

**KATHOLIEKE UNIVERSITEIT LEUVEN**

FACULTEIT SOCIALE WETENSCHAPPEN  
DEPARTEMENT POLITIEKE WETENSCHAPPEN

# **DE KRACHT VAN DE MIDDENCATEGORIE IN DE WTO**

Een analyse van de rol en het beleid van India als  
opkomend ontwikkelingsland

Promotor : Prof. Dr. B. KERREMANS  
Verslaggever : Prof. Dr. P. DEVELTERE

VERHANDELING  
aangeboden tot het verkrijgen van  
de graad van Licentiaat in de  
Politieke Wetenschappen  
door  
**Karoline VAN DEN BRANDE**

academiejaar 2004-2005

*“I am convinced that the 21<sup>st</sup> Century will be an Indian Century. The world will once again look at us with regard and respect, not just for the economic progress we make but for the democratic values we cherish and uphold and the principles of pluralism and inclusiveness we have come to represent which is India’s heritage.”*

Dr. Manmohan Singh, 7 januari 2005.

## Inhoud

Lijst van afkortingen

Voorwoord

Inleiding 1

### Deel 1: Algemene gegevens

1. India als opkomend ontwikkelingsland	5
1.1. Bevolking, geografie en staatsopbouw	5
1.2. Economische gegevens	6
1.3. Buitenlandse handel in cijfers: export- en import	7
1.4. India en de wereldhandel	8

### Deel 2: Theoretisch kader

2. Analyse van de Indische economische ontwikkeling aan de hand van duale ontwikkelingsmodellen	11
2.1. De sectorale opdeling van de Indische economie	11
2.2. De Indische economie opgevat als een duale economie	13
2.3. Het Lewis-Ranis-Fei model	15
2.4. Het model van Eswaran en Kotwal	17
2.4.1. Het model in een gesloten economie	19
2.4.2. Het model in een context van internationale handel	21
2.4.3. Een benauwde Indische industrie door een strak regelgevend regime	22
2.4.4. Besluit	23
3. Analyse van de distributie van de Indische preferenties aan de hand van de “Second Image Reversed” benadering	24
3.1. De “Second Image Reversed” benadering	24
3.1.1. Centrale assumpties in de SIR	26
3.1.2. Drie handelstheoretische perspectieven	26
3.1.2.1. Het Heckscher-Ohlin theorema	27
3.1.2.2. Het Ricardo-Viner perspectief	28
3.1.2.3. Het “Economies of Scale” perspectief	29

3.1.3. Besluit	30
3.2. Distributie van de Indische preferenties	32
3.2.1. Het macro-economisch niveau	32
3.2.2. Het meso-economisch niveau	34
3.2.2.1. De Indische textiel- en kledijsector	37
3.2.2.2. De transportuitrusting- en onderdelensector	39
3.2.2.3. De staalindustrie	40
3.2.2.4. De landbouwsector	41
3.2.2.5. De softwaresector of de IT	43
3.2.2.6. Conclusie	44
3.2.3. “Economies of scale” en de Indische industriële sector	45
3.2.3.1. De Indische industrie opgedeeld volgens schaal	45
3.2.3.2. Het Indisch beleid ter bevordering van de kleinschalige industriële sector	48
3.2.3.3. Efficiëntie en schaaleconomieën	51
3.2.3.4. Distributie van de Indische preferenties	53
3.3. Conclusie	55
4. De institutionele context als filter van de Indische preferenties?	59
4.1. De rol van de instellingen: een theoretische benadering	59
4.2. Onderzoek naar de invloed van maatschappelijke groepen op het beleid	63
4.2.1. Socio-economische instellingen: de Indische trade unions	64
4.2.2. Formele instellingen	67
4.2.2.1. Het democratisch karakter van India	67
4.2.2.2. Het Indisch kiessysteem	72
4.2.2.3. Het aantal vetohouders	73
4.2.2.4. De Indische bureaucratie	74
4.3. Conclusie	80
5. Conclusie: het economisch beleid van India tot 1991	83

<b>Deel 3: India in de WTO</b>
--------------------------------

6. Analyse van de rol van India als opkomend ontwikkelingsland in de WTO	86
6.1. Een agenda voor India in de WTO	86
6.1.1. Kleding en textiel	87

6.1.2. Landbouw	87
6.1.3. Antidumpingmaatregelen	89
6.1.4. Opname van niet-handelskwesaties in de WTO	90
6.1.5. Intellectuele eigendomsrechten	91
6.1.6. Vrij verkeer van natuurlijke personen	92
6.1.7. Preferentiële en regionale handelsovereenkomsten	93
6.1.8. Het geschillenregelingorgaan van de WTO	94
6.1.9. De besluitvormingsprocedures in de WTO	94
6.1.10. Singapore issues	95
6.1.11. 'Speciale en differentiële behandeling' voor ontwikkelingslanden	96
6.2. De kracht van India in de WTO	97
6.2.1. De rol van India in de GATT	97
6.2.2. De rol van India in de WTO	98
6.2.2.1. Singapore	99
6.2.2.2. Genève	100
6.2.2.3. Seattle	101
6.2.2.4. Doha	102
6.2.2.5. Cancún	104
6.2.3. Bepalende factoren voor de kracht van India in de WTO	106
6.2.2.1. Een politieke factor: de vorming van coalities binnen de WTO	106
6.2.2.2. Een economische factor: de sterkere economische positie van India	107
6.2.4. India's leiderschapsrol in de toekomstige onderhandelingen	108
6.3. Conclusie	109
Besluit	110
Referenties	115
Bijlage 1. Samenstelling van de Indische export	126
Bijlage 2. De voornaamste importartikelen voor India	127
Bijlage 3. India's belangrijkste handelspartners	128
Bijlage 4. De import van kapitaalgoederen tussen 1960 en 2002	129
Bijlage 5. De tewerkstelling in fabrieken	130
Bijlage 6. Productie in de kleinschalige industriële sector	131
Bijlage 7. Overzicht van de Indische preferenties	132
Bijlage 8. Participatie van arbeidskrachten in de voornaamste industriële sectoren	133
Bijlage 9. Overzicht van de standpunten van India in de Ministeriële Conferenties van de WTO	134

## Lijst van afkortingen

AMS	Aggregate Measure of Support
ATC	Agreement on Textiles and Clothing
BBP	Bruto binnenlands product
BJP	Bharatiya Janata Party
BNP	Bruto nationaal product
EU	Europese Unie
FDI	Foreign Direct Investment
GATS	General Agreement on Trade in Services
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
IAS	Indian Administrative Service
ICS	Indian Civil Service
ILO	International Labour Organization
IMF	International Monetary Fund
IT	Information Technology
MFA	Multifiber Agreement
MFN	Most-favoured-nation
MOL	Minst ontwikkelde landen
NTBs	Non-tariff barriers
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
PTA	Preferential Trade Agreement
Rs	Rupees
SAPTA	South Asian Preferential Trade Agreement
SIR	Second Image Reversed
SU	Sovjetunie
TRIPS	Trade-Related aspects of Intellectual Property rights
TRQ	Tariff-rate quota
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
VK	Verenigd Koninkrijk
VN	Verenigde Naties
VS	Verenigde Staten
WTO	World Trade Organization

## Voorwoord

Heel mijn leven al ben ik gebeten door het wel en wee van ontwikkelingslanden, maar vier jaar geleden zette ik mijn zinnen op één bepaald ontwikkelingsland: India. Geprikkeld door de verhalen die ik te horen kreeg van Sarah en Suresh Kumar en door de gebeurtenissen in Cancún op het moment dat ik mijn thesisonderwerp moest kiezen, werd het voor mij duidelijk dat ik het laatste anderhalf jaar van mijn opleiding als politieke wetenschapper wou invullen met het schrijven van een thesis over dit steeds belangrijker wordende ontwikkelingsland.

Mijn interesse voor de politieke economie bracht me bij Prof. Dr. Bart Kerremans. Op basis van wat ik hem vertelde, hielp hij me uiteindelijk voor dit thesisonderwerp te kiezen. Daarom wil ik eerst en vooral een dankwoord richten aan mijn promotor Prof. Dr. Bart Kerremans die me de hele weg heeft bijgestaan, vanaf de formulering van mijn thesisonderwerp tot het nalezen van al de hoofdstukken die ik binnenbracht, ondanks het tijdsgebrek waar hij zelfs soms mee kampte. Zijn enthousiasme en inzicht hebben ervoor gezorgd dat ik steeds met veel plezier verder werkte aan mijn verhandeling en dat ik nooit de moed heb laten zakken.

Vervolgens wil ik ook mijn vriend, Karel, bedanken dankzij wie ik in contact kwam met de Indische cultuur en dankzij wie mijn interesse voor India werd opgewekt. De hele periode was hij steeds bereid te luisteren naar mijn eindeloze thesisverhalen en ook wanneer hij voor enkele maanden naar het buitenland trok, bleef hij een luisterend oor voor wat ik te vertellen had. De interesse die ik bij hem had opgewekt over mijn thesis, leidde er uiteindelijk toe dat hij elk hoofdstuk met plezier nalas en met een kritische blik verbeterde.

Ook mijn vrienden verdienen een plaatsje in dit voorwoord. Zij luisterden steeds geïnteresseerd naar wat ik hen te vertellen had over mijn thesis en bezorgden me de nodige steun om steeds verder te werken. Bij deze wil ik nog mijn kotgenootjes bedanken die me te pas en te onpas de nodige ontspanning kwamen brengen.

Tenslotte wil ik nog een speciaal woordje van dank richten tot mijn ouders en mijn zus die op het einde de laatste loodjes minder zwaar hebben doen wegen. Samen hebben ze alle middelen ingezet om deze hele verhandeling op taalkundig vlak tot een goed einde te brengen. Bedankt allemaal.

