynku Indii, uproszczenie procedur eksportowych w wyniku umowy oraz stworzenie narzędzi do matchmakingu z indyjskimi partnerami.

Umowy UE-Indie z punktu widzenia polskich przedsiębiorstw
1. Stabilniejsze ramy handlu i inwestycji
2. Szansa na łatwiejszy transfer zysków z Indii
3. Zwiększone możliwości outsourcingu procesów biznesowych
4. Wyzwanie dla branż wysokoemisyjnych
5. Szanse dla eksporterów żywności funkcjonalnej i bezglutenowej
6. Podwyższenie konkurencyjności eksportu maszyn i urządzeń, kosmetyków oraz sprzętu AGD
7. Prawa własności intelektualnej (IPR), szczególnie w farmacji
8. Tańsze komponenty z Indii
9. Nowe możliwości dla sektora MŚP

Co powinny zrobić polskie instytucje publiczne w sprawie umowy handlowej z Indiami?

Podpisanie umowy handlowej UE-Indie wydaje się coraz bliższe. Ponieważ obie strony wydają się przywiązywać do niej strategiczne znaczenie, należy oczekiwać, że porozumienie jest kwestią czasu.

Dlatego z punktu widzenia polskich przedsiębiorstw ważna będzie akcja informacyjna dla polskiego biznesu o możliwościach związanych z rynkiem indyjskim i sposobach wejścia na niego. Warto skorzystać z doświadczeń firm już obecnych na subkontynencie i stworzyć instytucje wymiany dobrych praktyk firm doświadczonych z tymi, które chcą postawić pierwsze kroki.

Materiał został przygotowany we współpracy z Fundacją Instytut Studiów Azjatyckich i Globalnych im. Michała Boyma.

ZASTRZEŻENIE

Powyższy materiał jest chroniony prawami autorskimi, które przysługują Polskiej Agencji Inwestycji i Handlu S.A. („PAIH”) i można go wykorzystywać w sposób dozwolony przez przepisy ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (tj. Dz. U. z 2019, poz. 1231), ale jedynie w celach niekomercyjnych (tj. na użytek własny). Nie jest dozwolone komercyjne wykorzystanie przekazywanych treści. Ponadto, materiał ten można wykorzystać, jeżeli przepisy lub zgoda uprawnionego zakładają, że wykorzystanie w celach niekomercyjnych nie wymaga pozwolenia ze strony uprawnionego. Dla innych sposobów wykorzystania materiału niezbędne jest uzyskanie pozwolenia od uprawnionego z tytułu autorskich praw majątkowych. PAIH nie ponosi odpowiedzialności z tytułu jakiegokolwiek szkody bezpośredniej lub pośredniej jakiegokolwiek rodzaju, w tym szkody za utratę zysków, wynikłej z całkowitego lub częściowego wykorzystania informacji udostępnionych przez PAIH w niniejszym materiale. W związku z tym, każdy odbiorca tych informacji powinien sprawdzić przydatność i poprawność wyżej wymienionych informacji zgodnie z ich przeznaczeniem i korzystać z tych informacji na własną odpowiedzialność. PAIH oraz jej pracownicy nie ponoszą w żadnym wypadku odpowiedzialności za jakąkolwiek decyzję lub działanie podjęte w oparciu o wyżej wymienione informacje, ani za jakiegokolwiek konsekwencje wynikające z decyzji podjętych w oparciu o te informacje.

www.trade.gov.pl



**Polska Agencja
Inwestycji i Handlu**
Grupa PFR