

AUSTAUSCHVERHÄLTNIS ZWISCHEN INDUSTRIE UND LANDWIRTSCHAFT UND INDUSTRIELLE STAGNATION IN INDIEN*

HANS-BERND SCHÄFER

1. Das Problem

Für die Industrialisierung der Dritten Welt spielt die Landwirtschaft eine kaum zu überschätzende Rolle. Sie muß eine zunehmende nichtagrarische Bevölkerung ernähren. Sie muß Arbeitskräfte an den modernen Sektor abgeben, vorausgesetzt dessen Arbeitsbevölkerung steigt schneller an als es dem natürlichen Wachstum der Bevölkerung entspricht. Sie stellt schließlich einen Markt für industrielle Konsumgüter, Vorprodukte und Kapitalgüter dar. Die erste Funktion, die Versorgung der industriellen Arbeitsbevölkerung und die Belieferung der Nahrungsmittel- und Textilindustrie, steht dabei oft im Vordergrund. Das gilt besonders für Länder, die sich mit Hilfe einer Importsubstitutionsstrategie vom Welthandel abkoppeln und deren Industriesektor nicht genügend Devisen erwirtschaftet, um die Ernährung der städtischen Bevölkerung über Importe sicherzustellen. Es gilt aber auch für große Länder, deren Außenwirtschaft im Verhältnis zur Gesamtwirtschaft in der Regel sehr klein ist.

In diesem Zusammenhang wiederum kommt dem Agrarpreisniveau – im Verhältnis zum Preisniveau der Industriegüter, den intersektoralen terms of trade – große Bedeutung zu. Angenommen, die Agrarpreise sind sehr hoch, dann müssen wegen des hohen Anteils von Agrarprodukten am Konsum eines Durchschnittshaushalts auch die Löhne – in Industriegütern ausgedrückt – und mit ihnen die Stückkosten industrieller Produktion relativ hoch sein. Der Spielraum für Gewinne, für industrielle Investition und Wachstum ist dann entsprechend gering. Sind dagegen die Agrarpreise zu niedrig, wird den Bauern der Anreiz genommen, genügend landwirtschaftliche Produkte herzustellen bzw. zu vermarkten. Es kann dann zu Versorgungskrisen in den Städten mit gravierenden politischen Auswirkungen kommen. Dennoch wird häufig versucht – wie in den Zeiten des Merkantilismus –, mit administrativen Maßnahmen die Nahrungsmittelpreise in den Städten niedrigzuhalten, dies aus sozialpolitischen, insbesondere aber aus industrialisierungspolitischen Gründen¹. Die dann gefährdete agrarische Marktproduktion wurde nicht selten mit Zwangs- und Gewaltmaßnahmen aufrechterhalten. Die hohe Besteuerung der Landwirtschaft im Japan des 19. Jhdt. und die Zwangskollektivierung der Landwirtschaft in der Sowjetunion der dreißiger Jahre dienten beide dem Ziel, den Industrialisierungsmöglichkeiten nicht durch die unzureichende Entwicklung des agrarischen Surplus Grenzen vorzugeben.

Es gibt aber auch Beispiele, in denen ein schneller und nachhaltiger Anstieg der Agrarpreise die Industrialisierung stark behindert hat, in denen ein Land in die terms-of-trade-Falle industrieller Stagnation geraten ist². Zu diesen Beispielen gehört Indien, dessen industrieller

* Mein Dank gilt der Deutschen Forschungsgemeinschaft, die mir 1980 einen Indienaufenthalt ermöglichte. Ergilt auch Herrn Dr. Hanisch von der Universität Hamburg und Herrn Prof. Dr. Schmitt von der Universität Göttingen für kritische Kommentierungen eines früheren Textes. Alle verbleibenden Fehler gehen selbstverständlich zu Lasten des Verfassers.

1 Die aus industrialisierungspolitischen Gründen erfolgende Diskriminierung des Agrar-Sektors wird jedoch mehr und mehr als Ursache für ökonomische Fehlentwicklungen der Dritten Welt diagnostiziert. Vgl. Priebe, H., und Hankel, W. (1981).

2 Zum theoretischen Konzept der terms-of-trade-Falle vgl. Schäfer, H. B. (1978).

Sektor in den sechziger Jahren, nach einer Periode erfolgreicher Entwicklung, in eine schwere Krise steuerte. Mit dieser Krise, die ein Schlaglicht auf die entwicklungstheoretische Bedeutung der Beziehung zwischen Industrie und Landwirtschaft wirft, wird sich dieser Aufsatz befassen. Dabei wird zunächst der Wachstumseinbruch beschrieben. Dann erfolgt die Darstellung der Ursachen dieses Einbruchs durch steigende relative Agrarpreise und durch einen Nettoressourcen-Transfer von der Industrie in die Landwirtschaft, der ab 1965 einsetzte. Schließlich wird nach den politischen Dimensionen gefragt, die in Indien die Beziehung zwischen urbanen und agrarischen Interessen aufweist.

2. Absinken industrieller Wachstumsraten in den sechziger Jahren

Die Mitte der sechziger Jahre markiert einen Bruch in der indischen Wirtschaftsentwicklung, in dem manche Inder das „Ende eines Traumes“ sehen³. Zwei Jahre ohne Monsun, in denen die Erntemengen um 20 % unter dem Normalertrag blieben, führten 1966 und 1967 zur Hungerkatastrophe und zu einem Massenelend, das für Jahre das Bild Indiens in der internationalen Öffentlichkeit prägte. Gleichmaßen bedeutsam war ein scharfes Absinken der industriellen Wachstumsrate. Während sich die Agrarproduktion im weiteren Verlauf der Entwicklung aber wieder erholte, blieb die industrielle Wachstumsschwäche bestehen, und Indien hat in den siebziger Jahren nicht wieder an das industrielle Wachstum der fünfziger Jahre anknüpfen können. Die Erfolge der Grünen Revolution reichten dagegen nicht nur aus, eine um etwa 2 % jährlich zunehmende Bevölkerung zu ernähren, sondern auch, die zeitweise erheblichen Nahrungsmittelimporte abzubauen. Wir wollen uns mit den Ursachen der mäßigen industriellen Erfolge befassen, insbesondere mit den Faktoren, die in den sechziger Jahren zum Absinken der Wachstumsrate geführt haben. Dabei stellen wir auch die Frage, inwieweit sich die Konzepte der „terms-of-trade-Falle“ und der „ursprünglichen Akkumulation“, durch die dem modernen Sektor Mittel aus dem traditionellen Bereich zugewiesen werden, für den indischen Entwicklungsprozeß und die indische ökonomische Stagnation als Erklärungsmuster heranziehen lassen. Es ist außerdem notwendig, darzustellen, ob und in welcher Höhe die Landwirtschaft einen Beitrag zum Wachstum der indischen Industrie geleistet hat.

Betrachten wir zunächst die Wachstumsraten der indischen Industrie, so stimmen die verschiedensten Schätzungen mit z. T. differenzierenden Ergebnissen in einem überein: Sie weisen für die fünfziger und frühen sechziger Jahre steigende Tendenz auf, um dann scharf zurückzugehen. Die Stagnation der Industrie folgte einer Stagnation der Agrarproduktion von 1960 an im zeitlichen Abstand von etwa fünf Jahren. Ab 1967/68, nach zwei Schock- und Hungerjahren, stieg – insbesondere als Folge der Grünen Revolution – die Agrarproduktion wieder an, während die industrielle Produktion weiter stagnierte und bis zum Ende der siebziger Jahre die Wachstumsraten der fünfziger Jahre nicht mehr erreichen konnte. Untersucht man die Entwicklung einzelner Industriezweige, so wird deutlich, daß der Wachstumsknick in der Mitte der sechziger Jahre am stärksten in den Grundstoff-, Kapitalgüter- und Zwischengüterindustrien ausgeprägt war, während die jährlichen Wachstumsraten des Konsumgütersektors zwischen 1965 und 1970 nur geringfügig von 4,9 % im vorherigen Fünfjahreszeitraum auf 4,1 % absanken. Erst im nächsten Fünfjahreszeitraum fiel die Wachstumsrate des Konsumgütersektors auf 2,9 % ab, während sie bei den übrigen Sektoren

³ So etwa P. S. Jha (1980), S. 3.