## **Inleiding**

“India is shining”, met deze boodschap trachtte de vorige eerste minister van India, Atal Bihari Vajpayee, de Indische kiezers te overtuigen terug voor hem en zijn partij, de Bharatiya Janata Party, te stemmen tijdens de nationale parlementsverkiezingen van mei 2004. Op dat moment was er in India op economisch vlak immers sprake van een sterke economische groei die het gevolg was van een goede moesson en ook op politiek vlak liep alles op wietjes aangezien mogelijk een historische schikking zou getroffen worden met Pakistan. Na enkele moeilijke jaren leek voor India uiteindelijk het begin van een ‘Indisch tijdperk’ te ontluiken.

Dit optimisme had de Indische politici en journalisten heel wat zelfvertrouwen gegeven over de toekomst van hun land. Het kwam daarom verrassend aan toen bleek dat Sonia Gandhi met haar Congrespartij en niet Vajpayee met zijn Indiase Volkspartij de verkiezingen had gewonnen. De optimistische slogan “India is shining” was blijkbaar toch niet overtuigend genoeg geweest voor de meerderheid van de Indische bevolking. De arme rurale bevolking, die meer dan drie vierde van de Indische bevolking uitmaakt, was ontgoocheld over het beleid van premier Vajpayee. Dit beleid had zich volgens hen voornamelijk toegespitst op de belangen van de opkomende urbane Indische middenklasse, waarbij het de noden van de meerderheid van de Indische bevolking had verwaarloosd.

Ondanks het teleurstellende effect van de propagandaslogan van Vajpayee in het binnenland, kan toch niet ontkend worden dat India voor de buitenwereld wel lijkt te ‘schitteren’. Met haar snelle economische groei en het hoge Indische bevolkingsaantal, behoort India op wereldvlak tot de groep van de grote opkomende ontwikkelingslanden en ook wat de wereldhandel betreft lijkt er een grote rol voor India weggelegd te zijn. India heeft bijvoorbeeld een bloeiende dienstensector en heeft het potentieel om in de toekomst een belangrijke landbouwexporteur te worden. Opdat de dienstensector zou blijven bloeien en de landbouwsector zou blijven groeien, heeft India er, als lid van de WTO, alle belang bij dat de beslissingen die in de WTO genomen worden de Indische belangen weerspiegelen.

In deze verhandeling zal de kracht van India, als opkomend ontwikkelingsland, in de WTO onderzocht worden, of anders gezegd, zal onderzocht worden in welke mate India invloed heeft kunnen uitoefenen op de beslissingen van de WTO en in welke mate ze dit in de toekomst zal kunnen doen. Omdat het Indisch beleid op internationaal vlak, meer specifiek in de WTO, niet kan losgekoppeld worden van het binnenlandse beleid van India, zal dit onderzoek naar de rol van India in de WTO voorafgegaan worden door een analyse van het economisch beleid van India. Hiervoor zal de periode onderzocht worden vanaf de Indische



onafhankelijkheid in 1947 tot 1991, wanneer de eerste liberalisering van de Indische economie zijn doorgevoerd. In de rest van deze inleiding zal meer in detail ingegaan worden op de manier waarop het binnenlands economisch beleid van India en de rol van India in de WTO in deze verhandeling geanalyseerd zullen worden. In de volgende paragraaf volgt een beknopte beschrijving van de opbouw van deze verhandeling, in de paragrafen daarna zal elk hoofdstuk afzonderlijk behandeld worden.

Deze verhandeling bestaat uit drie delen. Het eerste deel omvat hoofdstuk één en behandelt onder andere een aantal algemene gegevens met betrekking tot India. In het tweede deel, dat uit hoofdstuk twee tot en met vijf bestaat, zal een theoretisch kader aangereikt worden om het economisch beleid van India tot 1991 te analyseren. In hoofdstuk twee zal de Indische economische ontwikkeling geanalyseerd worden aan de hand van duale ontwikkelingsmodellen, hoofdstuk drie zal de distributie van de Indische preferenties analyseren aan de hand van de “Second Image Reversed” benadering en in hoofdstuk vier zal onderzocht worden of de Indische instellingen als filter optreden van de Indische preferenties. Hoofdstuk vijf vormt een concluderend hoofdstuk over de resultaten van de analyses in hoofdstuk twee tot en met vier. Het derde deel van deze verhandeling bestaat uit één hoofdstuk, meer bepaald het zesde en laatste hoofdstuk. In dit hoofdstuk zal de rol van India in de WTO geanalyseerd worden.

In hoofdstuk één, van deel één, worden enkele elementen aangegeven die kenmerkend zijn voor het Indisch ontwikkelingsverhaal en meer specifiek voor India als opkomend ontwikkelingsland. In dit hoofdstuk zullen met andere woorden algemene gegevens over India aangehaald worden, zij het slechts deze die relevant zijn in het licht van deze verhandeling. Hiervoor zullen eerst beknopt een aantal gegevens met betrekking tot het Indisch bevolkingsaantal, de Indische geografie, de staatsopbouw, de Indische economie, de belangrijkste import- en exportproducten en de belangrijkste handelspartners van India besproken worden, om daarna over te gaan tot een uitgebreidere beschrijving van de plaats die India heeft ingenomen in de wereldhandel en dit vanaf 1947 tot de liberalisering van de Indische economie in 1991. De opbouw van de Indische economie en de Indische staatsinrichting zullen niet in dit deel behandeld worden, maar komen aan bod in het tweede deel van deze verhandeling.

In dit tweede deel zullen de gegevens uit hoofdstuk één in een theoretisch kader geplaatst worden. De theorieën die in deze hoofdstukken beschreven zullen worden, zullen steeds gelinkt worden aan de concrete Indische situatie, zodat een stevige basis gecreëerd wordt voor de bespreking van het derde deel van deze verhandeling.

In het eerste hoofdstuk van deel twee, namelijk hoofdstuk twee van deze verhandeling, zal de Indische economische ontwikkeling geanalyseerd worden vanaf 1947 tot het begin van de jaren negentig. Centraal staat de vraag waarom India bij haar onafhankelijkheid geopteerd heeft voor een industrialisatiepolitiek in functie van imports substitutie en bijgevolg een protectionistisch beleid heeft gevoerd. Om dit te verklaren zal gebruik gemaakt worden van enkele duale ontwikkelingsmodellen uit de ontwikkelingseconomie. In hoofdstuk twee zal eerst de opdeling van de Indische economie geschetst worden en vervolgens zal toegelicht worden wat bedoeld wordt met de term ‘duale economie’, aangezien de Indische economie in de duale ontwikkelingsmodellen opgevat zal worden als een duale economie. Eens duidelijk is wat bedoeld wordt met de term ‘duale economie’, zullen de ontwikkelingsmodellen van Lewis, Ranis en Fei besproken worden om vervolgens over te gaan op de bespreking van het model van Eswaran en Kotwal. Dit model zal een theoretisch kader bieden voor het begrijpen van de Indische economie tot het begin van de jaren negentig, meer bepaald het begin van de liberalisering van de economie.

Het feit dat deze liberalisering van de economie lang op zich heeft laten wachten, vormt het uitgangspunt voor het derde hoofdstuk. Hierin zal via de “Second Image Reversed” benadering geanalyseerd worden wat de distributie is van de verschillende beleidspreferenties binnen de Indische maatschappij ten opzichte van een liberalisering van de economie. Hiervoor zal in een eerste fase besproken worden wat deze “Second Image Reversed” benadering juist inhoudt. In een tweede deel van dit hoofdstuk zal aan de hand van het theoretische gedeelte de Indische economie benaderd worden. De centrale onderzoeksvraag in dit hoofdstuk is welke maatschappelijke groepen en economische sectoren voorstander zijn van een liberalisering van de Indische economie en welke eerder voor een behoud van het protectionistische beleid te vinden zijn.

In het vierde hoofdstuk zal de theorie van de “Second Image Reversed” benadering in vraag gesteld worden aan de hand van de analyse van Garrett en Lange. Via deze analyse zullen condities opgesteld worden die vervuld moeten zijn opdat de veronderstelling van de “Second Image Reversed” benadering werkelijk zou opgaan. Aan de hand van dit theoretische gedeelte zal vervolgens onderzocht worden in hoeverre de vooraf bepaalde voorwaarden gelden in India, met andere woorden in welke mate de theorie van de “Second Image Reversed” benadering weerlegd kan worden of juist niet. Meer specifiek zal in dit vierde hoofdstuk onderzocht worden of de instellingen in India al dan niet als filter optreden van de Indische preferenties.

Dit theoretisch kader zal beëindigd worden met een concluderend vijfde hoofdstuk waarin het economisch beleid van India tot 1991 beknopt samengevat zal worden. Meer specifiek zullen in dit hoofdstuk de belangrijkste conclusies uit de vorige hoofdstukken in een allesomvattend geheel geplaatst worden waarmee tevens de aanzet gegeven zal worden voor voor het derde en laatste deel van deze verhandeling over India in de WTO.

In dit derde deel zal de rol van India, als opkomend ontwikkelingsland, in de WTO geanalyseerd worden. Hiervoor zal eerst een agenda voor India in de WTO opgesteld worden. Deze agenda zal een aantal kwesties opsommen die belangrijk zijn voor India tijdens de onderhandelingen van de WTO. Vervolgens zal in een tweede deel van dit hoofdstuk de aandacht uitgaan naar de kracht van India in de WTO. Om dit te bepalen zal eerst beknopt de rol van India in de GATT besproken worden en vervolgens zal onderzocht worden in welke mate India haar belangen heeft kunnen doordrukken tijdens de Ministeriële Conferenties van de WTO, meer bepaald in Singapore, Genève, Seattle, Doha en Cancún. Na deze bespreking van de rol van India in de GATT en in de WTO zullen vervolgens twee factoren aangehaald worden die bepalend zijn voor de invloed van India op de beslissingen in de WTO en ook bepalend zijn voor de rol van India in de toekomstige onderhandelingen van de WTO. In een laatste onderdeel van dit hoofdstuk en tevens ook van deze verhandeling zal beknopt besproken worden hoe India haar rol volgens de huidige directeur-generaal van de WTO in de toekomst zal moeten invullen.

