
Auslandsdirektinvestitionen und Wachstum am Beispiel Indiens

Anjan Roy

Der vorliegende Beitrag versucht zunächst, einen kurzen Überblick über die indischen Erfahrungen mit Auslandsdirektinvestitionen (ADI) und deren Auswirkungen auf bestimmte Branchen wie auch auf die indische Industrie im Allgemeinen zu geben. Es folgt eine Untersuchung der Gründe für den stark unterschiedlichen Zustrom von ADI nach Indien und China. Zum Abschluss werden sowohl der ADI-Zustrom nach Indien als auch der Wandel der ADI-Politik als Teil der indischen Wirtschaftspolitik insgesamt aus langfristiger Perspektive untersucht.

Welche Erfahrungen wurden in Indien mit Privatkapital- und ADI-Strömen gemacht? Zur Beantwortung dieser Frage können sowohl einzelne Branchen als auch die Investitionsströme von Land zu Land herangezogen werden. Deswegen geht dieser Beitrag zunächst auf verschiedene Länder und Sektoren und danach auf die Erfahrungen der Industrie in den einzelnen Branchen ein.

1. Ein Fallbeispiel aus der Industrie

Als Fallbeispiel für die Erfahrungen Indiens mit ADI und ihren Auswirkungen kann der Automobilsektor herangezogen werden. Viele Entwicklungen im Kfz-Sektor sind allerjüngsten Datums. Die Branche hat sich im Laufe des letzten Jahrzehnts von Grund auf gewandelt. Bevor umfangreiche Inves-

titionen im Kfz-Sektor zugelassen wurden, gab es in Indien neben zwei oder drei PKW-Herstellern noch einige wenige Firmen, die Nutzfahrzeuge produzierten; das Produktionsvolumen insgesamt war jedoch sehr gering.

Etwa Anfang der 70er Jahre erhielt die japanische Firma Suzuki die Erlaubnis, in Indien zu investieren. Damit setzte der Wandel ein: Von 1960 bis 1980 wuchs der Kfz-Sektor um 3,5 Prozent. Das PKW-Segment wurde von Hindustan Motors (Hersteller des Morris Oxford in den 40er Jahren) und Premier Automobiles (Hersteller der italienischen Fiat-Modelle) abgedeckt. Die führenden Akteure auf dem Markt für Nutzfahrzeuge zum Transport von Lasten und Passagieren waren TELCO (ein Unternehmen der TATA-Gruppe), Mahindra & Mahindra und Ashok Leyland. Zumindest waren diese indischen Firmen auf dem Markt vertreten; die Produktion belief sich insgesamt auf knapp 200.000 Fahrzeuge pro Jahr. Nach der Liberalisierung ließen sich praktisch alle großen multinationalen Autofirmen in Indien nieder. Als Folge ihres Markteintritts stieg das Produktionsvolumen, die Technologieplattform wurde vergrößert, die Fertigungsqualität erreichte internationales Niveau und, was noch wichtiger ist: der Konkurrenzkampf auf dem Binnenmarkt verschärfte sich erheblich.

Indien bediente nicht nur seinen wachsenden Binnenmarkt, es begann auch mit dem Export von Automobilen, wenn auch nur in sehr kleinen Stückzahlen. Honda, Mitsubishi, Ford, General Motors, Hyundai, Suzuki und andere Firmen etablierten sich in Indien, und viele von ihnen sind heute Marktführer in ihrem jeweiligen Segment. Tabelle 1 zeigt die Entwicklung des Produktionsvolumens im Zeitraum von 2000 bis 2005.

Tabelle 1 verdeutlicht den beträchtlichen Anstieg der Kfz-Produktion sowie der Inlandsumsätze und der Exporte. Während 2000–01 noch etwa 4,75 Millionen Fahrzeuge hergestellt wurden, betrug das Produktionsvolumen

Tabelle 1: Produktion, Inlandsumsatz und Export im indischen Kfz-Sektor

	2000–01	2001–02	2002–03	2003–04	2004–05	2005–06*
Kfz-Produktion (Stückzahlen)	4759392	5316302	6279967	7243564	8460648	4569520
Kfz-Inlandsumsatz (Stückzahlen)	4643422	5225788	5941535	6810537	7896475	4149202
Kfz-Ausfuhren (Stückzahlen)	168283	184680	307308	479919	629887	408880

Anmerkungen: *April bis September **Einschließlich Nutzfahrzeuge, PKW, Zwei- und Dreiradfahrzeuge

Quelle: Society of Indian Automobile Manufacturers (SIAM), Neu Delhi

2004–05 etwa 8,5 Millionen Einheiten. Mit der Fertigung insgesamt wuchs auch der Export, obwohl die Stückzahlen noch gering waren. Wie Tabelle 2 zeigt, betrug die durch-

Tabelle 2: Produktionswachstum, Inlandsumsatz und Export im indischen Kfz-Sektor

	Produktion Ø Wachstums- rate (%) 2000–01 – 2004–05	Inlandsabsatz Ø Wachstums- rate (%) 2000–01 – 2004–05	Export Ø Wachstums- rate (%) 2000–01 – 2004–05
Nutzfahr- zeuge	22,3	23,5	21,4
PKW	17,2	11,3	57,4
Zweirad- fahrzeuge	14,8	14,3	34,8
Dreirad- fahrzeuge	16,5	14,1	42,7
Gesamt	15,5	14,2	39,0

Quelle: Berechnungen des Autors nach Angaben der Society of Indian Automobile Manufacturers (SIAM)

schnittliche Wachstumsrate bei den Kfz-Exporten im Zeitraum von 2000 bis 2005 39 Prozent. Für Indien ist das eine bedeutende Entwicklung, denn eine durchschnittliche Wachstumsrate von 39 Prozent im Export spricht für hohe Produktqualität.

Betrachten wir einmal die Stärken der einzelnen Firmen in ihren jeweiligen Nischen. Sie werden besonders deutlich in den Segmenten, in denen diese Firmen marktführend sind (Tabelle 3). Bei der Ausweitung der Marktbasis des indischen Kfz-Sektors übernahmen einzelne Firmen die Führung. So führt zum Beispiel Maruti-Suzuki (ein Joint Venture zwischen der indischen Regierung und Suzuki) im Kleinwagenbereich, Hyundai im Export, Maruti-Suzuki wiederum bei Nutzfahrzeugen und Honda bei Motorrädern. Andererseits müssen aber auch die Leistungen dieser Firmen in den unterschiedlichen Bereichen des Exports näher untersucht werden. Auch darf nicht vergessen werden, dass neben den multinationalen auch indische Unternehmen wie Ashok Leyland, Tata Motors und Bajaj Auto in ihren jeweiligen Segmenten führend sind. Die beherrschende Stellung dieser Firmen in einzelnen Marktnischen zeigt überdies, dass sich in den Jahren nach dem Markteintritt der ausländischen Unternehmen auch indische Firmen verbessern und ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern konnten.

