

Schwerpunkt: Staatskapitalismus

Christian May/Andreas Nölke

Staatlich durchdrungener Kapitalismus in Indiens metropolitanen Zentren

Die Transformation eines Entwicklungsmodells und seine Schattenseiten

Zusammenfassung

Die Art und Weise, wie das Verhältnis von Staat und Unternehmen in Indien seit den 1980er Jahren restrukturiert wurde, liefert wichtige Lektionen für das Verständnis des modernen Kapitalismus in großen Schwellenländern, auch im Kontrast zum traditionellen Modell des ostasiatischen Entwicklungsstaats. Ausgehend vom historischen Entstehungskontext entwickeln wir eine Charakterisierung des Staatskapitalismus in den indischen Ballungszentren als „staatlich durchdrungene Marktökonomie“, bevor wir die Schattenseiten dieses Modells, insbesondere gravierende Ungleichheit, skizzieren, die – trotz aller wirtschaftlichen Dynamik des Kapitalismus in großen Schwellenländern wie Indien – notwendig mit diesem Wirtschaftsmodell verbunden sind.

Schlagworte: Indien, Staatskapitalismus, vergleichende Kapitalismusforschung, Entwicklungsstaat

Abstract

State-permeated capitalism in urban India. The transformation of a development model and its down sides

A study of the transforming relationship between state and business in India since the 1980s allows us to derive important insights into the functioning of modern capitalism in large emerging markets, also in contrast to the traditional model of the East Asian developmental state. Departing from the context of historical formation, we are characterizing state capitalism in major Indian urban areas as a „state-permeated market economy“. However, in spite of all economic dynamism, this economic model is necessarily bound up with considerable down sides, including most notably severe inequality.

Key words: India, state capitalism, comparative capitalism, developmental state

1. Einleitung¹

Als der *Economist* im Januar 2012 eine Spezialausgabe dem Staatskapitalismus widmete, ließ er Indien explizit außen vor. Indien habe zwar einige sehr große Staatskonzerne, aber diese wären, so der *Economist* lapidar, lediglich Überbleibsel der alten, indischen Planwirtschaft (*Economist* 2012). Damit verkennen die Herausgeber, dass es beim Thema Staatskapitalismus um weit mehr geht als um die Eigentumsfrage. Die Frage ist eben nicht, wie viel der Wirtschaft dem Staat gehört, sondern inwieweit die Wirtschaft durch den Staat gesteuert wird. Wie der Fall Indien zeigt, hat sich durch die – gemeinhin als wirtschaftliche Öffnung bezeichnete – Transformation der politischen Ökonomie in den 1980er und 1990er Jahren zwar die zentrale, hierarchische Steuerung der Wirtschaft durch den Staat verringert, jedoch nicht die Steuerung insgesamt. Der Einfluss des Staates in der

indischen Wirtschaft hat sich eben nicht grundlegend reduziert, sondern *verändert*. Die Art und Weise, wie das Verhältnis von Staat und Unternehmen in Indien restrukturiert wurde, liefert wichtige Lektionen für das Verständnis des modernen Staatskapitalismus in großen Schwellenländern, der sich deutlich vom Konzept des (ostasiatischen) Entwicklungsstaats unterscheidet. Um die Neuartigkeit dieses Staatskapitalismus zu verdeutlichen, verorten wir in einem ersten Schritt die indische politische Ökonomie in ihrem historischen Entstehungs- und Wirkungskontext der 1950er bis 1970er Jahre, besonders im Kontrast zum Konzept des (ostasiatischen) Entwicklungsstaats (Abschnitt 2) und analysieren dann sowohl deren koloniale Prägung als auch die Transformationsprozesse der 1980er und 1990er Jahre (Abschnitt 3). Daran anschließend entwickeln wir eine Charakterisierung des modernen indischen Staatskapitalismus als „staatlich durchdrungene Marktökonomie“ (Abschnitt 4), bevor wir in einem letzten Schritt die Schattenseiten dieses Modells skizzieren, die – trotz aller wirtschaftlichen Dynamik des Staatskapitalismus in großen Schwellenländern wie Indien – notwendig mit diesem Wirtschaftsmodell verbunden sind (Abschnitt 5). Wir konzentrieren uns dabei aus Gründen der analytischen Schärfe auf innere Entwicklungen Indiens und vernachlässigen die Rolle des weltwirtschaftlichen Umfelds, ohne in Frage stellen zu wollen, dass für eine umfassende Analyse der indischen politischen Ökonomie auch die Wechselbeziehungen mit diesem Umfeld einbezogen werden müssen (vgl. dazu *Schmalz/Ebenau* 2011, Kapitel 4). Zudem ist es aufgrund der beträchtlichen Heterogenität der indischen politischen Ökonomie auch nicht sinnvoll, von „dem“ indischen Kapitalismus zu sprechen, insbesondere angesichts der gravierenden und tendenziell weiter zunehmenden Disparitäten zwischen den Ballungszentren und dem ländlichen Indien. Auch wenn der Großteil der indischen Bevölkerung noch auf dem Lande lebt, konzentrieren wir uns in diesem Beitrag auf die bei der wirtschaftlichen Restrukturierung zentralen Entwicklung in den metropolitanen Zentren, werden aber auch einige wichtige Zusammenhänge zwischen dem (relativ) prosperierenden Zentrum und der prekären Peripherie herausarbeiten.

2. Der indische Entwicklungsstaat der Nachkriegszeit und seine Restriktionen

Es existiert kein Fall, in dem eine „nachholende Entwicklung“ nicht durch die Aktivität eines starken Staates befördert wurde. Dies gilt nicht nur für Deutschland (*Coates* 2000, S. 210-212) und die Sowjetunion (*van der Pijl* 2006, S. 216-221), sondern für die überwältigende Mehrheit der Entwicklungs- und Schwellenländer, inklusive der aktuell aufstrebenden Schwellenländer der BRICS. Indien stellt dabei keine Ausnahme dar, im Gegenteil: In kaum einem Land wurde nach 1945 die Wirtschaft so stark durch staatliche Maßnahmen gesteuert wie dort (*Rothermund* 2008, S. 99-101). Wo jedoch Japan und Korea (welches in den 1950ern das gleiche Einkommensniveau wie Indien hatte, vgl. *Herring* 1999) mit Hilfe eines starken Staates zu Wirtschaftsmächten wurden, verharrte Indien über Jahrzehnte in einer Phase moderaten Wachstums (das schon sprichwörtliche „Hindu-Wachstum“ von ca. 3,5% p.a.). Obwohl Indien eine moderne Staatsstruktur aufwies und – besonders in der Regierungsperiode unter Nehru in den 50er und 60er Jahren – Entwicklung als vorderstes politisches Ziel ausgerufen wurde, gelang nie der „große Sprung nach vorn“, der eigentlich zu erwarten gewesen wäre (vgl. *Gerschenkron* 1972). Für die Frage nach dem Charakter des indischen Staatskapitalismus heutiger Prägung sind

insbesondere die institutionellen Voraussetzungen des indischen Entwicklungsstaates interessant. Angesichts deren Komplexität wurde Indien zuweilen als „weak-strong state“ (*Rudolph/Rudolph* 1987), als „intermediate state“ (*Evans* 1995, S. 66ff) oder „failed developmental state“ (*Herring* 1999) bezeichnet. *Atul Kohli* verweist für das Verständnis des indischen Entwicklungsweges auf die fragmentierte Natur des indischen Entwicklungsstaates (*Kohli* 2004, S. 268). Aber kann das unabhängige Indien überhaupt als Entwicklungsstaat begriffen werden? Im Nachfolgenden verwenden wir die analytische Folie des Entwicklungsstaatsmodells, um die postkoloniale politische Ökonomie Indiens näher zu bestimmen.

Das Konzept des Entwicklungsstaates erwuchs aus der Analyse des japanischen Wirtschaftsregimes zu Beginn der 1980er Jahre. Japan gilt gemeinhin als „Archetyp“ des Entwicklungsstaates (*Evans* 1995, S. 47), dessen positive Rolle für wirtschaftliche Dynamik durch den Aufschwung der Tigerstaaten, insbesondere Korea und Taiwan bestätigt schien (zum empirischen positiven Befund vgl. *Evans* 1995, *Kohli* 1999, *Chibber* 2003, *Kohli* 2004). Ausgehend von der klassischen Studie zum japanischen Entwicklungsstaat von *Chalmers Johnson* (1982) konnten einige Kernmerkmale identifiziert werden (vgl. *Wade* 1990, S. 25ff): (1) staatliche Präferenzen bestimmen die Entwicklung der Wirtschaft, hierbei hat Wachstum Vorrang vor Wohlfahrt, (2) der Staat unterstützt Privateigentum und beschränkt seine Eingriffe nur aufs Nötigste, (3) er führt den Markt über Instrumente, die in spezialisierten Bürokratien entwickelt werden, (4) staatliche Institutionen sind so ausgerichtet, dass sie eine enge Konsultation mit der Privatwirtschaft ermöglichen, (5) der Staat besitzt einen flexiblen, aber bestimmten Herrschaftsstil: ein „weicher Autoritarismus“ gewährleistet, dass im Zweifelsfall ökonomische Prioritäten durchgesetzt werden, ohne die politische Stabilität zu gefährden.

Staatliche Maßnahmen werden also nicht genutzt, um Marktkräfte auszuhebeln, sondern um den Markt zu „regieren“ (*Wade* 1990). Der Staat tritt nicht so sehr als Eigentümer, sondern vielmehr als Bereitsteller von Anreizen und Strategien auf. In einer entsprechenden Wachstumsstrategie werden hohe Investitionen in produktive Kapazitäten, insbesondere in Schlüsselindustrien, geleistet und Unternehmen nach einer nicht zu langen Anlaufphase der Konkurrenz auf dem (Welt-) Markt ausgesetzt. Der Staat sorgt durch die Kontrolle des Finanzsystems dafür, dass das Finanzkapital nie die Oberhand über das Industriekapital gewinnt und hält die Kernparameter (Wechselkurs, Zinsen, Preisniveau) stabil. Er limitiert den Zugang ausländischer Wettbewerber bei gleichzeitiger Exportförderung. Ebenso unterstützt er gezielt bestimmte Industrien, befördert den Technologieimport durch ausländische multinationale Konzerne und etabliert darauf aufbauende nationale Technologiesysteme (*Wade* 1990, S. 28, vgl. auch *Woo-Cumings* 1999).