## **1. India als opkomend ontwikkelingsland**

Het ontwikkelingsverhaal van India wordt als een van de meest teleurstellende beschouwd. Het is immers eerst en vooral extreem arm gebleven op basis van per capita inkomen, zeker in vergelijking met haar buur China en een aantal andere Aziatische landen zoals Zuid-Korea en Taiwan, die ongeveer even arm waren als India vijftig jaar geleden, maar vandaag de dag veel rijker zijn (Srinivasan,& Tendulkar, 2002, p.ix). Deze achterstand inzake (economische) ontwikkeling blijkt bijvoorbeeld uit het hoge aandeel van de primaire sector in de Indische tewerkstelling. Zo werkt twee derde van de Indische actieve bevolking in de landbouw en dragen landbouw, bosbouw en visvangst nog bij voor ongeveer 25% van het BNP (Planning Commission, 2001, p.513). Daarnaast heeft India sinds haar onafhankelijkheid in 1947 slechts een zeer kleine rol gespeeld in de internationale economie wat onder andere blijkt uit het lage aandeel van India in de wereldhandel (Mathur, 2003, p.179). Dit komt verrassend aan wanneer in acht wordt genomen dat India wat technologisch kunnen betreft veel verder staat dan vele andere ontwikkelingslanden en beroep kan doen op naar schatting tien miljoen universitair opgeleiden (Devos, 2000, p.1). Supplementair hieraan heeft India, op China na, het grootste bevolkingsaantal in de wereld en heeft India momenteel één van de snelst groeiende economieën (Srinivasan,& Tendulkar, 2002, p.ix).

Dit hoofdstuk heeft als doel dieper in te gaan op enkele elementen die kenmerkend zijn voor het Indisch ontwikkelingsverhaal. In de volgende paragrafen zullen achtereenvolgens de Indische geografie en bevolking, enkele economische gegevens, de belangrijkste import- en exportgoederen van India en de evolutie van de rol van India in de wereldhandel beknopt besproken worden. De structuur van de Indische economie en de staatsinrichting zullen hier niet behandeld worden, aangezien deze aan bod komen in het tweede en het vierde hoofdstuk.

### **1.1. Bevolking, geografie en staatsopbouw**

Met een bevolkingsaantal van meer dan één miljard, namelijk 1.080.264.388 inwoners in 2005, is India, op China na, het tweede meest bevolkte land ter wereld. Volgens de laatste “World Population Prospects” van de VN zou India in 2030 China voorbijsteken qua bevolkingsaantal en zo het meest bevolkte land ter wereld worden. In vergelijking met China

heeft India een vrij hoge bevolkingsdichtheid van 329/km<sup>2</sup> terwijl deze van China slechts 140/km<sup>2</sup> bedraagt. België heeft bijvoorbeeld een bevolkingsdichtheid van 338/km<sup>2</sup>.

Het Indisch grondgebied telt 3.287.590 km<sup>2</sup> waardoor India het zevende grootste land is qua oppervlakte. Van deze oppervlakte is er ongeveer 56% bebouwbaar en 9,5% bestaat uit water. Het Indisch klimaat varieert van tropisch in het zuiden tot gematigd in de Himilaya-gebieden in het noordoosten en een woestijnklimaat in delen van het noorden. Een groot deel van het klimaat wordt bepaald door de noordoostelijke moesson van januari tot maart en de natte zuidwestelijke moesson van juni tot september.

In 1947 werd India onder leiding van Jawaharlal Nerhu onafhankelijk van Groot-Brittannië en sinds de inwerkingtreding van de grondwet is India een democratische federale republiek die bestaat uit 28 deelstaten en 7 “union territories”, inclusief het nationaal hoofdstedelijk gebied Delhi. Elk van deze deelstaten heeft een eigen regering terwijl de Union Territories bestuurd worden door een gouverneur die wordt aangesteld door de centrale regering. Tot slot moet nog vermeld worden dat India cultureel zeer divers is. 70% van de Indische bevolking is Hindu, 12% van de bevolking is moslim, wat India het vierde grootste moslimland maakt in de wereld (Srinivasan,& Tendulkar, 2002, p.2-4; “India”, 11.04.05; “Belgium”,06.04.05; “People’s Republic of China”, 10.04.05; “India”, 01.07.04; Turner, 25.02.05, p.1).

## **1.2. Economische gegevens**

Als opkomend ontwikkelingsland heeft India met een BBP van 720 miljard dollar de tiende grootste economie van de wereld. In termen van koopkrachtpariteit staat de Indische economie zelfs op de vierde plaats. In 2003 werd een van de snelste jaarlijkse groeiratio’s vastgesteld voor de Indische economie, namelijk rond de 8%. Gemiddeld kent de Indische economie de laatste twintig jaar een groeiratio van ongeveer 6%. Omwille van het grote bevolkingsaantal is het per capita inkomen van India echter vrij laag. Het huidige inkomen per capita bedraagt 652 dollar in nominale termen, wat India op de 133<sup>ste</sup> plaats brengt; in termen van koopkrachtpariteit bedraagt dit 3019 dollar, waardoor India op 120<sup>ste</sup> plaats komt te staan. Terwijl 25% van de bevolking nog steeds onder de armoedelijn leeft, heeft India een grote opkomende middenklasse die ongeveer 200 miljoen mensen telt en samen groeit met de veelbelovende IT industrie. De buitenlandse reserves van India bedroegen in maart 2005 140 miljard dollar. De belangrijkste reden hiervoor zijn de overmakingen van de Indische diaspora (“India”, 11.04.05”; “India”, 01.07.04; “Economy of India”, 21.03.05).

### 1.3. Buitenlandse handel in cijfers: export- en import

Het huidige aandeel van India in de wereldhandel bedraagt ongeveer 0,67%. De Indische regering heeft zich als doel gesteld dit aandeel tegen 2007 te verhogen tot 1%. Hoewel het aandeel van India in de wereldhandel behoorlijk laag is, bijvoorbeeld in vergelijking met dat van China dat ongeveer 5% bedraagt, is dit toch gestegen ten opzichte van het midden van de jaren tachtig toen dit met ongeveer 0,4% een dieptepunt kende. Dit lage Indische aandeel in de wereldhandel en de stijging ervan sinds 1991 kunnen respectievelijk verklaard worden door het handelsbeleid dat India heeft gevoerd na de onafhankelijkheid en de wijziging van dit handelsbeleid met de hervormingen van 1991 (“India: June 2002. Indian reform contributes to growth: reforms need to continue to achieve growth and reduce poverty”, 21.06.02; Oldenburg, z.d.; Callick, 08.05.04).

Het Indisch aandeel in de globale export is gestadig gedaald van 2,4% in 1948 naar 0,7% in 1980 en 0,4% in 1996 tot 0,6% in 2002-2003. In 2003-2004 konden er twee grote exportgroepen onderscheiden worden (zie tabel 1 in bijlage 1). De eerste groep is de groep van de primaire producten die bestaat uit landbouw en aanverwante producten met onder andere granen (voornamelijk niet-basmati rijst), zeeproducten, kruiden, tabak, cashewnoten, geconserveerd voedsel, vlees en vleesbereidingen en de bloemteelt; en daarnaast nog ertsen en mineralen (voornamelijk ijzererts en verwerkte mineralen) omvat. Deze groep draagt bij voor 15,2% van het totaal. De groep van de gefabriceerde goederen is de tweede groep. Deze neemt 75,8% van het totaal voor zijn rekening en omvat textiel inclusief confectiekleding; edelstenen en juwelen; “engineering products” waarvan voornamelijk ijzer en staal, niet-ijzerhoudend metaal, transportuitrusting en projectgoederen; chemicaliën en aanverwante producten; en leder- en fabrieksproducten. Naast deze twee groepen is er nog de groep van petroleum, ruwe olie en producten en een groep onder de noemer ‘andere’.

In 2002-2003 was er een toename in de import die voornamelijk toegeschreven kon worden aan een forse stijging van de import van voedsel en aanverwante producten waaronder hoofdzakelijk eetbare oliën; kapitaalgoederen; ruwe materialen; intermediaire - en consumentengoederen. In het algemeen zijn goederen zoals petroleum, olie en smeermiddelen; kapitaalgoederen; elektronische goederen; parels, edelstenen en semi-edelstenen; goud en zilver; chemicaliën (organische en anorganische); eetbare oliën; cokes en steenkool; en professionele instrumenten de belangrijkste Indische importproducten (zie bijlage 2).

Voor de periode 2003-2004 waren de belangrijkste afnemers van India de EU, de VS, Hong Kong, China, Japan en de Verenigde Arabische Emiraten. Wat de import betreft waren de belangrijkste leveranciers aan India in de periode 2001-2002 de EU, de VS, China, Singapore en Japan. In tabel 3 (bijlage 3) worden India's belangrijkste handelspartners geschetst voor de periode 2000-2004. Deze tabel heeft zowel betrekking op de export als op de import. De gegevens tonen aan dat de VS, de Verenigde Arabische Emiraten, China, het Verenigd Koninkrijk en België de belangrijkste handelspartners zijn van India (Mathur, 2003, p.71, p.125; "Composition of trade", z.d.; "Direction of trade", z.d.; "India", 01.07.04).