Im Lauf der Zeit zeigten sich Auswirkungen der ADI auch in anderen Sektoren. Tabelle 4 zeigt das ganze Ausmaß des Wandels, der sich nicht nur im Automobilbau selbst, sondern auch in der entsprechenden Zulieferindustrie vollzogen hat. Die Produktion der Zulieferer hat sich verdreifacht, die Exporte haben sich vervierfacht, die Investitionen haben sich verdoppelt und die Exportquote stieg im Zeitraum von 2001–02 bis 2005–06 von etwa 13 auf 16 Prozent. Hier zeigt sich der rasche Wandel, dem diese indische Industriebranche nach der umfassenden Öffnung des Sektors für ADI unterworfen war.

Tabelle 3: Die führenden Unternehmen auf dem indischen Kfz-Markt nach Segmenten und Kategorien

	Firma	Produktionsanteil (Apr.–Sept. 2005/06) (%)	Firma	Exportanteil (Apr.–Sept. 2005/06) (%)
Passagierfahrzeuge				
PKW	Maruti Udyog Ltd	46	Hyundai Motor India Ltd	60
Nutzfahrzeuge	Mahindra and Mahindra	42	Mahindra and Mahindra	71
MZF, Transporter	Maruti Udyog Ltd	100	Maruti Udyog Ltd	100
Mittlere und schwere Nutzfahrzeuge				
Personen-transport	Ashok Leyland	63	Ashok Leyland	49
Güter-transport	Tata Motors	61	Tata Motors	62
Leicht-LKW				
Personen-transport	Tata Motors	52	Tata Motors	76
Güter-transport	Tata Motors	63	Tata Motors	85
Dreiradfahrzeuge				
Personen-transport	Bajaj Auto Ltd	77	Bajaj Auto Ltd	99
Güter-transport	Piaggio Vehicles Pvt td	40	Bajaj Auto Ltd	70

Zweiradfahrzeuge				
Roller / Kleinroller	Honda Motorcycle and Scooters India Pvt Ltd	46	Honda Motorcycle and Scooters India Pvt Ltd	47
Leicht-motorräder	Hero Honda Motors Ltd	50	Bajaj Auto Ltd	37
Mopeds	TVS Motor Company Ltd	75	Majestic Auto	65

Anmerkung: Die hier genannten Firmen waren im Zeitraum von April bis September 2005–06 in der jeweiligen Kategorie führend.

Quelle: Berechnungen des Autors nach Angaben der Society of Indian Automobile Manufacturers (SIAM)

Tabelle 4: Langjährige Leistungskennzahlen der indischen Kfz-Zulieferindustrie

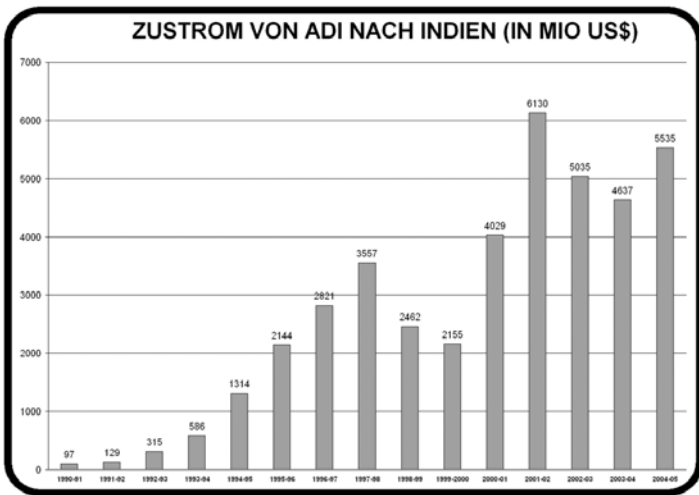
	1997–98	2001–02	2002–03	2003–04	2004–05
Produktion (Mio. \$)	3.008	4.470	5.430	6.730	8.700
Export (Mio. \$)	330	578	760	1.020	1.400
Investitionen (Mio. \$)	1.813	2.300	2.645	3.100	3.950
Exportquote	entf.	13 %	14 %	15 %	16 %

Quelle: Automotive Component Manufacturers' Association (ACMA)

2. Allgemeine Auswirkungen auf die Industrie

Die Erfahrungen nach der Liberalisierung waren nicht unbefriedigend. Wie Abb. 1 zeigt, flossen in den letzten Jahren durchschnittlich etwa 5 Milliarden US\$ ins Land. Daneben veränderte sich die Zusammensetzung der Auslandsdirektinvestitionen (vgl. Tabelle 5).

Abb. 1



Es besteht jedoch Grund zu der Annahme, dass die ADI in den nächsten Jahren weiter anwachsen werden, weil a) das politische Umfeld ADI begünstigt, b) der indische Binnenmarkt sehr groß ist und c) ein großes Maß an qualifizierten Fachkräften vorhanden sind.

Tabelle 5: Rangliste der 5 Sektoren mit dem höchsten kumulativen ADI-Zustrom (August 1991 – Juni 2005)

Sektor	Rang
Elektrogeräte einschließlich Software und Elektronik	1
Verkehr	2
Telekommunikation	3
Dienstleistungen	4
Energie (Kraftwerke und Raffinerien)	5

Quelle: SIA Newsletter, Juli 2005

*Tabelle 6: RBI-Studie der ADI-Unternehmen –
Ergebnisse für 2000–01*

Parameter	Ergebnis (%)
Umsatzwachstum	3,6
Bruttogewinnwachstum	2,3
Gewinnwachstum nach Steuern	15,3
Gewinnspanne	11,6
Kapitalrendite	13,7
Import – Exportverhältnis	83,4
Exportintensität	11,6
Bruttoanlagevermögen / Kapitaleinsatz	40,1

Quelle: Finances of Foreign Direct Investment Companies, 2000–01, Company Finances Division, Department of Statistical Analysis and Computer Services, RBI.

Für die Anleger waren die Leistungen der ADI-Firmen recht befriedigend. Eine von der Reserve Bank of India (RBI) durchgeführte Studie der Finanzlage von 447 ADI-Firmen zeigt, dass sich bei diesen Firmen im Zeitraum 2000–01 die Bruttogewinne sowie die Gewinne vor Steuern um 2,3

bzw. 13,9 Prozent erhöhten. Der Anteil der Stammdividenden stieg von 31,2 Prozent 1999–2000 auf 33,4 Prozent 2000–01. Jedenfalls werfen diese indischen Betriebe offensichtlich Gewinne ab.

Bei einem Vergleich mit bestimmten, in der Literatur zu Auslandsinvestitionen häufig verwendeten Parametern, wie zum Beispiel der Exportleistung, stellt sich heraus, dass ihr Beitrag hier nicht besonders hoch war. Die größten Exporteure sind immer noch in traditionellen Branchen zu finden, wie zum Beispiel der früher von ausländischen Firmen beherrschte Anbau von Tee, die von ADI nahezu unbeeinflusste Schmuckindustrie und der Export von Ressourcen und Rohstoffen. 2000–01 lag die Exportintensität mit 15,1 Prozent im Teeanbau am höchsten, gefolgt von Computern und verwandten Bereichen mit 13,8 Prozent. In anderen, neuen Bereichen wiederum lagen die Einfuhren höher als die Ausfuhren. Dazu gehört die Erzeugung von Chemikalien und Chemieprodukten, Maschinen, Werkzeugmaschinen, Elektrogeräten, Kraftfahrzeugen und anderen verkehrstechnischen Produkten. Wenn man von einer Beziehung zwischen den ADI und dem Handel ausgeht, wie sie die Fachliteratur häufig annimmt, so besteht zumindest eine starke Verbindung zwischen ADI und Einfuhren, und zumindest in Indien liegen bei zahlreichen ADI-Unternehmen die Einfuhren höher.

