

Indien vor dem Take-off?

Hauff, Michael von

Veröffentlichungsversion / Published Version

Zeitschriftenartikel / journal article

Zur Verfügung gestellt in Kooperation mit / provided in cooperation with:

GIGA German Institute of Global and Area Studies

Empfohlene Zitierung / Suggested Citation:

Hauff, M. v. (2002). Indien vor dem Take-off? *Indien - Politik, Wirtschaft, Gesellschaft*, 265-286. <https://doi.org/10.11588/ijb.2002.0.1480>

Nutzungsbedingungen:

Dieser Text wird unter einer Deposit-Lizenz (Keine Weiterverbreitung - keine Bearbeitung) zur Verfügung gestellt. Gewährt wird ein nicht exklusives, nicht übertragbares, persönliches und beschränktes Recht auf Nutzung dieses Dokuments. Dieses Dokument ist ausschließlich für den persönlichen, nicht-kommerziellen Gebrauch bestimmt. Auf sämtlichen Kopien dieses Dokuments müssen alle Urheberrechtshinweise und sonstigen Hinweise auf gesetzlichen Schutz beibehalten werden. Sie dürfen dieses Dokument nicht in irgendeiner Weise abändern, noch dürfen Sie dieses Dokument für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, aufführen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Mit der Verwendung dieses Dokuments erkennen Sie die Nutzungsbedingungen an.

gesis
Leibniz-Institut
für Sozialwissenschaften

Terms of use:

This document is made available under Deposit Licence (No Redistribution - no modifications). We grant a non-exclusive, non-transferable, individual and limited right to using this document. This document is solely intended for your personal, non-commercial use. All of the copies of this documents must retain all copyright information and other information regarding legal protection. You are not allowed to alter this document in any way, to copy it for public or commercial purposes, to exhibit the document in public, to perform, distribute or otherwise use the document in public.

By using this particular document, you accept the above-stated conditions of use.

Mitglied der

Leibniz-Gemeinschaft

Diese Version ist zitierbar unter / This version is citable under:

<https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:bsz:16-ijb-14807>

Indien vor dem Take-off?

von
Michael von Hauff

1 Einleitung

Die wirtschaftliche Entwicklung Indiens war zu Beginn der 90er Jahre vor dem Hintergrund der eingeleiteten Liberalisierungspolitik teilweise mit hohen Erwartungen verbunden. In der wirtschaftswissenschaftlichen Diskussion kam es daher öfters zu der Einschätzung, dass sich Indien unmittelbar vor einem „Take-off“ befinde. Diese Positionierung erfolgte in Anlehnung an die Stufentheorie von Rostow, der unter Take-off die Phase des wirtschaftlichen Aufstiegs bzw. des sich selbst tragenden Wirtschaftswachstums versteht. Vielfach bleibt der Begriff „Take-off“ jedoch vage und lässt somit auch keine Beurteilung der Liberalisierungspolitik zu. Nach Rostow kommt es in dieser Phase „zu dem großen Umsturz im Leben der modernen Gesellschaften. Die Aufstiegsperiode umfasst den Zeitraum im Leben der Wirtschaft, wenn die alten Hindernisse und Widerstände überwunden sind und der Weg für ein stetiges Wachstum frei ist“ (Rostow 1960, S.22).

In der Take-off-Phase sollten die Investitions- und Sparquote von 5% auf mindestens 10% des Volkseinkommens ansteigen. Eine neue Unternehmerschicht breitet sich aus und dirigiert den wachsenden Investitionsstrom in den privaten Sektor, so dass sich ein oder zwei Leitsektoren entwickeln, die hohe Wachstumsraten aufweisen. Außerdem sollte ein entsprechender politischer, institutioneller und sozialer Rahmen vorhanden sein (Rostow 1960, S.39). Es ist auffällig, dass Rostow nicht nur die Bedeutung gesamtwirtschaftlicher Indikatoren betonte, sondern auch die Relevanz des politischen, institutionellen und sozialen Rahmens erkannte, ohne diesen jedoch näher zu explizieren.

Die wirtschaftliche Entwicklung und damit die Voraussetzungen einer Take-off-Phase der indischen Volkswirtschaft lässt sich im Kontext der Catching-up-Hypothese weiter konkretisieren. Ausgangspunkt für die Catching-up-Hypothese ist, dass zwischen wirtschaftlich weniger entwickel-

ten Ländern und wirtschaftlich führenden Ländern eine technologische Lücke besteht. Gelingt es weniger entwickelten Volkswirtschaften, am technologischen Austausch zu partizipieren, können sie diese Lücke verkleinern bzw. zu den hoch entwickelten Ländern aufschließen. Als herausragende Beispiele gelten hierbei die vier asiatischen Tigerstaaten Singapur, Taiwan, Hongkong und Südkorea.

Auf der Grundlage des neoklassischen Wachstumsmodells spiegelt sich der wirtschaftliche Erfolg einer Volkswirtschaft in einer langfristigen Konvergenz der Wachstumsraten der Pro-Kopf-Einkommen wider. Es gibt jedoch eine Reihe von empirischen Befunden, die dieser These widersprechen (vgl. u.a. Barro/Sala-i-Martin 1995, S.386ff.). Daher wird die einfache Catching-up-Hypothese seit Mitte der 80er Jahre besonders im Kontext der neuen Wachstumstheorie kritisch diskutiert. Besondere Beachtung verdient hierbei der Beitrag von Abramovitz (Abramovitz 1986, S.385ff.). Abramovitz hält einen erfolgreichen Aufholprozess nur dann für möglich, wenn das Land über eine – der Terminologie von Ohkawa und Rosovski folgend – „Social Capability“ verfügt. Darunter versteht er zum einen die technologische Kompetenz eines Landes, z.B. gemessen an der Dauer der Ausbildung, und zum anderen die Qualität der politischen, industriellen und finanziellen Organisationen bzw. Institutionen. Bei diesem Ansatz stellt sich jedoch das Problem der Quantifizierung und Gewichtung der einzelnen Determinanten. Dennoch gibt dies einen Rahmen vor, der für die Beurteilung der wirtschaftlichen Entwicklung Indiens von großer Bedeutung ist.

Im Folgenden sollen die Entwicklungstendenzen des Wirtschaftspotenzials Indiens näher analysiert werden. In Abschnitt 2 wird zunächst die aktuelle wirtschaftliche Entwicklung aufgezeigt und bewertet. Dabei wird in makroökonomische und strukturelle Entwicklungstendenzen differenziert. Anschließend werden die Perspektiven eines Take-off Indiens aus institutionenökonomischer Sicht diskutiert. Dies wird damit begründet, dass indische Institutionen – so die zentrale These dieses Beitrages – ein wichtiges Entwicklungshemmnis darstellen. Abschnitt 4 schließt mit einem Ausblick hinsichtlich des Wirtschaftspotenzials ab. Dabei wird zusätzlich auf zwei für Indien vielfach vernachlässigte Problembereiche kurz eingegangen: die Lebensbedingungen der Bevölkerung und die Umwelt.

2 Wirtschaftliche Entwicklungstendenzen

Die wirtschaftliche Entwicklung in Indien weist einerseits sehr gegenläufige Tendenzen auf, andererseits ist die Wirtschaftsstruktur in hohem Maße dualistisch geprägt. Sowohl aus diesen Gründen als auch vor dem Hintergrund der neueren Diskussion zur Catching-up-Hypothese ist eine differenzierte Analyse für eine Beurteilung der wirtschaftlichen Entwicklungstendenzen erforderlich.

Die folgenden Ausführungen beschränken sich auf einige wesentliche Schwerpunkte, wobei ausgewählte makroökonomische und strukturelle Indikatoren herangezogen werden.

2.1 Makroökonomische Indikatoren

Der Reformprozess in Indien wurde Anfang der 90er Jahre während einer tiefen wirtschaftlichen Krise durch die Liberalisierungspolitik der Regierung eingeleitet. Die Entwicklung des wirtschaftlichen Wachstums schien zunächst die neue Wirtschaftspolitik (NEP – New Economic Policy) zu bestätigen. Es kam zu einem bemerkenswerten und kontinuierlichen Anstieg der wirtschaftlichen Wachstumsraten. Im Zeitraum von 1994/95 bis 1996/97 kam es zu einer Phase, in der das Wachstumsniveau einen bis dahin nicht gekannten Höhepunkt erreichte.

