

文 | 毛绿萱

2014年印度经济增速首次超越中国，在民主国家的滤镜下，集巨大的人口规模、潜在的消费市场和官方语言为英语的语言优势于一身的印度成为西方经济学者和观察者极力看好的“下一个中国”。同年，以压倒性优势赢得大选的印度人民党组建了30多年来首个强势政府，围绕提振经济的施政纲领，莫迪政府提出打造“数字印度”和“印度制造”两项宏伟目标。在国际资本市场的追捧和有关产业政策出台的双重利好下，国际资本和跨国公司争先布局印度。其中，来自亚洲资本的占比显著提高，与欧美持平，中、日、韩是对印直接投资的主要投资国。2020年中国在印度的投资总额已经高达80亿美元。然而，几年过去，涌入印度的外资企业的境况如何？

## 一、投资环境堪忧，中资在印连遭打压

现实是，一段时间以来，外资在印度的遭遇不绝于耳。多家外国企业决定退出印度市场或搁置其长期计划。

中资企业在印度的境遇则更加艰难。2020年起中印关系遇冷。在印度单方面推动下，印度在贸易、投资、科技和政府采购方面采取了一系列打压中资企业的经济民族主义举措，受影响的中资企业涉及互联网、智能电子设备制造等行业。

中国互联网企业在印业务首当其冲收到冲击。2020年5月，在印度政府鼓动下印度网络平台上流行起“删除中国应用”APP。2020年6月起，印度政府开启了一连串的封禁中国手机应用行动。2020年6月初，印度电子信息技术部封锁了59个移动应用的访问，7月公布了第二批名录共47款应用，9月又封锁了118个应用，11月公布了第四批封禁名单，包括钉钉在内的共43款中国移动应用被禁。半年之内，受印度经济民族主义政策影响被封禁下架的中国移动应用达267款之多，中国企业在印度的应用程序业务遭遇严重的滑铁卢。

在投资领域，印度想方设法为中资设限。2020年4月印度工商部发布了外商直接投资新规，新规第3.3.1条款不仅要求来自其邻国的所有外商直接投资必须事先经过印度政府审批，而且要求变更现有外国投资的印度企业所有权也同样需要获得批准。这也意味着中资在印投资由自由模式转为政府审批模式。根据2022年6月底公布的数据，过去一段时间内382份来自中国实体的投资申请仅80份获得批准。

对于已经在印度市场占有优势地位的中资企业，印度政府则利用税务稽查、金融监管和信息安全行政指令等手段对中资企业进行打压。去年12月，印度财政部税收局以“涉嫌逃税”为由，突袭在印中国移动设备厂商小米、OPPO、Oneplus等企业，掀起了印度政府对中资企业的新一轮发难。截至目前，因“财务问题”原因受调

查或资产扣押的中企包括小米、VIVO、OPPO、Oneplus、华为、中兴、富士康。华为、中兴则因未满足最新安全指令对网络设备供应的要求尚未贴上“可信来源”的标签在印度市场遇阻。据不完全统计，2020年以来受印度打压的中国企业有500多家。已有大型中资企业选择退场，2022年7月荣耀公司CEO在新品发布会上宣布荣耀正式退出印度市场。而面临巨额罚单，已经占据印度手机市场前五的小米、REALME、VIVO、OPPO仍在苦撑。

## 二、国内政治积弊已久、民族主义高涨难消

印度没有专门针对外资的优惠政策。复杂的对外资监管政策、复杂的劳动法、税收法和临时性的行政法规是在印外资外商遭遇的普遍困境。法制复杂、不健全，随意性强是印度投资环境堪忧的最直接原因。由于没有专门的外商投资法，印度构建了一套复杂的外国投资管理制度。外资在印度主要依据《外汇管理法》（FEMA法案）和《统合外商直接投资政策（Consolidated FDI Policy）》这两个文件。以近期中国和其他大型外资在印度的遭遇为例，税务问题、外汇监管是印度政府执法的普遍借口。这还与印度的所得税受国家层面的所得税法管辖，而增值税、消费税受到邦法律的管辖，税制复杂有关。外资一不小心就会掉入印度的“税务陷阱”。

随意性强、经常出台临时性的行政法规是外资在印度遇到的第二个普遍问题。比如：印度2012年修改税法开征收天使税，即初创企业在拿到天使投资后，实际筹得资金超出印度政府认为的公允价值的部分要交30%的所得税；2018年5月，沃尔玛以160亿美元收购Flipkart70%股份。不久后，印度出台了电商新规：电商平台不能出售自己的商品；一种商品在一家电商平台的投放比例不能超过其库存的25%等。近期在印遭遇限制的安利（Amway）公司也是由于印度出台了有关领域的临时性法规遭受挫折。