Der indische Kapitalismus der Nachkriegszeit entspricht diesem Idealtyp nur teilweise. Wie bereits erwähnt, waren die staatlichen Präferenzen in der Ära Nehru unmissverständlich auf Wachstum und Entwicklung ausgerichtet, folgten allerdings einer Strategie der Importsubstitution (*Frieden* 2006, S. 312). Das Ziel dieser Strategie ist der Aufbau einer heimischen Industriebasis, mit deren Hilfe Entwicklungsländer wie Indien aus ihrer Position als Nettoimporteure gelangen können. Dies bedingt, dass die (bisher im Stadium der „infant industries“ befindlichen) produktiven Kapazitäten zuerst im Land entfaltet werden. Indem der Staat große Teile der Industrie selbst besitzt, kann er sie vor ausländischer Konkurrenz schützen. Im Gegensatz zu anderen Entwicklungs- und Schwellenländern, die in den 1960er und 1970er Jahren auf eine exportgesteuerte Wirtschaftspolitik umschwenkten, blieb die indische Wirtschaft allerdings weiterhin binnenorientiert. In In-

dien wurde zwischen 1951 und 1966 die Hälfte aller Investitionen vom Staat getätigt, insbesondere im Bereich der Schwerindustrie und weniger im Bereich der (potentiell wettbewerbsfähigen) Textilindustrie (ibid., S. 314). Der Staat initiierte in Indien keine wirtschaftliche Dynamik, sondern federte im Gegenteil die negativen Konsequenzen ökonomischer Stagnation ab. Dieses Muster war bis in die frühen 1990er erkennbar: bis 1991 war ein Drittel des zentralstaatlichen Haushaltsdefizits auf die Übernahme unprofitabler Unternehmen zurückzuführen (Herring 1999, S. 320).

Ebenso waren enge Kontakte zwischen Staat und Privatwirtschaft im Indien dieser Zeit zwar vielfältig gegeben, jedoch waren diese weder formal institutionalisiert noch auf gegenseitige Konsultation ausgerichtet. Die indische Unternehmerschaft widersetzte sich der Etablierung einer staatlich gelenkten Planwirtschaft, was eine Schwächung der wirtschaftslenkenden Kompetenz des nachkolonialen Staates gleichkam (Chibber 2003, S. 173-75). Statt staatskorporatistischen Institutionen, in denen verbindliche Absprachen zwischen Staat und Wirtschaft gemacht werden konnten, herrschten individuelle Patronage-Beziehungen vor (Herring 1999, S. 320, Kohli 2004, S. 245). Alle großen *Business Houses* unterhielten (und unterhalten) „Botschaften“ in Delhi, um die essentiellen kurzen Wege (z.B. für die Vergaben von Produktionslizenzen) aufrechtzuerhalten (Evans 1995, S. 68). Die Dominanz von Patronage hatte vornehmlich zwei Gründe: Die Wirtschaftspolitik im unabhängigen Indien war von Anfang an „high politics“. Insbesondere der Indische Nationalkongress (INC) war in der Lage, für das Thema Entwicklung und ökonomische Gerechtigkeit breite Zustimmung zu mobilisieren. Der Staat konnte so nur schwer Partei für eine bestimmte Klassenfraktion ergreifen. Zum anderen war die industrielle Kapitalistenklasse nicht in der Lage, effiziente Dachorganisationen zu schaffen. Während die Tatas ein „Forum of Free Enterprise“ initiierten, unterstützten die Birlas die kooperationsbereite „Federation of Indian Chambers of Commerce and Industry“ (Herring 1999, S. 323). So fehlte dem Staat eine zentrale Stelle, mit der – zumindest informell – Absprachen getroffen werden konnten.

Ähnlich wie das Ministerium für Internationalen Handel und Industrie (MITI), welches eine Hauptrolle in der Entwicklung Japans innehatte, so existiert auch in Indien eine große, unabhängige Bürokratie, welche verbindliche Richtlinien festlegt – allen voran die Planungskommission. Sie legt in Fünf-Jahres-Plänen fest, wie die Investitionen in Infrastruktur und Schwerindustrie gesteuert werden sollen. Dies geschah bis in die 1980er hinein jedoch weitestgehend von oben herab, ohne nennenswerte Konsultationen mit der Privatwirtschaft, der die indische politische Klasse ohnehin mit relativer Skepsis gegenüberstand. Die Vorgaben der Planungskommission (und die Interessen einer großen Anzahl weiterer Regierungsstellen) bestimmten die Praxis der Lizenzvergabe für die Produktion von Gütern aller Art. Die Dominanz der großen *Business Houses* in der indischen Wirtschaft führte jedoch dazu, dass diese systematisch Lizenzen „horten“ konnten, ohne diese unmittelbar durch entsprechende Investitionen nutzen zu müssen, wodurch die Konzentration der indischen Wirtschaft noch zunahm. Zur Mitte der 1960er Jahre waren über 40% aller neu ausgegebenen Produktionslizenzen in den Händen der 20 größten *Business Houses* (Chibber 2003, S. 191).

Im Sinne eines Entwicklungsstaates sorgte die indische Regierung zweifellos für einen Schutz der heimischen Industrie vor ausländischer Konkurrenz. Ausländischen Konzernen wurde es strikt verboten, in den heimischen Großindustrien tätig zu sein (Frieden 2006, S. 349). Nach dem Devisenkontrollgesetz von 1973 durften Ausländer höchstens 40% eines indischen Unternehmens besitzen (Rothermund 2008, S. 101). Bis 1980 war

der Anteil ausländischer Investitionen in Indien verschwindend gering (*Herring* 1999, S. 318), ebenso erschwerten hohe Zölle den Export nach Indien. Dieser Schutz der heimischen Industrie ging jedoch nicht mit einer Förderung der Exporttätigkeit einher. Stattdessen produzierten indische Konzerne hauptsächlich für den heimischen Markt, auf dem die qualitativ minderwertigen Produkte zu überhöhten Monopolpreisen abgesetzt werden konnten (vgl. *Herring* 1999, S. 319).

Auch in anderen Bereichen wich das Indien der ersten Unabhängigkeitsdekaden vom Idealtyp des Entwicklungsstaates ab. Vor allem genoss die Privatwirtschaft nicht die Unterstützung durch den Staat, wie sie sie z.B. in Japan oder Korea erfuhr. Entwicklungsstrategien wurden völlig unabhängig von den Präferenzen der heimischen Unternehmen entwickelt. Der Staat sorgte zwar für einen stabilen institutionellen Kontext, doch stellte dieser nicht die Art von Anreizen bereit, welche die Unternehmen in den erfolgreichen Entwicklungsstaaten zu produktiven Investitionen antrieben. Zudem verschoben sich bereits zu Beginn der ersten Amtszeit Indira Gandhis Mitte der 1960er Jahre die staatlichen Präferenzen von der Förderung der einheimischen Industrie hin zu einer wohlfahrtsorientierten Politik. Die Abschottung der indischen Wirtschaft tat ihr übriges: fehlende Ersparnisse konnten nicht durch ausländische Investitionen oder Kredite aufgefangen werden, zudem waren die Exporterlöse verhältnismäßig gering. Auch wenn es sicher nicht haltbar wäre, diese Abweichungen vom Modell des Entwicklungsstaats als alleinige Ursache der wirtschaftlichen Stagnation Indiens in den Dekaden nach der Unabhängigkeit hervorzuheben, haben sie jedoch zweifellos dazu beigetragen, dass die Wachstumsraten des Brutto sozialprodukts insgesamt deutlich geringer ausgefallen sind als etwa jene Südkoreas (vgl. zu den anderen Ausgangsbedingungen und Strategien der ostasiatischen Entwicklungsstaaten auch den Beitrag von *ten Brink/Nölke* in diesem Themenschwerpunkt). Viel wichtiger als die (mangelnde) Effizienz des indischen Entwicklungsstaates ist jedoch, dass es gerade die Institutionen des „failed developmental state“ früherer Jahre – also die Kombination eines „schwachen“ Staats mit einer „schwach organisierten“ Wirtschaft – sind, aus denen der zeitgenössische indische Staatskapitalismus hervorgeht. Wir sehen die Transformationsphase der 1980er und 1990er daher auch nicht als Indiens „Normalisierung“ nach vier Jahrzehnten des postkolonialen bürokratischen Dirigismus, sondern betonen eine Reihe von Kontinuitäten zwischen Prä- und Posttransformationsphase.

3. Jenseits des Entwicklungsstaats: Historisches Erbe und die Transformationsphase der 1980er und 1990er Jahre

In der konventionellen wirtschaftswissenschaftlichen Literatur gilt das Jahr 1991 häufig als die Wendemarke in der indischen politischen Ökonomie. Im Zuge des Golfkrieges zogen viele indische Gastarbeiter aus dem Nahen Osten ihre Ersparnisse aus Indien ab, was zu erheblichem Druck auf die Rupie und daraufhin zur weitgehenden Abschaffung der Pflicht, für jede Investition entsprechende Lizenzen und Befugnisse bei staatlichen Stellen einzuholen, führte. Gleichzeitig erhielt Indien ein umfangreiches Rettungspaket des IWF. Wie zu der Zeit üblich, waren die Gelder des IWF an umfangreiche Liberalisierungsmaßnahmen gekoppelt. Die gängige Interpretation des vor allem in der vergangenen Dekade deutlich gestiegenen Wirtschaftswachstums Indiens orientiert sich am Credo des Marktliberalismus: erst durch die Befreiung von staatlichen Beschränkungen konnte die indische Wirtschaft zu der Kraft aufsteigen, die sie heute ist (*Wade* 1990, S. 22). Wie *Kohli* jedoch

zeigt, begann der Aufschwung bereits in den 1980er Jahren, ist also nicht auf die Liberalisierungspolitik zurückzuführen (Kohli 2007). Die vom IWF angestoßenen Reformen hatten auf das Wachstum der indischen Industrie keinen Einfluss (*ibid.*, S. 103). Abgesehen von einigen wenigen Maßnahmen, wie der Privatisierung staatseigener Betriebe und eben der Abschaffung der Lizenzierungspflicht, hat sich die Stellung des Staates in der Wirtschaft nur wenig geändert. Die Abkommen mit dem IWF Anfang der 1980er und 1990er Jahren wurden zudem nach kurzer Zeit seitens des indischen Staates wieder suspendiert, um an der grundlegenden Struktur des indischen Staatskapitalismus (z.B. Haushaltsverschuldung) festhalten zu können (Kohli 2007, S. 99 u. 107).