Tabelle 1
Durchschnittliche jährliche Wachstumsraten des Index
der industriellen Produktion in Indien

1949–1951	1951–1955	1955–1960	1960–1965	1965–1970	1970–1976
4 Jahre	4 Jahre	5 Jahre	5 Jahre	5 Jahre	6 Jahre
4,8 %	5,7 %	7,2 %	9 %	3,3 %	4,7 %

Quelle: Shetty, S. L. (1978), S. 186

wieder leicht ansteigend war⁴. Das Wachstum der indischen Wirtschaft, insbesondere der Industrie, in den späten sechziger und siebziger Jahren, erscheint in noch ungünstigerem Licht, wenn die hohen Bevölkerungswachstumsraten berücksichtigt werden, die jährlich etwa zwei Prozent ausmachen.

Die Abnahme des industriellen Entwicklungstempos kann weder mit einzelnen Ereignissen, wie den Kriegen mit Pakistan und China, noch mit Änderungen der indischen Industrialisierungsstrategie hinreichend erklärt werden. Die staatliche Entwicklungspolitik hat über fünf Planperioden hinweg von 1951 bis 1978 konstant zwischen 20 % und 23 % der Mittel in die Landwirtschaft und etwa 55 % in die „Industrie“ (d. h. Transport, Kommunikation, Mineralwirtschaft und Energie) eingesetzt. Lediglich im ersten Fünfjahresplan waren die Aufwendungen für die Landwirtschaft mit 37 % wesentlich höher⁵. Diese stabile Relation staatlicher Entwicklungsaktivität und die klare Priorität der Industrie bei der Zuweisung staatlicher Investitionen eignet sich somit weder zur Erklärung des industriellen Wachstumsknicks noch zur Erklärung der – verglichen mit vielen anderen Entwicklungsländern – befriedigenden Wachstumsrate der Getreideproduktion seit dem Ende der sechziger Jahre. Diese lag mit 3 % 1964 bis 1976/77 deutlich über dem etwa 2,2 %igen Bevölkerungswachstum⁶.

Tabelle 2
Durchschnittliche jährliche Wachstumsraten der Produktion
von Getreide und Hülsenfrüchten⁷

1950–1976/77	1950–1964	1964–1976/77
2,7	2,2	3,0

Berechnet nach Bulletin of Food Statistics. Da das Jahr 1977 ein vom Trend stark nach oben abweichendes Produktionsergebnis aufweist, wurde der Durchschnitt der Jahre 1976/77 für die Berechnung verwendet.

⁴ Vgl. Shetty, S. L. (1978), S. 178.

⁵ Argawal, A. N. (1980), S. 182, 183.

⁶ 1965 lag die Bevölkerung bei 484 Mio., 1975 bei 605 Mio. Menschen. Das Bevölkerungswachstum betrug in diesem Zeitraum somit jährlich 2,2 Prozent (nach IWF-Unterlagen).

⁷ Die jährliche Wachstumsrate (g) wurde mit Hilfe folgender Formel ermittelt: $g = \left(\frac{P_n}{P_0} \right)^{\frac{1}{n}} - 1$. Dabei ist P_0 der Produktionsindex des Jahres n , $P(n-x)$ der Produktionsindex x Jahre vor n . Diese Formel wurde auch zur Berechnung der übrigen Wachstumsraten verwendet.

3. Innere terms of trade und industrielles Wachstum in Indien

Einer der wichtigsten Versuche, die industrielle Stagnation mit Hilfe ökonomischer Analyse zu erklären, war ein Aufsatz Chakravarty's aus dem Jahre 1974⁸. Er ging von der wachstumstheoretischen Überlegung aus, daß zunehmende Wachstumsraten des industriellen Sektors von steigenden marginalen Sparquoten der Industrie getragen sein müssen. Wenn man die Implikationen der Dualismustheorie in der Lewis'schen Version bedenkt, ist dies bei konstantem industriellem Reallohn der Fall. Dann nämlich muß die industrielle Profitrate und mit ihr die industrielle Sparquote ständig zunehmen, weil jeder technische Fortschritt in der Industrie die Lohnstückkosten senkt und die industriellen Profite ansteigen läßt. Wenn diese zu Investitionen verwendet werden, was bei staatlichen Unternehmen und Kapitalgesellschaften, die in der indischen Industrie vorherrschen, in hohem Maße der Fall ist, sind die Aussichten für hohe und steigende industrielle Wachstumsraten gut.

Wie sieht es mit Lewis' Annahme eines konstanten industriellen Reallohnes aus? In der indischen Wirtschaft ist seit der Unabhängigkeit kein eindeutiger Trend in der Entwicklung industrieller Reallöhne festzustellen. Wenn man eine Aussage über sie machen will, kann man am ehesten sagen, sie seien konstant geblieben. Insbesondere ist die Periode nach 1966, in welche die indische industrielle Stagnation fällt, nicht von steigenden Reallöhnen begleitet gewesen. Ein naheliegendes Erklärungsmuster, das die industriellen Wachstumseinbußen unmittelbar auf steigende Reallöhne im modernen Sektor und auf einen Konsumismus der urbanen Arbeitnehmer zurückführt, scheidet daher aus (s. Tabelle 3).

Trotz der Konstanz der Reallöhne hat sich die Sparquote der indischen Wirtschaft in den sechziger Jahren rückläufig entwickelt. Dies gilt in besonderem Maße für das Verhältnis nichtausgeschütteter Gewinne und staatlichen Sparens zum Nettoinlandprodukt. Die gesamtwirtschaftliche Nettosparquote war von 5 % in den Jahren 1950 bis 1952 auf 12 % im Jahr 1963/64 angestiegen, eine Tendenz, die die Lewis-Version der Dualismustheorie gut bestätigt. Danach war sie jedoch bei konstanten Reallöhnen kontinuierlich auf 8,0 % im Jahre 1967/68 abgesunken und war auch in den folgenden Jahren auf relativ niedrigem Niveau geblieben. Im Jahr 1970/71 hatte sie wieder 10 % erreicht, um in den siebziger Jahren weiter anzusteigen. Der Rückgang war von einer relativen Zunahme des Anteils der Lagerhaltungsinvestitionen begleitet, die von 5 % der Investitionen im Jahre 1968 auf über 29 % im Jahre 1974 stiegen. Der Rückgang der Investitionsquote spiegelt daher den der fixen Kapitalbildung nur unvollständig wider⁹ (s. Tabelle 4).

Der Mechanismus, der bei wachsendem Sozialprodukt die gesamtwirtschaftliche Sparquote absinken läßt, kann in einer kontinuierlichen Bewegung der intersektoralen terms of trade zuungunsten der Industrie gesehen werden. Wenn bei konstanten Kaufkraftlöhnen¹⁰ in der Industrie die Agrarpreise schneller als die Industriegüterpreise steigen, müssen wegen des großen Anteils von Agrargütern im industriellen Lohnfonds die Produktlöhne (in Industriegüterpreisen ausgedrückt) steigen. Unter diesen Umständen kann der Anteil der Löhne an der industriellen Wertschöpfung zunehmen, die industrielle Profitrate – und damit die Sparquote – wird abnehmen. Gleichzeitig steigen dann, wegen der Agrarpreisentwicklung, die Einkommen in der Landwirtschaft an. Wenn aber die Sparquote aus Profiteinkommen hö-

8 S. Chakravarty (1974), *Reflections on the Growth Process in the Indian Economy*, in: *Some Problems of India's Economic Policy*, ed. C. Wadhwa, 2. Ed. 1980, Graham Hill Co. S. 113–136

9 Shetty, S. L. (1978), S. 21

10 Als Kaufkraftlohn wird hier bezeichnet, was im üblichen Sprachgebrauch unter Reallohn zu verstehen ist. Die Differenzierung zu „Produktlöhnen“ ist notwendig, weil bei konstanten Kaufkraftlöhnen die Produktlöhne, die, vom Standpunkt des Unternehmers betrachtet, die Reallöhne darstellen und die Lohnstückkosten bestimmen, entsprechend der terms-of-trade-Entwicklung variabel sein können.

her und die aus landwirtschaftlichen Einkommen niedriger als die gesamtwirtschaftliche Sparquote ist, muß als Folge dieser Einkommensverschiebung die gesamtwirtschaftliche Sparquote absinken. Die industrielle Investitionsquote muß selbst bei konstanter gesamtwirtschaftlicher Sparquote abnehmen, vorausgesetzt, es kommt nicht zu einem kompensierenden Spartransfer von der Landwirtschaft in die Industrie.