#### **1.4. India en de wereldhandel**

Na de onafhankelijkheid in 1947 werd in India bewust gekozen voor zelfvoorziening via een imports substitutie beleid. De reden hiervoor lag voornamelijk in het geloof dat het Britse koloniale laissez-faire beleid en de vrijhandel ervoor hadden gezorgd dat India economisch onderontwikkeld was gebleven. Met het geplande beleid van de Sovjetunie als voorbeeld werd geopteerd voor een mengvorm van kapitalisme en een centraal geleide economie. De economische ontwikkelingsstrategie die gehanteerd werd had twee doelstellingen. De eerste was het controleren van de "commanding heights" van de economie via een progressieve expansie van het publieke eigendomsrecht op de productiemiddelen. Zo werd er werk gemaakt van grootschalige industrialisatie die alleen voorbehouden was voor ontwikkeling in de publieke sector. De tweede doelstelling was de private sector in overeenstemming brengen met de prioriteiten in het plan door onder andere kwantitatieve beperkingen zowel op private investeringen, kapitaaluitgaven en buitenlandse samenwerkingscontracten als op de import van technologie, kapitaalgoederen en intermediaire goederen. Een belangrijk gevolg van deze strategie was dat de criteria voor de evaluatie van aanvragen zeer breed opgevat konden worden. Dit had dan weer tot gevolg dat voor autoriteiten heel wat ruimte werd gecreëerd voor willekeur bij het verlenen van licenties. De constante druk van politici en licentievozoekers op bureaucraten zorgde er voor dat gepolitiseerde beslissingen en corruptie onvermijdelijk werden. Kenmerkend voor de beginperiode zijn dus de ontwikkeling tot een inefficiënte Indische industriële sector, aangezien deze afgeschermd was van buitenlandse concurrentie en gericht was op de binnenlandse markt, en bijgevolg ook een beperkte rol van India in de wereldhandel (Srinivasan, & Tendulkar, 2002, p. 13; Devos, 2000, 6-13).

De eerste stappen in de richting van een liberalisering van het relatief gecontroleerde ontwikkelingsmodel op basis van imports substitutie werden genomen door de Janata Regering (1977-1980) en Indira Gandhi tijdens de periode 1980-1984. Bij het aantreden van Rajiv Gandhi in 1984 werd de liberalisering van de economie een prioriteit. De vastberadenheid van deze politieke leiders om de economie te hervormen moet bekeken worden in het licht van structurele veranderingen in zowel de nationale als de internationale omgeving van de heersende elites. Internationaal was er bijvoorbeeld een scherp gevoel van achterwege te zijn gebleven ten opzichte van andere Aziatische landen. Terwijl dit tevoren werd toegeschreven aan het koloniale verleden, stelde een nieuwe generatie van leiders de keuze voor socialisme en imports substitutie steeds meer in vraag. Daarnaast kwam het feit dat grote communistische landen zoals de SU en China meer voordelen begonnen te zien in de werking van de markt. Tenslotte werd de nieuwe generatie Indische leiders meer en meer opgeleid in Amerikaanse universiteiten en deden ze praktijkervaring op in internationale instellingen zoals de Wereldbank, in tegenstelling tot de vorige generatie die getraind werd in het VK. Wat de nationale context betreft, moet gewezen worden op de toenemende overeenstemming over het feit dat de Indische publieke sector in zijn geheel zeer inefficiënt was. Er was dus een groot gevoel van falen van het socialisme en dit creëerde een ruime opening voor een nieuw begin.

Dit gevoel van falen werd echter niet door iedereen ervaren. De liberaliseringspogingen hadden dus zowel voorstanders als tegenstanders. De grootste druk voor liberalisering kwam van een groep technocratisch neigende leiders en ook van bedrijfsgroeperingen (die daarentegen wel tegenstanders waren van toenemende internationale competitiviteit), professionele groepen en andere groepen binnen de urbane middenklasse van India. Ondanks deze steun was er ook veel protest van onder andere de achterban van de op dat moment leidende Congrespartij, de linkse intelligentsia en de georganiseerde arbeidersklasse in de publieke sector. Daarnaast was er ook nog verspreide, maar aanzienlijke weerstand van rurale groepen zoals boeren uit de middenklasse en de landloze armen.

De trend voor liberalisering werd ingezet onder Indira Gandhi en ze slaagde erin deze hervormingen vrij onopgemerkt door te voeren. Een eerste reden voor de liberalisering onder Indira is politiek getint. Na haar autoritair bewind tijdens de Emergency van 1975-1977 wou ze terug meer politieke steun opbouwen en dit voornamelijk bij Hindu's en bij bedrijfsgemeenschappen; de steun van de armeren was vrij verzekerd aangezien deze gebaseerd was op ideologische overtuigingen. Een tweede reden was de veranderde houding ten opzichte van internationale instellingen zoals het IMF en de Wereldbank die op dat moment veel druk uitoefenden op het Indisch beleid.



Bij het aantreden van Rajiv Gandhi werden de liberaliseringën verder gezet. Rajiv liet zich omringen door een nieuw soort politici en adviseurs. Dezen vormden een groep die bestond uit competente managers, economen en bureaucraten. Zijn economisch beleid moest volgens hem bestaan uit een verstandige combinatie van deregulering, importliberalisering en gemakkelijke toegang tot buitenlandse technologie. De confrontatie met de achterban van zijn partij, die angst had voor electorale gevolgen en vasthield aan traditionele waarden, en zijn dalende politieke populariteit hebben Rajiv er naar het einde van jaren de tachtig toe aangezet weer een meer populistisch economisch beleid te voeren. Dit had een sterke vertraging van de kracht van de economische liberaliseringën tot gevolg (Kohli, 1989, pp.305-328).

Meer economisch gezien had het economisch beleid van Rajiv in eerste instantie een versoepeling van de importregeling en een begin van de afbouw van de tariefmuren tot gevolg. Door een daaropvolgende stijging van de import en het achterwege blijven van een exportgerichte productie, leidde deze situatie tot een toenemend tekort op de handelsbalans. In 1991 mondde dit uit in een financieel economische crisis. De ineenstorting van de Sovjetunie, India's belangrijkste handelspartner, en de Golfoorlog om Koeweit (1990-1991) hebben India in een nog diepere crisis doen belanden. De Golfoorlog zorgde er immers eerst en vooral voor dat invoer van olie veel duurder werd en daarnaast moesten Indische migranten terugkeren uit het Golfgebied wat daarenboven een groot verlies aan deviezeninkomsten tot gevolg had. Dit economisch dieptepunt zette de net aangetreden Regering Rao er toe aan om financiële hulp te vragen bij het IMF en de Wereldbank. Door de druk van deze instellingen ten voordele van structurele aanpassingen in ruil voor financiële hulp, werd een ingrijpend structureel hervormingsprogramma gestart dat gericht was op de liberalisering van de handel en de terugdringing van de rol van de staat in de economie. Het programma heeft wel degelijk vruchten afgeworpen aangezien de economische groei aanzienlijk toenam, India meer werd geïntegreerd in de wereldeconomie en er hervormingen plaatsvonden op vele terreinen (Srinivasan, & Tendulkar, 2002, p.27; Devos, 2000, 6-13). Tot slot moet nog opgemerkt worden dat de mate waarin de druk van het IMF en de Wereldbank de beleidsveranderingen hebben beïnvloed, moeilijk is in te schatten. In een staat als India, die wordt ondersteund door goed opgeleide bureaucraten, moet steeds in acht genomen worden dat instellingen zoals het IMF en de Wereldbank nooit beslissend zullen zijn. Elke beleidsverandering zal immers het gevolg zijn van een politieke keuze van de Indische regering (Kohli, 1989, p. 309).

In het tweede deel van deze verhandeling, meer bepaald in de vier volgende hoofdstukken, zullen deze elementen in een theoretisch kader geplaatst worden.

## **2. Analyse van de Indische economische ontwikkeling aan de hand van duale ontwikkelingsmodellen**

In dit hoofdstuk zal de Indische economische ontwikkeling geanalyseerd worden aan de hand van twee duale ontwikkelingsmodellen. Alvorens dieper op deze modellen in te gaan zal eerst de opdeling van de Indische economie geschetst worden. Vervolgens zal de term ‘duale economie’ nader toegelicht worden om zo over te gaan op de bespreking van de duale ontwikkelingsmodellen van Lewis, Ranis en Fei en van Eswaran en Kotwal.

### **2.1. De sectorale opdeling van de Indische economie**

De Indische economie kan zoals elke economie opgedeeld worden in drie grote sectoren: de primaire landbouwsector, de secundaire industriële sector en tenslotte nog de dienstensector.

De landbouwsector staat zeer centraal in de Indische economie en haar ontwikkeling. Met 24,2% zorgen de landbouw en aanverwante activiteiten voor de tweede grootste bijdrage aan het Indisch BNP en tegelijkertijd is het een belangrijke bron voor de tewerkstelling (zowel in de formele als in de informele sector). Meer dan twee derde van de Indische bevolking is voor haar levensonderhoud afhankelijk van de landbouw. Kwantitatief uitgedrukt zorgt de landbouwsector voor een tewerkstelling van 56,7% van de werkkrachten. Bovendien neemt deze sector 14,7% van de totale exportopbrengsten voor haar rekening, zij het dat dit aandeel de laatste jaren een dalende trend kent, en voorziet deze sector in ruwe grondstoffen voor een groot aantal industrieën zoals textiel, zijde, suiker, rijst, melkproducten,... (Planning Commission, 2001, p.513). Ondanks deze tewerkstellingsratio en dit aandeel in het BNP ligt de arbeidsproductiviteit in deze sector toch slechts rond een derde van het nationale gemiddelde. Dit relatief lage niveau van arbeidsproductiviteit weerspiegelt onder andere een laag niveau van kapitaal per eenheid arbeid en een lage totale factor productiviteit. Dit laatste kan onder meer toegeschreven worden aan het gebrek of de afwezigheid van schaal-economieën en het gebruik van inefficiënte technieken. Een lage productiviteit kan ook het gevolg zijn van afscherming van buitenlandse concurrentie wat mogelijk werd gemaakt via talrijke beleidsinstrumenten. Naast deze lage productiviteit wordt de landbouwsector gekenmerkt door een ongelijke ontwikkeling van de verschillende regio's en eveneens een

ongelijke oogst tussen de verschillende regio's. Degradatie van natuurlijke grondstoffen speelt in sommige gebieden ook een belangrijke rol. Tal van gebreken zoals ontoereikend kapitaal, gebrek aan infrastructurele steun en belemmeringen aan de vraagzijde, zoals controle op mobilisatie, opslag en verkoop van landbouwproducten enzovoort hebben allemaal bijgedragen tot de verzwakking van de economische leefbaarheid van deze sector (Trade Policy Review Body, 2002, p. 99; Balasubramanyam, 2003, pp. 1358-1359; Planning Commission, 2001, p.514).