Andere Studien befassen sich mit den Auswirkungen von ADI auf die Steigerung der Produktivität. Goldar (1995) weist nach, dass der Erwerb von Technologien über Auslandsinvestitionen die Entwicklung des Gesamtfaktors Produktivität nur wenig beeinflusst. Andere Studien wiederum (z. B. Kathuria 2000, 2001) verweisen auf positive *spill-over*-Effekte im Rahmen größerer Veränderungen. Vergleichende Studien japanischer und amerikanischer Firmen (z. B. Banga 2003) zeigen eine gewisse Effizienzsteigerung durch den Erwerb von Technologie bei den amerikani-

schen Firmen, doch erwiesen sich diese Ergebnisse nicht als beständig.

3. Aufschlüsselung nach Ländern

Nach dieser Beschreibung der Auswirkungen von ADI auf bestimmte Industriebranchen sowie der Veränderungen, die durch den Zustrom von Investitionen aus dem Ausland ausgelöst wurden, wenden wir uns nun dem Investitionsverhalten bestimmter Länder zu, und zwar in diesem Fall Deutschlands und Japans.

a) Verbindungen zu Deutschland

Trotz der historischen Verbindungen zwischen deutschen Firmen und Indien ist die deutsche Investitionstätigkeit bislang recht gering. Schon 1867 verlegte Siemens eine Telegrafenerleitung zwischen Kalkutta und London. Seit Mitte der 80er Jahre haben deutsche Unternehmen lediglich knapp 1,5 Milliarden Euro in Indien investiert; Hauptempfänger der Auslandsinvestitionen deutscher Firmen bleiben jedoch nach wie vor die EU und die USA. Bei den Auslandsinvestitionen in Indien liegt Deutschland zurzeit an sechster Stelle hinter Mauritius, den USA, den Niederlanden, Japan und Großbritannien. Bevorzugt wurden von deutschen Anlegern bislang Investitionen in den Bereichen Verkehr, Telekommunikation, Chemie, Maschinenbau und Elektrogeräte.

Seit der Liberalisierung der ADI-Regelungen lassen sich deutsche Unternehmen immer häufiger mit hundertprozentigen Tochtergesellschaften in Indien nieder. 1999 kamen 20 Prozent aller deutschen Investitionen über hundertprozentige Tochterfirmen ins Land. 2003 belief sich dieser Anteil bereits auf 30 Prozent. Fast 80 Prozent aller deutschen Investitionen gingen an das verarbeitende Gewerbe. Zudem sie-

deln deutsche Unternehmen ihre Investitionen weiterhin in und um die größten Städte des Landes an.

Aus weiteren Untersuchungen und Analysen der Leistung deutscher Unternehmen in Indien geht zweierlei hervor: erstens erwirtschaften die meisten Tochtergesellschaften deutscher Unternehmen in Indien mehr als ihre jeweilige Muttergesellschaft im Ausland. Zweitens haben sich viele in ihren jeweiligen Segmenten als Marktführer etabliert.

Die deutsch-indische Handelskammer (DIHK) hat die Leistung von 15 Mitgliedsfirmen in den letzten drei Jahren auf Jahresbasis (Geschäftsjahre) untersucht und dabei auch die Entwicklung der Tochterunternehmen mit derjenigen der jeweiligen Muttergesellschaft verglichen. Die Ergebnisse sind bemerkenswert. Im Allgemeinen lassen die Auslandsniederlassungen in Indien ihre deutschen Muttergesellschaften hinter sich zurück; dies gilt etwa für Siemens (eine Tochter der Siemens AG), MICO (eine Tochter der Robert Bosch GmbH), BASF (eine Tochter der BASF AG), Thomas Cook (eine Tochter der Thomas Cook AG) und andere.

Tabelle 7

Firma		Umsatz- entwicklung (%)	Nettogewinnent- wicklung (%)
Siemens	Indische Tochter	11,22	42,41
	Mutter- gesellschaft	-7,63	8,21
BASF	Indische Tochter	4,87	9,84
	Mutter- gesellschaft	1,32	-39,41
KSB	Indische Tochter	22,06	61,24
	Mutter- gesellschaft	0,51	15

Robert Bosch	Indische Tochter	14,23	69,6
	Mutter-gesellschaft	0,39	17,26
Merck	Indische Tochter	3,71	- 6,6
	Mutter-gesellschaft	-1,85	-42,35
Degussa	Indische Tochter*	-0,59	-16,65
	Mutter-gesellschaft	-1,85	Verluste in 2 der letzten 3 Jahre
Thomas Cook	Indische Tochter	10,85	36,19
	Mutter-gesellschaft	-3,74	Verluste in den letzten zwei Jahren

* Degussa Deutschland wies in 2 der letzten 3 Jahre Verluste aus; die indische Tochtergesellschaft Insilco hingegen machte – wenn auch sinkende – Gewinne.

Quelle: Deutsch-indische Handelskammer, Mumbai

Mit starken deutschen Technologien im Rücken und mit festem Blick auf mehr Wirtschaftlichkeit durch Kosten- und Personalrationalisierung, verbessertes Lieferketten-Management, Produktivitätssteigerungen usw. haben diese Unternehmen bemerkenswerte Erfolgsgeschichten geschrieben.

Wichtig ist dabei, dass diese Unternehmen zumeist schuldenfrei oder nur äußerst gering verschuldet sind. Dieser Sachverhalt spiegelt sich in dem niedrigen Verhältnis zwischen Zinskosten und Bruttoergebnis wider. Wichtig ist weiterhin, dass diese Unternehmen ihr Betriebskapital viel besser verwalten. Im Bereich der Lagerwirtschaft zum Beispiel konnte MICO die durchschnittliche Verweildauer von Rohmaterial im Lager im fraglichen Zeitraum von 89,56 auf 75,67 Tage senken. Bei Goetze sank die Verweil-

dauer von 147,35 auf 131,36 Tage, und bei Merck von 49,16 auf 46,04 Tage. Für andere Bereiche gilt Ähnliches. So werden zum Beispiel Forderungen heute früher beglichen. Bei MICO verkürzte sich die Frist von 50,8 auf 34,8 Tage, bei Siemens von etwa 103 auf 88 Tage, bei Bayer von 30 auf 28 und bei der BASF von 57 auf 29 Tage.

Die bedeutenderen deutsch-indischen Gemeinschaftsunternehmen haben sich ganz offensichtlich sehr gut in den indischen Markt integriert und planen mittlerweile Neuinvestitionen in Indien. Bosch kündigte vor kurzem die Investition von 10 Milliarden Rupien im Zeitraum von vier Jahren an. Etwa 850 Millionen Rupien davon sollen in das Software-Unternehmen Robert Bosch India Ltd. fließen. Siemens kündigte an, eine weitere Milliarde Rupien investieren zu wollen. Adidas Salomon plant aufgrund seiner wachsenden Bedeutung sowohl die Einrichtung einer Bekleidungsfabrik in Indien als auch umfangreiche Investitionen in neue Läden und im Personalbereich. SAP Lab India, ein nicht an der Börse notiertes Unternehmen mit einer der höchsten Wachstumsraten aller Tochtergesellschaften der SAP AG weltweit, kündigte vor kurzem eine Investition von 24 Millionen US\$ und eine Verdoppelung der Belegschaft auf 3.000 an. SAP Ventures (die Risikokapital-Beteiligungsgesellschaft der SAP) plant Investitionen auch in andere Technologieunternehmen in Indien.