Hier werden zwei Defizite der traditionellen Diskussion zum Entwicklungsstaat erkennbar. Zum einen wird der Entwicklungsstaat auf eine mehr oder weniger erfolgreiche Wirtschaftspolitik reduziert. Wirtschaftliche Entwicklung erscheint dadurch hauptsächlich als Resultat von gutem Regierungshandeln einer kompetenten Staatsbürokratie. Zum anderen steht in den meisten Ansätzen zum Entwicklungsstaat ein relativ autonomer Staat der Wirtschaft gegenüber, was zu Reifizierung von Dichotomisierungen einlädt: weniger Staat = mehr freie Wirtschaftstätigkeit. Indien ist demnach „gescheitert“, weil „ein erfolgreicher Entwicklungsstaat weiß, wann er aufhören muss“ (Herring 1999, S. 330). Peter Evans weist aber bereits darauf hin, dass diese Dichotomie müßig ist: „state involvement is a given“ (1995, S. 10). Die Frage ist jedoch nicht, „wie viel“, sondern „welcher Art“. Ähnlich argumentiert auch Atul Kohli (2004), der auf die Entstehungsbedingungen des indischen Staates hinweist, um deutlich zu machen, dass die staatlichen Entwicklungsstrategien unmittelbar mit dem kolonialen Erbe Indiens zusammenhängen.

Am Fall Indiens und dessen nachkolonialer Geschichte wird besonders deutlich, dass der Staat nicht zuletzt ein politisch umkämpftes Gebilde ist. Diese Politisierung des Staates – insbesondere im Vergleich mit der technokratischen Steuerung der japanischen und koreanischen Entwicklungsstaaten – hat erhebliche Auswirkungen auf die Rolle des Staates in der indischen Entwicklung und dem heutigen indischen Kapitalismus. Der Staat besteht nicht nur aus einer weberschen Bürokratie, sondern ist Kulminationspunkt von politischen Strategien und Visionen. Ansprüche an den Staat beschränken sich nicht auf die effiziente Verwaltung der Wirtschaft, sondern umfassen auch Forderungen nach der (symbolischen) Repräsentation von gesellschaftlichen Gruppen und nationaler Unabhängigkeit. In Indien herrschte nach 1947 die spezifische Situation, dass durch das koloniale Erbe bereits ein modernes Staatsgerüst vorhanden war, jedoch nicht auf nationaler Ebene. Insofern mussten dort zentrale Staatseinheiten von Grund auf geschaffen werden, die die fragmentierten Verwaltungseinheiten der britischen „indirect rule“ vereinen konnten (Herring 1999, S. 312). Vor allem aber musste der Aufbau eines indischen Zentralstaates mit der postkolonialen nationalistischen Bewegung vereint werden. Diese, repräsentiert durch den INC, stellte nach der Unabhängigkeit die maßgebliche politische Kraft dar. Der INC war in der Lage, die nationalistische Bewegung effektiv zu kanalisieren. Neben einer nationalen Bewusstwerdung und dem Bekenntnis zur Demokratie stellte ein breiter Konsens über eine entwicklungsstrategische Ideologie einen zentralen Pfeiler der Bewegung dar (Kohli 2004, S. 241). Das heißt, die konkrete Ausgestaltung der unabhängigen indischen politischen Ökonomie folgte nicht nur ökonomischen Wachstumsambitionen, sondern dem politischen Motiv der Unabhängigkeit. Dazu gehörten v.a. das Motiv der „Self-Reliance“, die Abschottung gegenüber der ausländischen Wirtschaft sowie die Errichtung einer Planwirtschaft (als Gegensatz zum britischen Laissez-faire):

“openness during the colonial era had been interpreted by nationalists not only as killing nascent industries, but also as inhibiting the emergence of indigenous industrial capitalism. Indian businessmen and industrialists, who stood to benefit from a relatively closed economy in which competition would be limited, expressed these preferences openly. Protectionism, as well as an emphasis on heavy industry, was thus seen as serving the interests of nation building.” (Kohli 2004, S. 264).

Indien konnte also nicht einen Entwicklungsstaat vom Reißbrett entwerfen und errichten, da der Staatsbildungsprozess im Spannungsfeld zwischen kolonialem Erbe und politischer Dynamik stattfand. Der Staat, den die britische Kolonialregierung dem unabhängigen Indien überließ, war durch die ökonomischen und politischen Präferenzen der Kolonialmacht bestimmt. Allen voran repräsentierte der koloniale indische Staat die liberale Idee des Minimalstaats und nicht die eines aktiven, intervenierenden Staates. Zudem ging die britische Kolonialverwaltung zahlreiche Regierungallianzen mit traditionellen indischen Eliten ein, was die Reichweite des Staates „nach unten“ beschränkte. Und da indische Nationalisten verschiedene soziale Klassen politisch mobilisierten, war der limitierte Kolonialstaat auf einen reaktiven Modus begrenzt (Kohli 2004, S. 228). Der indische „weiche“ Staat (Herring 1999) war also einer Reihe von zentrifugalen Kräften ausgesetzt, die seine Handlungskapazität bisweilen schwächten: die vererbten Patronage-Netzwerke auf lokaler und regionaler Ebene, inklusive der *Business Houses*, deren Aufstieg nicht zuletzt auf die militärischen Bedürfnisse Großbritanniens (insbesondere der Eisen- und Textilproduktion) zurückzuführen war; das schwierige Unterfangen, nationale Einheit über ein großes, föderal geprägtes Staatsgebiet hinweg zu organisieren sowie die kräftezehrende Inklusion verschiedenster sozialer und religiöser Klassen in das nationalistische Projekt. Folgerichtig sprechen Rudolph und Rudolph (1987) vom „weak-strong state“: zwar war der indische Staat in der Lage, per Zwang unternehmerische Tätigkeit zu unterbinden, Streiks aufzulösen und eine militärische Auseinandersetzung mit Pakistan aufrecht zu erhalten; er schaffte es jedoch nicht, die Wirtschaft grundlegend zu restrukturieren – beispielsweise durch eine Landreform oder der Festlegung von Mindestlöhnen. Angesichts dieser schwachen Kapazität des indischen Staates, die mittelbar und unmittelbar aus der kolonialen Prägung britischer Natur hervorgeht, ist nachvollziehbar, wieso der Griff des indischen Entwicklungsstaates nicht so fest wie in Japan oder Korea war.

Die Transformation zu einem neuen Modell der politischen Ökonomie begann in den 1980er Jahren. Der Staat entledigte sich des Projekts umfassender makroökonomischer Entwicklung und konzentrierte sich ausschließlich auf (kurzfristiges) wirtschaftliches Wachstum. Dadurch bekannte sich der indische Staat klar zur dominanten Kapitalistenklasse und verabschiedete sich vom klassenübergreifenden Konsens, der im nationalistischen Projekt verankert war.² Diese „pro-business drift“ (Kohli) seitens des Staates stellt einen Bruch mit dem früheren, tendenziell unternehmensfeindlichen Entwicklungsmodell dar. Es dauerte allerdings knapp zwanzig Jahre, bis die Symptome dieses graduellen, inkrementalistischen Umschwungs sichtbar wurden. In den 1990ern war die indische Ökonomie noch relativ statisch organisiert, mit hohen Zöllen, hohen öffentlichen Investitionsausgaben, niedrigen Kapitalimporten und einer vergleichsweise hohen Abschottung gegenüber der Weltwirtschaft (Kohli 2004, S. 280-81). Worin bestand nun der „pro-business drift“? Zum einen wurden in den frühen 1980er Jahren neue Komitees gegründet, die von namhaften, unternehmensfreundlichen Bürokraten besetzt wurden (Kohli 2007, S. 96). Diese sollten den Kurs zu mehr privater Unternehmenstätigkeit planen und initiieren. Zum anderen organisierte sich das indische Kapital neu. Es teilte sich in zwei Fraktionen: Die alten *Business Houses*, die in den etablierten Unternehmensverbänden organisiert wa-

ren und die „neuen“ Großkapitalisten, die einer Öffnung Indiens tendenziell wohlwollend gegenüberstanden. Beispielhaft für letztere ist der Mischkonzern *Reliance*, der inzwischen zum größten Unternehmen Indiens aufgestiegen ist. Im Zuge dieser Entwicklung stieg die 1992 (neu-) gegründete „Confederation of Indian Industry“ (CII) zum mächtigsten Unternehmensverband Indiens auf (*Sinha* 2005, *Kohli* 2007, S. 106).³

Ironischerweise sorgte die gesteigerte Macht der Unternehmen aber dafür, dass sich möglichst wenig änderte. Die Reformen der 1980er und 1990er Jahre waren nicht marktfreundlich, wie „Liberalisierung“ häufig verstanden wird, sondern dezidiert unternehmensfreundlich. Politik und Unternehmen waren sich einig, dass der Staat die Privatwirtschaft fördern sollte: sie forderten mehr öffentliche Ausgaben, eine stärkere Kontrolle der Arbeiterschaft sowie eine stärkere Unterstützung des Kapitals (*Kohli* 2007, S. 96-7). Zudem sollten durch die Protektion des Staates gezielt einheimische (große) Unternehmen gefördert werden, was auf eine Fortführung der weltwirtschaftlichen Abschottung Indiens hinauslief. Die indische Regierung unter Indira Gandhi löste 1983 das Abkommen mit dem IWF auf, bevor es die volle Kreditsumme beanspruchte, um im Interesse des heimischen Kapitals die Importrestriktionen wieder aufnehmen zu können (*Kohli* 2007, S. 99). Im Jahre 1990 betrug die durchschnittliche Zollhöhe noch immer über 100% (*Kohli* 2004, S. 282). Die CII, obwohl generelle Befürworterin einer Öffnung Indiens für ausländisches Kapital, bezog vor den Wahlen 1996 explizit gegen ausländische Investoren Stellung (*Frankel* 2005, S. 594). Diese, so die CII, würden nichts zur technologischen Entwicklung der indischen Industrie beitragen, zudem würden sie zwar anfangs akzeptieren, nur 40-50% der Anteile an indischen Unternehmen zu halten, seien aber stets auf eine Mehrheitskontrolle aus.