Aus Tabelle 1 wird deutlich, dass die starke Wachstumsphase Mitte der 90er Jahre auch über einen längeren Zeitraum betrachtet herausragt. Seit 1997/98 kam es jedoch wieder zu einem Rückgang der Wachstumsraten des Bruttoinlandsproduktes. Dabei ist zu berücksichtigen, dass dem relativ hohen Wirtschaftswachstum u.a. ein hohes Haushaltsdefizit (5% des Bruttoinlandsprodukts) gegenüber stand. Unter Berücksichtigung der Verschuldung der Unionsstaaten beträgt das Haushaltsdefizit etwa 10% des Bruttoinlandsproduktes (Bierbrauer 2000, S.328). Obwohl das Haushaltsdefizit durch den Staatshaushalt für 2001/2002 auf unter 5% des BIP gesenkt werden soll, wird dies voraussichtlich kaum realisiert werden können.

Die Entwicklung des Bruttoinlandsproduktes für die kommenden Jahre wird von internationalen Instituten bzw. Organisationen etwa gleich eingeschätzt. Das Institute of International Finance (IIF) und der International Monetary Fund (IMF) gehen unter Berücksichtigung aktueller wirtschaftlicher Entwicklungstendenzen von Wachstumsraten von 6% bzw. 5% aus (IIF 2001, S.1, IMF 2001, S.6ff.). Als Gründe werden der steigende Ölpreis, aber auch ein steigendes Zinsniveau und eine Straffung der Kreditkonditionen genannt.

In Indien unterscheidet sich die Entwicklung des Wirtschaftswachstums in den einzelnen Sektoren sehr wesentlich. Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht ist besonders die relativ große Bedeutung der Entwicklung des Wachstums im primären Sektor hervorzuheben, da hier noch über 60% der Bevölkerung leben und ihr Einkommen erzielen. Die Entwicklung des Wirtschaftswachstums und somit auch die Entwicklung der Einkommen in der Landwirtschaft werden ganz wesentlich durch die Intensität und durch die Dauer des Monsuns determiniert. Ein sektoraler Vergleich hinsichtlich der Entwicklung des Wirtschaftswachstums zeigt sehr unterschiedliche Entwicklungstendenzen auf. Während der Landwirtschaftssektor extreme Schwankungen aufweist (1995/96 0,2%,

1996/97 9,4%, 1999/2000 0,7%), zeigt der Industriesektor mit Ausnahme der Jahre 1995/96 (12,2%) und 1998/99 (4,7%) ein relativ stabiles Niveau bei etwa 6%. Der Dienstleistungssektor verzeichnet schließlich das höchste Niveau des Wirtschaftswachstums, das für die zweite Hälfte der 90er Jahre bei etwa 8% liegt.

Tab. 1: Wachstumsrate des Bruttoinlandsproduktes (%)

Jahr	Bruttoinlandsprodukt			
	Gesamt	Landwirtschaft	Industrie	Dienstleistung
1951-81	3,7	2,6	5,3	4,4
1982-90	5,6	3,4	7,2	6,7
1991/92	0,8	-2,3	-1,3	4,9
1992/93	5,3	6,1	4,2	5,5
1993/94	6,0	3,6	6,8	7,3
1994/95	7,8	5,4	9,3	8,5
1995/96	7,6	0,2	12,2	9,8
1996/97	7,8	9,4	6,0	8,0
1997/98	5,0	-1,0	5,9	8,2
1998/99	5,8	5,3	4,7	6,7
1999/2000	6,4	0,7	6,0	9,4
2000/2001	5,2	0,2	5,3	7,6
2001/2002*	5,0	-	-	-
2002/2003*	5,5	-	-	-

* geschätzt

Quelle: The Institute of International Finance, July 2000.

Daraus lassen sich verschiedene Schlussfolgerungen ableiten. Für ein hohes und kontinuierliches Niveau wirtschaftlichen Wachstums kommt in Indien dem sekundären und besonders dem tertiären Sektor eine zentrale Bedeutung zu, während der primäre Sektor eine hohe Instabilität aufweist. Diese Instabilität wirkt sich über starke Einkommensschwankungen der Erwerbstätigen im primären Sektor auch auf die Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen der beiden anderen Sektoren aus. Weiterhin reichte das Wirtschaftswachstum in der zweiten Hälfte der 90er Jahre nicht aus, um die schwierige Lage auf dem Arbeitsmarkt zu verbessern. Hierzu wäre ein Wachstum von $> 8\%$ erforderlich. Die Beschäftigung im formellen Sektor, in dem nur 28 Mio. der 600 Mio. Menschen im arbeitsfähigen Alter eine Tätigkeit haben, sank in den Jahren 1997/98 und 1998/99 um 0,5%. Das begründet sich primär mit einer Verringerung der Beschäftigten in öffentlichen Unternehmen von 2,25% (IMF 2001, S.9). Weiterhin ist festzustellen, dass es in den letzten Jahren zwischen

den drei Sektoren zu einer geringfügigen Verlagerung der Beschäftigten gekommen ist: Während im Landwirtschafts- und Industriesektor ein leichter Rückgang der Beschäftigung festzustellen war, kam es im tertiären Sektor zu einem leichten Anstieg.

Die Entwicklung der Inflation wird in Indien durch verschiedene Preisindizes angezeigt. Geht man vom Preisindex für den Großhandel aus, so ist für die zweite Hälfte der 90er Jahre ein relativ hohes Niveau der Inflation festzustellen. Diese betrug 1995/96 8,9%, stieg 1996/97 auf 10% an und lag für die beiden folgenden Jahre über 8%. Erst 2000 fiel sie auf ein historisches Tief von 2,5% und stieg dann zu Beginn des Jahres 2001 wieder auf 8,5% an (IMF 2000, S.23; IMF 2001, S.12). Eine wesentliche Ursache für das relativ hohe Inflationsniveau sind die Preissteigerungen für Brenn- und Kraftstoff sowie Energie von September 1999 bis Oktober 2000 um etwa 40%. Eine international vergleichbare Inflationsrate auf der Basis von Endverbraucherpreisen für alle Verbrauchsgruppen wird in Indien nicht ermittelt. Sie liegt jedoch nach Schätzungen bei 7 bis 10% (Bierbrauer 2001, S.251).

Es stellt sich nun die Frage, warum sich das Wirtschaftswachstum Ende der 90er Jahre deutlich verlangsamt hat. Einige Ursachen sind offensichtlich, wie z.B. eine deutliche Verlangsamung im Bereich der industriellen Investitionen, beim Export und bei der Nachfrage der Konsumenten. Bei einem gleichzeitig leichten Anstieg der Geldmenge wurden die bekannten Defizite der Infrastruktur in diesem Zeitraum nicht weiter abgebaut (Panda 1999, S.37). Besonders hervorzuheben ist der massive Einbruch des Exportes, der 1995/96 noch eine Wachstumsrate von 21,4% aufwies, in den beiden folgenden Jahren auf etwa 4% zurückging und 1998/99 sogar einen Rückgang auf -4% zu verzeichnen hatte. Erst im Jahre 1999/2000 wies der Export wieder ein Wachstum von 7% auf. Gleichzeitig kam es zu einem starken Rückgang der Binnennachfrage nach Industrieprodukten. Der Rückgang der Einkommen der ländlichen Bevölkerung hat den Nachfragerückgang bei industriellen Produkten, besonders von Gebrauchsgütern, noch verstärkt. Ein leichter Rückgang des Zinsniveaus für Kredite von der ersten Hälfte der 90er Jahre (19% bis 17%) zur zweiten Hälfte der 90er Jahre (13% bis 17%) konnte diese Entwicklung nicht kompensieren. Weiterhin ist zu berücksichtigen, dass auch Indien durch die Wirtschaftskrise einiger südost- und ostasiatischer Länder zumindest mittelbar betroffen war (Gokarn 1999, S.256ff.).

Abschließend kann festgehalten werden, dass sich die makroökonomischen Indikatoren in den Jahren 1999/2000 wieder etwas verbessert haben. Das Wachstum des Bruttoinlandsprodukts hat sich bei einem Wert von etwa 5,4% stabilisiert. Der private Verbrauch (7%), die Bruttoinvestitionen (8,5%) sowie der Export (7,0%) sind gestiegen, während sich die Inflationsrate (3,5%) gegenüber den Vorjahren deutlich verringerte. Gegenwärtig ist zu erwarten, dass die gesamtwirtschaftliche Entwicklung dieses Niveau beibehält, jedoch

kaum das Niveau der Jahre 1994/95 bis 1996/97 wieder erreichen wird. Es ist anzunehmen, dass fiskalpolitische Maßnahmen keine zusätzlich positiven Impulse hervorrufen würden, da in den vergangenen Jahren bereits der Versuch unternommen wurde, den Wachstumsprozess durch diese zu fördern. Der IMF merkt weiterhin kritisch an, dass private Investitionen durch ein relativ hohes Zinsniveau eingeschränkt werden, dass der Wachstumsprozess durch die bekannten Defizite im Bereich der Infrastruktur behindert wird und dass das hohe staatliche Haushaltsdefizit zu einem Crowding-out-Effekt führt (IMF 2000, S.4).