Een tweede sector is de industrie. Deze nam in 2001 ongeveer 17% van het BNP voor haar rekening en droeg bij tot ongeveer 6% van de totale tewerkstelling. Binnen de industriële sector is er een centrale rol weggelegd voor de textiel- en kledingindustrie, de grootste industriële sector in India. De Indische textielindustrie omvat twee sectoren: de 'georganiseerde' fabriekssector en de 'gedecentraliseerde' sector met afdelingen voor mechanische weefgetouwen en handmatige weefgetouwen. In 2000 telde de textiel- en kledingsector mee voor 4% van het BNP en voor 20% van de industriële output. Hierdoor zou men kunnen vermoeden dat de arbeidsproductiviteit voor deze sector aanzienlijk hoger ligt dan het nationale gemiddelde. Na de landbouwsector is de textiel- en kledingsector de grootste werkgever, die tewerkstelling biedt aan ongeveer 38 miljoen mensen. Daarnaast is deze sector ook een grote bron voor inkomsten uit buitenlandse handel. In 1999/2000 telde deze mee voor ongeveer 30% van de totale exportopbrengsten. De EU en de VS blijven de belangrijkste afzetmarkten voor de Indische textiel- en kledingexport, dit met meer dan 40% van de Indische export in 1999/2000.

De textielsector heeft veel competitieve voordelen. Zo is India de tweede grootste textielproducent in de wereld (na China) en heeft het de capaciteit om een ruime variëteit aan textiel te produceren. Verder spelen het grote aanbod aan geschoolde en goedkope arbeid en het bekwame technische en bestuurspersoneel in hun voordeel. Aan de andere kant heeft deze sector ook te kampen met verschillende zwaktes die de regering tracht te verbeteren via haar nieuwe textielbeleid. Als gevolg van het voorbehoud van de kledingproductie voor de kleinschalige industrieën, werd de intrede van bedrijven op grote schaal beperkt, werden nieuwe investeringen in de industrie belemmerd en konden de producenten in deze sector geen voordelen ondervinden van schaalopbrengsten. (Dit voorbehoud werd onlangs ongedaan gemaakt.) Daarbij komt dat de Indische textielindustrie nog steeds sterk afhankelijk is van de binnenlandse katoenproductie. Deze katoenproductie is voor twee derde afhankelijk van de regen, wat leidt tot hevige weegerelateerde fluctuaties in de katoenproductie. De hoge kost van energie en kapitaal draagt samen met de veelvoudige belastingen bij tot hogere

productiekosten. Dit kan een verklaring zijn voor de lagere competitiviteit van Indische textiel- en kledingproducten op de internationale markt ten opzichte van de producten uit China en andere ontwikkelingslanden (Trade Policy Review Body, 2002, pp.108-111).

Een derde en laatste sector is de dienstensector. In 2000/2001 stond deze in voor ongeveer 49% van het BNP en stelde deze ongeveer 19% van de totale werkkrachten te werk. Ook hier kan dit wijzen op een arbeidsproductiviteit die hoger ligt dan het nationale gemiddelde (Trade Policy Review Body, 2002, pp.117-118).

Hieruit kan geconcludeerd worden dat wat de tewerkstellingsgraad betreft, de landbouwsector (56.7%), gevolgd door de dienstensector (19%), de belangrijkste rol vervult. Wat de bijdrage tot het BNP betreft, staat de dienstensector (49%) op kop, met daarna de landbouwsector (24.2%) en de industrie (17%).

## **2.2. De Indische economie opgevat als een duale economie**

De landbouwsector speelt overduidelijk een centrale rol in de Indische economie. Doordat deze sector instaat voor de tewerkstelling van ongeveer twee derde van de actieve bevolking, is ook meer dan de helft van de Indische bevolking voor haar inkomsten en voor haar levensonderhoud afhankelijk van de landbouw. Dit hoge aandeel van de primaire sector in de Indische tewerkstelling wijst op een grote achterstand inzake economische ontwikkeling. Vooruitgang op vlak van economische ontwikkeling ontstaat immers wanneer de landbouwsector een proportioneel kleinere rol toebedeeld krijgt in de beroepsbevolking van een land. De geïndustrialiseerde, Westerse landen kennen, met een aandeel van de primaire sector in de tewerkstelling lager dan 5%, een hoger niveau van economische ontwikkeling. Hieruit blijkt een onderscheid inzake economische ontwikkeling tussen ontwikkelingslanden en geïndustrialiseerde landen.

Dit onderscheid wordt ook aangetoond door de Russische econoom Rostow in zijn Fasetheorie van de Economische Groei. Rostow beschouwt de economische ontwikkeling van een land als een proces en onderscheidt hierin vijf fases gaande van de traditionele, agrarische fase tot de fase van de massaconsumptie. Ontwikkelingslanden bevinden zich nog grotendeels in de agrarische fase of in één van de tussenfasen; de geïndustrialiseerde landen hebben meestal al de top van de economische ontwikkeling, de vijfde fase, bereikt.

Met deze theorie als uitgangspunt, is het mogelijk te verklaren waarom de Indische economie als een duale economie opgevat kan worden. Het is immers niet evident om de

Indische economische ontwikkeling in één van deze vijf fasen te situeren. Dé reden hiervoor is het feit dat enerzijds een groot deel van de Indische bevolking zich door de afhankelijkheid van de landbouwsector nog in de agrarische fase bevindt, terwijl anderzijds reeds een, zij het klein, deel van de bevolking de vijfde fase heeft bereikt. Juist omwille van dit naast elkaar bestaan van een traditionele, agrarische gemeenschap en een moderne, kapitalistische gemeenschap kan de Indische economie begrepen worden als een duale economie.

Meer concreet is een duale economie een economie waarin een urbane, moderne, dynamische, kapitalistische sector waar vooral fabrikaten worden geproduceerd bestaat naast een rurale, traditionele sector die enerzijds bestaat uit een landbouwsector, meestal gericht op productie van voedsel en zelfvoorziening, en anderzijds een urbane, informele sector. Er kan hier onderscheid gemaakt worden tussen een kleine, snel groeiende industriële sector die relatief gezien veel kapitaal gebruikt en een veel grotere sector waar de landbouw centraal staat als basis voor het eigen levensonderhoud, relatief weinig kapitaal gebruikt wordt en de arbeidsproductiviteit laag is (Debraj, 1998, pp.353-354).

In de duale ontwikkelingsmodellen die verder besproken zullen worden, wordt getracht een verklaring te vinden voor de wijze waarop een overwegend agrarische economie via een duale ‘tussenstop’ omgevormd wordt tot een geïndustrialiseerde economie. Zulke duale ontwikkelingsmodellen beschrijven hoe en onder welke condities de industriële, exportgerichte sector kan groeien in interactie met de landbouwsector, de binnenlandse sector. Economische ontwikkeling wordt in deze modellen opgevat als het proces waarbij arbeid wordt overgeheveld van de landbouw naar de industrie (Devos, 2001, pp.15-17). Hoewel deze duale ontwikkelingsmodellen in oorsprong een vrij economische uitwerking kennen, zal in deze verhandeling enkel de theoretische kern van deze modellen toegelicht worden. De ontwikkeling van deze theorieën zal buiten beschouwing gelaten worden.

Alvorens deze modellen nader toe te lichten, dient gewezen te worden op het feit dat duale ontwikkelingsmodellen in het algemeen sterk vereenvoudigde assumpties maken. De kritiek die op deze modellen geleverd wordt, heeft hier vaak betrekking op. Zo wordt wel eens kritiek geuit op het vals-optimistische beeld die deze modellen geven met betrekking tot het gemak waarmee de industrie arbeid uit de landbouw kan absorberen. Twee factoren spelen hierbij een grote rol<sup>1</sup>. Eerst is er de “skills-factor” die betrekking heeft op de kwaliteiten van de eigenaars van productiefactoren. Vaak is immers (specifieke) geschoolde arbeid vereist, wat aanleiding geeft tot een lage factormobiliteit binnen de industrie. Verder is er nog een

---

<sup>1</sup> Uit gesprek met Kerremans B.

geografische factor waarbij de vraag gesteld kan worden of de kleine boer op het platteland wel zal kunnen profiteren van een industrialiseringsmodel. Toch vormt dit geen groot probleem om uit deze duale ontwikkelingsmodellen geloofwaardige conclusies te trekken met betrekking tot economische ontwikkeling en economische beleid in India (Devos, 2001, p.18).

### **2.3. Het Lewis-Ranis-Fei model**

Een eerste model dat relevant is voor het begrijpen van de economische ontwikkeling en het economische beleid van India is het Lewis-Ranis-Fei model. Dit model biedt een theoretische legitimatie voor de industrialisatiepolitiek (in functie van imports substitutie) die door India en vele andere ontwikkelingslanden is gevoerd (Devos, 2001, p.19).