Die 1990er Jahre brachten also keine Liberalisierung, sondern einen Umschwung zu merkantilistischen Prinzipien. Damit verbunden ist ein *stärkeres* Engagement des Staates, welcher mit ausgewählten Großkonzernen eine Wachstumsallianz bildet. Dieser Staat ist jedoch kein Entwicklungsstaat, der die gesamtwirtschaftliche Entwicklung im Blick hat und sich auf Anreize beschränkt. Er ist vielmehr als „growth state“ (*Herring* 1999, S. 308) zu charakterisieren, der andere wirtschaftspolitische Ziele dem Wachstum unterordnet und dafür zu hohen Interventionen (auch auf internationaler Ebene) bereit ist.

4. Das heutige Indien als Beispiel einer staatlich durchdrungenen Marktökonomie⁴

In Indien hat sich in den vergangenen Dekaden somit ein Entwicklungsmodell durchgesetzt, das wir als „staatlich durchdrungene Marktökonomie“ bezeichnen und das einige Parallelen zur brasilianischen und chinesischen politischen Ökonomie aufweist (vgl. *Nölke* 2012, *May/Nölke/ten Brink* 2013 sowie den Beitrag von *ten Brink* in diesem Heft). Im Vordergrund steht bei diesem Modell ein enges Geflecht zwischen staatlichen Instanzen und großen (nationalen) Unternehmen als zentralem Koordinationsmechanismus. „Entwicklungsmodell“ bedeutet dabei allerdings nicht, dass diese Form des Staatskapitalismus notwendigerweise gesamtgesellschaftlich effizient ist, im Gegenteil: wir weisen abschließend auf eine Reihe von Nachteilen hin. „Entwicklungsmodell“ bedeutetet auch nicht, dass sich der indische Staatskapitalismus funktionalistisch herausgebildet hat. Wie bereits oben ausgeführt, ist diese spezifische Form des Staatskapitalismus das Ergebnis von Machtkämpfen, dominiert von staatlichen Stellen und nationalem Kapital – und auch das

Ergebnis von Form und Timing seiner Integration in die globale Ökonomie (*Mazumdar* 2010, S. 35, *Nölke* 2012).

Eine staatlich durchdrungene Marktökonomie befördert eine einseitige, selektive Öffnung der Wirtschaft. Ausländische Direktinvestitionen (und einzelne Privatisierungen) sind in diesem Modell als Modernisierungsfaktor willkommen, insofern sie nicht die prinzipielle Vormachtstellung von mächtigen Fraktionen des nationalen Kapitals und der mit ihm verbundenen staatlichen Stellen unterminieren, sondern selektiv die nationale Ökonomie modernisieren. Im Gegensatz zu schwächeren Ökonomien der Semi-Peripherie bzw. der Peripherie sind große Schwellenländer wie Indien nicht zu einem „Ausverkauf“ an ausländische Unternehmen gezwungen, sondern können sich über lange Zeiträume auf ihre Binnenmärkte stützen, was in Indien noch etwas erfolgreicher realisiert wurde als beispielsweise in Brasilien (*Pedersen* 2008, S. 158). Eine wichtige Voraussetzung für die Realisierbarkeit dieser spezifischen Öffnungsstrategie ist die Verfügbarkeit eines Angebots an ausländischen Direktinvestitionen, die nicht nur an der Erschließung von Rohstoffen interessiert, sondern durch die Erschließung von Binnenmärkten sowie billiger Arbeitskräfte motiviert sind – eine Bedingung, die in den vergangenen drei Dekaden zunehmend gegeben ist. Die Erschließung von Binnenmärkten erfordert – in Kontrast etwa zur Rohstofferschließung – eine enge Kooperation mit nationalem Kapital und trägt dabei zu dessen Modernisierung bei (*Abu-El-Haj* 2007, S. 96). Gleichzeitig ist das nationale Kapital auch auf die Modernisierungswirkung ausländischer Direktinvestitionen angewiesen, um jene Basisleistungen effektiv bereit zu stellen, denen es für seine Expansion bedarf und stimmt hier selektiven Privatisierungen zugunsten ausländischer Konzerne zu. In Indien fand dies – wenn auch in überschaubarem Maße – ab Mitte der 1990er Jahre statt.

Ausgehend von diesem Grundmodell eines staatlich durchdrungenen Kapitalismus werden wir nachfolgend eine vereinfachte Skizze der indischen politischen Ökonomie von heute entfalten. Methodisch lehnen wir uns dabei an die bewährte Heuristik der vergleichenden Kapitalismusforschung an, also der Differenzierung von fünf institutionellen Sphären (Corporate Governance, Unternehmensfinanzierung, Arbeitsbeziehungen, Ausbildung und Training, Innovationstransfer) sowie der Identifikation von institutionellen Komplementaritäten zwischen diesen Sphären, die zu spezifischen komparativen Vorteilen führen (*Hall/Soskice* 2001, *Jackson/Deeg* 2006, *May/Nölke/ten Brink* 2013; vgl. auch den Beitrag von *Nölke* in diesem Band). Der Fokus unserer Darstellung liegt auf den urbanen Zentren der Ökonomie (etwa um Mumbai, Hyderabad, Neu-Delhi, Kalkutta, Bangalore oder Chennai), da man das ländliche Indien kaum demselben analytischen Instrumentarium unterwerfen kann wie dessen urbanisierten Enklaven. Der Versuch, ganz Indien einem einheitlichen Kapitalismustyp zuzuordnen (vgl. *Mazumdar* 2010), ist daher von vornherein zum Scheitern verurteilt. Insofern heben wir deutlich hervor, dass es nicht „eine“ indische Variante des Kapitalismus gibt, sondern mehrere, die aber untereinander in einer essentiellen Wechselwirkung stehen, insofern die Funktionsweise der urbanen Zentren auf der Zufuhr äußerst preiswerter Arbeitskräfte aus dem ländlichen Raum (und den städtischen Slums) beruht, also auf der großen Ungleichheit der indischen Sozioökonomie (vgl. *Kohli* 2012). Der urbane Teil des indischen Kapitalismus ist jedoch für eine Diskussion des Aufstiegs des Staatskapitalismus im globalen Süden und dessen potentieller Herausforderung der bisher westlich dominierten Institutionen der Weltwirtschaft von weitaus größerer Bedeutung, während in den ländlichen Regionen der Fokus eher auf nachhaltiger Armutsbekämpfung liegt.

Corporate Governance: Größere indische Unternehmen sind typischerweise nicht der Kontrolle durch atomisierte Minderheitenaktionäre oder die organisierten Kräfte der globalen Kapitalmärkte (Investmentfonds, Pensionsfonds, Investmentbanken, Hedgefonds etc.) unterworfen: Die Finanzbranche hält noch nicht einmal 10% der Anteile an indischen börsennotierten Firmen (in Deutschland und den USA beträgt der Anteil über 40%, in Großbritannien gar knapp 70%; vgl. *Sarkar/Sarkar* 2008, S. 75). Stattdessen werden Firmen zumeist von Familien durch entsprechende Kapitalanteile kontrolliert (*Mazumdar* 2010, S. 10). Selbst bei den börsennotierten Unternehmen verbleibt bis heute der größte Anteil der Aktien typischerweise in der Hand der Gründerfamilie bzw. eines anderen dominanten Aktionärs (*Allen et al* 2006, S. 21). Familienbesitz bzw. Familienkontrolle wird bis heute zu den typischen Merkmalen indischer Großunternehmen gezählt (*dies.*, S. 31). Studien zufolge sind 99,9% aller indischen Firmen entweder in Familienbesitz oder familiär kontrolliert (*Dutta* 1997, S. 9). Nationales Kapital kontrolliert die großen indischen Unternehmen, nicht die Anleger an transnationalen Kapitalmärkten und deren Investmentmanager (*Khanna/Palepu* 2005, *Chakrabarti/Meggison/Yadav* 2007). Die großen indischen *Business Houses*, die zum Teil bereits über hundert Jahre bestehen, werden bis heute allesamt von den Gründerfamilien kontrolliert.⁵ Zwei Drittel der Anteile am zentralen Unternehmen der Tata-Gruppe, *Tata Sons*, werden von Stiftungen gehalten, die wiederum von Mitgliedern der Tata-Familie geführt werden (*George et al.* 2011, S. 72). Die Konzentration der indischen Wirtschaft auf wenige große Familienunternehmen änderte sich auch mit der Liberalisierung nach 1991 nicht (*Mazumdar* 2008, S. 25).