Betrachtet man die gesamtwirtschaftliche Entwicklung in einem längeren Zeitraum, so kann festgehalten werden, dass die Wachstumsrate des Bruttoinlandsproduktes nach der Einleitung der Liberalisierungsreformen im Durchschnitt um 1% höher war als in den Jahren zuvor. Dies bescheinigt einen sehr moderaten Erfolg der Reformmaßnahmen. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass der Wachstumsprozess auch in den 80er Jahren mit einem hohen Haushaltsdefizit einherging, das sich negativ auf das Inflationsniveau und die Zahlungsbilanz auswirkte. Weiterhin ist zu kritisieren, dass die bürokratische Kontrolle der Produktion und des Handels zu einer ineffizienten Ressourcenallokation führte. Dadurch wurde verhindert, dass das Wachstumspotenzial der indischen Volkswirtschaft ausgeschöpft werden konnte, obwohl beispielsweise eine hohe Sparrate von 20% gegeben war. Die mangelnde Ausschöpfung des Wachstumspotenzials erklärt u.a., weshalb es nicht gelungen ist, die hohe Armutsquote zu senken.

Dennoch führte der Deregulierungsprozess zu einer Stärkung des Marktprozesses und damit auch des binnenwirtschaftlichen Wettbewerbs. Gleichzeitig brachte die Liberalisierung der Importbedingungen eine extern verursachte Förderung des Wettbewerbs. Die Förderung des Wettbewerbs führte zu einer Veränderung der relativen Preise von Gütern des produzierenden Gewerbes und besonders zu fallenden Preisen des Kapitalgütersektors. Somit haben vor allem die Konsumenten vom Liberalisierungsprozess profitiert. Daher prognostizieren viele Wirtschaftsexperten, dass bei einem konsequenten Reformprozess langfristig Wachstumsraten des BIP von 7% oder darüber wieder möglich sein werden (Panda 1999, S.47). Die Realisierung dieses Wachstumspotenzials erscheint jedoch nur dann möglich, wenn die oben aufgeführten Probleme bzw. Defizite deutlich verringert werden, was sich bisher nicht abzeichnet. Die makroökonomischen Indikatoren weisen in Indien für das letzte Jahrzehnt durchaus positive Anzeichen auf. Sie bieten jedoch noch keine ausreichende Grundlage für einen Take-off.

2.2 Die Entwicklungstendenzen der Wirtschaftsstruktur

Die Analyse der Wirtschaftsstruktur konzentriert sich in der Regel auf die sektorale und regionale Analyse einer Volkswirtschaft. Die folgenden Ausführungen beschränken sich zunächst auf ausgewählte Strukturmerkmale und Entwicklungstendenzen besonders des Industriesektors in Indien. Anschließend werden interregionale Besonderheiten bzw. Disparitäten, d.h. Unterschiede zwischen ausgewählten Bundesstaaten in Indien, aufgezeigt.

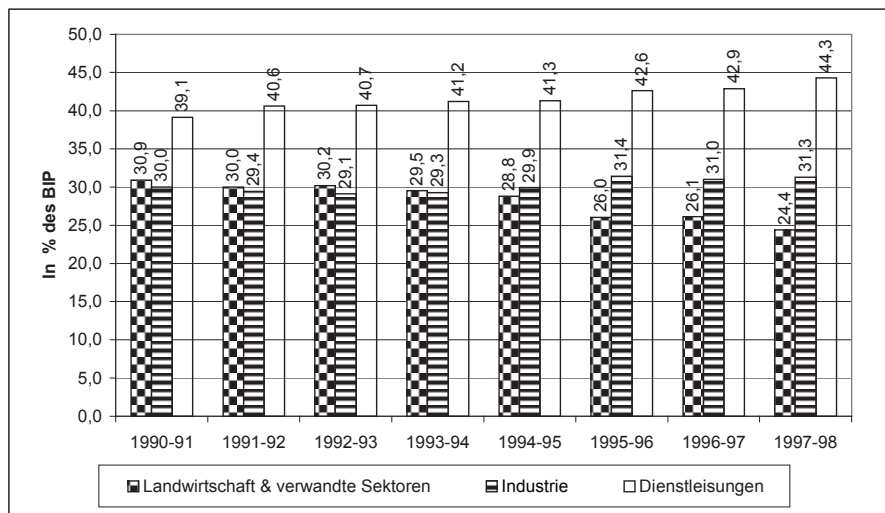
2.2.1 Sektorale Strukturanalyse

Indien hat den fünftgrößten Industriesektor in der Ländergruppe der Entwicklungsländer und gilt als die elftgrößte Industrienation weltweit. Die ökonomische Bedeutung des Industriesektors wird jedoch ganz wesentlich durch die strukturellen Merkmale und Entwicklungstendenzen determiniert. Die Wirtschaftsstruktur weist entsprechend der Drei-Sektoren-Klassifikation bis Mitte der 90er Jahre eine weit gehende Konstanz auf. Seither hat der relative Anteil des primären Sektors deutlich abgenommen und der des sekundären Sektors hat im selben Zeitraum zugenommen. Ob der Zuwachs des Industriesektors seit Mitte der 90er Jahre auf die Liberalisierungspolitik, d.h. auf den wachsenden Kapitaltransfer aus dem Ausland, und/oder auf eine gestiegene Produktivität zurückzuführen ist, kann bisher nicht eindeutig nachgewiesen werden (v. Hauff 1999, S.239).

Ein wesentliches Merkmal des indischen Industriesektors ist die relativ hohe Bedeutung von Klein- und mittelständischen Unternehmen (KMU). Gegenwärtig gibt es 3,014 Mio. registrierte Kleinunternehmen, die etwa 40% zur gesamten industriellen Produktion beitragen. Auffällig ist das überdurchschnittlich hohe Wirtschaftswachstum dieses Unternehmenssektors. Die Wachstumsraten zu laufenden Preisen betragen 1995/96 21,2%, 1996/97 15,5% und 1997/98 13,8%. Sie liegen somit weit über den Wachstumsraten des gesamten Industriesektors (vgl. Tab. 1). Ferner stieg die Zahl der KMU und von deren Beschäftigten überdurchschnittlich an. Es gibt jedoch berechtigte Zweifel, ob viele Unternehmen dieser Gruppe einer Fortführung der Liberalisierungspolitik und damit einem steigenden Wettbewerbsdruck standhalten können (Rao 1998, S.84). So gaben bei einer Befragung von Kleinunternehmen etwa 22% an, dass sie bei einem steigenden Wettbewerbsdruck in existenzielle Gefahr geraten würden.

Eine intrasektorale Analyse zeigt, dass es – wie in anderen marktwirtschaftlich orientierten Ländern – schrumpfende, stagnierende und expandierende Branchen gibt. Neben der schon vielfach gewürdigten Softwarebranche gehören besonders die Unterhaltungselektronik, Elektrohaushaltsgeräte

Abb. 1: Die prozentualen Anteile der drei Sektoren am Bruttoinlandsprodukt (zu Preisen von 1980/81)



Quelle: Confederation of Indian Industry 1998, S.VIII.

und die Chemie zu den wachsenden Branchen. Bei den chemischen Unternehmen sind es besonders die Bereiche Pharmazeutik, Kunststoffherzeugnisse und Kunstfasern, die einen starken Zuwachs aufweisen. Ferner gehören die Papier produzierende Industrie, die Konsumgüterindustrie, aber auch die Automobilbranche und deren Zulieferer zu den Wachstumsbranchen. Die Fortschritte im Telekommunikationssektor führen dazu, dass die lokalen Kabelhersteller und die Produzenten anderer Branchenerzeugnisse hiervon profitieren. Die wirtschaftliche Erholung des verarbeitenden Gewerbes lässt erwarten, dass in den folgenden Jahren verstärkt Investitionen getätigt werden, die zu einer Nachfragesteigerung bei Kapitalgütern führen. Experten erwarten bei den Herstellern von Maschinen einen Zuwachs von mehr als 10%. Insofern sind wichtige Rahmenbedingungen für einen Take-off gegeben.