Het Lewis-Ranis-Fei model vormt een uitweiding ten opzichte van het Lewis-model. Dit laatstgenoemde model vertrekt van de assumptie dat een groot deel van de Minst Ontwikkelde Landen (MOL) een duale economie hebben die bestaat uit zowel een traditionele, agrarische sector als een moderne, industriële sector (Debraj, 1998, p.362; “Lewis’s Dual Sector Model of Development: The theory of trickle down”, z.d.).

Het Lewis-model stelt dat de moderne, industriële sector arbeiders aantrekt van de rurale gebieden. Dit proces voltooit zich omdat industriële bedrijven hogere lonen kunnen aanbieden die op hun beurt een hogere levenskwaliteit garanderen dan wanneer men in de landbouwgebieden zou blijven. Omwille van het lage niveau van arbeidsproductiviteit in de traditionele, agrarische sector zou het vertrek van arbeidskrachten uit de landbouwsector geen impact hebben op de output. De hoeveelheid voedsel zou immers stijgen voor de overblijvende dorpsbewoners, aangezien dezelfde voedselhoeveelheid verdeeld kan worden onder minder mensen. Dit creëert een agrarisch surplus dat verkocht kan worden en een hoger inkomen tot gevolg kan hebben.

De mensen die zijn weggetrokken van de dorpen naar de steden, zullen een hoger inkomen hebben en dit zou leiden tot meer spaargeld en fondsen voor investeringen. Volgens Lewis is het gebrek aan ontwikkeling een gevolg van een gebrek aan spaargeld en investeringen. De sleutel tot ontwikkeling is dan een toename in de spaargelden en de investeringen.

De industriële sector krijgt in dit hele ontwikkelingsproces een vooraanstaande rol toebedeelt, terwijl het belang van de landbouwsector wordt geminimaliseerd. Dit is slechts één problematisch aspect van dit model. Andere problemen rijzen op bij de assumpties dat het Lewis-model vooropstelt. Zo is er de assumptie dat de marginale arbeidsproductiviteit in

rurale gebieden gelijk is aan nul. Dit kan waar zijn voor bepaalde periodes in het jaar, maar tijdens de beplanting en de oogst is de behoefte aan arbeid kritiek voor de behoeften van het dorp. Ook de assumptie dat er in de industriële sector een constante vraag is naar arbeidskrachten is twijfelachtig. Zo kan een technologieverbetering de vraag naar arbeid verminderen. Het is ook twijfelachtig of de hogere inkomsten die verdiend zijn in de industriële sector automatisch gespaard zullen worden. Tenslotte is er ook nog het feit dat de migratie van de rurale naar de urbane sector in vele MOL groter is dan de mate waarin de industriële sector in jobs kan voorzien (“Lewis’s Dual Sector Model of Development: The theory of trickle down”, z.d.).

Juist omwille van deze beperkingen, hebben Ranis en Fei het Lewis-model verder uitgewerkt. Het Lewis-Ranis-Fei model kadert in een gesloten economie (zoals India vóór 1991) en ziet economische ontwikkeling als een samenspel tussen de landbouwsector en de industriële sector waarbij economische ontwikkeling wordt gezien als het overhevelen van arbeid, samen met een agrarisch surplus, van de landbouwsector naar de industriële sector. In een eerste fase neemt de landbouwsector een belangrijke plaats in in de economie omwille van het agrarische surplus dat deze sector creëert. De overheid moet er volgens Ranis en Fei voor zorgen dat dit surplus bij de plattelandbevolking wordt weggehaald en aangewend wordt voor het levensonderhoud van de arbeiders die in de industrie tewerkgesteld zijn. Opdat de vraag naar arbeid zou blijven toenemen, moet het kapitaal geaccumuleerd worden in de industriële sector. De intensiteit waarmee deze kapitaalsaccumulatie in de industrie plaatsvindt, wordt beschouwd als de mate van industrialisatie en vormt de cruciale factor voor de mate en snelheid van de economische ontwikkeling van een land. Het Lewis-Ranis-Fei model legt de nadruk op de noodzaak van het sparen om de industrialisatie te bekostigen.

De klemtoon ligt uiteindelijk op de industrie en de industrialisatie. Deze zal samen met het spel van de marktkrachten een hogere landbouwproductiviteit en een commercialisering van de landbouw veroorzaken. Dit laatste vormt de eigenlijke uitweiding ten opzichte van het Lewis-model. Commercialisering van de landbouw houdt in dat de marginale opbrengst van arbeid in de landbouwsector, omwille van het schaarser worden van die arbeid in deze sector, groter gaat worden dan het institutionele loon of de marginale kost van arbeid. De landeigenaar zal dan een loon hoger dan het institutionele loon en gelijk aan de marginale opbrengst moeten aanbieden opdat de arbeiders niet zouden blijven emigreren naar de industrie. Omdat het loon in de landbouwsector een toename kent, zal het in deze fase zijn dat de armoede wordt teruggedrongen (Devos, 2001, pp.24-28).

Beide modellen van economische ontwikkeling stroken echter niet meer met de realiteit. Zo heeft de industrialisatie niet geleid tot wat in deze modellen werd voorspeld. Daarbij kan gewezen worden op productiviteitsstijgingen in de landbouw die ver achter bleven bij die in de industrie en een beperkte overheveling van arbeid uit de landbouw. Dit kan een gevolg zijn van een hoge specificiteit van de factor arbeid wat betreft vaardigheden. Ondanks hoge spaarquota blijft armoede, als gevolg van een lage economische ontwikkeling, één van de grootste problemen waarmee India nog steeds te kampen heeft (Devos, 2001, pp.27-28).

Tenslotte moet nog gewezen worden op twee significante beperkingen aan het Lewis-Ranis-Fei model. Eerst en vooral wordt niet gekeken naar de rol die de internationale handel kan spelen in een economie. Het model kadert immers in een gesloten economie. Het kan zeer relevant zijn te kijken naar de effecten van een opening van een economie zodat deze, bedoeld of onbedoeld, de voor- en nadelen van internationale handel ondergaat. Ten tweede ziet het model de economische actoren in de eerste plaats als producenten en investeerders waarbij de consumptiezijde van de economie wordt verwaarloosd (Devos, 2001, p.28). Beide tekortkomingen vormen het uitgangspunt voor de bespreking van het model van Eswaran en Kotwal.

#### **2.4. Het model van Eswaran en Kotwal**

Met hun model willen Eswaran en Kotwal een theoretisch kader bieden om de gevolgen van beleidsmaatregelen op het functioneren en het welzijn van de economie te analyseren. Hoewel hun model naar hun mening algemeen genoeg is om het te kunnen toe te passen op om het even welk land met een overvloed aan arbeid, spitsen zij zich toe op de Indische ontwikkeling na de onafhankelijkheid, meer specifiek op de vraag waarom armoede in India blijft bestaan (Eswaran & Kotwal, 1995, p.2). In deze verhandeling wordt niet expliciet op deze problematiek ingegaan, de klemtoon ligt eerder op het analytisch kader dat ze aanreiken voor het begrijpen van de Indische economie.

In de ontwikkeling van dit analytisch kader beschouwen ze de Indische economie als een markteconomie. Dit lijkt misschien onrealistisch in de Indische context, aangezien India een centraal geplande economie heeft gekend gedurende de laatste veertig jaar. Toch kan de Indische economie volgens Eswaran en Kotwal eerder als een markteconomie beschouwd worden, zij het één met een hoge mate van regeringstussenkomst. Hiermee veronderstellen ze dat de Indische producenten in hun beslissingen over wat ze produceren geleid worden door



de marktvrage, wat teruggaat op de manier waarop consumenten verkiezen hun geld uit te geven (Eswaran & Kotwal, 1995, pp. 13-14). Hieruit blijkt reeds dat Eswaran en Kotwal in tegenstelling tot Lewis, Ranis en Fei een grotere rol toeschrijven aan de consumptie- of vraagzijde van de economie.

De gehanteerde benadering heeft enkele beperkingen, dit omdat complexe sociale processen een eerder stijf en abstract karakter krijgen. Zo hebben mensen volgens Eswaran en Kotwal slechts één dimensie, namelijk het trachten te maximaliseren van de persoonlijke economische winsten. Eswaran en Kotwal stellen dus enkele hoogst onrealistische assumpties voorop om een duidelijk en eenvoudig kader te ontwikkelen. Met behulp van starre assumpties, willen ze tot scherpe conclusies komen die hun inzicht geven in de manier waarop de dingen kwalitatief werken. Hoe eenvoudiger het model, hoe gemakkelijker het wordt om gedachtenexperimenten uit te voeren met het model en voorspellingen te ontwikkelen (Eswaran & Kotwal, 1995, pp. 12-13).

Het model van Eswaran en Kotwal is, net zoals de twee voorgaande modellen, een dual ontwikkelingsmodel waarin een economie bestaat uit zowel urbane, kapitalistische industriële sector als een rurale, traditionele landbouwsector. Net zoals Lewis, Ranis en Fei zien zij de overheveling van arbeid van de landbouwsector naar de industriële sector als de bron voor economische ontwikkeling (en eventueel vermindering van de armoede). De huidige geïndustrialiseerde landen hadden vroeger een substantieel deel van de arbeidskrachten tewerkgesteld in de landbouw. Maar bij de industrialisering van deze landen is de arbeid van de landbouw naar de industrie verschoven.