Tabelle 3
Index der industriellen Reallöhne in Indien
1951 = 100

1951	100,0
1953	106,8
1955	123,7
1957	114,5
1959	109,7
1960	113,8
1961	115,5
1962	121,2
1963	130,5
1964	108,1
1965	112,0
1966	109,7
1967	105,1
1968	109,7
1969	116,6
1970	116,6
1971	114,3
1972	114,5
1973	105,9
1974	82,0

Quelle: Chakravarty, S. (1974), S. 116; ab 1972 eigene Berechnungen nach Economic Survey 1977–78, Government of India; Index der Normallöhne; dividiert durch den Preisindex der Lebenshaltungskosten für Arbeitnehmerhaushalte des industriellen Sektors.

Tabelle 4
Nettosparquote in Indien 1963–1970

1963–64	12,0 %
1964–65	10,7 %
1965–66	10,8 %
1966–67	8,0 %
1967–68	8,0 %
1968–69	8,6 %
1969–70	8,7 %
1970–71	10,0 %

Quelle: Chakravarty, S. (1974), S. 118

Von großer Bedeutung zur Erklärung der sinkenden indischen gesamtwirtschaftlichen Sparquote sind somit die Entwicklung der intersektoralen terms of trade zwischen Industrie und Landwirtschaft, die Profitraten der Industrie sowie die Sparquoten von Industrie und Landwirtschaft¹¹. Das intersektorale Preisverhältnis steuert die Verteilung der Einkommen zwischen zwei Sektoren mit verschiedenen hohen sektoralen Sparquoten. Außerdem ist es wichtig, Anhaltspunkte über Ersparnisstransfers zwischen den Sektoren zu haben. Tabelle 5 gibt die intersektoralen terms of trade, das Verhältnis von industriellen zu agrarischen Großhandelspreisen an. Wir können mit ihrer Hilfe drei Phasen des Verhältnisses von Industrie- und Agrarpreisen unterscheiden.

Tabelle 5
Das Verhältnis von Nahrungsmittel- und Industriegüterpreisen
(Getreide- und Hülsenfrüchte) in Indien, Verhältnis der Indexzahlen
der Großhandelspreise
1961–62 = 100

1951	106
1952	120
1953	125
1954	100
1955	87
1956	105
1957	114
1958	118
1959	117
1960	105
1961	100
1962	102
1963	109
1964	133
1965	132
1966	146
1967	177
1968	151
1969	149
1970	138
1971	134
1972	147
1973	156
1974	164
1975	145

Quelle: Wall, J. (1978), S. 89. Die hier einbezogenen Güter machen im Produktionsindex von 1969/70 etwa 68 % der agrarischen Gesamtproduktion und 80 % der Nahrungsmittelproduktion aus.

¹¹ Nach Berechnungen von Krishna und G. S. Raychaudhuri (1980) lag in Indien die Quote der privaten landwirtschaftlichen Ersparnisse in den sechziger Jahren zwischen zwei und vier Prozent der agrarischen Einkommen und war damit weniger als halb so hoch wie die gesamtwirtschaftliche Sparquote.

Die erste Phase erstreckte sich von der Unabhängigkeit bis zum Jahre 1963. In ihr waren die intersektoralen terms of trade in etwa konstant, so daß über den Mechanismus relativer Preise keine nennenswerte Umverteilung des Volkseinkommens stattfinden konnten. In der zweiten Phase von 1964 bis 1969 veränderten sich die terms of trade erheblich zugunsten der Landwirtschaft. In den siebziger Jahren schien sich diese Entwicklung nicht fortzusetzen, das frühere Verhältnis von Industrie- und Agrarpreisen konnte jedoch nicht wiederhergestellt werden. Wir sehen, daß die Wachstumsschwäche der indischen Industrie in den sechziger und frühen siebziger Jahren von einer Verschlechterung der terms of trade begleitet gewesen war. Wie haben sich nun die industriellen Profite und Ersparnisse entwickelt?

Tabelle 6
Gesamtkapitalrentabilität der öffentlichen Gesellschaften
und Sparen der Regierung und der Unternehmungen als Prozent
des Nettosozialprodukts

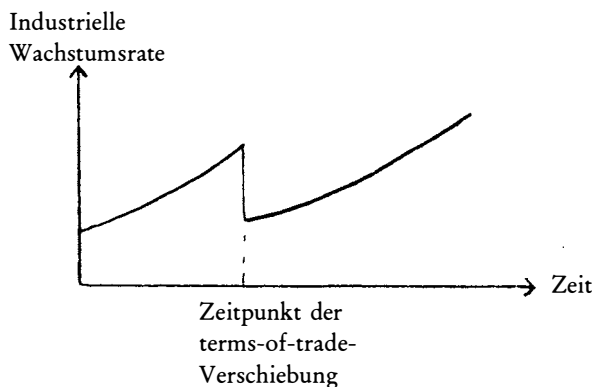
	Profite als Prozent des gesamten Kapitals	Unternehmungssparen in Prozent des Nettosozialprodukts	Regierungssparen in Prozent des Nettosozialprodukts
1954–55	9,0 %	0,5 %	1,8 %
1963–64	9,0 %	0,8 %	3,1 %
1964–65	8,7 %	0,4 %	2,7 %
1965–66	7,8 %	0,4 %	3,2 %
1966–67	6,8 %	0,5 %	1,8 %
1967–68	5,8 %	0,2 %	1,0 %
1968–69	4,2 %	0,3 %	1,9 %
1969–70	4,9 %	0,4 %	1,2 %
1970–71	6,2 %	0,4 %	1,7 %

Quelle: Sparquoten aus: S. Chakravarty, S. (1974), S. 121 ff. Gesamtkapitalrentabilität aus: Mitra, A. (1977), Terms of trade, a. a. O., S. 151

Im industriellen Sektor waren Kapitalrentabilität und Sparquote (am Nettosozialprodukt gemessen) – worauf sowohl Mitra wie Chakravarty hinweisen – für den wichtigen Zeitraum, in den der industrielle Wachstumsknick fällt, rückläufig. Die Quote privater Nettoersparnisse in der Landwirtschaft hat jedoch zwischen 1963 und 1976 deutlich zugenommen. Allerdings hat es, wie noch ausführlich gezeigt wird, im relevanten Zeitraum keinen Nettoressourcentransfer von der Landwirtschaft in die Industrie und damit keine Rückschleusung von Ersparnissen gegeben¹². Wir können somit feststellen, daß die Verschiebung der intersektoralen terms of trade ursächlich für den industriellen Wachstumseinbruch der sechziger Jahre gewesen ist. Wir müssen jedoch an dieser Stelle gleichzeitig auf die Grenze dieses Erklärungsmusters hinweisen. Die Verschiebung der intersektoralen terms of trade kann – wenn sie nicht ständig weitergeht – sondern, wie im indischen Fall, relativ kurzfristig einmal erfolgt, nur einen Wachstumseinbruch, nicht eine ständige Wachstumsschwäche verursachen. Wenn die terms of trade nach einer einmaligen Änderung im weiteren Verlauf konstant bleiben, sind erneut die Voraussetzungen konstanter Produktlöhne und – entsprechend dem Lewis-Modell – Steigen der Wachstumsraten gegeben, weil erneut jede Zunahme des techni-

¹² Vgl. die Ausführungen unter 3.

schen Fortschritts sich in steigenden Investitionen auswirken muß. Modellhaft muß eine einmalige terms-of-trade-Verschiebung daher die industrielle Wachstumsrate folgendermaßen beeinflussen.