Die Bewertung der Entwicklung des Industriesektors hängt jedoch ganz wesentlich von der Entwicklung der Produktivität ab. Hierzu kann grundsätzlich angemerkt werden, dass die indische Wirtschaftspolitik die Produktivität bzw. die Wachstumsrate der Produktivität als wichtige wirtschaftliche Variable zumindest bis zu Beginn der 90er Jahre vernachlässigt hat (Balakrishnan/Pushpangadan 1998, S.2241), was sich im Wesentlichen durch die lange Zeit dominierende Strategie der Importsubstitution bzw. das System der Mixed Economy erklären lässt. In diesen stand das Ziel des Produkti-

vitätswachstums nicht im Mittelpunkt. Das Wirtschaftswachstum in Indien erklärt sich somit – analog z.B. zu Südkorea (v. Hauff/Kim 2000) – primär aus einem wachsenden Ressourceninput und weniger aus einer Steigerung der Produktivität. Im Folgenden werden zunächst die Entwicklungen der Arbeits- und Kapitalproduktivität im verarbeitenden Gewerbe und anschließend die Entwicklung der Gesamtproduktivität näher betrachtet.

Tab. 2: Wachstumsraten der Arbeits- und Kapitalproduktivität des verarbeitenden Gewerbes (%)

Industriesektor	1960/61 bis 1970/71	1970/71 bis 1980/81	1980/81 bis 1984/85	1960/61 bis 1984/85
Arbeitsproduktivität	2,36	4,91	6,22	6,44
Kapitalproduktivität	-6,12	-0,73	3,32	-0,92

Quelle: Kaur 1997, S.95.

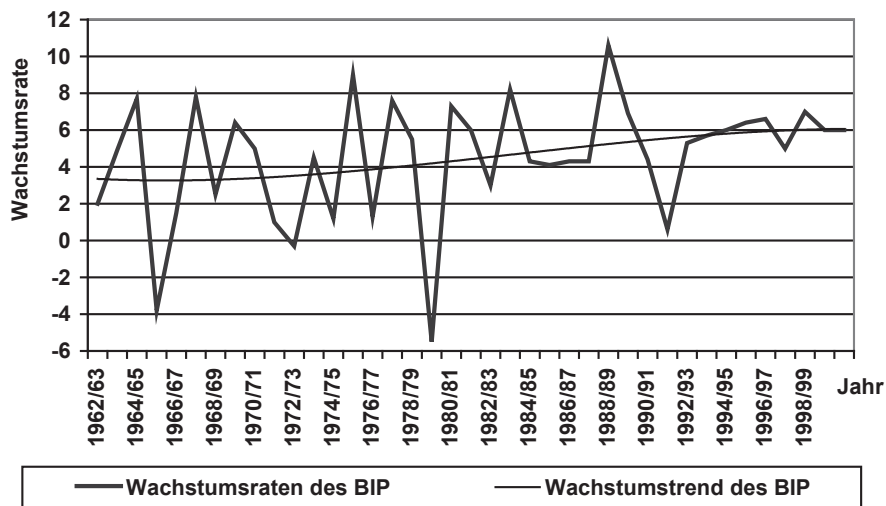
Während die Arbeitsproduktivität seit den 70er Jahren durch relativ hohe Wachstumsraten gekennzeichnet ist, weist die Kapitalproduktivität eindeutig negative Entwicklungstendenzen auf. Hierbei ist darauf hinzuweisen, dass es unterschiedliche Berechnungsmethoden – den Solow-Index und den Kendrick-Index – gibt. Im Falle Indiens bestehen zwischen diesen jedoch nur marginale Abweichungen und fast identische Trends. Neuere Berechnungen zeigen, dass sich dieser Trend in der zweiten Hälfte der 80er Jahre offensichtlich fortgesetzt hat. Damit hatte Indien bis Ende der 80er Jahre eine vergleichbare Entwicklung wie Südafrika, Thailand und die Philippinen, während z.B. China eine geringere Produktivität aufweist (Kaplinsky 1997, S.690). Die Entwicklung der totalen Faktorproduktivität zeigt im Verhältnis zur Entwicklung des Bruttoinlandsproduktes, dass sie für den Zeitraum von 1962 bis 1996 deutlich unter dem BIP liegt. Weiterhin wird aus Abb. 3 deutlich, dass es nach einer Stagnationsphase in den 60er Jahren seit 1974 zu einem kontinuierlichen Anstieg der totalen Faktorproduktivität kam, die Ende der 80er Jahre abflachte und 1996 etwa 2,5% betrug.

So kommen Hulten und Srinivasan zu der Schlussfolgerung:

The Indian Economy as a whole is decidedly not part of the Asian Miracle, despite a relatively successful performance by the manufacturing sector (note, however, the relatively untigerish growth in employment in Indian manufacturing) (Hulten, Srinivasan 1999, S.5).

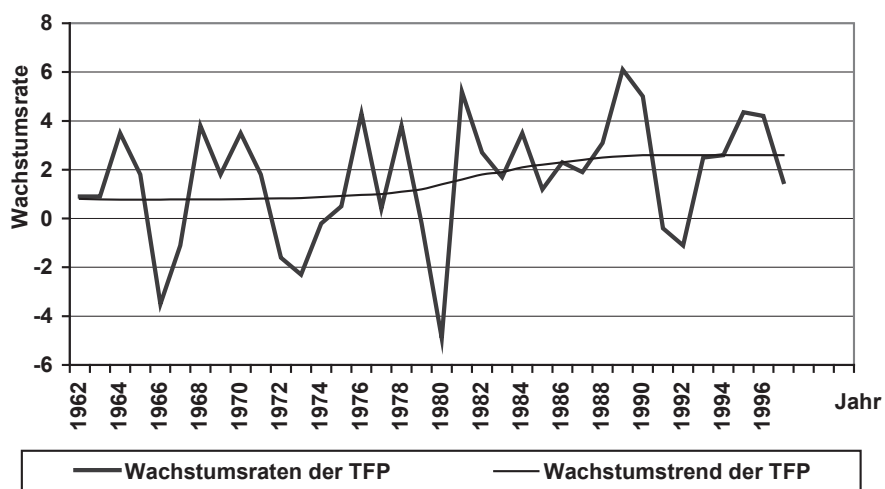
In Indien werden die Auswirkungen der Liberalisierungspolitik auf den Strukturwandel des Industriesektors unterschiedlich bewertet. Einerseits wer-

Abb. 2: Wachstumsraten und Trends des Bruttoinlandsproduktes



Quelle: IMF 2000, S.11.

Abb. 3: Wachstumsraten und Trends der totalen Faktorproduktivität



Quelle: IMF 2000, S.11.

den dem Reformprozess positive Effekte auf die Entwicklung des Industriesektors beigemessen. So haben die Kooperationen mit ausländischen Unternehmen und der sich verschärfende Wettbewerb zu einer Verbesserung der Produktvielfalt und -qualität, aber auch zu einer Verbesserung des technologischen Standes geführt (Kathuria 1998, S.57). Andererseits wird es für viele Klein- und mittelständische Betriebe und für große staatliche Industrieunternehmen zunehmend schwieriger, dem wachsenden Wettbewerbsdruck standzuhalten, und es ist mit einem weiteren Anstieg von Insolvenzen zu rechnen. Sen kommt daher zu der wichtigen Schlussfolgerung, dass die Reformen notwendig, aber nicht ausreichend waren:

Jean Drèze and I have argued in our joint book, that the success of liberalization and closer integration with the world economy may be severely impaired by India's backwardness in basic education, elementary health care, gender inequality and limitations of land reform. While the reforms did initiate the correction of governmental over-activity in some fields, the need to correct under-activity in other areas has not really been addressed (Sen 1998, S.82).

Der durch die Liberalisierung entstehende externe Wettbewerbsdruck führte dazu, dass in Indien einzelne Personen bzw. Gruppen aus dem Bereich der Unternehmen, aber auch Regierungsvertreter nationale Positionen betonen und protektionistische Maßnahmen fordern, die das Investitionsklima belasten. Eine Reihe potenzieller Investoren aus dem Ausland haben daher ihre Investitionsvorhaben zurückgestellt. Auch wirken sich andere Probleme, wie die hinreichend bekannten Infrastrukturdefizite, aber auch mangelnde innenpolitische Transparenz negativ auf das Investitionsklima aus.