Deutsch-indische Unternehmen: Marktführer

Wie bedeutend die Rolle der deutsch-indischen Gemeinschaftsunternehmen in Indien ist, ergibt sich aus der vierten jährlichen Erhebung der deutsch-indischen Handelskammer über die Marktanteile dieser Unternehmen. Die Studie gründet sich auf entsprechende Angaben des Centre for Monitoring the Indian Economy (CMIE) für das Geschäftsjahr 2003–04.

Abgedeckt wurden in der Studie 48 Produktgruppen im

verarbeitenden Gewerbe und 45 deutsch-indische Gemeinschaftsunternehmen (Tabelle 8). Zur Beurteilung der deutschen Präsenz wurde entweder die technisch-finanzielle Beteiligung oder aber lediglich die technische Beteiligung an einer bestimmten Produktgruppe herangezogen. Auch technische Gemeinschaftsunternehmen wurden bewertet, um die Tatsache zu belegen, dass die betreffenden Unternehmen ihre Stellung auf dem Markt dank der Verfügbarkeit von technischem Knowhow aus Deutschland verbessern konnten. Des Weiteren wurden lediglich diejenigen Unternehmen berücksichtigt, die nach den verfügbaren Informationen zu den zehn Spitzenreitern der jeweiligen Produktgruppe gehören.

Aus der Studie ergibt sich, dass im fraglichen Zeitraum deutsch-indische Gemeinschaftsunternehmen in nicht weniger als 21 Produktgruppen Marktführer waren. Weitere 17 standen jeweils an zweiter Stelle in der betreffenden Branche, während noch einmal zehn Unternehmen den dritten Rang innehatten. Wie nicht anders zu erwarten, waren mehr als 50 Prozent der Unternehmen im Maschinenbau tätig, gefolgt von der Elektronik- und Elektroindustrie.

Tabelle 8: Stellung der deutsch-indischen Gemeinschaftsunternehmen in ihrer jeweiligen Industrie

Gesellschaft	Industrie	Marktanteil (%)	Stellung
MICO	Kraftstoff-Einspritzpumpen, Einspritzdüsen und Düsenhalter	76,19	1
Bharat Heavy Electricals	Kessel	70,74	1
Bharat Heavy Electricals	Dampf- und Wasserturbinen	68,73	1

BASF India Ltd	Leder- und Textilhilfsstoffe	56,98	1
Gujarat Narmada Valley Fertiliser	Essigsäure	51,24	1
I F Petrochemicals	Phthalsäureanhydrid	41,98	1
Sandvik Asia	Bohrausrüstungen	31,90	1
Goetze (India) Ltd	Kolben	29,45	1
Hindalco Industries	Aluminiumprodukte	27,33	1
Manugraph India	Druckmaschinen	26,09	1
Goetze (India) Ltd	Kolbenringe	25,52	1
Gujarat Alkalies & Chemicals	Chlor	22,91	1
Bharat Gears	Kfz-Getriebe	21,72	1
TRF Ltd	Fördertechnik	21,50	1
Gulf Oil Corporation	Industriesprengstoffe	17,18	1
Lakshmi Machine Works	Textilmaschinen	17,02	1
Bharat Heavy Electricals	Motoren und Generatoren	15,59	1
Elecon Engineering Co.	Getriebe	12,20	1
Kirloskar Brothers	Pumpen	11,38	1
Bayer Crop-science	Pestizide	11,12	1
Siemens Ltd	Medizinische Geräte	7,71	1
Siemens Ltd	Automatische Telefonzentralen	35,66	2
Gujarat Narmada Valley Fertiliser	Salpetersäure	32,84	2

Hindalco Industries	Aluminiumgewinnung	28,07	2
Kalyani Brakes Ltd	Bremsen	25,16	2
Shritam Pistons & Rings	Kolbenringe	20,64	2
Banco Products (India)	Kühler	20,37	2
Siemens Ltd	Brandschutzsysteme	19,85	2
TTL Ltd	Energiemessgeräte	19,27	2
Century Enka Ltd	Nylon-Reifengarne und Gewebe	18,19	2
Goodlass Nerolac	Farben und Lacke	17,39	2
Kirloskar Oil Engines	Motoren	17,19	2
Bayer Cropscience	Gummichemikalien	15,87	2
Banco Products India	Flachdichtungen	13,20	2
TISCO	Stahl	11,52	2
McNally Bharat Engg.	Fördertechnik	9,11	2
KSB Pumps Ltd	Pumpen	9,02	2
Forech India	Laufbänder	0,31	2
Gujarat Alkalies & Chemicals	Wasserstoffsuperoxid	23,81	3
ZF Steering Gear	Lenkgetriebe	19,53	3
Shritam Pistons & Rings	Kolben	18,05	3
Greaves Cotton Ltd	Motoren	11,06	3
Siemens Ltd	Schaltgetriebe	9,52	3
Greaves Cotton Ltd	Getriebe	7,43	3

FAG Bearings Ltd	Lager	7,35	3
Bharat Heavy Electricals	Pumpen	5,81	3
Alstom Projects India	Klimatechnik	4,49	3
MICO	Werkzeugmaschinen	1,41	3
Elecon Engineering Co.	Fördertechnik	5,99	4
Siemens Ltd	Motoren und Generatoren	5,24	4
Henkel SPIC India Ltd	Synthetische Reinigungsmittel	5,03	4
Bayer Diagnostics India	Medizinische Geräte	1,40	4
BCC Fuba	Gedruckte Schaltungen	8,17	5
Havell's India	Energiemeßgeräte	7,70	5
KSB Pumps Ltd	Armaturen	3,23	5
Kabra Extrusion-technik	Werkzeugmaschinen	1,22	5
Bharat Heavy Electricals	Schaltgetriebe	5,27	6
Rajratan Global Wire	Stahldrähte und Seile	3,27	6
Goetze (India) Ltd	Düsenhalter	0,75	6
Mather & Platt	Pumpen	1,52	7
Sandvik Asia	Werkzeugmaschinen	1,13	7
Gip Leather (India)	Accessoires	0,72	7
Claas India	Landwirtschaftliche Maschinen	0,64	8
Forech India	Keilriemen	0,03	8
Havell's India	Schaltgetriebe	1,77	9
Wendt (India)	Werkzeugmaschinen	0,58	9

Phoenix Yule	Keilriemen	0,01	9
Lakshmi automatic Loom Works	Textilmaschinen	0,19	10

Quelle: Deutsch-indische Handelskammer, Mumbai

Bemerkenswert ist, dass nicht weniger als 21 der 43 untersuchten Unternehmen eine deutsche Kapitalbeteiligung aufweisen. Bei 17 dieser Unternehmen liegt der deutsche Kapitalanteil an dem Joint Venture über 25 Prozent, und bei nicht weniger als 10 sogar über 50 Prozent. Die großen deutsch-indischen Gemeinschaftsunternehmen haben sich ganz offensichtlich gut in den indischen Markt integriert und sind mittlerweile zu bedeutenden Akteuren in ihrer jeweiligen Sparte geworden.

b) Funktioniert das ostasiatische Wunder von Japan auch in Indien?