Diese Interpretation wird durch den empirischen Verlauf der indischen industriellen Wachstumsraten tendenziell gestützt (vgl. Tab. 1). Dennoch müssen für das immer noch relativ niedrige Wachstum der siebziger Jahre auch andere Faktoren wie die Ölpreiserhöhung und die damit verbundene Verschlechterung der außenwirtschaftlichen terms of trade und auch die Beendigung der Importsituationenmöglichkeiten verantwortlich gemacht werden. Mit diesen Faktoren werden wir uns jedoch nicht befassen. Fragen wir uns nun nach den Gründen für die Konstanz der relativen Agrarpreise in den fünfziger bis Mitte der sechziger Jahre und für ihr anschließendes Ansteigen. Die Antwort ist vergleichsweise einfach. In Indien wurde in den fünfziger Jahren versucht, die steigenden Defizite an agrarischem Surplus durch Weizenimporte auszugleichen, aber nicht mittels entsprechenden Aufbaus einer industriellen Exportkapazität, sondern durch Entwicklungshilfe. Dieser Versuch war bis zur Mitte der sechziger Jahre erfolgreich, danach nicht mehr. Bei steigender Nahrungsmittelnachfrage und abnehmenden Importmöglichkeiten entstand ein Druck auf die intersektoralen terms of trade.

Fragen wir uns außerdem, welche Überlegungen dieser risikoreichen Politik in der Planung zugrundegelegt haben. Die indische Wirtschaftsplanung während der ersten beiden Fünfjahrespläne 1951–1961 betrachtete den landwirtschaftlichen Sektor nicht in seiner Rolle als Lohngüterproduzent, sondern nur als Arbeitskräftereservoir. Mangel an Kapital, nicht an Lohngütern, wurde als entscheidende Restriktion des Wirtschaftswachstums angesehen. Man hielt es für unwahrscheinlich, daß sich mit zunehmender industrieller Entwicklung die landwirtschaftliche Produktion und der agrarische Surplus so weit entwickeln könnten, daß die Versorgung einer wachsenden nicht-agrarischen Bevölkerung durch eigene Kräfte sichergestellt werden könnte. Diese Aufgabe sollte durch Agrarimporte – vornehmlich durch Nahrungsmittelhilfe – gelöst werden.

Die Faszination des sowjetischen Industrialisierungserfolgs hatte zu Beginn der fünfziger Jahre auch die indischen Politiker und Wirtschaftsplaner erfaßt. Zwar hatte Mahatma Gandhi im indischen Dorf, in der Landwirtschaft und dem Kleinhandwerk den zentralen Bezugspunkt seines politischen Wirkens und der indischen Gesellschaft gesehen¹³, aber der

¹³ Vgl. Bose, N. K. (1972), S. 64 ff.

Tribut, den das urban orientierte Establishment der regierenden Kongreßpartei seiner Sozialphilosophie in den fünfziger Jahren zollte, ging über verbale Beteuerungen und symbolische Gesten nicht hinaus. Wenn auch die indischen Politiker im „homespun“, dem selbstgewebten Kleidungsstück, einherschritten, so hinderte sie das nicht daran, im Wachstum der Schwerindustrie den eigentlichen Indikator für wirtschaftlichen und sozialen Fortschritt zu sehen. Ihre ökonomischen Vorstellungen waren stark von den Optionen bestimmt, die in der sowjetischen Industrialisierungsdebatte hervorgetreten waren, und ihre sozialphilosophischen Grundsätze ähnelten denen der englischen Labour Party, insbesondere ihrem linken, fabianistischen Flügel. In ihren Überzeugungen wurden sie durch westliche Wirtschaftswissenschaftler bestärkt, die mit den Theorien der dualistischen Entwicklung und des „big push“ die vorrangige Förderung der Industrie propagierten, und die gegenüber den Entwicklungsmöglichkeiten der traditionellen Landwirtschaft skeptisch waren. Insbesondere herrschte in den fünfziger und frühen sechziger Jahren ein agrarpolitischer Elastizitätspessimismus vor. Man glaubte, eine Hochpreispolitik für Agrargüter würde nur zur Einkommensumverteilung, nicht aber zu steigender Agrarproduktion führen.

Zweifellos hat Indien zur Zeit der ersten beiden Fünfjahrespläne, in die der Aufbau der Kohle- und Stahlindustrie fällt, sich an das Vorbild der sowjetischen Industrialisierung angelehnt, ohne jedoch den Versuch zu machen, den industriellen Lohnfonds mit eigenen Mitteln oder gar mit Gewalt aufzufüllen, die Bauern durch Steuern und zu niedrige Agrarpreise zu unterdrücken.

Die Ernährung der Stadtbevölkerung wurde der Entwicklungshilfe überlassen. Damit hing die gesamte industrielle Planung mehr und mehr von Entscheidungen außerhalb Indiens ab. Man wollte die Wachstumsraten Stalins erreichen, ohne sein System des erzwungenen Konsumverzichts und agrarischen Surplustransfers übernehmen zu müssen, und man war optimistisch oder naiv genug, auf einen ständig steigenden Zustrom von Agrargütern aus dem Ausland zu vertrauen

In den fünfziger und sechziger Jahren stiegen die Getreideimporte absolut und relativ stark an. In den beiden Hungerjahren der Dürreperiode von 1966/67 erreichten sie mit einem Drittel der Gesamtimporte Rekordmarken, wie aus Tabelle 7 ersichtlich wird. Die wirtschaftspolitische Bedeutung der Importe wird noch deutlicher, wenn man bedenkt, daß in den sechziger und frühen siebziger Jahren ein Viertel bis ein Drittel der städtischen Bevölkerung mit Hilfe von Importen versorgt wurde (s. Tabelle 7, S. 148).

Die Zunahme der Nahrungsmittelimporte wurde aber nicht mit Hilfe einer leistungsfähigen Exportindustrie ermöglicht. Ein großer Teil wurde kostenlos zur Verfügung gestellt. Die unentgeltlichen Weizenlieferungen der USA erreichten 1966 mit 6,4 Mio. t und fast 60 % der Importe einen Höchststand. In diesem Jahr wurde aber auch deutlich, wie abhängig Indien sich von Nahrungsmittelimporten gemacht hatte und auf welch tönernen Füßen die Industrialisierungserfolge standen. Nach 1967 nahmen die Agrarlieferungen des Auslands, insbesondere der USA, schnell ab. Diese sanken auf 1,2 Mio. t im Jahre 1971. Danach wurden nur noch in den Jahren 1975 und 1976 verhältnismäßig kleine Mengen aus diesem Titel geliefert¹⁴, so daß eine vormals wichtige Quelle des agrarischen Marktangebots fast vollständig versiegt. Dies übte von der Angebotsseite her Druck auf die intersektoralen terms of trade aus.

Gleichzeitig gibt es einen wichtigen Grund dafür, daß die relativen Nahrungsmittelpreise nicht nur Angebots-, sondern auch nachfragebedingt steigen mußten. Chakravarty behauptet

14 Reserve Bank of India, Report on Currency and Finance, div. Jahrgänge, und US-Embassy, New Delhi, Brief on Indian Agriculture, 1979, Table 20.