Daraus begründet sich u.a., dass es sowohl bei Kooperationen zwischen ausländischen und inländischen Unternehmen als auch bei ausländischen Direktinvestitionen zwischen genehmigten und realisierten Vorhaben ein starkes Gefälle gibt. Im Jahr 1991 betrugen die genehmigten Direktinvestitionen nur 5,34 Mrd. IR. Diese stiegen jedoch bis 1997 auf ein Volumen von 550,3 Mrd. IR an. Während die realisierten ausländischen Direktinvestitionen 1991 nur 3,5 Mrd. IR (66%) betrugen, wurden 1996 Direktinvestitionen im Wert von 73,1 Mrd. IR realisiert, was einem Anteil von 20,2% entspricht. Bei den Unternehmenskooperationen ergibt sich ebenfalls eine starke Diskrepanz zwischen genehmigten und realisierten Vorhaben. Somit relativiert sich der enorme Zuwachs an genehmigten Unternehmenskooperationen von 218 im Jahre 1991 auf 15.116 im Jahre 1997. Es besteht jedoch kein Zweifel, dass die Liberalisierungspolitik den Kapital- bzw. Technologietransfer aus dem Ausland verstärkt hat (World Bank 1996, S.99). Dennoch ist das Kooperationspotenzial hier bei weitem noch nicht ausgeschöpft, wie die Differenz zwischen genehmigten und realisierten Vorhaben deutlich zeigt. Somit gibt es noch ein großes Potenzial

an ausländischem Kapital, das zu einer Verbesserung der Entwicklungsperspektiven der indischen Wirtschaft beitragen könnte.

2.2.2 Regionale Strukturanalyse

Tab. 3: Disparitäten des Pro-Kopf-Einkommens von 15 Bundesländern

Rang	Einkommens-index*	Getreideprod. (kg/Kopf)	An-alphabeten (%)	Untere Armutsgrenze (%)	Geb./Sterb.** (von 100)	Frauen auf 1.000 Männer
1. Punjab	3,8	958	41	12,5	29/8	888
2. Maharashtra	3,5	125	35	38,6	26/8	936
3. Haryana	3,2	574	44	k.A.	33/8	874
4. Gujarat	2,7	97	39	22,2	28/9	936
5. Tamil Nadu	2,4	125	37	32,6	21/9	972
6. Karnataka	2,2	165	44	28,2	27/9	960
7. Andhra Pradesh	2,1	156	56	16,0	26/10	972
8. Kerala	2,0	30	10	25,9	18/6	1.040
9. Westbengalen	1,9	177	42	40,3	27/8	917
10. Rajasthan	1,7	198	61	27,5	34/10	913
11. Madhya Pradesh	1,6	213	56	40,8	36/14	932
12. Assam	1,6	142	47	45,0	31/12	923
13. Uttar Pradesh	1,4	247	59	42,6	35/11	882
14. Orissa	1,4	170	51	49,9	29/13	972
15. Bihar	1,0	135	62	58,0	31/10	912
Indien (Durchschnitt)	2,2	192	48	37,5	29/10	929

* Beim Einkommensindex wurde das Pro-Kopf-Einkommen des ärmsten Bundeslandes Bihar als Indexwert „1“ definiert. Die Getreideproduktion pro Kopf wurde berechnet a) aus dem jeweiligen Mittelwert der Produktionsziffern für die Berichtsjahre 1994/95-1996/97 und b) aus geschätzten Bevölkerungszahlen für 1995. Diese Schätzung erfolgte auf der Grundlage der Bevölkerungszählung von 1991 und der Bevölkerungszuwachsraten zwischen 1981 und 1991 in den einzelnen Bundesländern. Die Zahlen zum Anteil der unter der Armutsgrenze lebenden Menschen beziehen sich auf die Landbevölkerung 1993/94 und beruhen auf dem 1997 von der indischen Regierung sanktionierten Berechnungsverfahren. Der Anteil an der Gesamtbevölkerung war etwas geringer (Indien 35%).

** Geburten/Sterbefälle.

Quelle: Rothermund 1999, S.274.

Es ist nicht überraschend, dass Indien bei seiner flächenmäßigen Größe und seiner Bevölkerungszahl eine Vielzahl und Vielfalt von Disparitäten aufweist. Die verschiedenen Regionen bzw. Bundesstaaten Indiens verzeichnen aufgrund ihrer geographischen, aber auch soziokulturellen Unterschiede verschiedene Wirtschaftspotenziale. Daher ist es zunächst bemerkenswert, dass die Unterschiede zwischen den Pro-Kopf-Einkommen des ärmsten Bundeslandes (Bihar) und des reichsten Bundeslandes (Punjab) mit 1 : 3,8 relativ

gering sind. Die EU weist vergleichsweise ein Verhältnis von 1 (Portugal) : 3,7 (Luxemburg) auf. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass die Disparitäten des Lebensstandards zwischen Indien und der Europäischen Union sehr unterschiedliches Niveau aufweisen. Auffällig ist weiterhin, dass die regionalen Disparitäten in Indien in den 90er Jahren zugenommen haben. So betrug die Diskrepanz noch zu Beginn der 90er Jahre 1 (Bihar) : 3,3 (Punjab), während die Durchschnittswerte von 1,7 auf 2,2 angestiegen sind.

Ferner gab es in der Rangfolge der Bundesländer eine Verschiebung. Tamil Nadu belegte zu Beginn der 90er Jahre Platz 8 und ist nun auf Platz 5 vorgerückt, Kerala belegte Rang 10 und hat sich ebenfalls verbessert (Rang 8), während Westbengalen eine Verschlechterung vom 5. auf den 9. Rang erfahren hat. Aussagen über die Lebensbedingungen der Bevölkerung lassen sich dadurch jedoch nur bedingt treffen. Betrachtet man die untere Armutsgrenze, so ergibt sich teilweise eine andere Rangfolge. Auffällig sind außerdem die starken Disparitäten hinsichtlich der Analphabetenquote. Diese korreliert stark mit der relativen Bedeutung des Landwirtschaftssektors. Eine wesentliche Ausnahme bildet Kerala mit einem relativ hohen landwirtschaftlichen Anteil an der Gesamtwirtschaft und einer geringen Analphabetenquote. Die zu Beginn der 90er Jahre eingeleitete Liberalisierungspolitik zielte u.a. auf eine Stärkung des Kapitaltransfers ausländischer Unternehmen ab. Obwohl dieser nicht in erwarteter Höhe eintraf, gibt es auch hier regionale Unterschiede. Auffällig ist, dass sich die einzelnen Länderregierungen zunehmend um ausländisches Kapital bemühen und somit auch ein wachsender Wettbewerb um Auslandskapital zwischen den Bundesstaaten festzustellen ist.

Eine Besonderheit ist, dass Orissa als eines der ärmsten und rückständigsten Bundesländer auf dem ersten Rang steht. Dagegen befindet sich Bihar als benachbarter Bundesstaat mit einer ähnlichen Wirtschaftsstruktur auf einem der unteren Ränge. Aber auch die reicheren Staaten Punjab und Haryana weisen für ausländisches Kapital ganz offensichtlich keine hohe Attraktivität auf. Ein Grund hierfür könnte sein, dass sich der Wohlstand dieser Länder aus der intensiven Landwirtschaft erklärt. Daher haben sie als Investitionsstandort für ausländisches Kapital noch eine geringe Bedeutung. Dagegen sind die Positionen der beiden Südstaaten Tamil Nadu und Karnataka zunächst überraschend. Berücksichtigt man jedoch, dass die Industrialisierung in diesen beiden Bundesstaaten im vergangenen Jahrzehnt beachtliche Fortschritte erzielte, erklärt sich daraus die Positionierung im oberen Drittel. Eine besondere Position nimmt außerdem Westbengalen ein, da hier relativ viel Industrie angesiedelt ist, die nicht durch ausländische Investitionen bedingt ist.

Der indische Föderalismus wurde bis zum Beginn der 90er Jahre durch die jeweilige Zentralregierung erfolgreich zurückgedrängt. Seit Beginn der Liberalisierungspolitik ist jedoch das Verlangen der einzelnen Bundesstaaten nach

Tab. 4: Ausländische Investitionen in 15 indischen Bundesländern von 1991 bis Mai 1998

Rang	Investitionen	
	(Mrd. US\$)	(US\$ pro Kopf)
1. Orissa	12,3	390
2. Tamil Nadu	10,0	180
3. Maharasthra	8,7	111
4. Karnataka	6,1	136
5. Gujarat	4,6	112
6. Andhra Pradesh	4,0	60
7. Westbengalen	3,7	54
8. Uttar Pradesh	3,6	26
9. Madhya Pradesh	2,4	36
10. Kerala	1,4	48
11. Himachal Pradesh	0,4	78
12. Bihar	0,2	2
12. Haryana	0,2	12
12. Punjab	0,2	10
12. Rajasthan	0,2	5

Quelle: Rothermund 1999, S.276.

einem höheren Anteil am wachsenden Steuereinkommen der Zentralregierung immer größer geworden. Der Druck geht besonders von den Regionalparteien aus, die in jüngster Zeit immer mehr Macht gewonnen haben (Rothermund 2001, S.70). Daraus begründet sich, dass die einzelnen Bundesstaaten zunehmend die Verantwortung für ihre wirtschaftliche Entwicklung entdecken und dies zu einem wachsenden Wettbewerb zwischen Bundesstaaten bzw. Regionen in Indien führt. Dabei wird der Wettbewerb um ausländisches Kapital in den nächsten Jahren noch an Bedeutung gewinnen. Es ist somit zu erwarten, dass die regionalen Disparitäten in Zukunft teilweise zunehmen werden. Gleichzeitig kann jedoch davon ausgegangen werden, dass der wachsende Standortwettbewerb dazu führt, dass das sektorale und regionale Wirtschaftspotenzial, das Indien aufweist, zumindest in einigen Bundesstaaten besser genutzt werden kann.