Unternehmensfinanzierung: Obwohl Indien heute die größte Anzahl an der Börse gelisteter Unternehmen in der Welt (über 10.000) aufweist, ist der Börsenhandel weiterhin sehr konzentriert, d. h. der Großteil der Aktien in den wichtigsten Märkten wird kaum aktiv gehandelt. (*Allen et al.* 2006, S. 12-14). Die Unternehmensfinanzierung orientiert sich hier häufig an der Entwicklungsphase des jeweiligen Unternehmens, wobei es relativ typisch ist, dass indische Unternehmen in ihrer Entstehungsphase im Wesentlichen durch finanzielle Mittel der Familie sowie von Freunden und Geschäftspartnern unterstützt werden. In späteren Entwicklungsphasen wenden sich viele Unternehmen an entsprechend ausgerichtete Finanzinstitutionen wie z. B. die Small Industries Development Bank (SIDBI), eine hundertprozentige Tochter der staatlichen Reserve Bank of India oder einer anderen staatlichen Förderinstitution (*dies.*, S. 19-20). Nach diesen frühen Entstehungsphasen ist die interne Finanzierung in Form einbehaltener Gewinne die typische Form für die langfristige Finanzierung, während kurzfristig kleinere Kredite durch Geschäftspartner zur Verfügung stehen. Im Vergleich zu anderen aufstrebenden Schwellenländern, wie auch den Ländern der OECD, ist sowohl der Bankensektor als auch der Börsenhandel in Indien sehr klein (*Allen et al.* 2010). Dazu kommt eine Vielzahl von direkten und indirekten staatlichen Finanzierungsmaßnahmen, einschließlich steuerlicher Anreize, finanzieller Garantien und Krediten staatlicher Banken, wobei die Allokation dieser Unterstützungsmaßnahmen häufig in informellen Netzwerken zwischen Unternehmen und staatlichen Stellen entschieden wird (*Goldstein* 2007, S. 98). All diesen Finanzierungsquellen gemeinsam ist jedenfalls, dass sie – abgesehen von nicht unerheblichen Überweisungen von „Überseeindern“ – auf nationalen Ersparnissen beruhen und nur in eher geringem Maße auf die globalen Kapitalmärkte zurückgreifen, zumal der indische Kapitalmarkt nach wie vor streng reguliert wird, was auch dazu beigetragen hat, dass die globale Finanzkrise bei der Finanzierung indischer Unternehmen relativ geringe

Spuren hinterlassen hat (Mohan 2008, Borchert/Mattoo 2009, Schmalz/Ebenau 2011, S. 104-5, Goyal 2012).

Arbeitsbeziehungen: Kostenvorteile aufgrund billiger Arbeitskräfte sind ein sehr wichtiger Wettbewerbsfaktor für die aktuelle Expansion indischer Unternehmen. Auch hier findet eine relativ enge Zusammenarbeit mit staatlichen Stellen statt, die zu einer ausgeprägten Fragmentierung des indischen Arbeitsmarktes führt. Die „pro-Business-Strategie“ der indischen Regierung beinhaltet nicht zuletzt eine erhöhte Repression der Arbeiterschaft (Kohli 2007, S. 98). Auf der einen Seite stehen die wenigen gut geschützten Arbeiter der Kernbelegschaften, die gewerkschaftlich organisiert und durch eine Vielzahl von Rechtsnormen geschützt werden, wobei allerdings Entlohnung und andere Regulierungen individuell bzw. allenfalls auf Unternehmensebene vereinbart werden, nicht jedoch für ganze Branchen oder gar branchenübergreifend. Der Großteil der indischen Arbeitskräfte (ca 80%) befindet sich allerdings im informellen und unorganisierten Sektor, ohne Arbeitsvertrag oder soziale Absicherung (Government of India 2012). Für diese Arbeitskräfte gelten die sehr komplexen und anspruchsvollen indischen Arbeitsnormen nicht. Dementsprechend wird häufig hervorgehoben, dass in Bezug auf das indische Arbeitsrecht ein großer Unterschied besteht zwischen dem, was formell vorgeschrieben ist und dem, was de facto durchgesetzt wird (Sharma 2006), zumal der große unorganisierte Sektor die Organisationsmacht der Arbeitnehmer weiter schwächt. Insbesondere im Dienstleistungssektor, dem Rückgrat der jüngsten Expansion indischer Unternehmen, hat man auf eine stringente Umsetzung der entsprechenden Rechts- und Arbeitsnormen weitgehend verzichtet. Das Problem der niedrigen Löhne auch in den organisierten Bereichen der indischen Wirtschaft wird jedoch durch den informellen Sektor indirekt insofern abgeschwächt, als dieser durch seine überreichliche Bereitstellung von preiswerten Dienstleistungen und Produkten für den täglichen Bedarf dazu führt, dass qualifizierten Arbeitskräften auch mit niedrigen Löhnen ein vergleichsweise auskömmlicher Lebensstandard geboten werden kann (Mayer-Ahuja 2006, Schmalz/Ebenau 2011, S. 100-101).

Ausbildung: Der erfolgreiche Expansionsprozess indischer Unternehmen in den letzten Dekaden beruht zu keinem geringen Ausmaß auf der Unterstützung der entsprechenden Industrien durch die entsprechenden Bildungsausgaben der indischen Regierung. Bereits seit der Unabhängigkeit hat Indien verglichen mit anderen, insbesondere westlichen Staaten die tertiäre Ausbildung deutlich über jene des primären Sektors gestellt (Milelli 2007, S. 6). Diese Ausrichtung hat kaum dazu beigetragen, das hohe Maß sozialer Ungleichheit in Indien zu mildern, sondern es eher noch verstärkt, da die Hochschulausbildung im Wesentlichen zur Reproduktion der Mittel- und Oberklassen beigetragen hat. Die jährliche Graduierung vieler Tausend Ingenieure und anderer Akademiker unterstützt aber durchaus die quantitativen Bedürfnisse der Großunternehmen in Sektoren wie der pharmazeutischen Industrie oder IT-Dienstleistungen, auch wenn viele dieser Absolventen nicht durchgehend die in der indischen Industrie gewünschten Fähigkeiten mitbringen, weswegen Beobachter sogar von einem „drohenden Mangel an geeigneten Fertigkeiten in der gesamten indischen Wirtschaft“ sprechen (Kaushik/Dutta 2012, S. 94). In jüngerer Zeit haben daher einige indischen Unternehmen damit begonnen, ihre eigenen Aus- und Fortbildungsprogramme aufzusetzen, vertiefen damit aber die Segregation im indischen Erziehungssystem noch weiter.

Innovationstransfer: Die großen Business Houses Indiens hatten aufgrund ihrer staatlich geschützten Monopolposition auf dem heimischen Markt kaum Anreize, systematische Innovationsstrategien zu entwickeln. Entsprechend spielt Innovationstransfer erst seit den 1980ern eine signifikante Rolle für indische Unternehmen (Kaushik/Dutta 2012, S. 76-78). Angesichts der vergleichsweise geringen Rolle interner Forschung und Entwicklung werden viele Innovationen aus dem Ausland importiert, insbesondere durch multinationale Unternehmen aus Europa, den USA und Japan (Mazumdar 2010, S. 10). Die Regulierung des Zugangs und der Schließung wirtschaftlicher Sektoren in Indien wird insbesondere durch die Wettbewerbspolitik gesteuert. Idealtypisch geht es darum, zunächst einheimische Firmen zu schützen, damit diese durch Produktion für den Binnenmarkt wachsen und später auch transnational agieren können, um auch durch Übernahme von Unternehmen in der Triade Technologien beschaffen zu können (Mazumdar 2010, Taylor/ Nölke 2010b). Trotz aller Liberalisierungsprogramme blieb die restriktive Außenwirtschaftspolitik im Kern bis heute bestehen. Der heute so erfolgreiche indische IT-Dienstleistungssektor war zunächst gegen ausländische Konkurrenz stark abgeschottet, Zugang wurde nur für relativ hochtechnologische Produkte gewährt, während Märkte für einfachere Güter geschützt blieben (Evans 1995, S. 114). Viele der großen indischen Konglomerate haben sich zunächst durch die Produktion relativ einfacher Güter für den Binnenmarkt etabliert, etwa von Mopeds und Fahrrädern.

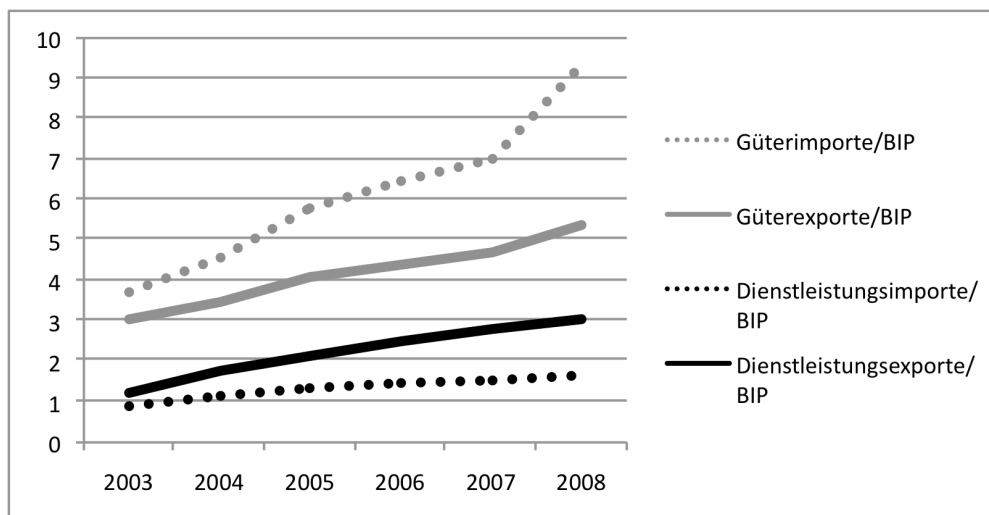
Die Koordination der staatlichen Maßnahmen, die einzelne Sektoren (zu bestimmten Zeitpunkten) abschotten bzw. öffnen, findet in einem engen Netzwerk zwischen der indischen Unternehmenselite und staatlichen Stellen statt. Diese Netzwerke, obschon in der hohen Konzentration der indischen Industrie angelegt, wurden im Zuge des unternehmensfreundlichen Umschwungs zunehmend dichter, insbesondere in der dynamischen Software-Industrie (Pinglé 1999, vgl. auch Evans 1995). Der Liberalisierungsprozess hat demnach keine Änderung des indischen „Crony Capitalism“ hervorgebracht (Mazumdar 2008). Stellen Paternalismus, Patronage, Familienzusammenhalt und Personalismus grundlegende Mechanismen im indischen Management dar (Virmani 2007, S. 28-29), so haben sich auch im Verhältnis zwischen Bürokratie und Unternehmen über Jahrzehnte entsprechende Netzwerke etabliert. Die weiterhin dominante Position der traditionellen Business Houses zeugt von der Effizienz dieser Verbindungen (Mazumdar 2008). In diesen Netzwerken findet sich auch eine Vielzahl von ehemaligen Managern von Staatsunternehmen wieder, die sich (ähnlich wie in China) ihre eigenen Spin off-Firmen geschaffen haben. Zu den für einzelne Unternehmen vorteilhaften staatlichen Maßnahmen gehört auch der eher selektive Schutz intellektueller Eigentumsrechte. So wird argumentiert, dass die erfolgreiche Entwicklung der indischen pharmazeutischen Industrie im Generikabereich nicht zuletzt von der Existenz eines weichen Patentsystems angetrieben wurde, das Prozesse des „Reverse Engineering“ unterstützt hat (Goldstein 2007, S. 95).