Der folgende Abschnitt beschreibt die Entwicklung der japanischen Investitionstätigkeit und die indischen Erfahrungen mit Investitionen aus Japan. Am Zustrom von ADI nach Indien gemessen steht Japan im Moment an vierter Stelle. Das Investitionsvolumen insgesamt beläuft sich auf 1,95 Milliarden US\$, hauptsächlich in den Bereichen Transport, Telekommunikation, Kraftstoffe, Chemikalien und Elektrogeräte. Gemessen an der Gesamtsumme der ADI jedoch sind Japans Investitionen in Indien unbedeutend. Im Vergleich mit China und Thailand und auch mit kleineren Ländern wie Singapur ist Indiens Anteil an den japanischen ADI sehr gering.

Andererseits wird Indien von der Japanischen Bank für Internationale Zusammenarbeit (JBIC) und auch von allen anderen japanischen Institutionen als günstiges Gastland

für Auslandsinvestitionen eingestuft. Der Standort Indien schnitt in allen Bewertungen durchgängig sehr gut ab. Trotzdem bleibt der Zustrom gering. Warum? Als Gründe hierfür werden unter anderem die unterentwickelte Infrastruktur, das Rechtssystem und ähnliches angeführt. Die indische Regierung unternimmt zurzeit beträchtliche Anstrengungen, um diese Bedenken der Anleger zu zerstreuen und somit den Zustrom von ADI nach Indien zu erhöhen.

In diesem Zusammenhang lohnt es, einen kurzen Blick auf das „ostasiatische Wunder“ zu werfen, insbesondere im Hinblick auf das Volumen an Entwicklungshilfe und ADI, das aus Japan in diese Region fließt. Kurz gesagt hat sich in Ostasien folgendes abgespielt: durch den Zustrom von ADI stiegen die Exporte, wodurch wiederum das Wachstum angeregt wurde. Durch diesen *circulus virtuosus* konnten ein ganzes Land oder sogar eine ganze Region zu den Ländern mit höherem Einkommen aufschließen. Im Falle Indiens jedoch ergibt ein Vergleich zwischen dem ADI-Zustrom aus Japan und anderen Ländern und der Exportleistung des Landes genau das Gegenteil. Der Export funktioniert in Indien nicht als Motor des Wachstums. Das Exportvolumen Chinas steigerte sich von 1995 bis 2004 von 149 auf 593 Milliarden US\$. Im Jahr 2004 belief sich der Gesamtwert der indischen Exporte auf 80 Milliarden US\$. Für 2008–09 strebt das Land ein Exportvolumen von 150 Milliarden US\$ an. Wenn überhaupt eine Verbindung zwischen ADI und dem Handel besteht, so sind es in Indien die Einfuhren, die durch die ADI wesentlich stärker steigen als die Ausfuhren. Wie bereits erwähnt, steigen durch den Zufluss an ADI in Indien die Importe und nicht die Exporte. Nehmen wir zum Beispiel die chemische Industrie. Mitsubishi Chemicals führt die benötigten Rohstoffe ein und verarbeitet sie zu Endprodukten weiter, die dann – zugegebenermaßen nach einer gewissen Wertsteigerung – auf dem Binnenmarkt abgesetzt werden. Das Unternehmen exportiert je-

doch bislang keines seiner Produkte nach Japan oder in ein anderes Land.

In der Kfz-Industrie führen ausländische Unternehmen ebenfalls Teile und Komponenten ein und verkaufen die fertigen Fahrzeuge auf dem Binnenmarkt. Nur ein kleiner Teil wird exportiert. Die ADI dienen den Unternehmen also dazu, den Binnenmarkt zu erobern und auf diese Art zu wachsen, nicht aber dazu, den internationalen Markt durch Exporte zu erschließen. Dieser Zustand soll nicht angeprangert werden, denn solange Wachstum vorhanden ist, bildet sich Vermögen und entwickeln sich die technologischen Ressourcen weiter; wodurch wiederum Wirtschaftswachstum generiert wird. In Indien jedoch funktioniert die ostasiatische Formel ganz einfach nicht. Es ist deswegen für die Anleger an der Zeit, das Thema noch einmal aufzugreifen und auch an Exporte zu denken. Ein kurzer Blick auf die Zusammenhänge zwischen den japanischen Investitionen in Ostasien einerseits und der Exportleistung dieser Länder andererseits in den Tabellen 9 und 10 ist dafür erhellend.

Tabelle 9: Beziehung zwischen den Exportleistungen und den japanischen ADI

Land	Anteil an den japanischen Einfuhren aus Asien 1994 (%)	Anteil an den japanischen Einfuhren aus Asien 2004 (%)
Indien	3	1
China	30	50
Philippinen	3	4
Vietnam	1	2
Myanmar	1	1
Malaysia	8	7
Brunei	1	1

Thailand	8	7
Korea	14	11
Indonesien	13	9
Singapur	5	3

Quelle: Japanisches Finanzministerium

Tabelle 10: Beziehung zwischen den Exportleistungen und den japanischen ADI

Land	Zustrom an ADI aus Japan (in Mio. \$) 1994	Anteil an ADI in Asien (%) 1994	Zustrom an ADI aus Japan (in Mio. \$) 2004	Anteil an ADI in Asien (%) 2004
Indien	96	1,0	97	1,0
China	2565	26,4	4567	48,6
Philippinen	668	6,9	317	3,4
Vietnam	176	1,8	109	1,2
Myanmar	1	0,0	–	–
Malaysia	742	7,7	125	1,3
Brunei	15	0,2	–	–
Thailand	719	7,4	1184	12,6
Korea	400	4,1	845	9,0
Indonesien	1759	18,1	311	3,3
Singapur	1054	10,9	715	7,6

Quelle: JETRO

Aus Tabelle 9 geht hervor, dass insgesamt vier Länder ihren Anteil am Gesamtvolumen der japanischen Importe im Zeitraum von 1994 bis 2004 steigern konnten. Der Anteil Chinas stieg von 30 Prozent auf 50 Prozent. Der Anteil Thailands schrumpfte zwar von 8 Prozent auf 7 Prozent, er-

reichte aber zwischenzeitlich sehr hohe Werte. Andererseits musste Korea einen Abstieg von 14 Prozent auf 11 Prozent hinnehmen. Dies sind einige der Länder, die im Export erfolgreich waren und ihren Anteil am Gesamtvolumen der japanischen Importe ausbauen konnten. Interessanterweise sank Indiens Anteil im gleichen Zeitraum beträchtlich.

Tabelle 10 zeigt das Gesamtvolumen der japanischen ADI sowie die Anteile der einzelnen Länder. Indiens Anteil war und bleibt minimal. Der Anteil Chinas ist von 26 Prozent auf 48 Prozent gestiegen. Die Anteile Thailands und Koreas stiegen von 7,4 Prozent auf 12,6 Prozent bzw. von 4,1 Prozent auf 9,0 Prozent. Der Anteil Singapurs hat nur geringfügig abgenommen. Die Abbildungen 2 und 3 zeigen die Dynamik der ADI und der Exporte nach Japan. Der Anteil Thailands, Chinas, Koreas und Singapurs am Gesamtvolumen der japanischen ADI stieg von 49 Prozent auf 78 Prozent, während ihr Anteil am japanischen Importvolumen von 57 Prozent auf 71 Prozent wuchs.