In diesem Kontext bietet die neue regionalökonomische Diskussion noch ein großes Forschungsfeld für Indien. Danach wird eine Ökonomie nur dann ein wachsendes bzw. hohes Beschäftigungsniveau aufweisen, wenn in ihr „junge Industrien“ dominieren. Sie sollten im Idealfall einen schnellen Produktionsfortschritt aufweisen. Dagegen führt ein „altindustrieller Mix“ auch dann in

die Krise, wenn die betreffenden Branchen international konkurrenzfähig sind. In diesem Falle sind Produktivitätsgewinne mit Beschäftigungsabbau verbunden (Blien/v. Hauff/Horbach 2000, S.128). Daher kommt es nicht nur darauf an, in welchem Maße es den indischen Bundesstaaten gelingt, ausländische Investoren anzuwerben, sondern auch in welche Branchen diese investieren.

3 Die Take-off-Perspektiven Indiens

Indien gehört bis heute zur Ländergruppe der Most Seriously Affected Countries. Hiervon abzugrenzen sind die High-Performing Asian Economies (HPAE), zu denen Japan, Hongkong, Südkorea, Singapur, Taiwan, Indonesien, Malaysia und Thailand gerechnet wurden (World Bank 1993, xvi). Während die indische Volkswirtschaft zu Beginn der 50er Jahre ähnliche ökonomische Bedingungen bzw. Voraussetzungen wie die HPAE aufwies, ist es Indien im Vergleichszeitraum nicht gelungen, den Take-off erfolgreich zu realisieren. Hierzu stellte Lucas schon 1988 fest:

Is there some action a government of India could Take that would lead the Indian economy to grow like Indonesia's oder Egypt's? If so, what, exactly? If not, what is it about the „Nature of India“ that makes it so? The consequences for human welfare involved in questions like these are simply staggering: Once one starts to think about them, it is hard to think about anything else (Lucas 1988, S.5).

Nach Lucas stellt sich die Frage, ob falsche Maßnahmen der indischen Regierung oder etwas „typisch indisches“ ein stärkeres Wirtschaftswachstum bzw. eine raschere wirtschaftliche Entwicklung verhindert hat.

Die aufgeführten Zusammenhänge werden in der Institutionenökonomie diskutiert. North zeigt ihre Relevanz für die wirtschaftliche Entwicklung auf, wenn er feststellt, dass Institutionen Spielregeln einer Gesellschaft bzw. die von Menschen erdachten Beschränkungen menschlicher Interaktion sind. Diese gestalten die Anreize im zwischenmenschlichen Tausch, seien diese politischer, gesellschaftlicher oder wirtschaftlicher Art (North 1992, S.3). Institutionen lassen sich weiter differenzieren in Normen (endogene Institutionen), Regeln (exogene Institutionen) und Systeme (Markt, Bürokratie, Demokratie), die eine Ordnung schaffen. Folgt man dieser Differenzierung, ist eine Institution eine Regel oder ein Regelsystem, ein Vertrag oder ein Vertragssystem einschließlich deren Durchsetzungsmechanismen, wodurch das Verhalten von Menschen kanalisiert wird. „Konventionen und andere sogenannte informelle Regeln stellen damit genauso Institutionen dar wie die formellen Regeln des privaten und öffentlichen Rechts“ (Erlei u.a. 1999, S.25).

Im Kontext von Indien ist die Unterscheidung in formelle und informelle Institutionen besonders wichtig, da hier eine große Vielfalt an Institutionen besteht. Beispiele für formelle Institutionen sind die Verfassung, das geschrie-

bene Recht bzw. Verträge. Dagegen werden informelle Institutionen durch die örtlichen Besonderheiten, die geschichtliche Entwicklung sowie die Erfahrungen und Normen der Gesellschaft beeinflusst. Sie sind daher ein Ergebnis der kulturellen Entwicklung. Somit spiegeln die informellen Institutionen auch die gesellschaftlichen Werte wider (Gulati 1999, S.36).

Ein Wirtschaftssystem wird grundsätzlich durch eine Mischung von formellen und informellen Institutionen konstituiert. Dabei ist das Mischungsverhältnis, das den Ausgangspunkt des Take-off-Prozesses determiniert, von besonderer Bedeutung. Das hier nur andeutungsweise skizzierte institutionenökonomische Erklärungsmodell verdeutlicht, dass bei der Ermittlung des Take-off-Potenzials Indiens den informellen Institutionen im politischen und ökonomischen Bereich eine wichtige Funktion zukommt. Für einen erfolgreichen Take-off-Prozess sind Kollektiventscheidungen über die erforderlichen institutionellen Veränderungen notwendig. Bleiben die Kollektiventscheidungen aus, d.h., kommt es nicht zu einem Grundkonsens, verzögert bzw. verhindert dies den Take-off Prozess.

Eine dem Take-off förderliche politische Ordnung ist dadurch gekennzeichnet, dass die politischen Entscheidungsträger eine solche Politik erkennen, sie konzipieren und auch durchsetzen können. In Anlehnung an Myrdal kann eine solche politische Ordnung als „starker Staat“ beschrieben werden (Myrdal 1970, S.229). Die konstituierenden Institutionen eines starken Staates müssen gewährleisten, dass eine entwicklungsorientierte und eine für die Menschen verlässliche und konsistente Politik durchgesetzt wird. Ein weiteres Anliegen muss die wirksame Sicherung der Property Rights sein. Für die Weltbank sind für eine dem Take-off förderliche Politik drei Anforderungen relevant (World Bank 1997, S.41ff.):

- wirksamer Schutz vor Diebstahl, Gewalt und Unrecht,
- wirksamer Schutz vor willkürlicher Veränderung der Politik, staatlicher Willkür und Korruption,
- eine gerechte und berechenbare Justiz.

Dies setzt sowohl ein funktionierendes Polizeiwesen als auch eine unabhängige, starke und durchsetzungsfähige Justiz voraus. Im Kontext der ökonomischen Rahmenbedingungen sind vor allem die makroökonomische Stabilität, ein qualifiziertes Bildungssystem und die Förderung von Humankapital, ein stabiles und unabhängiges Finanzsystem, eine umfassende F&E-Politik, aber auch eine gezielte Förderung landwirtschaftlicher Entwicklung von zentraler Bedeutung. Die Anforderungen an einen Take-off-Prozess aus institutionenökonomischer Sicht lassen sich somit für Indien relativ klar bestimmen.

Daher stellt sich nun die Frage, wie das Take-off-Potenzial Indiens zu bewerten ist. Gulati zeigt in seiner Untersuchung, dass der Institutionenmix in Indien keine nachhaltige Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung bzw. ei-

ne Förderung des Wachstums erwarten lässt. Er begründet dies damit, dass sich der überwiegende Teil der politischen Interessengruppen Indiens inaktiv verhält (Gulati 1999, S.293). Beispielsweise nehmen die Konflikte zwischen den Gewerkschaften mehr Raum ein als der erfolgreiche Einsatz für Arbeitnehmerinteressen im Kontext wirtschaftlicher Entwicklung. Weiterhin lassen sich die meisten Hemmnisse für eine positive wirtschaftliche Entwicklung und für ein dauerhaftes Wirtschaftswachstum nur dann beseitigen, wenn es der indischen Regierung gelingt, die vielfältigen formellen institutionellen Defizite deutlich zu verringern. Neben den schon aufgezeigten wirtschaftlichen Entwicklungsproblemen nennt beispielsweise Rothermund eine Fortführung der Außenhandelsliberalisierung und interner Reformen, die Durchsetzung einer finanzpolitischen Reform für das föderalistische System Indiens und die Stärkung der Reformen für den Finanzsektor (Rothermund 1999, S.88 ff).

Während die informellen Institutionen hierbei eine wichtige Funktion einnehmen könnten, sind aufgrund ihrer eigenen Schwächen keine wesentlichen Impulse zu erwarten. Vielmehr sind die politischen Akteure bemüht, die informellen Institutionen politisch zu berücksichtigen bzw. einzubinden, um damit potenzielle Forderungen dieser zu verhindern. Wichtig erscheint weiterhin, dass von diesen Institutionen weder positiv gestaltende Impulse zu erwarten sind, noch dass es zu einem Grundkonsens der informellen Institutionen über eine erfolgreiche wirtschaftliche Entwicklung kommt. Dies wird besonders deutlich, wenn man wichtige informelle Institutionen wie den Hinduismus, das Kastenwesen, das Großfamiliensystem oder das Shrada-Snih-System betrachtet.

