

Keine Manufakturen für Indien

Fatale Fehleinschätzung zum Standortwechsel von US-Firmen

Bhim Bhurtel

In einem Interview mit der *Economic Times*, eine englischsprachige Tageszeitung in Indien, behauptete Premierminister Narendra Modi Ende Oktober 2020, dass Indien in Zukunft ein eigenständiges Zentrum der globalen Güterherstellung bilden werde. Er vergaß, die Wechselwirkungen mit dem Gegenspieler China zu erwähnen, der auf dem gleichen Tableau tätig ist. Der Autor holt dies nach.

Narendra Modi unterstrich die besonderen Vorteile Indiens in Form von Demokratie, Demografie und Nachfrage.¹ Hintergrund seiner Prognose bildeten Nachrichten vom April und Mai 2020, in denen indische Medien mit großem Aplomb von über 1000 US-Fertigungsunternehmen berichteten, die von China nach Indien verlagert würden. Ähnliches war zu Beginn des Handelskrieges zwischen den USA und China 2018 in Aussicht gestellt worden. Bis Oktober 2019 waren jedoch nur drei von 56 aufgelisteten Unternehmen nach Indien gekommen, die in diesem Kontext China verlassen hatten. Die anderen 53 Firmen verlagerten ihre Standorte beispielsweise nach Vietnam (26), Taiwan (11) und Thailand (8).

Warum nicht Indien?

Gründe, warum Produktionsstätten ihre Standorte nicht von China nach Indien verlagern, liegen zunächst in nicht-ökonomischen Faktoren: Die Geschäftstätigkeit in Indien ist aufgrund langwieriger rechtlicher Formalitäten umständlicher als in China. Laut Weltbank dauert es 18 Tage, ein Unternehmen in Indien zu registrieren, während in China dafür neun Tage reichen. Die Registrierung eines Unternehmens benötigt in Indien zwölf Verfahrensschritte mit Behörden. Bei einer Baugenehmigung sind es 34 und 110 Tage für die Bearbeitung. Im Ver-

gleich zu China verfügt Indien über eine leistungsschwächere Infrastruktur, etwa beim Autobahn- und Schienennetz oder bei See- und Flughäfen.

Das vermeintliche Pfund Indiens, Demokratie, scheint gegenüber dem Regime in China für Wirtschaftsunternehmen weniger attraktiv als angenommen. In der Abwägung zwischen China und Indien hat die politische Stabilität des autoritären Regimes anscheinend Vorteile gegenüber einer Regierungsbildung, die von Wahlen sowie davon abhängt, dass die Machtübergabe reibungslos abläuft. Zum Faktor Stabilität gehört ebenso das Thema Währungsschwankungen. Sie sind in Indien im Vergleich zu anderen Schwellenländern zwar geringer, im Vergleich zu China jedoch weitaus größer. Indiens Steuersystem wechselt häufig, und der Steuersatz ist de facto höher als in China. Schließlich ist es für ein Unternehmen komplizierter, Indien zu verlassen, etwa durch das Konkursrecht, als in das Land einzutreten.

Modi strich im Interview mit der *Economic Times* die Zahl von 800 Millionen Inder/-innen heraus, die Produkte nachfragten. Unternehmen kommen jedoch nicht in ein Land, nur weil es eine große Bevölkerung hat. Diese muss über Kaufkraft verfügen. In China fragen ebenfalls etwa 800 Millionen Menschen auf dem Markt nach, verfügen aber über mittlere und hohe Ein-

kommen. Das Land ist der drittgrößte Markt für Apple-Produkte weltweit. Der Abzug von *General Motors* oder von *Harley Davidson* aus Indien zeigt hingegen, dass sich viele Inder/-innen die Waren der US-Unternehmen nicht leisten können.

Die Idee von Indien als einem eigenständigen Zentrum der globalen Güterherstellung ist zu hoch gegriffen. Entscheidungen zu einem globalen Produktionszentrum fallen in Neu Delhi mit Blick auf den Konkurrenten China, nicht umgekehrt.

*Aus dem Englischen übersetzt
und gekürzt von Theodor Rathgeber*

Zum Autor



Bhim Bhurtel ist Autor bei *Asia Times* und war Direktor des *Nepal South Asia Center* (2009-2014), einem in Kathmandu ansässigen Think-Tank für Südasiens.

Texthinweis

Der Originaltext erschien am 2. November 2020 im Nachrichtenportal *Asia Times* unter dem Titel *Why manufacturers are not rushing from China to India*.

Endnote

¹ Die sogenannten drei Ds: *Democracy, Demography, Demand* – Anm. d. Red.