Tabelle 7
Getreideproduktion und Getreideimporte in Indien

	(1) Nettoproduktion* (in Mill. t)	(2) Importe (in Mill. t)	Importe in % der Nettoproduktion
1950	44,41	2,16	4,9
1955	51,70	0,60	1,2
1956	50,43	1,39	2,6
1957	52,77	3,63	6,9
1958	49,46	3,21	6,5
1959	57,39	3,86	6,7
1960	57,10	5,13	9,0
1961	60,89	3,49	5,7
1962	61,85	3,64	5,9
1963	60,19	4,55	7,6
1964	61,79	6,26	10,1
1965	67,33	7,45	11,1
1966	54,60	10,34	18,9
1967	57,65	8,66	15,0
1968	72,58	5,69	7,8
1969	73,14	3,85	5,3
1970	76,83	3,58	4,7
1971	84,53	2,03	2,4
1972	82,31	-0,49	-0,6
1973	76,23	3,59	4,7
1974	82,82	4,83	5,8
1975	78,59	7,39	9,4
1976	94,50	6,44	6,8
1977	87,82	0,48	0,5

* Die Nettoproduktion ist 87,5 % der Bruttoproduktion. Die Differenz ergibt sich aus Abzügen für Saatgut, Viehfutter und Verlusten. Nach Bulletin of Food Statistics und Unterlagen des Landwirtschaftsministeriums.

tet, die Pro-Kopf-Versorgung mit Getreide sei von 1950–51 bis 1964–65 von 395 auf 480 Gramm gestiegen, um dann mittelfristig abzusinken¹⁵. Diese Einschätzung beruht zwar auf Schätzungen des Pro-Kopf-Verbrauchs, die mit denen internationaler Organisationen nicht völlig übereinstimmen; eines aber zeigen alle Daten an: In den ersten zehn Jahren nach der Unabhängigkeit hat die Pro-Kopf-Versorgung mit Nahrungsmitteln stark zugenommen, die mit Getreide stieg schneller als das Pro-Kopf-Sozialprodukt. Seit etwa 1960 dagegen ist ein nach oben gerichteter Trend nicht mehr feststellbar. 1977 war die Versorgung nicht besser als 1960¹⁶. Wenn man berücksichtigt, daß in der gleichen Zeit die Pro-Kopf-Einkommen – wenn auch langsam – gestiegen sind und die marginale Konsumquote nach Agrargütern in einem Land wie Indien relativ hoch liegt, muß demnach die Stagnation der Pro-Kopf-Ver-

¹⁵ Chakravarty, S. (1974), S. 122.

¹⁶ Vgl. insbes. Wall, J. (1977), S. 88. Danach betrug die Pro-Kopf-Verfügbarkeit von Nahrungsmitteln im Jahre 1951 367 g, im Jahre 1964 453 g und im Jahre 1976 450 g.

Tabelle 8
Verhältnis der indischen Großhandelspreise für Weizen¹ und Reis²
zu Weltmarktpreisen³ in Prozent

	Weizen	Reis
1963	131,7 %	108,4
1964	157,9 %	105,4
1965	181,1 %	110,1
1966	152,8 %	115,7
1967	165,4 %	81,9
1968	152,4 %	93,5
1969	159,8 %	115,8
1970	163,7 %	171,3
1971	160,5 %	184,9
1972	145,5 %	191,7
1973	71,2 %	141,2
1974	69,4 %	52,6
1975	74,7 %	88,3
1976	87,5 %	99,7
1977	114,9 %	115,7
1978	110,4 %	113,4

¹ Großhandelspreise für Weizen von Ludhiana, Punjab, einem der größten Weizenumschlagplätze Indiens nach Unterlagen des Ministry of Agriculture, Bulletin of Food Statistics

² Großhandelspreise für Reis von Kampar, UP. Coarse III Grade, Ministry of Agriculture, Bulletin of Food Statistics

³ Weltmarktpreise: Burmese Rice, dessen Qualität mit der von Kampar vergleichbar ist, Weltmarktweizenpreise (US-Wheat) und Wechselkurse aus International Financial Statistics, Div. Jahrgänge

sorgung durch einen Druck auf die Agrarpreise erzwungen worden sein. Bei konstanter Preisstruktur hätte der Verbrauch pro Kopf einkommensbedingt zunehmen müssen.

Die seit 1968 zum Teil beachtlichen Erfolge der Grünen Revolution in einigen Provinzen Indiens haben bis 1977 gerade den Rückgang der Agrarimporte auffangen und die Ernährung der rasch wachsenden Bevölkerung, die von 1960 bis 1977 um rund 200 Mio. Menschen zunahm, gewährleisten können. Die terms-of-trade-Veränderungen sind daher nicht das Ergebnis einiger Mißernten, sondern sie widerspiegeln langfristige Veränderungen der Determinanten von Angebot (Wegfall der Agrarimporte) und Nachfrage (hohes Bevölkerungswachstum, stagnierende Pro-Kopf-Versorgung mit Nahrungsmitteln bei steigendem Pro-Kopf-Einkommen).

Die Besonderheit der indischen Agrarpreisentwicklung wird noch deutlicher, wenn man die Preise der wichtigsten Produkte, Weizen und Reis, mit Weltmarktpreisen vergleicht. Während in Entwicklungsländern üblicherweise aus lohnpolitischen Gründen versucht wird, den Preis für Schlüsselprodukte des Agrarsektors unter die Weltmarktpreise zu drücken, ist das Verhältnis von inländischen Großhandels- zu Weltmarktpreisen in den meisten Jahren seit der Trendwende der indischen terms-of-trade-Entwicklung im Jahre 1963 größer als 1.

Das gilt auch für das Verhältnis der entsprechenden Reispreise, wenn auch wegen relativ geringer Handelsmengen und entsprechend hohen erratischen Preisschwankungen und den unterschiedlichen Qualitätsstufen die Aussagefähigkeit dieser Relation bei Reis stark begrenzt ist (s. Tabelle 8, S. 149).

Die Jahre 1973–75, in denen die Inlandspreise für Weizen unter den Weltmarktpreisen liegen, sind atypisch, da der Weltmarktpreis sich in dieser Zeitspanne verdreifacht hat, um bis 1977 wieder um 50 % zu sinken. Grundsätzlich kann man feststellen, daß die indischen Großhandelspreise ab den frühen sechziger bis in die siebziger Jahre hinein um etwa 50 % über den Weltmarktpreisen gelegen haben, ein weiteres Argument für Chakravarty's These einer durch intersektorale terms of trade bewirkten Einkommensverteilung zugunsten der Landwirtschaft, die das industrielle Wachstum hemmte.

Aus dieser Entwicklung ergeben sich vor allem Verteilungswirkungen zugunsten der indischen Groß- und Mittelbauern, die den größten Teil des agrarischen Surplus produzieren. Ihr Realeinkommen ist deshalb stark von der Entwicklung der Agrarpreise abhängig. Die Kleinbauern dagegen vermarkten nur einen geringen Teil ihrer Produktion. Manchmal treten sie, wie die landlosen Arbeiter, sogar als Nettonachfrager nach Agrarprodukten auf. Ihr Interesse an hohen Agrarpreisen ist weniger stark ausgeprägt. Die Verteilungswirkungen variierender Agrarpreise sind bei ihnen gering. Benachteiligt von steigenden Agrarpreisen sind die urbanen Einkommensbezieher, bei konstanten Kaufkraftlöhnen die Unternehmer, deren Stückgewinne absinken und deren Investitionsfähigkeit beeinträchtigt wird, und, bei sinkenden Kaufkraftlöhnen, die Lohnbezieher.

4. Nettoressourcentransfer aus dem Agrarsektor

Die Hypothese einer Einkommensverteilung zugunsten der Landwirtschaft über den Mechanismus relativer Preise und – durch sie bedingt – eines Absinkens der gesamtwirtschaftlichen Sparquote und eines rapiden Falls der industriellen Sparmöglichkeiten durch steigende Produktlöhne ist jedoch nicht geeignet, eine hinreichende Erklärung der indischen Investitionsschwäche in den sechziger Jahren zu liefern. Sie klammert die Möglichkeit eines Ersparnistransfers vom traditionellen in den modernen Sektor aus. Die Entwicklungstheorie beschreibt sowohl in der Preobrazhensky'schen Version einer „ursprünglichen Akkumulation“ wie in der Fei-Ranis-Variante der Dualismustheorien einen Einkommenstransfer in den modernen Sektor über Ersparnistransfers, seien sie freiwillig oder – etwa durch Steuern – erzwungen. Dieser Beitrag ist gleichbedeutend mit einem „Exportüberschuß“ des Agrarsektors gegenüber dem Rest der Wirtschaft, mit der Differenz zwischen dem Wert des Agrarsurplus einerseits und dem der industriellen Konsum-, Kapitalgüter- und Vorleistungskäufe der Landwirtschaft andererseits. Terms-of-Trade-Änderungen allein können daher nicht als ausreichender empirischer Beleg einer Ressourcenverteilung zwischen Industrie und Landwirtschaft akzeptiert werden.