Abschließend ist zu fragen, welche Bedeutung die zu Beginn der 90er Jahre eingeleitete Liberalisierungspolitik in diesem Kontext hat. In Indien wurde ein neues Leitbild eingeführt, das von Beginn an jedoch kontrovers diskutiert wurde. Dabei entstand der Eindruck, dass dieses Leitbild entsprechend der Strukturanpassungspolitik der Weltbank in Indien eingeführt wurde, ohne jedoch die Notwendigkeit eines neuen Ordnungs- bzw. Referenzmodells in Indien ausreichend zu diskutieren. Die Modernisierung bzw. Neugestaltung von formellen Institutionen setzt voraus, dass zunächst ein neues Ordnungsmodell entwickelt, ausgestaltet und umgesetzt wird. Ein Ausweg aus diesem Dilemma kann die stärkere Dezentralisierung, d.h. die Stärkung der Bundesstaaten, sein. Dagegen sind auf der Ebene der Zentralregierung bisher keine wesentlichen Anzeichen zu erkennen, die zu einer nachhaltigen Stärkung des Take-off-Potenzials beitragen könnten. Solange der Reformprozess sich auf die Liberalisierung der Wirtschaft beschränkt, kann das enorme Wirtschaftspotenzial Indiens nur begrenzt aktiviert werden, wie Drèze und Sen zurecht aufzeigen (Drèze/Sen 2001, S.179).

4 Ausblick

Aus den Ausführungen wurde deutlich, dass die Liberalisierungspolitik bzw. deren erfolgreiche Fortführung nur einer von mehreren relevanten Bereichen zur Förderung des Wirtschaftspotenzials in Indien ist. Im Folgenden werden noch zwei Bereiche aufgezeigt, die in der Diskussion über die Möglichkeiten wirtschaftlicher Entwicklung in Indien bisher oft vernachlässigt werden: die Entwicklung der wirtschaftlichen und sozialen Lebensbedingungen der Bevölkerung Indiens und die Entwicklung der Umwelt. Dies entspricht dem Leitbild „Sustainable Development“. Die Wohlfahrt eines Entwicklungslandes wird von der UNDP mit dem Human Development Index (HDI) gemessen. Er enthält im Gegensatz zu dem eindimensionalen Index des Sozialproduktes auch sozio-ökonomische Dimensionen wie die Lebenserwartung, die Zahl der Schuljahre, die Alphabetisierungsrate. Die Entwicklung des HDI zeigt für Indien im Zeitraum von 1992 bis 2000 kein einheitliches Bild.

Tab. 5: Entwicklung des Human Development Index in Indien (1992-1999)

Jahr	Rang	HDI
1992	134	0,439
1993	135	0,436
1994	138	0,446
1995	139	0,451
1997	132	0,545*
1998	128	0,563*
1999	115	0,571*

* Werte nach neuer Berechnung.

Quelle: UNDP, Human Development Report, Jahrgänge 1992-2001.

Tabelle 5 verdeutlicht, dass sich Indien im Vergleich zu anderen Ländern von 1992 bis 1999 von Rang 134 auf Rang 115 verbessert hat. Der HDI-Wert hat sich bis 1995 verschlechtert. Seit 1997 ist eine kontinuierliche Verbesserung des HDI-Ranges zu verzeichnen, was allerdings auch mit der neuen Berechnungsmethode zusammenhängen kann. Der HDI gibt jedoch keine Auskunft über die Verteilung der Einkommen. Diese Verteilung vermittelt erste Hinweise auf die Kaufkraft der verschiedenen Bevölkerungsgruppen und über die soziale Stabilität einer Gesellschaft: Steigt die Ungleichverteilung über einen kritischen Punkt, wächst die Gefahr von sozialen Spannungen und Kriminalität. Der Gini-Koeffizient gibt Auskunft über die Höhe der Ungleichverteilung. Die Entwicklung des Gini-Koeffizienten wird daher in Tabelle 6 aufgezeigt.

Tab. 6: Entwicklung des Gini-Koeffizienten in Indien in der Stadt und auf dem Land (1970-1994)

Jahr	Gini-Koeffizient	
	Stadt	Land
1970-71	0,346	0,288
1972-3	0,345	0,305
1973-4	0,317	0,282
1977-8	0,337	0,312
1983	0,334	0,301
1986-7	0,356	0,302
1987-8	0,356	0,302
1988-9	0,356	0,295
1989-90	0,356	0,282
1990-1	0,340	0,277
1991	0,351	0,311
1992	0,356	0,298
1993	0,337	0,284
1993-94	0,345	0,285

Quelle: Dev/Ranade 1999, S.53.

Für Indien wurde ermittelt, dass die Ungleichheit, gemessen durch den Gini-Koeffizienten, im Bereich der Ausgaben für Konsum geringer ist als die Einkommensungleichheit. Diese ist wiederum deutlich geringer als die Ungleichheit der Vermögen (Dev/Ranade 1999, S.52). Betrachtet man die Entwicklung des Gini-Koeffizienten, so ist er – abgesehen von relativ geringen Schwankungen – weitgehend stabil. Es ist jedoch zu berücksichtigen, dass Preisveränderungen für Konsumgüter – insbesondere Preissteigerungen wie sie seit Beginn der 90er Jahre eintraten – für die Lebensbedingungen der Armutsbevölkerung hoch relevant sind. So kann festgestellt werden, dass sich die Lebensbedingungen der Armutsbevölkerung, gemessen in Einheiten der Kalorienzufuhr, in den letzten zehn Jahren verschlechtert hat.

Die Entwicklung der Umweltbelastung determiniert ganz wesentlich die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes. Das wird von Chakraborty treffend begründet (Chakraborty 1999, S.161). Er stellt fest, dass ökonomische Aktivitäten dann eine physische Begrenzung von Produktionsmöglichkeiten verursachen, wenn der ökonomische Prozess zu einer Verknappung oder Qualitätsverschlechterung seiner Inputs beiträgt. Die Emissionen von Abfallstoffen und die qualitative Verschlechterung von Natur führen zu einer Begrenzung der Produktionsmöglichkeiten und einer Verschlechterung der Standortqualität eines Landes bzw. einer Region und von deren Wettbewerbsfähigkeit. Für

Indien gilt, dass es sich in einer Umweltkrise befindet, die auch in Zukunft noch weiter voranschreitet. Die Umweltmedien Wasser, Luft und Boden sind in vielen Regionen stark bzw. sehr stark belastet (v. Hauff, 1998, S.287ff.). So sind z.B. neben der regional weit verbreiteten Wasserknappheit 70% der Oberflächengewässer stark belastet. Nur 36 von 3.245 großen und mittleren Städten haben Abwasserreinigungsanlagen. Die Großstädte Indiens wie Mumbai, New Delhi, Chennai und Kolkata gehören nach den WHO-Kriterien weltweit zu den Städten mit der größten Luftverschmutzung.

Positiv hervorzuheben ist, dass der Umweltschutz in der Öffentlichkeit eine wachsende Beachtung erfährt. In der 1992 von Gallup durchgeführten Umfrage „Health of the Planet Survey“ äußerten sich 51% der befragten Inder zur Umweltsituation in ihrem Land sehr kritisch und 21% hielten sie für das dringendste Problem. Noch wichtiger sind die vielen umweltorientierten NGOs, die zu einer Stärkung des Problembewusstseins in der Bevölkerung und Politik beitragen. Obwohl es im Bereich der deutsch-indischen Zusammenarbeit im Umweltschutz einige interessante Aktivitäten bzw. Kooperationen gibt, besteht hier für die Zukunft auch für den privatwirtschaftlichen Sektor noch ein großes Potenzial.

Abschließend kann festgestellt werden: Das Entwicklungspotenzial der indischen Wirtschaft ist gegenwärtig bei weitem nicht ausgeschöpft. Es bietet für inländische und ausländische Investoren noch vielfältige Möglichkeiten. Wesentliche Defizite begründen sich aus den unzureichenden politischen Rahmenbedingungen. Es ist jedoch zu erwarten, dass die Bundesstaaten ihre Möglichkeiten und Chancen zunehmend erkennen und wahrnehmen. Das könnte den Take-off-Prozess zumindest beschleunigen. Positiv ist weiterhin hervorzuheben, dass Indien zu den wirtschaftlich und politisch relativ stabilen Ländern der Region geordnet werden kann und daher bei der zukünftigen wirtschaftlichen Entwicklung keine besonderen Einbrüche zu erwarten sind.