Komparative Vorteile: Die oben dargestellten Institutionen greifen vielfältig ineinander und befördern die Entwicklung der indischen Wirtschaft in bestimmten Bereichen (und behindern sie in anderen, vgl. 5.). So stützen die konzentrierte Eigentümerstruktur und die wenig auf die globalen Kapitalmärkte angewiesene Unternehmensfinanzierung die Fähigkeit indischer Business Houses, relativ langfristige Strategien zu verfolgen. Die selektive Anwendung von Arbeitsnormen und die Bereitstellung einer großen Zahl von Hochschulabsolventen ermöglichen – zusammen mit der Bereitstellung preiswerter Dienstleistungen und Güter durch den informellen Sektor – Kostenvorteile. Ein relativ weiches Patentsys-

tem, verknüpft mit der gezielten Öffnung und Schließung indischer Märkte für ausländische Unternehmen, erleichtert den Zugang zu Innovationen, begrenzt aber gleichzeitig die Verdrängung indischer Unternehmen durch ausländische Konkurrenten.

Die von diesen Komplementaritäten beförderten komparativen Vorteile indischer Unternehmen auf den Weltmärkten liegen in bestimmten Bereichen relativ arbeitsintensiver Dienstleistungen, insbesondere im Bereich der Telekommunikation, sowie – in geringerem Maße – bei industriellen Produktionsprozessen auf einem mittleren Technologieniveau, insbesondere im Bereich der Pharmaindustrie und der Automobilindustrie bzw. der Autozubehörindustrie (Das 2007, S. 140, Taylor/Nölke 2010a, 2010b). Indien unterscheidet sich hier von vielen anderen Ländern des globalen Südens, indem es nicht in erster Linie auf den Export von Rohstoffen fixiert ist, sondern relativ erfolgreiche Versuche aufweist, in einigen Sektoren die höherwertigen Aktivitäten der Wertschöpfungskette zu erfassen und in Bezug auf nicht zu anspruchsvolle und transnational nutzbare Dienstleistungen (z.B. Informationstechnologie und „Business Process Outsourcing“) sogar führend zu werden, flankiert durch einen relativ großen internen Markt, der zum Großteil durch nationale Unternehmen versorgt wird. Die indische Exportindustrie bleibt dagegen gegenüber dem Dienstleistungssektor bisher eher marginal (Mazumdar 2010, S. 15, Crabtree 2012b). Abb. 1 zeigt nicht nur, dass Indien noch stets mehr Güter ein- als ausführt, sondern auch, dass der Gesamtanteil der Exporte am BIP gerade einmal 8,5% darstellt.

Abbildung 1: Relativer Anteil der Importe und Exporte (Güter und Dienstleistungen) am BIP (in %)



Quelle: Eigene Darstellung nach OECD Country Statistical Profile India (2011)

Insgesamt wird deutlich, wie sehr indische Unternehmen von ihrer engen Zusammenarbeit mit dem Staat profitieren. Die These, dass der indische Staat noch immer als zentraler Akteur bei der Schaffung und Unterstützung des modernen Sektors der indischen Unternehmenslandschaft wirkt, hat daher durchaus ihre Berechtigung (Gupta/Dutta 2005, Gupta 2006). Aufbauend auf der engen Zusammenarbeit mit indischen Unternehmern steuerte der indische Staat die Transformation des indischen Kapitalismus, in dem ein-

heimische Großkonzerne die Fixpunkte darstellen. Besonders pointiert abgebildet wird diese enge Verbindung zwischen Staat und Großkonzernen durch den von der Analystenfirma Ambit Capital zusammengestellten „Politically Connected Companies Index“, der 75 indische Unternehmen umfasst, die besonders eng mit dem Staat zusammenarbeiten und – bis vor kurzem (vgl. unten) – an der indischen Börse deutlich überproportional abschneiden (*Crabtree* 2012). Angesichts dieser engen Verbindung indischer Unternehmen und Staat ist es kaum mehr möglich, klar zwischen Staat und Privatsektor zu unterscheiden, so dass Beobachter auch von öffentlich-privaten Hybriden als zentraler Triebkraft der indischen Wirtschaft sprechen (*Gupta/Dutta* 2005, *Mazumdar* 2012). Erleichtert wird diese enge Zusammenarbeit schließlich auch von der nach wie vor relativ geringen Rolle ausländischer Unternehmen (*Pedersen* 2008, S. 5).

5. Die notwendigen Schattenseiten des indischen Entwicklungsmodells

Die enge Zusammenarbeit zwischen dem Staat und indischen Unternehmen hat zweifellos zur wirtschaftlichen Dynamik in den vergangenen beiden Dekaden beigetragen, hat aber auch massive und notwendig damit verbundene Schattenseiten. Diese Schattenseiten waren in der relativen Stagnation während der ersten drei Dekaden nach der Unabhängigkeit bereits zu erkennen. Staatliche Maßnahmen blieben auch in der vergangenen Dekade, in der die indische Wirtschaft sich vergleichsweise dynamisch entwickelte, zentral für die Entwicklung der entsprechenden Unternehmen, wie oben gezeigt. Dabei wurde aber auch deutlich, dass es bei diesen staatlichen Maßnahmen nicht nur um die Abschaffung administrativer und bürokratischer Barrieren geht, sondern dass die erfolgreiche Entwicklung eines dynamischen Unternehmenssektors ein relativ komplexes Set von sich gegenseitig bedingenden institutionellen Querwirkungen erfordert. Das enge Netzwerk zwischen staatlichen Stellen und indischen Unternehmen hat die Koordination dieser Maßnahmen möglich gemacht. Allerdings können Entscheidungsblockaden insbesondere in den beteiligten Stellen von Parlament und Regierung sowohl auf der Ebene des Bundesstaats als auch der Einzelstaaten die entsprechenden Maßnahmen erheblich behindern, was zunehmend zum Problem wird, etwa in Bezug auf die überlastete Infrastruktur. Insbesondere in den letzten Jahren scheint die Fragmentierung zwischen den Staats-Unternehmens-Bündnissen anzusteigen und zu Entscheidungsblockaden und Inkohärenzen zu führen, ähnlich der Situation in Südafrika und tendenziell anders als in Brasilien und insbesondere China, in denen ein höherer Grad an strategischer Planung vorzufinden ist (vgl. *Nölke* 2012, *Nölke/Claar* 2013 sowie den Beitrag von *ten Brink* in diesem Heft). Angesichts der politischen Fragmentierung Indiens besteht zudem die Gefahr, dass politische Konflikte (vornehmlich zwischen dem Nationalkongress und der BJP und den von diesen angeführten Parteienbündnissen) innerhalb der Staats-Unternehmens-Allianzen ausgetragen werden.

Eine zweite, damit eng verbundene Schwachstelle der indischen Variante staatlich durchdrungener Marktökonomien besteht in der Anfälligkeit des Systems für Korruption. Ein Entwicklungsmodell, das auf einer Vielzahl einzelner staatlicher Eingriffe in die Ökonomie – also einer unternehmensfreundlichen, nicht unbedingt einer marktfreundlichen Politik – angewiesen ist, bietet gleichzeitig notwendigerweise eine Vielzahl von Ansatzpunkten für die selektive Bevorzugung einzelner Unternehmen durch staatliche Stel-

len und entsprechende Gegenleistungen. Das Modell einer staatlich durchdrungenen Marktökonomie funktioniert nur dann ohne extremen Missbrauch staatlicher Macht, wenn staatliche Stellen und die mit ihnen potentiell kooperierenden *rent-seekers* in der Ökonomie von einer vergleichsweise autonomen Rolle privaten Kapitals – und zunehmend aufstrebenden Mittelschichten – in Schach gehalten werden, so dass sie sich nicht (wie in patrimonialen Regimen) Staat und Wirtschaft vollkommen zur Beute machen können. Die heftigen Auseinandersetzungen über Korruptionsskandale in den letzten Jahren zeigen zwar, dass diese Gegenmacht zumindest ansatzweise in Indien existiert, jedoch auch, dass es gleichzeitig eine Vielzahl von Anlässen zu ihrer Mobilisierung gibt. Begleitet wird ein hohes Maß an Korruption auch durch zunehmende Rechtsunsicherheit, insbesondere durch „Verschleppung juristischer Prozesse ... die wachsende Zahl kontroverser regulatorischer Entscheidungen und umfangreiche Betrugsfälle“ (FAZ 2012), was langfristige Investitionen hemmt. Ironischerweise scheint womöglich gerade die in den letzten Jahren intensivierte öffentliche Aufmerksamkeit für Korruption, insbesondere bei der Vergabe von Lizenzen für öffentliche Güter wie Telekommunikationslizenzen und Kohlevorkommen, für die Abschwächung der wirtschaftlichen Dynamik in Indien verantwortlich zu sein, da sie die enge Zusammenarbeit zwischen staatlichen Stellen und Großunternehmen behindert, die deswegen ihre Investitionen zurückstellen (Crabtree 2012a).