Abb. 2

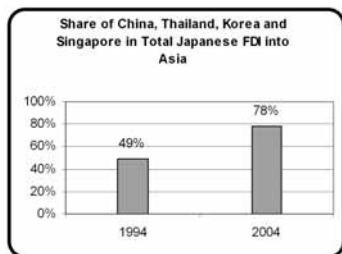
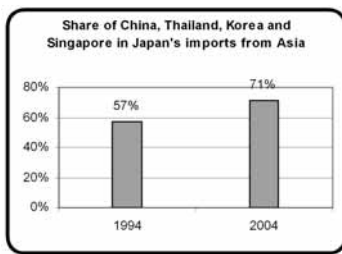


Abb. 3



Also wäre abschließend zu sagen, dass in Indien, abweichend von dem exportgestützten Wachstumsmodell der ostasiatischen Länder, ein sehr großer Überschuss von Einfuhren gegenüber den Ausfuhren besteht. Zu dem gleichen

Ergebnis kommt auch die bereits erwähnte Studie der Reserve Bank of India (RBI) zum Verhältnis zwischen ADI und Handel. Aus der RBI-Studie geht hervor, dass der Anteil der Importe am Absatz mit 83,4 Prozent immer noch sehr hoch liegt. Die RBI-Studie weist aber auch Bereiche mit einer gewissen Exporttätigkeit nach. Festzustellen ist, dass Plantagen und andere ressourcengebundene Aktivitäten mehr auf den Export hin orientiert sind als neue Industriezweige wie Chemieindustrie oder Elektrotechnik, die Zuflüsse an ADI verzeichnen konnten.

In jüngster Zeit haben die japanischen Firmen in Indien jedoch ihre Strategie verändert und damit begonnen, sich auch für den Export zu interessieren. Große japanische Handelshäuser, die mittlerweile sämtlich in Indien ansässig sind, ergreifen die Initiative bei der Förderung von Exporten aus Indien. Es wird sogar davon gesprochen, zu diesem Zweck Synergien zwischen indischen und japanischen Unternehmen zu entwickeln, ein Erfolg versprechendes Vorhaben, das zu einer Steigerung der Ausfuhren beitragen dürfte.

4. Der Vergleich mit China

Sobald von ADI die Rede ist, kommen unweigerlich Vergleiche mit China ins Gespräch. China hat riesige Summen an ADI ins Land geholt, und deshalb ist sein spektakuläres Wachstum auch zum großen Teil auf Auslandsinvestitionen zurückzuführen. Die Frage ist nun, warum China so viele Investoren ins Land holt, Indien dagegen so wenige. Hier sind Erklärungen gefragt.

Als China seine Reformen Anfang der 80er Jahre begann und Indien seine Liberalisierung Mitte der 90er Jahre einleitete, waren die Ausgangssituationen der beiden Länder durchaus verschieden. Auch ihre Haltungen und Reaktio-

nen zum Thema ADI unterschieden sich deutlich, da sie selbstverständlich von ihrer jeweiligen wirtschaftlichen Lage und ihren Erfahrungen bestimmt waren.

Zum ersten verfügte China über keine einheimische Unternehmerklasse, als es nach Jahrzehnten kommunistischer Wirtschaftspolitik begann, sich der Welt zu öffnen. China vermochte es jedoch auf geniale Weise, gerade aus dieser vermeintlichen Schwäche einen grundlegenden Vorteil zu schlagen. Es öffnete sich vollständig und möglicherweise endgültig und warb um ADI. Das Ergebnis ist heute für die ganze Welt sichtbar.

Als Indien seine ADI-Regelungen lockerte, verfügte es über eine agile, fähige und belastbare Unternehmerklasse. Es gab eine weit entwickelte Unternehmensstruktur mit eigenen Interessen und Zielsetzungen. Indien verfügte sogar über etablierte ausländische Firmen mit weitgehenden Beteiligungen auf dem damaligen Binnenmarkt. Eine Öffnung wie in China wäre aus verschiedenen Gründen nicht möglich gewesen, denn sie hätte für Anleger aller Art schwerwiegende Verzerrungen und Ungleichheiten mit sich gebracht.

In Indien konkurrierten inländische Unternehmer und ausländische Investoren um die gleichen Marktanteile. In China dagegen war eine dieser Gruppen gar nicht vorhanden, was alles einfacher machte. Bei den Unternehmern in China handelte es sich um Auslandschinesen, die in großer Zahl vor allem aus Hongkong, Taiwan, Singapur und anderen südostasiatischen Ländern kamen.

Nachdem sich aber in China inzwischen eine eigene Unternehmerklasse entwickelt hat, wird das Land in den kommenden Jahren viel stärker auf deren Schutz bedacht sein. Es gibt bereits erste Anzeichen dafür, dass China etwa seine eigenen Hersteller von Kraftfahrzeugen und Textilien besonders fördern will.

Zum Zweiten – und als Folge dieser Situation – trugen

die Auslandschinesen in viel größerem Umfang zu den ADI in China bei. In Indien dagegen stammten die ADI vor allem von multinationalen Unternehmen, die im Vergleich zu China die für einen weitaus größeren Teil des ADI-Zustroms nach Indien verantwortlich sind (Bajpai und Dasgupta, 2004). 1992 gingen fast 80,5 Prozent des Kapitalzustroms nach China auf das Konto der Auslandschinesen. Zwar ist dieser Anteil im Laufe der 90er Jahre auf durchschnittlich 60,5 Prozent zurückgegangen. Doch noch 2001 kamen über 47 Prozent der ADI-Zuströme aus den vier Ländern mit der höchsten Konzentration an Auslandschinesen.

Zum Dritten begann Indien erst vor einem Jahrzehnt damit, sich zu öffnen und die Märkte zu liberalisieren. Im Vergleich dazu liegt der Beginn der chinesischen Liberalisierung viel weiter zurück. Wie bereits zuvor angemerkt, hat Indien sich über lange Zeit bewusst für Auslandsinvestitionen abgeschottet.

5. Die Umfrage des FICCI zu den Erfahrungen ausländischer Investoren

Wie sehen also die Erfahrungen von Firmen aus, die bereits in Folge der Liberalisierung nach Indien kamen? Der Verband der indischen Industrie- und Handelskammern (FICCI) führt jedes Jahr eine Umfrage unter ausländischen Direktinvestoren durch, wobei er die Erfahrungen von in Indien tätigen ADI-Firmen sammelt und auswertet. Im Folgenden sind die Kernergebnisse der 2005 durchgeführten ADI-Umfrage aufgeführt:

- (i) Etwa 70 Prozent der bereits in Indien ansässigen ausländischen Firmen erzielen Gewinne;
- (ii) Etwa 84 Prozent der ausländischen Firmen planen eine weitere Expansion;

- (iii) Etwa 84 Prozent der ausländischen Firmen bewerten Indien als Investitionsstandort positiv; und
- (iv) Beeindruckende 91 Prozent der ausländischen Firmen sehen weitere Möglichkeiten für ADI in ihrer jeweiligen Branche.