Die umfangreichsten Untersuchungen zur Ermittlung der agrarischen „Handelsbilanz“ sind von S. Mundle vorgenommen worden¹⁷. Die Arbeit von Mundle ist mit Borsows Studie über das Ausmaß der sowjetischen „ursprünglichen Akkumulation“ vergleichbar. Mundle berechnet zunächst den Agrarkonsum der nicht-agrarischen Bevölkerung sowie den Industriegüterkonsum der Agrarbevölkerung in konstanten Preisen. Er bildet Konsumquoten für Agrarprodukte, die er mit den Einkommen der urbanen und ländlichen Bevölkerung

¹⁷ Mundle, S. (1974), S. 164–174, und Mundle, S. (1977).

multipliziert. Dies ergibt den Pro-Kopf-Verbrauch, der wiederum mit der Anzahl agrarischer und nicht-agrarischer Personen multipliziert wird, wodurch man den Gesamtverbrauch an Nahrungsmitteln in beiden Sektoren erhält. Das überraschende Ergebnis besteht darin, daß im gesamten Zeitraum zwischen 1951 und 1970 im Agrarsektor ein Importüberschuß von Konsumgütern bestand, der bis 1963 erratische Schwankungen ohne erkennbaren Trend und von da an rapide Steigerungen aufweist. Mundle berechnet dann die Vorleistungs- und Kapitalgüterimporte des Agrarsektors und der nicht-agrarischen Sektoren. Er konsolidiert zu diesem Zweck die indische Matrix der Input-Output-Koeffizienten zu einer 2x2-Matrix mit den Sektoren Landwirtschaft und Nicht-Landwirtschaft. Durch die Multiplikation des Bruttoproduktionswertes der Landwirtschaft mit dem Koeffizienten des nicht-agrarischen intermediären Input berechnet er die industriellen Vorleistungen in den Agrarsektor. Durch eine entsprechende Operation erhält er die agrarischen Vorleistungen für die Industrie. Die Investitionstransfers berechnet Mundle, indem er marginale Kapitalkoeffizienten für die beiden Sektoren schätzt und diese mit den jeweiligen Produktionszuwächsen multipliziert. Das Ergebnisse dieses Vergleichs zeigen an, daß die Käufe des Agrarsektors von Kapitalgütern und intermediären Produkten während des gleichen Zeitraums ständig kleiner als die intermediären Lieferungen an die Industrie gewesen sind. Seit 1963 ist jedoch der agrarische Exportüberschuß intermediärer Güter stark rückläufig. Schließlich nimmt Mundle noch Schätzungen des Nettoaußenhandels des Agrarsektors mit dem Ausland vor. Der Nettoressourcenstrom zwischen der indischen Landwirtschaft und der Nicht-Landwirtschaft ist aus folgender Tabelle ersichtlich (s. Tabelle 9, S. 152).

Der von Mundle gemessene Ressourcentransfer erscheint beträchtlich, wenn man sich einige Vergleichszahlen vor Augen führt: 1970/71 betrug die Bruttokapitalbildung des sekundären Sektors in Preisen von 1960 45 Mrd. Rs., 1965 44 Mrd. Rs. und 1960 28 Mrd. Rs.¹⁸. Der intersektorale Ressourcentransfer bewegte sich im Untersuchungszeitraum zwischen 10 % und 25 % der industriellen Bruttokapitalbildung. Mundles interessante Berechnung macht deutlich, daß in den ersten Jahren nach der Unabhängigkeit die Landwirtschaft einen Nettoressourcenimport erhielt, der in den fünfziger Jahren sich jedoch in einen Nettoexport umwandelte und bis 1963 stark anstieg, um dann wieder abzufallen und sich in einen wiederum stark steigenden Nettoressourcenimport zu verwandeln. Die Jahre steigender industrieller Wachstumsraten fallen mit denen eines agrarischen Ressourcenexports, die der industriellen Wachstumsschwäche mit agrarischem Nettoressourcenimport zusammen. Die Mitte der sechziger Jahre, in denen die zuvor rasch wachsende indische Industrie zu stagnieren beginnt, markiert gleichzeitig den Anfang der intersektoralen terms-of-trade-Verschiebung zuungunsten der Landwirtschaft und eines Exportüberschusses des nicht-agrarischen Sektors zugunsten der Landwirtschaft bzw. dessen Spiegelbild, eines Ersparnistransfers von der Industrie in die Landwirtschaft.

Die zunehmende Begünstigung des indischen Agrarsektors oder besser, der kommerzialisierten Bauern, kommt auch im Bedeutungsverlust fast jeder direkten Besteuerung zum Ausdruck. Die erheblichen Produktionssteigerungen im Zuge der Grünen Revolution, besonders in den Staaten Punjab, Haryana und Uttar Pradesh sind nicht zuletzt mit Hilfe staatlicher Investitionen im Infrastrukturbereich und durch Bewässerungsanlagen ermöglicht worden. Die damit verbundenen Ertrags- und Vermögenssteigerungen bleiben jedoch unbesteuert, und alle Versuche, die Landsteuern zu erhöhen, scheiterten am Widerstand der

18 Berechnet nach CSO – National Account-Statistics, 1960/61, 1972/73.

Tabelle 9
Intersektoraler Güterfluß in Indien, 1951/52 bis 1970/71
Mrd. Rs., in Preisen von 1960–61

	Nettoressourcentransfer von der Landwirtschaft in die Nicht-Landwirtschaft (das Minuszeichen zeigt einen Import- überschuß der Landwirtschaft an)
1951–52	–7,876
1952–53	–9,526
1953–54	–3,635
1954–55	0,705
1955–56	1,516
1956–57	4,757
1957–58	3,679
1958–59	3,141
1959–60	5,151
1960–61	6,954
1961–62	7,518
1962–63	8,487
1963–64	9,461
1964–65	3,586
1965–66	2,569
1966–67	–0,348
1967–68	–5,448
1968–69	–5,242
1969–70	–7,139
1970–71	–7,620

Mundle, S. (1977), S. 164

Agrarlobby¹⁹. Die Landsteuer und die Einkommenssteuer, die zu Anfang der fünfziger Jahre noch ein Zehntel des Gesamtsteueraufkommens ausmachten, sind zur vollständigen Bedeutungslosigkeit herabgesunken (s. Tabelle 10, S. 153).

Die unterschiedlich hohe direkte Besteuerung landwirtschaftlicher und industrieller Einkommen und Vermögen ist ein Grund dafür, daß die Quote der privaten Investitionen im Agrarsektor über der privaten Sparquote liegt, wie Raychaudhuri und Krishna berechnet haben (s. Tabelle 11, S. 153).

Das Verhältnis beider Quoten beträgt seit dem Ende der fünfziger Jahre zwischen 1,1 und 1,3²⁰. Dieser für Entwicklungsländer sehr untypische Ressourcentransfer wird auch durch die unterschiedliche direkte Besteuerung beider Sektoren und die hohen Agrarpreise verur-

¹⁹ Vgl. S. Jha's Darstellung der Blockade eines Landsteuergesetzes in Uttar Pradesh. Der Entwurf wurde zuletzt verwässert, und schließlich ganz zurückgenommen. S. Jha (1980), S. 116 ff.

²⁰ Ersparnistransfers sind der Gegenposten zu einem agrarischen Exportüberschuß. Dennoch weichen Krishnas und Raychaudhuri Untersuchungsergebnisse von denen Mundles ab. Sie entstanden mit Hilfe einer anderen Methodik und erfassen nur private Ersparnisse und Investitionen. Beide Studien behaupten aber für einen relevanten Zeitraum einen Nettoressourcentransfer in die Landwirtschaft. Bei Krishna und Raychaudhuri setzt dieser allerdings bereits am Ende der fünfziger Jahre ein, d. h. vor der starken terms-of-trade-Veränderung und vor dem industriellen Wachstumseinbruch.

sacht, so entstehen Profitratenunterschiede (nach Steuern), die zu einem Nettokapitalfluß von Privatkapital in die kommerzialisierten Bereiche des Agrarsektors führen. In Indien spielt sich gerade der gegenteilige Prozeß ab, der im Rußland der Ära Stolypin und im frühindustriellen Japan die industrielle Kapitalbildung vergrößert hat.