Noch weitaus gravierender als begrenzte wirtschaftliche Dynamik und Korruption sind allerdings die Auswirkungen dieses Wirtschaftsmodells auf die extreme Armut in der indischen Gesellschaft. Selbst im „reichen“ Bundesstaat Maharashtra (mit der Wirtschaftsmetropole Mumbai) leben 30% der Menschen unterhalb der Armutsgrenze (Kohli 2012, S. 148), vornehmlich im agrarisch geprägten Hinterland. Eine erfolgreiche Entwicklung der urbanen Ballungszentren kann zwar potentiell einen Beitrag zur Armutsbekämpfung leisten, ist aber eher unwahrscheinlich. Aus einer Entwicklungsperspektive sind ohnehin gezielte Maßnahmen zur Entwicklung des ländlichen Indiens ungleich wichtiger als die in diesem Beitrag behandelten Faktoren, da nach wie vor mehr als die Hälfte der indischen Beschäftigung im Landwirtschaftssektor lokalisiert ist. Die größten Teile der indischen Bevölkerung haben von den Boomjahren der Ökonomie überhaupt nicht profitiert und fallen daher auch als Nachfragefaktor aus, zumal Vorzeigesektoren wie die IT-Industrie trotz ihres substantiellen Beitrags zum Bruttoinlandsprodukt eine außerordentlich geringe und auf wenige hochqualifizierte Bevölkerungsgruppen beschränkte Beschäftigungswirkung haben (Schmalz/Ebenau 2011, S. 97). Insbesondere für wenig qualifizierte Arbeitskräfte vom Lande ist in diesen Fabriken kein Platz, im Kontrast zu den Universitätsabsolventen aus den Mittelschichten. Schlimmer noch, die Bereitstellung großer Mengen sehr billiger Arbeitskräfte lässt die extreme Armut großer Teile der indischen Bevölkerung industriellen Unternehmern sogar als nützlich erscheinen, etwa als Konkurrenzvorteil zu China, wo steigende Löhne einen Fokus auf niedrige Arbeitskosten zunehmend erschweren (vgl. auch den Beitrag von *ten Brink* in diesem Band) und zur Relokation von Produktionsprozessen nach Vietnam, Bangladesh und Indien führen können (Crabtree 2012b). Auch wenn in der vergangenen Dekade die Zahl jener Inder, die als Mittelschicht bezeichnet werden kann, deutlich gestiegen ist, bleibt doch extreme wirtschaftliche und politische Ungleichheit ein Kernmerkmal der indischen politischen Ökonomie. Es besteht daher kein Zweifel, dass im Zuge der Transformation zur staatlich durchdrungenen Marktökonomie die früheren Bekenntnisse zur nationalen Entwicklung und Armutsbekämpfung weitgehend über Bord geworfen wurden.

6. Fazit

Wie gezeigt wurde, trifft die Bezeichnung „Liberalisierung“ für die Veränderungen, die in der indischen Wirtschaft stattfanden, kaum zu. Entsprechende Maßnahmen fielen kaum ins Gewicht und wurden tendenziell durch gegenläufige Policies ausgehebelt. Stattdessen herrscht weiterhin eine deutliche Dominanz des Staates in der Wirtschaft, sie hat aber im Vergleich zu früheren Staatskapitalismen eine neue Qualität. Der Staat lenkt die Wirtschaft weder dirigistisch von oben herab, noch beschränkt er sich auf das Setzen von Anreizen und unterstützenden Maßnahmen für die Privatwirtschaft wie im klassischen Entwicklungsstaat. In Indien (sowie den anderen aufstrebenden Schwellenländern Brasilien und China) haben wir es mit einem neuen Typ des Staatskapitalismus zu tun, der als „staatlich durchdrungene Marktwirtschaft“ bezeichnet werden kann. Er beruht auf selektiven Allianzen zwischen Unternehmen und staatlichen Stellen, etwa einem Geflecht aus Anreizen, Bevorteilungen, Subventionen und Steuererleichterungen, mit denen private Unternehmen ihre Kosten senken und – so die Hoffnung – ihre Investitionen erhöhen können. Staatlich durchdrungene Marktökonomien wie jene Indiens zeichnen sich im Vergleich zum klassischen Entwicklungsstaat zudem durch eine selektive Abschottung gegenüber internationalen Güter- und insbesondere Kreditmärkten aus, was sie gegenüber globalen Wirtschaftskrisen weniger empfindlich macht. Die klassischen Entwicklungsstaaten Korea und Japan waren durch ihre (externe) Verschuldung hingegen anfällig für Finanzkrisen: Korea wurde durch die Asienkrise 1997-8 stark in Mitleidenschaft gezogen, Japan befindet sich bereits seit zwei Dekaden in einer Phase der Stagnation. Auf Brasilien, China und auch Indien hingegen hatte die Weltfinanzkrise 2007-8 keine Auswirkungen, die das Wirtschaftsmodell grundlegend in Frage stellen würden. Dies ist möglich, weil sie, dies ist ein weiterer Unterschied zum Entwicklungsstaat, auf große Binnenmärkte zurückgreifen können und Unternehmen entsprechende Absatzstrategien verfolgen. Der deutlichste Unterschied liegt allerdings in der viel engeren Koordination zwischen staatlichen Stellen und einzelnen Unternehmen. Staatliche Instanzen konzentrieren sich nicht mehr auf bestimmte Sektoren, sondern nur noch auf ausgewählte Firmen. Umgekehrt verzichten Unternehmen darauf, als korporativer Akteur dem Staat gegenüberzutreten, sondern vernetzen sich mit Mitgliedern der politischen Elite in Wachstumskoalitionen. Dadurch protegiert der Staat nicht nur „alliierte“ Großunternehmen (und grenzt dadurch einen Großteil der kleinen und mittelständischen Unternehmen aus), er gewährleistet auch, dass Forderungen von Unternehmen über kurze Wege in die politischen Schaltzentralen gelangen.

Dieses System der staatlichen Durchdringung bringt im Fall Indiens allerdings Probleme der Effizienz, der Verlässlichkeit und der Ungleichheit mit sich, die es im Zweifelsfall Unternehmen nahelegen können, aus diesem Arrangement bei Bedarf wieder auszutreten. Noch gravierender ist allerdings die mit diesem Modell einer selektiven Zusammenarbeit zwischen staatlichen Stellen und Unternehmen notwendig verbundene Vernachlässigung der armen Bevölkerungsmehrheit im ländlichen Bereich, die nicht nur nicht an den Wachstumsprozessen im Dienstleistungs- und IT-Bereich teilhat, sondern – über den informellen Sektor – sogar zu den Garanten entsprechender Niedriglohnstrategien gehört. Während Indien viele Merkmale – einschließlich der großen Ungleichheit – mit anderen staatlich durchdrungenen Marktökonomien wie China gemein hat, unterscheidet es sich doch in Bezug auf die Größe der von den entsprechenden Wachstumsimpulsen nicht oder nur negativ betroffenen ländlichen Bevölkerung von diesen Ökonomien ganz erheblich. Von „dem“ in-

dischen staatlich-durchdrungenen Kapitalismus zu sprechen, verbietet sich aus dieser Perspektive. Die staatliche Unterstützung der Wirtschaft beschränkt sich auf Großkonzerne, die in den Metropolen angesiedelt sind. Unsere Analyse des indischen Staatskapitalismus heutiger Prägung befasst sich daher unvermeidlich nur mit den metropolitenen Zentren der indischen Wirtschaft. Die Überwindung der Ungleichheit bedarf jedoch wirksamer Entwicklungs- und Umverteilungspolitik im ländlichen Raum, der traditionell eine hohe Priorität in der indischen Wirtschaftspolitik zukam, jedoch im Zuge der unternehmensfreundlichen Reorientierung zunehmend ins Hintertreffen gelangte.

Anmerkungen

- 1 Für vielfältige Hinweise und Verbesserungsvorschläge sind wir Philip Mader und Tobias ten Brink sehr zu Dank verbunden. Der Artikel beruht auf Arbeiten zum Forschungsprojekt „Eine BICS-Variante des Kapitalismus? Die Herausbildung staatlich-durchdrungener Marktökonomien in großen Schwellenländern“, welches die DFG unter dem GZ NO 855/3-1 fördert.
- 2 Als (unvermeidliche) Konsequenz begannen die benachteiligten Klassen, sich neu zu organisieren, was den Aufstieg der rechtsgerichteten BJP erklärt.
- 3 Dabei steht allerdings nicht die effiziente Organisation von kollektiven Unternehmensinteressen im Vordergrund, wie es von Verbänden zu vermuten wäre. Indische Unternehmensverbände sind derart von wenigen großen Unternehmen dominiert, dass sie als verlängerte Arme dieser Konzerne gesehen werden können. Der *Reliance*-Konzern, der als einziges Schwergewicht der indischen Industrie nicht auf eine dynastische Tradition zurückblickt, allerdings außerordentlich gut mit der politischen Elite vernetzt ist, schuf sich mit der CII quasi eine eigene Verbandsstruktur, die von den familiendominierten Verbänden FICCI oder *Assocham* unabhängig ist.
- 4 Für frühere Versionen des Arguments in diesem Kapitel vgl. *Taylor/Nölke* 2010a, *Nölke* 2012.
- 5 Die bedeutenden Familien unterhielten zudem stets gute persönliche Kontakte zur politischen Herrscherfamilie, dem Nehru-Gandhi-Klan.

Literatur

- Abu-el-Haj, Jamal*, 2007: From Interdependence to Neo-Mercantilism: Brazilian Capitalism in the Age of Globalization, in: *Latin American Perspectives*, 34(5), S. 92-114.
- Allen, Franklin/Chakrabarti, Rajesh/De, Sankar/Qian, Jun/Qian, Meijun*, 2006: Financing Firms in India, Zürich: European Finance Association, 2006 Zurich Meetings.
- dies.*, 2010: Law, Institutions, and Finance in China and India, in: *Eichengreen, Barry/Gupta, Poonam/Kumar, Rajiv* (Hrsg.), *Emerging Giants: China and India in the World Economy*, Oxford: Oxford University Press, S. 125-183.
- Borchert, Ingo/Mattoo, Aaditya*, 2009: The Crisis-resilience of Services Trade. *Policy Research Working Paper* 4917. Washington DC: The World Bank.
- Chakrabarti, Rajesh/Meggison, William/Yadav, Pradeep*, 2007: Corporate Governance in India, *CFR Working Paper* No 08-02, Cologne: University of Cologne.
- Chibber, Vivek*, 2003: *Locked in Place: State-Building and Late Industrialization in India*, Princeton: University Press.
- Coates, David*, 2000: *Models of Capitalism: Growth and Stagnation in the Modern Era*, Malden, Mass.: Polity Press.
- Crabtree, James*, 2012a: Bollygarchs at Bay, *Financial Times*, 6. Juni, S. 7.
- Crabtree, James*, 2012b: India Struggles in Effort to Boost Manufacturing, *Financial Times*, 13. September, S. 7.
- Das, Niladri*, 2007: The Emergence of Indian Multinationals in the New Global Order, in: *International Journal of Indian Culture and Business Management*, 1(1/2), S. 136-150.