Die oben aufgeführten Ergebnisse zeigen, dass Indien eine weitere Liberalisierung der ADI-Politik und weitere Zuflüsse an ADI bevorstehen.

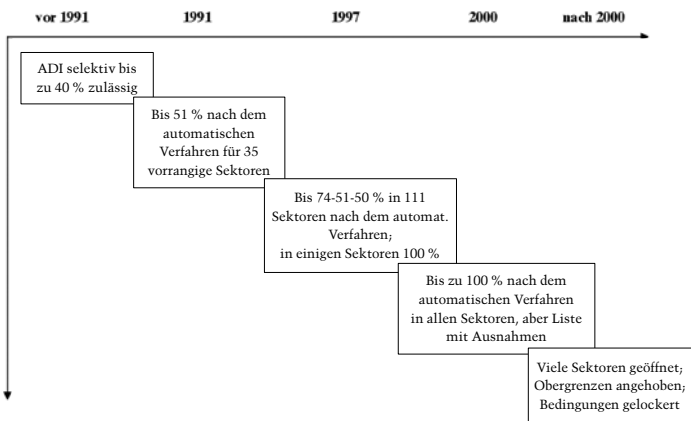
Von diesen Ergebnissen einmal abgesehen, handelt es sich hier um Antworten von in Indien ansässigen Firmen über ihre Tätigkeit in Indien. Welche Erfahrungen haben sie aber hinsichtlich des Lebens in Indien gesammelt? Zuerst erwähnt wird hier die indische Gastfreundschaft. Ausländische Firmen wurden insgesamt sehr freundlich aufgenommen. Die Sicherheit wurde von fast 85 Prozent der Befragten als durchschnittlich bis gut eingestuft, die Qualität der sozialen Infrastruktur, wie z.B. Gesundheitsfürsorge-, Bildungs- und Erholungseinrichtungen, als durchschnittlich – weder als herausragend gut, noch als besonders schlecht.

Was sind die Defizite? Indien mangelt es an einer adäquaten Infrastruktur, einer leistungsfähigen Energieversorgung, an Straßen, Autobahnen und Hafenanlagen. Die politischen Empfehlungen lauten folgendermaßen: Schnittstellen mit staatlichen Stellen müssen geschaffen, Verfahren verkürzt, das Arbeitsrecht geändert werden, usw. Wie also ist es insgesamt um das Image Indiens bestellt? Um große ADI-Zuflüsse ins Land zu holen und zu einem führenden Exportland oder einem Zentrum für Fertigungsunternehmen zu werden, muss Indien sich ändern.

6. Lockerung der ADI-Regelungen in Indien

Bevor wir zum Schluss kommen, ist es sinnvoll, kurz auf Indiens ADI-Regelungen einzugehen. Die Lockerung der ADI-Regelungen nach 1991 ermöglichte erhöhte ADI-Zuströme nach Indien, auch wenn diese im Vergleich zu China noch immer gering ausfallen. Vor 1991 herrschte in Indien eine sehr restriktive ADI-Politik. In den meisten Fällen waren Auslandsbeteiligungen nur bis zu 40 % zulässig, wobei diese Obergrenze selektiv angehoben wurde. Der Liberalisierungsprozess ist in Abbildung 4 dargestellt, die den Wandel der politischen Regelungen im Verlauf von zwei Jahrzehnten veranschaulichen soll.

Abb. 4 : ADI-Regelungen in Indien



Der Liberalisierungsprozess gewinnt von 1991 bis 2000 an Fahrt, und das Land nähert sich einer Kapitalbeteiligung von 100 Prozent in fast allen Sektoren. Wo noch Obergrenzen für Kapitalbeteiligungen existieren, werden diese immer weiter angehoben. Auf volkswirtschaftlicher Ebene erzielte das Land insofern gute Ergebnisse, als die ADI

wesentlich gestiegen sind und sich derzeit auf 5,5 Milliarden US-Dollar belaufen. Doch auch diese Darstellung ergibt kein genaues und vollständiges Bild, denn es gibt noch andere Aspekte zu berücksichtigen. Vor seiner Unabhängigkeit war Indien vollkommen offen für ausländisches Kapital, und Indiens anfängliches Industriewachstum wurde weitgehend durch ausländisches Kapital finanziert.

Mit der Unabhängigkeit kam es auch zu einem gewissen Umdenken in der Industriepolitik. Im Jahr 1956 spiegelte sich dies in der „Resolution zur Industriepolitik“ wider. Sie beschränkte nicht nur das Auslandskapital, sondern auch den Handlungsspielraum des privaten Sektors. Große Teile der Wirtschaft wurden ausgeklammert; dies galt sowohl für inländisches als auch für ausländisches Kapital.

Die neue Industriepolitik hatte ihre Wurzeln in den indischen Erfahrungen mit der Wirtschaft insgesamt. Indiens Sterling-Guthaben – die Devisenreserven jener Tage – war bereits in den frühen 50er Jahren erschöpft. Selbst für notwendige Importe standen nur wenige Devisen zur Verfügung. Infolgedessen entsprach es der Stimmung im Lande, sparsam mit Devisen umzugehen. Diese Stimmung spiegelte sich im ersten Fünfjahresplan wider: „Exporte und Importe müssen überwacht und reguliert werden, und im Fall bestimmter Rohstoffe ist nur staatlich kontrollierter Handel zulässig, nicht nur um die bestmögliche Nutzung der nur begrenzt zur Verfügung stehenden Devisenressourcen zu gewährleisten, sondern auch um sicherzustellen, dass die Produktionsressourcen des Landes in Übereinstimmung mit den im Plan festgesetzten Zielen zugeteilt werden.“ (Planungskommission, 1951)

Der Plan führte zu weiteren restriktiven Maßnahmen, die einige Zeit später, im Devisenbewirtschaftungsgesetz von 1973 (FERA) ihren Höhepunkt fanden. Neben vielen anderen restriktiven Maßnahmen wurde u. a. die Kommission für Monopole und Wettbewerbsverzerrungen

(MRTPC) ins Leben gerufen. Die MRTPC stürzte sich besonders auf große Unternehmen mit einem dominanten Marktanteil. Das MRTP-Gesetz und die damit verbundene Gesetzgebung hatten über mindestens drei Jahrzehnte hinweg einen bedeutenden Einfluss auf die Entwicklung der Industriestruktur. Sowohl die FERA als auch die MRTPC betrafen insbesondere auch ausländische Unternehmen, da die meisten von ihnen neben ihren dominanten ausländischen Kapitalbeteiligungen auch über eine große Marktpresenz verfügten. Diese Gesetze und die zugrunde liegenden Prinzipien können jedoch nicht verstanden werden, ohne die Erfahrungen in Indien und deren Kontext mit einzubeziehen.

Ironischerweise jedoch konnten die Angst vor Devisenknappheit und die Maßnahmen zur Einsparung von Devisen die Zahlungskrise von 1991 nicht abwenden. Die Krise leitete grundlegende und weit reichende Reformen ein, die sozusagen bis heute andauern.