除了复杂的税收政策和临时性法规，一些看重印度廉价劳动力的外资企业会发现印度的劳动法也相当复杂。比如，1947年的《劳工法》规定，企业正式雇工100人以上，解雇工人需要政府批准。诺贝尔经济学奖获得者美国经济学家西奥多·威廉·舒尔茨提出的人力资本对于向现代经济快速过渡的必要性。这是因为教育、培训、经验积累可提高创业能力，受过教育的劳动力可以提高生产力。而由于种姓制度，印度教育资源分配过程中的精英偏好和对大众教育的忽视。印度的劳动力受教育水平低，印度的文盲率是40%，中国是4%。中国公司到印度设厂，一条生产线要拆成三块，工人才能驾驭。对于希望通过利用“人口红利”转移建厂降低劳动/制造成本的制造业企业而言可能得不偿失。

中企在印度的遭遇，还有印度对华政策转向这层特殊因素。2020年新冠疫情爆发后，无论是在对疫情爆发责任的追究，还是还是经济上对华脱钩，印度与美国的做法惊人地相似。印度在涉华议题上对美追随的做法，与其对实现印度崛起的路径密

切相关。从经济角度考虑，短期来看美国为首的西方国家大力推行产业链、供应链安全将使部分原处中国的制造业转移到印度；长期来看，要打造“印度制造”和“数字印度”，中印之间存在竞争关系，在中印差距拉大的背景下，印度需要采取“必要手段”。此外，印度还认为：对于实现印度的“大国梦”，在多个议题上阻碍印度实现目标，因此对华政策转向竞争为主。

最后，要想在根本上解释外资在印度市场遇冷这一现象，必须结合莫迪执政后的印度政治走向和国内政治掣肘。2014年，莫迪以“发展经济”为口号赢得印度大选，但到2019年大选，民族主义议题在印度内政外交上的优先级逐步凸显。这与莫迪政府在第一任期内国内经济改革推行遇阻、经济增长放缓有关。事实上，一直以来莫迪所在的印度人民党与其背后的宗教团体国民志愿服务团（RSS）在经济思想方面存在分歧。RSS代表的民族主义思想与印人党政府坚信的新自由主义经济政策之间存在根本矛盾。莫迪及印人党政府坚信要实现其民族主义目标，必须通过改革促进印度经济发展才能走上强国之路，也是很大一部分其执政合法性的来源。但制定计划、提出口号是一回事，如何实践是另一回事。正如美国学者白鲁恂总结：在印度的战略文化和国民特性中，善于制定计划而不在于实施是一项典型特征。2019年的大选结果也显示：莫迪的支持者们并不十分在乎经济改革的具体成效。

同时，20世纪90年代以来的印度改革历程一直都是沿着政府放宽限制这一路径，印度几乎已经产生了一种路径依赖，即便在莫迪执政的强政府时代这种情况也并无改善，但回顾实现工业化、现代化国家的历史，强政府几乎是实现现代化的必经之路，印度显然并不具备这一条件。理解了印度政治的以上特点，印度的国内经济政策“雷声大雨点小”或“行动跟不上脑袋”也就不再奇怪。

## 结语

近十年过去，印度并未成为下一个中国，中印之间的差距也进一步拉大。单就经济增长而言2017年，印度经济增长创莫迪执政后三年最低，2018年印度经济增长进一步放缓。莫迪连任后，尽管印度央行多次降息提振经济，但效果并不明显，2019-2020财年，印度经济增速仅为4.2%。2020年新冠疫情爆发后，印度在抗疫方面表现堪忧，确诊人数屡创新高。虽然2021年的经济增长速度有所提振。但由于疫情和大宗商品价格上涨以及印度国内政策的综合影响，国际货币基金组织在其最新的《世界经济展望》（WEO）报告中将印度今明两年增长预期下调预期。

投资环境不佳导致大批外资企业退场是导致印度经济增长放缓的重要原因。根据联合国贸易和发展会议2022年《世界投资报告》2021年在全球对外直接投资强劲反弹的大背景下，流向印度的资金减少了26%。这显示全球资本对印度市场的投资热情正在褪去。

对海外投资者而言，多家大型外资企业接二连三的遭遇充分说明了印度糟糕的投资环境。即便是大力推动印度崛起的西方国家对印度投资环境的认知和预期也趋于客观和冷静。根据美国国务院2021年投资环境声明，印度的西方合作伙伴将印度视为“一个具有挑战性的经商之地”。而根据美国传统基金会（Heritage Foundation）2022年经济自由度指数排名，印度在亚太地区39个国家中排名第27，总体得分低于地区和世界平均水平。

相比于欧美及亚洲其他在印投资者，中资企业在印投资则应更加审慎。中印关系保持低位运行以及印度坚定不移地推进替代中国战略意味着：中资企业在印度发展必然是一种艰难模式。2022年2月印度最大商业银行印度国家银行（SBI）发布的报告指出，PLI计划所包含的产业政策、降低对华进口依赖举措、融入全球价值链是印度实现经济腾飞梦想的三大举措。在这样的战略下，中国企业无法获得公正待遇及丧失优势在一段时间内几乎是必然。因此，国内投资者应以更加审慎的态度看待印度这个尚未形成人口红利、即将背上人口包袱的潜在市场。

（作者系中国人民大学国际关系学院博士研究生，主要研究方向为国家安全和南亚问题）