- Dutta, Sudipt, 1997: Family Business in India, New Delhi: Response/Sage.
- The Economist*, 2012: Special Report: State Capitalism – The Visible Hand, 21st January.
- Evans, Peter, 1995: Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation, Princeton: Princeton University Press.
- FAZ, 2012: Indien verliert an Anziehungskraft: Deutsche Manager beklagen Korruption, in: Frankfurter Allgemeine Zeitung, Nr. 134, 12. Juni, S. 10.
- Frieden, Jeffry A., 2006: Global Capitalism: Its Fall and Rise in the Twentieth Century, New York/London: Norton.
- George, Rejie/Kabirb, Rezaul/Qian, Jing, 2011: Investment–Cash Flow Sensitivity and Financing Constraints: New Evidence from Indian Business Group Firms, in: Journal of Multinational Financial Management, 21(1), S. 69–88.
- Gerschenkron, Alexander, 1972: Wirtschaftliche Rückständigkeit in historischer Perspektive, in: Braun, Rudolf et al. (Hrsg.), Industrielle Revolution: wirtschaftliche Aspekte, Köln: Kiepenheuer & Witsch, S. 59–78.
- Goldstein, Andrea, 2007: Multinational Companies from Emerging Economies, New York: Palgrave Macmillan.
- Government of India, 2012: Informal Sector and Conditions of Employment in India, NSS Report No. 539, New Delhi: National Sample Survey Office.
- Goyal, Ashima, 2012: The Future of Financial Liberalization in South Asia, in: Asia-Pacific Development Journal, 19, S. 62–96.
- Gupta, Ashwani/Dutta, P.K., 2005: Indian Innovation System. Paper Prepared for the Asia-Pacific Forum on National Systems for High Level Policy Makers.
- Gupta, Ashwani, 2006: Emergence of Indian Multinationals, in: *Technology Exports* 8(3).
- Hall, Peter/Soskice, David, 2001: An Introduction to Varieties of Capitalism, in: dies. (Hrsg.), Varieties of Capitalism: The Institutional Foundations of Comparative Advantage, Oxford: Oxford University Press, S. 1–68.
- Herring, Ronald J., 1999: Embedded Particularism: India's Failed Developmental State, in: Meredith Woo-Cumings (Hrsg.), The Developmental State, Cornell: University Press, S. 306–334.
- Jackson, Gregory/Deeg, Richard, 2006: How Many Varieties of Capitalism? Comparing the Comparative Institutional Analyses of Capitalist Diversity, MPIfG Discussion Paper 06/02, Cologne: Max Planck Institute for the Study of Societies.
- Johnson, Chalmers, 1982: MITI and the Japanese Miracle: The Growth of Industrial Policy 1925–1975, Stanford: University Press.
- Khanna, Tarun/Palepu, Krishna G., 2005: The Evolution of Concentrated Ownership in India: Broad Patterns and a History of the Indian Software Industry, in: Morck, Randall K. (Hrsg.), A History of Corporate Governance Around the World: Family Business Groups to Professional Managers, Chicago: University of Chicago Press.
- Kaushik, Kshama/Dutta, Kaushik, 2012: India Means Business: How the Elephant Earned its Stripes, Oxford: University Press.
- Kohli, Atul, 1999: Where Do High-Growth Political Economies Come From? The Japanese Lineage of Korea's Developmental State, in: Meredith Woo-Cumings (Hrsg.), The Developmental State, Cornell: University Press, S. 93–136.
- Kohli, Atul, 2004: State-Directed Development: Political Power and Industrialization in the Global Periphery, Cambridge: University Press.
- Kohli, Atul, 2007: State, Business, and Economic Growth in India, in: Studies in Comparative International Development, 42 (1–2), S. 87–114.
- Kohli, Atul, 2012: Poverty Amid Plenty in the New India, Cambridge: University Press.
- May, Christian/Nölke, Andreas/ten Brink, Tobias, 2013: Institutionelle Determinanten des Aufstiegs großer Schwellenländer: Eine global-politökonomische Erweiterung der Varieties of Capitalism, in: PVS-Sonderheft 2013 (in Begutachtung).
- Mayer-Ahuja, Nicole, 2006: IT-Arbeitsverhältnisse unter Bedingungen globaler Wirtschaftsintegration. Eindrücke von Veränderungen des indischen Gesellschafts- und Produktionsmodells, in: SOFI-Mitteilungen 34, S. 43–51.

- Mazumdar, Surajit*, 2008: Crony Capitalism and India: Before and After Liberalization, Institute for Studies in Industrial Development Working Paper 2008/04, Delhi: ISID.
- Mazumdar, Surajit*, 2010: Indian Capitalism: A Case That Doesn't Fit?, Paper presented at the Conference on Revival of Political Economy, Coimbra, 21-23 October.
- Mazumdar, Surajit*, 2012: Big Business and Economic Nationalism in India, in: *D'Costa, Anthony P.* (Hrsg.), *Globalization and Economic Nationalism in Asia*, Oxford: University Press, S. 59-83.
- Milelli, Christian*, 2007: Outward Expansion by Indian Firms: the European Route, *EconomiX Working Paper*, 2007-25. Paris: EconomiX.
- Mohan, Rakesh*, 2008: Global Financial Crisis and Key Risks: Impact on India and Asia. Remarks prepared for IMF-FSF High-Level Meeting on the Recent Financial Turmoil and Policy Responses at Washington, DC, October 9. Online verfügbar unter <http://rbidocs.rbi.org.in/rdocs/Speeches/PDFs/87784.pdf>, Stand: 12.06.2012.
- Nölke, Andreas*, 2012: The Rise of the 'B(R)IC Variety of Capitalism' – Towards a New Phase of Organized Capitalism?, in: *Overbeek, Henk/van Apeldoorn, Bastiaan* (Hrsg.), *Neoliberalism in Crisis*, London/New York: Palgrave MacMillan, S. 117-137.
- Nölke, Andreas/Claar, Simone*, 2013: Varieties of Capitalism in Emerging Economies, in: *Vishnu Paddayachee* (Hrsg.), *Capitalism of a Special Type? South African Capitalism Before and After Apartheid*, im Erscheinen.
- Pedersen, Jørgen Dige*, 2008: *Globalization, Development and the State: The Performance of India and Brazil since 1990*, London/New York: Palgrave MacMillan.
- Pinglé, Vibha*, 1999: *Rethinking the Developmental State: India's Industry in Comparative Perspective*, New York: St. Martin's Press.
- van der Pijl, Kees*, 2006: *Global Rivalries: From the Cold War to Iraq*, London: Pluto.
- Rothermund, Dietmar*, 2008: *Indien: Aufstieg einer asiatischen Weltmacht*, München: Beck.
- Rudolph, Lloyd I./Rudolph, Susanne*, 1987: *In Pursuit of Lakshmi: The Political Economy of the Indian State*, Chicago: University of Chicago Press.
- Sarkar, Jayati/Sarkar, Subrata*, 2008: Corporate Ownership and Performance, in: *Basu, Kaushik* (Hrsg.), *The Oxford Companion to Economics in India*, Oxford: University Press, S. 72-76.
- Schmalz, Stefan/Ebenau, Matthias*, 2011: *Auf dem Sprung – Brasilien, Indien und China*, Berlin: Dietz.
- Sharma, Alakh N.*, 2006: Flexibility, Employment and Labour Market Reforms in India, in: *Economic and Political Weekly*, S. 2078-2085.
- Sinha, Aseema*, 2005: Understanding the Rise and Transformation of Business Collective Action in India, in: *Business and Politics*, 7(2), Art. 2.
- Taylor, Heather/Nölke, Andreas*, 2010a: Indian Multinationals and their Institutional Environment: A Varieties of Capitalism Perspective, in: *Egbert, Henrik/Esner, Clemens* (Hrsg.), *Aspects in Varieties of Capitalism: Dynamics, Economic Crisis, New Players*, Saarbrücken: Lambert Academic Publishing, S. 41-64.
- Taylor, Heather/Nölke, Andreas*, 2010b: Global Players From India: A Political Economy Perspective, in: *Sauvant, Karl P./McAllister, Geraldine/Maschek, Wolfgang A.* (Hrsg.), *Foreign Direct Investments From Emerging Markets: The Challenges Ahead*, London/New York: Palgrave MacMillan, S. 145-172.
- Virmani, B.R.*, 2007: *The Challenges of Indian Management*, New Delhi: Response/Sage.
- Wade, Robert*, 1990: *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton: University Press.
- Woo-Cumings, Meredith*, 1999: Chalmers Johnson and the Politics of Nationalism and Development, in: *dies* (Hrsg.): *The Developmental State*, Ithaca: Cornell University Press, S. 1-31.

Anschriften der Autoren:

Dr. des. Christian May, Goethe-Universität Frankfurt am Main, FB 03: Gesellschaftswissenschaften, Institut für Politikwissenschaft, Grüneburgplatz 1, 60323 Frankfurt/Main
E-Mail: may@soz.uni-frankfurt.de

Prof. Dr. Andreas Nölke, Goethe-Universität Frankfurt am Main, FB 03: Gesellschaftswissenschaften, Institut für Politikwissenschaft, Grüneburgplatz 1, 60323 Frankfurt/Main
E-Mail: a.noelke@soz.uni-frankfurt.de