Literaturverzeichnis

- Abramovitz, M.: „Catching up, Foregoing Ahead and Following Behind“, in: *Journal of Economic History*, 46/1986, p.385-406
- Asian Development Bank: *India – 1999 Refers to Fiscal Year 1999/00*, Ending 31 March, Manila 2000-11-13
- Balakrishnan, P.; Pushpangadan, K.: „What Do We Know about Productivity Growth in Indian Industry?“, in: *Economic and Political Weekly 1998*, p.2241-2246
- Barro, R., Sala-i-Martin, X.: *Wirtschaftswachstum*, München 1995

- Bierbrauer, E.: „Binnen- und außenwirtschaftliche Entwicklung Indiens“, in: Draguhn, W. (Hrsg.): *Indien 2000*, Hamburg 2000, S.327-342
- Bierbrauer, E.: „Binnen- und außenwirtschaftliche Entwicklung Indiens“, in: Draguhn, W. (Hrsg.): *Indien 2001*, Hamburg 2001, S.249-262
- Blien, U.; v. Hauff M.; Horbach, H.: „Beschäftigungseffekte von Umwelttechnik und umweltorientierten Dienstleistungen in Deutschland“, in: *Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung*, 33. Jg./2000, S.126-135
- Chakraborty, R.N.: *Wachstum, Umweltschäden und Einkommensverteilung in Entwicklungsländern – Das Beispiel Indien*, Darmstadt 1999
- Confederation of Indian Industry: *Handbook of Statistics 1998*, New Delhi 1998
- Dev, S.M.; Ranade, A.: „Persisting Poverty and Social Insecurity: A Selective Assessment“, in: Parikh, K.S. (ed.): *India Development Report 1999-2000*, Oxford University Press, New Delhi 1999, p.49-67
- Drèze, J.; Sen, A.: *India – Economic Development and Social Opportunity*, Reprinted, Oxford 2001
- Economic and Political Weekly Foundation: *Economic Survey 1998/99*, New Delhi 1999
- Erlei, M.; Leschke, M.; Sauerland, D.: *Neue Institutionenökonomik*, Stuttgart 1999
- Gokarn, S.: „The East-Asian Crisis of 1997: Some Implications for India“, in: Parikh, K.S. (ed.): *India Development Report 1999-2000*, Oxford University Press, New Delhi 1999, p.256-266
- Gulati, S.: *Indien – Ein potentieller Take-off-Kandidat? Anwendung eines institutionenökonomischen Erklärungsmodells*, Freiburg 1999
- v. Hauff, M.: „Umweltprobleme und Umweltpolitik in Indien“, in: Draguhn, W. (Hrsg.): *Indien 1998*, Hamburg 1998, S.285-296
- v. Hauff, M.: „Strukturmerkmale und Entwicklungstendenzen des Industriesektors in Indien“, in : Draguhn, W. (Hrsg.): *Indien 1999*, Hamburg 1999, S.235-246
- v. Hauff, M.; Kim, S.: „Südkoreas Weg vom Wirtschaftswunder zur Wirtschaftskrise - Kann der wirtschaftliche Aufholprozess fortgesetzt werden?“, in: *Internationales Asienforum*, Vol.31 (2000), No.3-4, S.1-22
- Hulten, C.; Srinivasan, S.: *Indian Manufacturing Industry: Elephant or Tiger? New Evidence on the Asian Miracle*, National Bureau of Economic Research Working Paper Series, No.7441, Cambridge, MA, December 1999
- Human Development Report* für die Jahre 1992-2001
- Institute of International Finance: *India – Summary Appraisal*, June 2, United States of America, August 2000
- Institute of International Finance: *India – Summary Appraisal*, July 2, United States of America, July 2001

- International Monetary Fund: *India – Recent Economic Development*, June 2, 2000, Washington 2000
- International Monetary Fund: *India – Recent Economic Development*, June 5, 2001, Washington 2001
- Kaplinsky, R.: „India’s Industrial Development: An Interpretative Survey“, in: *World Development*, Vol.25/1997, p.681-694
- Kathuria, V.: „Technology Transfer and Spillovers for Indian Manufacturing Firms“, in: *Development Policy Review*, Vol.16/1998, p.73-91
- Kaur, I.: *Impact of Liberalisation on Indian Industry*, New Delhi 1997
- Lucas, R.: „On the Mechanics of Economic Development“, in: *Journal of Monetary Economics*, Vol.22/1988, p.3-42
- Myrdal, G.: „The ‘Soft State’ in Underdeveloped Countries“, in: Streeten, P.: *Unfashionable Economics, Essays in Honour of Lord Balough*, London 1970, p.227-243
- National Accounts Statistics of India*, 1950/51 bis 1996/97
- North, D.C.: *Transaction Costs, Institutions and Economic Performance*, International Centre for Economic Growth Publication, Occasional Papers Number 30/1992
- Panda, M.; Darbah, G.; Parikh, K.S.: „Macroeconomic Development and Prospects“, in: Parikh, K.S. (ed.): *India Development Report 1999-2000*, Oxford University Press, New Delhi 1999, p.35-48
- Rao, S.L.: „The Indian Dinosaurs“, in: *Economic and Political Weekly 1998*, p.84-86
- Rostow, W.W.: *Stadien wirtschaftlichen Wachstums. Eine Alternative zur marxistischen Entwicklungstheorie*, Göttingen 1960
- Rothermund, G.: „Regionale Disparitäten in Indien“, in: Draguhn, W. (Hrsg.): *Indien 1999*, Hamburg 1999, S.273-288
- Rothermund, G.: „Institutionelle Hemmnisse in der indischen Wirtschaftsentwicklung“, in: Gans, O.; Friedewald, E. (Hrsg.): *Die Südostasiatische Wirtschaftskrise – Diagnosen, Therapien und Implikationen für Südasien*, Stuttgart 1999, S.87-95
- Rothermund, G.: „Probleme des indischen Föderalismus“, in: Draguhn, W. (Hrsg.): *Indien 2001*, Hamburg 2001, S.59-78
- Sen, A.: *Theory and Practice of Development. India’s Economic Reforms and Development: Essays for Manmohan Singh*, Isha Judge Ahluwalia and I.M.D. Little (eds.), Oxford University Press, Delhi 1998, p.73-84
- World Bank: *The East-Asian Miracle – Economic Growth and Public Policy, A World Bank Research Report*, Washington 1993
- World Bank: *India – Five Years of Stabilization and Reform and the Challenges Ahead*, Washington 1996
- World Bank: *India – Sustaining Rapid Economic Growth*, Washington 1997

Manuskriptbearbeitung: Vera Rathje
Satz und Textgestaltung in L^AT_EX auf Linux: Ruth Cordes, Dörthe Riedel
Gesamtherstellung: einfach-digital print edp GmbH, Hamburg

ISSN 1436-1841
ISBN 3-88910-280-8
Copyright Institut für Asienkunde
Hamburg 2002

CIP-Titelaufnahme:

<p>Indien 2002. Politik, Wirtschaft, Gesellschaft/ hrsg. von Werner Draguhn. – Hamburg : IFA, 2002. – 428 S. ISSN 1436-1841 ISBN 3-88910-280-8</p>



VERBUND STIFTUNG
DEUTSCHES ÜBERSEE-INSTITUT
Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Das Institut für Asienkunde bildet zusammen mit dem Institut für Allgemeine Überseeforschung, dem Institut für Afrika-Kunde, dem Institut für Iberoamerika-Kunde und dem Deutschen Orient-Institut den Verbund der Stiftung Deutsches Übersee-Institut in Hamburg.

Aufgabe des Instituts für Asienkunde ist die gegenwartsbezogene Beobachtung und wissenschaftliche Untersuchung der politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Entwicklungen in Asien.

Das Institut für Asienkunde ist bemüht, in seinen Publikationen verschiedene Meinungen zu Wort kommen zu lassen, die jedoch grundsätzlich die Auffassung des jeweiligen Autors und nicht unbedingt die des Instituts darstellen.

Nähere Informationen zu den Publikationen sowie eine Online-Bestellmöglichkeit bietet die Homepage: www.duei.de/ifa. Alle Publikationen des Instituts für Asienkunde werden mit Schlagwörtern und Abstracts versehen und in die Literaturdatenbank des Fachinformationsverbundes Internationale Beziehungen und Länderkunde (www.duei.de/dok) eingegeben.

Anfragen zur Asienliteratur richten Sie bitte an die Übersee-Dokumentation (Tel.: 040/42825-598 – Fax: 040/42825-512 – E-Mail: dok@duei.de).