Zulk een proces is enkel mogelijk doordat ofwel de overblijvende arbeiders in de landbouw voldoende voedsel produceren voor de hele bevolking (door een productiviteitsstijging) ofwel doordat een deel van de industriële productie, in ruil voor voedsel, uitgevoerd wordt naar andere landen. In een markteconomie biedt enkel een hoger loon een voldoende stimulans voor een arbeider in de landbouwsector om in een andere sector te gaan werken. De arbeiders die in de landbouwsector tewerkgesteld blijven ondervinden dan tegelijkertijd een loonstijging, aangezien elke arbeider nu een grotere hoeveelheid land heeft om te bewerken en bijgevolg productiever wordt (door bijvoorbeeld een hogere output per werknemer). Deze beweging van arbeiders tussen de sectoren is ofwel mogelijk door een technologische verbetering in de agrarische productie, door een toename in de industriële export of door beide. Hieruit volgt dat een productiviteitsgroei in de landbouw en industriële export sterk verbonden zijn met economische ontwikkeling van een land of het verdwijnen van armoede uit een economie (Eswaran en Kotwal, 1995, p.10).

Eswaran en Kotwal maken hier impliciet de assumptie dat industriële goederen geen vervangmiddelen zijn van voedsel (Eswaran en Kotwal, 1995, p.10). Een centraal uitgangspunt is daarom de veronderstelling van het bestaan van hiërarchische voorkeuren of een behoeftehiërarchie. Dit houdt in dat de verschillende menselijke voorkeuren en behoeften op een hiërarchische wijze geordend zijn en tevens volgens deze hiërarchie of volgorde bevredigd worden. Eswaran en Kotwal gaan in de ontwikkeling van hun analytisch kader uit van het bestaan van slechts twee behoeften: de primaire behoefte aan voedsel en de behoefte aan kleding (Devos, 2001, p.28). De menselijke behoeften zullen volgens deze respectievelijke volgorde bevredigd worden. Slechts nadat de honger van het individu gestild is, doordat het voldoende voedsel heeft om te overleven, zal het geld willen besteden aan bepaalde fundamentele industriële producten, zoals textiel en kleding. Pas wanneer tot op een zekere hoogte aan deze laatste behoefte is voldaan zal het individu enige interesse tonen in luxegoederen zoals een televisie, een auto,... . Welke huishoudens wat uitgeven aan welke behoeften hangt af van het inkomensniveau van de huishoudens. Armere gezinnen zullen het grootste deel van hun inkomen besteden aan de aankoop van voedsel. Rijkere gezinnen zullen na de aankoop van voedsel nog geld overhouden. Dat geld zullen ze uitgeven aan de tweede en derde behoefte in rang, namelijk de industriële producten en luxegoederen. Het zijn bijna uitsluitend de rijkere die de markt vormen voor de producten van de moderne industriële sector. In een onderontwikkelde economie, zoals India, zal er slechts een klein deel van de bevolking rijk genoeg zijn om industriële goederen te kunnen kopen, aangezien de meerderheid van de bevolking haar inkomen reeds heeft gependend aan de bevrediging van de primaire voedselbehoefte (Eswaran & Kotwal, 1995, pp. 10-11).

#### **2.4.1. Het model in een gesloten economie**

Eswaran en Kotwal vatten aan met een eenvoudig model van een gesloten economie, zoals India in de periode 1947-1991. India was toen immers niet betrokken bij een groot deel van de internationale handel (Eswaran & Kotwal, 1995, p. 28). In deze gesloten economie zijn graan (voeding) en textiel (kleding) de enige twee goederen die geproduceerd zullen worden. Voor de productie van graan wordt gebruik gemaakt van de productiefactoren arbeid en land, voor textiel wordt enkel beroep gedaan op arbeid. Voor de eenvoudigheid wordt de productiefactor kapitaal in de analyse van dit model buiten beschouwing gelaten (Devos, 2001, 29).

Aangezien economische ontwikkeling een verschillende invloed kan uitoefenen op het welzijn van verschillende klassen in een economie, is het belangrijk om de economische actoren in omvattende klassen te groeperen. De leden van een bepaalde klasse zullen op een gelijke manier beïnvloed worden door het ontwikkelingsproces. De verschillende klassen kunnen bepaald worden via de inkomensverschillen. Sommigen verdienen enkel via arbeid, anderen halen ook inkomsten uit wat ze bezitten, zoals bijvoorbeeld via het bezit van land, nog anderen verdienen zowel uit arbeid als uit landbezit. Eswaran en Kotwal gaan er van uit dat er slechts twee economische klassen bestaan: die van de arbeiders en die van de landheren. De arbeiders hebben geen land en elk van hen voorziet in een vaste hoeveelheid arbeid; de landheren bezitten elk een bepaalde hoeveelheid land en voorzien in een vaste hoeveelheid arbeid (Eswaran & Kotwal, 1995, p. 28).

In het model dat Eswaran en Kotwal voorstellen, consumeren de arbeiders alleen graan, terwijl de landheren, die rijker zijn dan de arbeiders, zowel graan als textiel consumeren. Het welzijn van de landloze arbeiders, de armste klasse in de economie, kan gerelateerd worden aan de land-arbeid ratio. Bij een lager bevolkingsaantal en een zelfde hoeveelheid land zouden de arbeiders het beter hebben en misschien ook textiel kunnen kopen. Dit is te verklaren doordat een kleiner aantal arbeiders in de landbouwsector een hogere marginale arbeidsproductiviteit veronderstelt; elke arbeider heeft dan immers meer land om te bewerken en is daardoor ook productiever (Eswaran & Kotwal, 1995, p.40).

Eswaran en Kotwal komen tot de conclusie dat in een gesloten economie met hiërarchische voorkeuren, enkel een toename van de agrarische productiviteit voordelen, in de zin van een verbetering van de welvaart, kan opleveren voor de landloze arbeiders. Wanneer er technologische vooruitgang is in de landbouwproductie, stijgen de lonen omwille van twee redenen. Door deze technologische verbetering zou er niet enkel een toename zijn in de marginale arbeidsproductiviteit voor een bepaalde allocatie van arbeid tussen de twee sectoren, maar arbeid zou ook verplaatst worden van de landbouw naar de industrie, wat de land-arbeid ratio doet stijgen. Een voortdurende stijging in de landbouwproductiviteit helpt daarbij ook de voedselprijs te doen dalen. Hierdoor wordt ook bijgedragen tot de uitbreiding van de industriële sector omdat er door de goedkopere voedselprijs meer geld, van de budgetten van de rijkere, beschikbaar zal zijn om te besteden aan industriële producten.

Het falen van India om de hoeveelheid arbeid in de landbouwsector te reduceren, heeft in belangrijke mate te maken met haar gebreken inzake het ontwikkelen van snelle technische vooruitgang in de landbouwsector. De twee belangrijkste beleidsinstrumenten die bijdragen tot productiviteitsgroei in de landbouw zijn irrigatie en primaire educatie. Het beleid van de

Indische staats- en centrale regeringen komt tekort op beide vlakken. Eswaran en Kotwal stellen dat over de laatste veertig jaar slechts 60% van de geschikte landbouwgrond geïrrigeerd is. Op vlak van onderwijs is nog een groot deel van de Indische bevolking ongeletterd, wat de verspreiding van knowhow belemmert en de mogelijkheden voor productiviteitsgroei in de landbouw beperkt (Eswaran & Kotwal, 1995, pp.121-122).

Een stijging van de productiviteit in de industriële sector zal in een gesloten economie geen voordelen teweeg brengen voor de landloze arbeiders. Het voornaamste doel van de Indische industrialisatiestrategie na de onafhankelijkheid was zelfvoorziening. Import en export maakten slechts een klein deel uit van de Indische economie. Hierdoor had de Indische industriële sector haar productie voornamelijk afgestemd op het tegemoet komen aan de binnenlandse vraag. Deze vraag komt in een arm land zoals India echter grotendeels van een klein segment van de bevolking. Daarom zal elke productiviteitsgroei in de industriële sector de industriële goederen goedkoper maken voor de rijke consumenten, maar zal dit geen overheveling veroorzaken van arbeid van de landbouw naar de industrie. De land-arbeid ratio zal bij industriële vooruitgang ongewijzigd blijven en vandaar ook de lonen. Eswaran en Kotwal stellen daarom dat het grootste deel van de bevolking in een gesloten economie geen voordelen zou ondervinden van industriële vooruitgang. Ze beklemtonen hierbij het belang van maatregelen die de welvaart herverdelen zoals bijvoorbeeld landhervormingen. Omwille van het grote bevolkingsaantal ten opzichte van de hoeveelheid bruikbare landbouwgrond, is een radicale landhervorming echter vrij onwaarschijnlijk (Eswaran & Kotwal, 1995, pp.123-124).

#### **2.4.2. Het model in een context van internationale handel**

Toch stellen Eswaran en Kotwal dat een productiviteitsgroei in de industriële sector niet automatisch negatieve effecten moet hebben voor de landloze arbeiders of de armste bevolkingslagen. De armen halen geen voordelen uit dergelijke productiviteitsgroei wanneer de economie gesloten is, maar juist deze vaststelling wijst op het belang van internationale handel of het belang van de opening van de economie. Wanneer de Indische industrie haar producten kan uitvoeren naar de rest van de wereld in ruil voor landbouwproducten, wordt een overheveling van arbeid mogelijk gemaakt van de Indische landbouwsector naar de Indische industriële sector, wat een stijging van de lonen tot gevolg heeft. Een toename van de productiviteit zal er immers voor zorgen dat het betreffende land, in dit geval India, een groter

deel van de wereldmarkt kan inpalmen, waardoor er meer arbeid nodig zal zijn in de industrie (wat de overheveling van arbeid veroorzaakt). Internationale handel maakt hierdoor mogelijk dat industriële vooruitgang toch voordelen kan teweeg brengen voor de armen in een zeer arm land. Er moet hier wel gewezen worden op een belangrijke voorwaarde opdat deze industriële vooruitgang wel degelijk voordelen met zich mee kan brengen. Zo moet de productiviteit in de Indische industriële sector in een zelfde mate als of sterker stijgen dan in de landen waarmee India handelsbetrekkingen heeft. Wanneer de Indische economie plots geopend wordt voor de import van industriële producten uit geïndustrialiseerde landen, zonder te verzekeren dat de productiviteitsgroei in de Indische industrie voldoende snel is, kan dit een deïndustrialisering tot gevolg hebben. Een beleid van liberalisering en openheid gaat bijgevolg best hand in hand met een beleid dat een hogere industriële productiviteit stimuleert (Eswaran & Kotwal, 1995, p.124; Devos, 2001, pp.37-38) .