Fast die erste Handlung der neuen Regierung 1991/92 war eine radikale Reform der Devisenregelungen und die Abschaffung des Lizenzverfahrens im Rahmen der Industriepolitik. Als Teil dieser Reformen wurde das FERA-Gesetz zunächst abgemildert und später ganz abgeschafft. Das gleiche Schicksal ereilte das Gesetz gegen Monopolbildung und Wettbewerbsverzerrung.

Mit Hilfe von tief greifenden und vielschichtigen politischen Reformen wurden die Regeln und Restriktionen für Auslandsdirektinvestitionen gelockert. Außerdem wurden weitere Sektoren geöffnet und die Obergrenzen für ADI-Kapital angehoben. Später schlug ein hochkarätig besetztes Komitee unter dem Vorsitz von N.K. Singh, einem Mitglied der Planungskommission, eine vollkommene Überholung der ADI-Regelungen vor. Mit Ausnahme von fünf Sektoren, für die noch ein Lizenzverfahren gilt, sind heute alle Sektoren offen für ADI. Die Lockerung der ADI-Regelungen ging so-

mit Hand in Hand mit Reformen der Gesamtwirtschaftspolitik und einem allgemeinen Umdenken.

Mittlerweile hat das Land folgende neue politische Richtlinien eingeführt: 100prozentige Auslandsbeteiligungen sind in fast allen Sektoren zulässig, mit Ausnahme einiger Bereiche wie Glücksspiel, Wetten, Lotterien, Einzelhandel, Atomenergie und Landwirtschaft. Es sind zwei Zugangsverfahren vorgesehen, zum einen ein automatisches Verfahren und zum anderen die vorherige Einholung einer Genehmigung. Insbesondere innerhalb des automatischen Verfahrens werden starke Zuflüsse verzeichnet. Zu den Bereichen, in denen 100prozentige Auslandsbeteiligungen zulässig sind, zählen u. a. die gesamte industrielle Fertigung, die Lebensmittelverarbeitung, die Werbung, Krankenhäuser, private Raffinerien und die Umweltschutztechnik.

Die Ergebnisse sind recht zufrieden stellend. Es kam zu einem Anstieg der ADI, und ganze Industriesegmente sind heute nicht mehr wieder zu erkennen. In den kommenden Jahren kann mit noch viel höheren Auslandsinvestitionen gerechnet werden, wenn auch das Ziel zurzeit noch darin besteht, die Marke von 10 Milliarden US-Dollar zu überschreiten. Als Stärken Indiens sind ein investitionsfreundliches politisches Umfeld, ein reiches Angebot an gut ausgebildeten und qualifizierten Arbeitskräften, das Vorhandensein einiger entscheidender Rohstoffe (wie z. B. Eisenerz für die Stahlindustrie) sowie ein stabiles Finanzsystem zu nennen.

Mit dem Anstieg des Zustroms von ADI und der Lockerung der ADI-Regulierungen sind auch einige kritische Punkte ins Blickfeld getreten. Ohne natürlich den Namen der Firma zu nennen, gibt es etwa ein großes multinationales Unternehmen, das sogar zur Zeit der FERA als börsengängige Firma mit einer Mehrheitsbeteiligung an einem indischen Unternehmen in Indien operierte und sich plötzlich entschloss, eine eigenständige 100prozentige Tochtergesellschaft zu gründen, wie es die neue ADI-Regelung erlaubt. In

dem Moment, in dem diese Nachricht den Aktienmarkt erreichte, verloren die Aktien der Firma an Wert. Indische Aktionäre, die das Unternehmen viele Jahre lang unterstützt hatten, erlitten große Verluste. Es stellt sich also die Frage, ob solche Praktiken im Interesse der Aktionäre zulässig sein sollten? Wäre es eine Beschneidung der Rechte der Direktinvestoren, wenn es Firmen, die bereits in Indien operieren, unter diesen Umständen verboten würde, Tochterfirmen zu gründen? Wie erreicht man ein Gleichgewicht zwischen den Interessen von Aktionären und denen ausländischer Investoren?

Hier noch ein weiteres Beispiel: Sollte es einer Firma, die bereits ein Joint Venture (mit Kapitalbeteiligung) in Indien besitzt, erlaubt sein, eine neue 100prozentige Tochtergesellschaft zu gründen und danach das vorherige Joint Venture aufzugeben? Erlaubt man eine solche Vorgehensweise, kann sich dies in unmittelbaren und schweren Verlusten für das Joint Venture und seine Investoren auswirken. Was also ist in einem solchen Fall zu tun?

Probleme wie diese stellten sich in Ländern wie China nicht, das in der Vergangenheit kaum über ADI verfügte und wo der Neuanfang erst dreißig oder fünfunddreißig Jahre zurückliegt.

7. Schlussfolgerung

Auslandsbeteiligungen haben in Indien eine sehr lange Tradition. So floss schon 1830 ausländisches Kapital in wichtige Sektoren Indiens. Mitte des 19. Jahrhunderts wurde in Kalkutta die Grindlays Bank ins Leben gerufen. Später wurde sie von der ANZ übernommen und in ANZ Grindlays umbenannt. Anschließend fusionierte sie mit der Chartered Bank, die ebenfalls in Indien gegründet wurde.

Das vermutlich erste Joint Venture-Unternehmen der

Welt wurde von keinem geringeren als dem Großvater des Nobelpreisträgers Rabindranath Tagore gegründet. Bekannt wurde es unter dem Namen Carr, Tagore and Company. Aktien der Unternehmen Calcutta Tramways Company Limited und Calcutta Electric Supply Corporation Ltd wurden an der Londoner Börse gehandelt. Die Universität Oxford etwa verfügte bis in die 1970er über Aktien der Calcutta Electric Supply Corporation. Indiens Anteil an ADI geht also viel weiter zurück.

Tatsächlich waren diese Beteiligungen so weit reichend und tief greifend, dass das ausländische Kapital seit 1880 eigene Medienunternehmen in Indien unterhielt. Capital, das erste Finanzmagazin Indiens und vielleicht auch Asiens, wurde 1885 von W.H. Target and Company gegründet und später von Bird and Heilgers, einer anderen großen Firma aus Kalkutta, übernommen. Bereits in den 20er Jahren des vergangenen Jahrhunderts waren in Indien eine ganze Reihe von großen und kleinen Handelshäusern sowie Phillips, Unilever, Siemens, Imperial Chemical Industries und Imperial Tobacco ansässig, die sich sogar ihre eigene Kultur schufen, die so genannte Boxwallah-Tradition. Sie brachten eine eigene Lebensart hervor, neue Aktivitäten (Pferderennen und andere Sportarten) und Institutionen, wie z. B. Clubs. Die Auswertung und Dokumentation der sozialen Aspekte, die damit zusammenhängen, steht noch aus.

Eine sehr restriktive Politik in Bezug auf ausländisches Kapital verfolgte Indien nur in der Zeit von 1950 bis 1990. Doch jetzt, da diese Regelungen gelockert werden, muss man den Kontext in Betracht ziehen, in dem ADI in Indien gesehen werden. Die ADI-Politik ist in Indien nicht isoliert, sondern Teil der gesamten nationalen Wirtschaftspolitik. Indien befindet sich auf dem Weg der Liberalisierung. Ich bin mir sicher, dass Indien diesen Weg weitergehen wird und dadurch in den kommenden Jahren noch wesentlich mehr Auslandskapital ins Land holen kann.