Tabelle 10
**Besteuerung der Landwirtschaft durch die Zentralregierung
und die Provinzregierungen in Mio. Rs.**

	Landsteuer und landwirtschaftliche Einkommensteuer	Anteil der Landsteuern am gesamten Steueraufkommen der Zentral- und Provinzregierungen
1951/52	520	7,0 %
1955/56	860	11,2 %
1960/61	107	7,9 %
1965/66	122	4,2 %
1966/67	101	3,1 %
1967/68	111	3,2 %
1968/69	124	3,3 %
1969/70	117	2,8 %
1970/71	124	2,6 %
1971/72	114	2,0 %
1972/73	105	1,6 %
1973/74	169	2,3 %
1974/75	175	1,9 %
1975/76	259	2,3 %
1976/77	218	1,8 %
1977/78	228	1,7 %
1978/79	240	1,6 %

Quelle: Reserve Bank of India (1980), Report on Currency and Finance

Tabelle 11
**Verhältnis privater Ersparnisse und Investitionen zum Einkommen
im Agrarsektor Indiens in Preisen von 1960**

	(1) Quote der privaten Nettoersparnisse	(2) Quote der privaten Nettoinvestitionen	(3) = 2:1
1961/62	2,02	2,63	1,30
1963/64	2,51	3,18	1,27
1965/66	3,18	4,28	1,35
1967/68	3,07	3,77	1,23
1969/70	3,82	4,18	1,09
1971/72	3,49	4,47	1,28
1973/74	3,80	4,59	1,21

Quelle: R. Krishna und G. S. Raychaudhuri, (1980) Juni

5. Politische Bestimmung der terms of trade?

Wenn die Steuerbegünstigung der Landwirtschaft ziemlich eindeutig auf die Repräsentanz einflußreicher Groß- und Mittelbauern im politischen System Indiens zurückgeführt werden kann, so stellt sich die Frage, inwieweit die für den indischen Wachstumsprozeß ebenso wesentliche terms-of-trade-Verschiebung zugunsten der Landwirtschaft ebenfalls politische Dimensionen hat. Werden die terms of trade durch Macht oder ökonomisches Gesetz bestimmt?

Das indische politische System wird oft als Allianz zwischen einer Gruppe großer Bauern, Getreidehändler und Reismühlenbesitzer auf der einen Seite und von Industriekapitalisten auf der anderen Seite beschrieben. Die Großbauern und Händler haben außerhalb des Dorfes die Kommandogewalt über den agrarischen Surplus und innerhalb des Dorfes eine politische Vormachtstellung durch Schaffung persönlicher Abhängigkeit der Kleinbauern und Landarbeiter, die sich bei ihnen verschulden. Dieses Abhängigkeitsverhältnis wird auch – etwa bei Wahlen – politisch eingesetzt. Die agrarischen Oberschichten haben – so eine in Indien verbreitete These²¹ – sich mit dem urbanen Industriekapital zu einer Allianz unter dem Stichwort „self-reliance“ zusammengefunden. „Self-reliance“ bedeutet einerseits eine Politik der Unabhängigkeit von Nahrungsmittelimporten, deren Reduzierung wiederum eine Hochpreispolitik für Agrarprodukte möglich macht. Es bedeutet andererseits die Unabhängigkeit von Importen industrieller Fertigwaren durch Schutzzollpolitik gegenüber der heimischen Industrie. „Self-reliance“ ist in der Tat in vielen Entwicklungsländern zu einem politischen Symbolwort geworden, auf das sich industrielle Unternehmer, agrarische Oberschicht, Nationalisten und antikolonialistische Linke in einer unwahrscheinlich anmutenden Allianz verständigen können. Diese Politik übt einen doppelten Druck auf die Lohnneinkommen im Industrie- und Agrarsektor aus. Für Indien wird diese Version eines „social contract“ besonders von Ashok Mitra, dem bengalischen Finanzminister, vertreten²². Über die Bestimmung der intersektoralen terms of trade schreibt Mitra:

„Das Instrument²³ der terms of trade gehört in die Arena des Klassenkampfes. In einer durch Klassengegensätze gekennzeichneten Gesellschaft wird es unbarmherzig von jeder der streitenden Klassen benutzt, um die Verteilung des Vermögens und des Einkommens zu seinen Gunsten zu verändern.“

Mitras Kennzeichnung des indischen Sozialvertrags wirft jedoch zwei Fragen auf. Erstens: Warum stimmt einer der beiden Partner einer Verminderung seiner Einkommensmöglichkeiten, das Industriekapital einer Senkung der industriellen Profite via terms-of-trade-Veränderungen mit anschließender industrieller Stagnation zu? Die Auswirkungen der terms-of-trade-Verschiebungen in den sechziger Jahren auf die private Profitrate sind, wie Mitra selbst hervorhebt, erheblich gewesen. Was kann das industrielle Kapital bewegen, gegen seine Interessen zu handeln? Zweitens: Mitra bezeichnet die intersektoralen terms of trade als „Instrument“! Sie sind jedoch zunächst ein Preisverhältnis, das sich auf Märkten entsprechend einer Marktlogik bilden muß. Preise implizieren Marktmengen und umgekehrt. Beide Faktoren sind voneinander abhängig. Auch die agrarische Oligarchie könnte, selbst dann, wenn sie die alleinige politische Macht ausübe, nicht einfach die terms of trade politisch bestimmen, wenn das Problem von Agrarüberschüssen oder -defiziten dann ungelöst bliebe.

21 Als besonders typische Studie, in der die intersektoralen terms of trade direkt als Ergebnis eines entsprechenden Gesellschaftsvertrages interpretiert werden, sei auf das Buch von Mitra, A. (1977), *Terms of Trade and Class Relations*, London, hingewiesen. Mitra, gegenwärtig (1980) Finanzminister von Bengalen, war längere Zeit Mitglied der Agrarpreiskommission.

22 Mitra, A., *Terms of Trade and Class Relations*, a. a. O., S. 143 f.; eigene Übersetzung.

23 Hervorhebung vom Verfasser.

Unsere bisherigen Überlegungen deuteten eher darauf hin, daß die starke relative Steigerung der Agrarpreise mit Hilfe orthodoxer ökonomischer Theorie hinreichend erklärt werden kann.

Die Kennzeichnung des Agrarpreisverhältnisses als „Instrument“ wirft die Frage nach der Entstehung der indischen Getreidepreise im technischen Sinne auf. Bilden sich diese am Markt, oder werden sie amtlich mit dem Ergebnis einer bestimmten Einkommensverteilung festgelegt? Für Produzenten und Händler gibt es in Indien zwei relevante Preise, den regierungsamtlichen „Procurement“-Preis und den Großhandelspreis. Der Procurement-Preis wird von der Zentralregierung auf Vorschlag einer 1965 gebildeten Agrarpreiskommission festgelegt. Er ist ein Mindestankaufpreis, der fast immer um 10 % bis 20 % unter dem Großhandelspreis liegt²⁴. Seine unmittelbar einsehbare Funktion besteht lediglich darin, kurz nach der Ernte ein plötzliches Absinken des Großhandelspreises zu verhindern. Es ist vielfältig belegt, daß die Agrarlobby bei der Bestimmung des Procurement-Preises großen Einfluß ausübt²⁵, auch Mitra, selbst langjähriges Mitglied der Agrarpreiskommission, weist darauf hin²⁶. Entscheidend ist aber die Frage, welche Auswirkungen davon auf den Großhandelspreis ausgehen. Mitras Behauptung, der Großhandelspreis käme durch einen Zuschlag auf den politisch determinierten Procurement-Preis zustande, ist eine empiristische Spekulation, die mittlerweile durch sorgfältige empirische Analysen widerlegt wurde. Raychaudhuri und Krishna sind mit regressionsanalytischen Mitteln zu dem Ergebnis gelangt, daß der Procurement-Preis – zeitverzögert – fast vollständig durch die Höhe des Großhandelspreises erklärt werden kann²⁷, daß er den Marktergebnissen folgt. Die politischen Akteure, die den Procurement-Preis festlegen, erscheinen in dieser Sichtweise weitgehend nur als Notare des Marktgeschehens. Diese Interpretation erscheint einleuchtend. Es wurde bereits darauf hingewiesen, daß die Angebots- und Nachfragefaktoren bei der Bestimmung der Agrarpreise maßgeblich sind.

Die Entwicklung der Agrarpreise hat einerseits das Industriewachstum gebremst, andererseits ist sie – partiell – eine Ursache für die relativ befriedigende Entwicklung der indischen Agrarproduktion gewesen. Zumindest kann man diese Schlußfolgerung ziehen, wenn man sich auf diejenigen Untersuchungen stützt, die hinsichtlich der Preiselastizität der Nahrungsmittelproduktion in Indien zu positiven Resultaten gelangt sind²⁸.

Indien hat seinen Traum einer raschen Industrialisierung beenden müssen. Die Industrie ist nicht nur in die terms-of-trade-Falle geraten, sie leistet sogar einen Nettoersparnistransfer in die Landwirtschaft. Ökonomische und politische Faktoren wie der wachsende Einfluß einer eigensüchtigen Agrarlobby haben dieses Ergebnis bewirkt. Dies ist zweifellos ein wachstumspolitischer Mißerfolg. Man kann darin aber auch eine List der Vernunft sehen, die eine Zunahme der Agrarproduktion bewirkt hat, die den Menschen ihr tägliches Brot ein Stück sicherer gemacht hat, und die sich hinter dem Rücken der Beteiligten durchsetzte.

24 Vgl. Wall, J. (1978), *Foodgrain Management: Pricing, Procurement, Distribution, Import and Storage Policy*, World Bank Staff Working Paper No. 279, May 1978.

25 Vgl. *Business Standard*, Calcutta, 14. 8. 1980, *The Statesman*, 28. Juli 1980.

26 Mitra, A. (1977), S. 110 ff.

27 Krishna, R., Raychaudhuri, G. S. (1980), Aug.

28 Krishna und Raychaudhuri (1980) berechnen hohe Produktionselastizitäten sowohl für Reis als auch für Weizen in mehreren indischen Bundesstaaten, die zwischen 0,69 und 1,01 liegen. Andere Autoren haben jedoch zum Teil extrem niedrige Elastizitäten errechnet. Vgl. Krishna und Raychaudhuri, S. 35.

Literaturverzeichnis

- Agrawal, A. N. (1980), *Indian Economy*, Delhi, 1980, 6. Aufl.
- Bose, N. K. (1972), *Selections from Gandhi*, Delhi, 1972
- Business Standard (1980), Calcutta, 14. 8. 1980
- Chakravarty, S. (1974), Reflections on the Growth Process in the Indian Economy, in: *Some Problems of India's Economic Policy*, ed. C. Wadhwa, 2. Ed., 1980, Graham Hill
- Central Statistical Office of India (CSO), *National Account Statistics*, div. Jahrgänge.
- Government of India Economic Survey, div. Jahrgänge.
- International Monetary Fund, *International Financial Statistics*, div. Jahrgänge.
- Jha, P. S. (1980), *India, A Political Economy of Stagnation*, Dehli, 1980
- Krishna, R., und Raychaudhuri, G. S. (1980), *Some Aspects of Wheat and Rice, Price Policy*, World Bank Staff Working Paper No. 381.
- Krishna, R., Raychaudhuri, G. S. (1980), *Private Saving and Investment in Indian Agriculture*, Working Paper, June 1980
- Ministry of Agriculture, *Bulletin of Food Statistics*, div. Jahrgänge
- Mitra, A. (1977), *Terms of Trade and Class Relations*, London, 1977
- Mundle, S. (1974), *Intersectoral Flow of Consumer Goods, Some Preliminary Results*, in: *Ec. Pol. Weekly*, Vol. IX, Aug. 1974, S. 165–174.
- Mundle, S. (1977), *The intersectoral Transfer of Resources between Agriculture and Non-Agriculture in India*, Diss. Delhi University, 1977.
- Priebe, H., und Hankel, W. (1981), *Agricultural Policy in Developing Countries*, in: *Intereconomics*, Januar/Februar 1981, S. 31–36.
- Reserve Bank of India, *Report on Currency and Finance*, div. Jahrgänge.
- Schäfer, H. B. (1978), *Arbeit als knapper Faktor im Entwicklungsprozeß. Eine Analyse der intersektoralen terms of trade zwischen Industrie und Landwirtschaft und ihres Einflusses auf Wachstum und Beschäftigung*, in: *Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften*, S. 425–466.
- Shetty, S. L. (1978), *Structural Retrogression in the Indian Economy since the Mid-sixties*, *Economic and Political Weekly*, Annual Number 1978, S. 193–244.
- The Statesman (1980), 28 July 1980.
- US Embassy (1979), *Brief on Indian Agriculture*, New Delhi, 1979.
- Wall, J. (1978), *Foodgrain Management: Pricing, Procurement, Distribution, Import and Storage Policy*, World Bank Staff Working Paper No. 279, May 1978.

Internal Terms of Trade Between Industry and Agriculture and Industrial Stagnation in India

BY HANS-BERND SCHÄFER

The article deals with the causes of the declining of the industrial growth rate in India. After the granting of independence in 1947, India followed a development strategy of rapid industrialization, with the bulk of investment going into heavy industry. This policy was – in terms of growth rates – very successful in the fifties and early sixties. However in the mid sixties, the growth rate declined sharply, and since then has never recovered.

The main thesis of this article is that the most important reason for this industrial depression was a rapid increase in the agricultural – versus industrial – prices. In the mid sixties, these prices rose by almost 50 per cent. In a country in which a wage earner spends most of his near subsistence income on agricultural products, this led to wage increases. These wage increases further delayed the possibilities for industrial profits and investment. The price rise for agricultural products indicated that neither by deliveries of the Indian farmers nor by commercial or concessional import could the growing non-agricultural labour force be maintained. Indian industry became locked in an internal terms-of-trade trap. On the other hand, high prices contributed to the remarkable performance of the Indian agricultural sector after 1967, making India self-sufficient in food. However high agricultural prices also raised the agricultural profit rate above the industrial profit rate. The consequence was a net transfer of savings into the agricultural sector. This is contradictory to standard development economies, and again decreased the funds for industrial development.

Trade Unions in Malaysia – Their Potential of Mobilization

BY RUDIGER SIELAFF

Trade Unions are social mass organizations designed to extend participation and change to people neglected by the socio-economic system. The model was developed in Europe. Social conditions, the political system and legislation in developing countries differ very much from nineteenth or early twentieth century Europe.

The author traces the development, the organizational structure and some of the achievements of Malaysian trade unions in order to describe the role, the achievements and the potential of Malaysian trade unions. The racial structure of the country which is particularly reflected in the political system and the different levels of development of different races, the colonial past and the conservative political leadership are some of the important factors influencing the development of trade unions in Malaysia.

Despite the legal restrictions which limit the trade unions to the urban areas and to the plantations trade unions have organized roughly 20 % of the employed people (neglecting the fact that the membership is always fluctuating strongly). The organization rate is much higher in public utilities, transport and services and growing strongly in the fairly new manufacturing industries. The organization rate among middle-class employees (technical and professional) is traditionally high, but it is growing very fast among urban industrial workers. The leadership of the unions is dominated by professionals and by professional trade unionists.

Racially the Indians are still dominating (largely due to the fact that they dominate the by far largest unions of the country, the National Union of Plantation Workers) with the influence of the Malay population growing. The Chinese who dominated the pre World War II trade union development never recovered their influence in trade unions after the Chinese domi-