Integratie van een economie in de globale economie, zal zelf ook leiden tot productiviteitsstijgingen. Internationale handel zal ten eerste zorgen voor efficiëntiewinsten. Door de toegenomen buitenlandse concurrentie zullen ondernemingen en eventueel regeringen aangezet worden om hun schaarse middelen beter te hanteren, wat de efficiëntie van de bedrijven ten goede komt. Door de integratie in de internationale economie zal men ook kwalitatief betere importen kunnen aankopen ter vervanging van inferieure binnenlandse producten (Devos, 2001, pp. 57-58). Eswaran en Kotwal stellen in dit verband nog dat kennis en technieken met betrekking tot uitvindingen in het Westen sneller aangeleerd kunnen worden dan zelf nieuwe uitvindingen te moeten ontwikkelen (Eswaran & Kotwal, 1995, p.125). Ten slotte kan een land door de integratie in een open economie genieten van schaalvoordelen. Bepaalde producten zullen hierdoor efficiënter geproduceerd kunnen worden omwille van de grotere schaal waarop men de producten zal kunnen produceren. Producten zijn dan immers niet meer alleen bestemd voor binnenlandse consumptie, maar kunnen ook afgezet worden op de buitenlandse markt (Devos, 2001, p.58).

### **2.4.3. Een benauwde Indische industrie door een strak regelgevend regime**

In een open economie zouden productiviteitsstijgingen in de industriële sector kunnen leiden tot voordelen voor de armste bevolkingslagen. Toch heeft de Indische bevolking de voordelen hiervan niet kunnen ondervinden. De belangrijkste reden hiervoor is het strakke regelgevende regime dat de Indische industrie heeft verstikt in de veertig jaar na de onafhankelijkheid.

In deze periode was de hele Indische economie gericht op zelfvoorziening. Om in alle mogelijke producten te kunnen voorzien, zonder te importeren, heeft het land binnenlandse chemische-, machinerie- en staalindustrieën ontwikkeld. India heeft daarom vandaag de dag een gevarieerde economie met de capaciteit om gesofisticeerde producten te ontwikkelen. Deze keuze voor zelfvoorziening heeft enkele onvermijdelijke beleidsimplicaties. Ten eerste zal elke nieuwe economie voor een bepaalde tijd van internationale competitie beschermd moeten worden. Hoewel de Indische industrie zich niet meer in zijn kinderjaren bevindt, blijft deze zwaar beschermd door handelsbelemmeringen zoals tarieven en quota's. Ten tweede worden investeringen geleid naar die sectoren die geschikt geacht worden door de overheid. Dit is versterkt door de invoering van een systeem waarbij licenties vereist zijn voor investeringen. Tenslotte is het vrij denkbaar dat bepaalde sectoren een hoge prioriteit hebben voor de regering, maar toch geen private investeringen aantrekken. In dit geval bieden publieke ondernemingen, die eigendom zijn van en geleid worden door de regering, een oplossing (Eswaran & Kotwal, 1995, pp.106-108).

#### **2.4.4. Besluit**

Concluderend kan gesteld worden dat het model van Eswaran en Kotwal een geloofwaardige indruk nalaat. Wat de internationale handel betreft heeft India immers van 1947 tot 1991 een protectionistisch beleid gevoerd met de nadruk op zelfvoorziening. Tijdens deze periode kon een toename van de economische ontwikkeling volgens Eswaran en Kotwal enkel bekomen worden via een productiviteitstoename in de landbouwsector zelf. Omwille van de hiërarchische voorkeuren zou een stijging van de productiviteit in de industriële sector geen noemenswaardig effect hebben op de armoede. Pas sinds 1980 kon men een continue stijging vaststellen in het aandeel van de export en de import binnen het BBP. Dit kan toegeschreven worden aan de pogingen tot liberalisering van de economie die vanaf het einde van de jaren zeventig zijn ondernomen door Indira Gandhi en haar zoon Rajiv Gandhi. Volgens Eswaran en Kotwal zal een stijging van de industriële productiviteit in een open economie wel bevorderend zijn voor economische ontwikkeling. Maar aangezien de liberalisering vrij recent zijn, ontbreken empirische onderzoeken en dient voorzichtigheid in acht genomen te worden.

### **3. Analyse van de distributie van de Indische preferenties aan de hand van de “Second Image Reversed” benadering**

In het vorige hoofdstuk is een mogelijke verklaring aangehaald voor de industrialisatiepolitiek die India gevoerd heeft gedurende de 40 jaar na de onafhankelijkheid. Daaruit bleek dat een productiviteitsgroei in de industriële sector enkel voordelen kan opleveren voor de armere bevolkingslagen indien de economie geïntegreerd is in de internationale economie. Opdat de Indische economie, die tot 1991 beschreven kon worden als een gesloten economie, zich zou ontwikkelen tot een open economie, zou deze een proces moeten ondergaan van meervoudige liberalisering. Hoewel er reeds sinds het einde van de jaren 70 en gedurende de jaren 80 pogingen zijn ondernomen door de Indische leiders (zoals de Janata Regering, Indira Gandhi en Rajiv Gandhi) om het relatief gecontroleerde, imports substitutie ontwikkelingsmodel van het land te liberaliseren (Kohli, 1989, pp.305-306), kan men pas sinds het begin van de jaren negentig, meer bepaald juni 1991, spreken van echte vorderingen in het liberaliseringsproces.

De liberalisering van de Indische economie heeft lang op zich laten wachten. Dit kan voornamelijk verklaard worden door de gevolgen die de liberalisering zou hebben voor de verschillende maatschappelijke groepen in India. Een open economie brengt immers in verschillende mate kosten en baten mee voor verschillende groepen. Sommige maatschappelijke groepen zullen daarom tegen de liberalisering zijn, anderen zullen voor zijn.

In dit hoofdstuk zal via de “Second Image Reversed” benadering onderzocht worden wat de distributie is van de verschillende beleidspreferenties binnen de Indische maatschappij ten opzichte van de liberalisering van de economie. In een eerste fase zal besproken worden wat deze “Second Image Reversed” benadering juist inhoudt. Vervolgens zal aan de hand van dit theoretische gedeelte de Indische economie benaderd worden. Welke maatschappelijke groepen en economische sectoren zullen voor een liberalisering van de economie zijn, welke zullen eerder voor een protectionistisch beleid te vinden zijn?

#### **3.1. De “Second Image Reversed” benadering**

De “Second Image Reversed” (SIR) benadering moet in eerste instantie gelinkt worden aan de analyse van de internationale handelspolitiek van landen. Het gaat om een benadering die het gedrag van staten (en hun buitenlands beleid) tracht te verklaren, niet vanuit puur binnenlandse processen zoals in het realisme, maar vanuit de manier waarop binnenlandse

beleidsprocessen in hun vorming van het buitenlandse beleid reageren op ontwikkelingen in het internationale systeem. De SIR beschrijft de manier waarop liberalisering van de internationale handel, de belangen van landen in de internationale samenwerking en ook de vorming van coalities beïnvloedt (Kerremans, 2001, pp. 81-82).

De toenemende openheid van een economie, met andere woorden de internationalisering van een economie, zal voor verschillende maatschappelijke groepen en sectoren andere kosten en baten teweegbrengen. De verdeling van de voor- en nadelen die hier voor de verschillende maatschappelijke groepen uit ontstaat, zal ervoor zorgen dat de maatschappelijke groepen zich gaan organiseren en hun krachten gaan bundelen om een grotere impact te hebben op het beleid van hun land. Het beleid dat ze zullen willen beïnvloeden zal betrekking hebben op de vraag of de economie geopend moet worden, moet blijven zoals ze op dat moment is of gesloten moet worden (Kerremans, 2001, pp. 82-83).

De regering die moet beslissen over het te voeren beleid moet hierbij rekening houden met de opportuniteitskosten die gerelateerd zijn aan de uiteindelijke beslissing. Opportuniteitskosten zijn die kosten die ontstaan wanneer voor een bepaalde optie wordt gekozen, omdat dan eveneens beslist wordt om niet voor een andere optie te kiezen. Frieden en Rogowski (1996) hebben deze vraag naar de opportuniteitskosten van een beslissing op een strenge economische manier geanalyseerd. Ze stellen daarbij de relatieve prijzen centraal en beschouwen de wereldmarktprijs als gegeven. Volgens Frieden en Rogowski zullen de opportuniteitskosten van het sluiten van de economie toenemen, wanneer de prijs die betaald wordt in de binnenlandse economie voor een specifiek product samen met de transportkosten voor dat product op de wereldmarkt lager is dan de wereldmarktprijs. Een stijging van de opportuniteitskosten en een vereenvoudiging van de internationale handel door de internationale samenwerking, zullen gevolgen hebben voor de politieke opportuniteitskosten in het land zelf. Ook landen die afgesloten zijn van de internationale economie en bijgevolg niet actief betrokken zijn, zullen immers gevolgen ondervinden van deze vereenvoudigde internationale handel. Een land dat beslist afgesloten te blijven van de internationale economie zal op deze manier een situatie creëren waarin het bepaalde voordelen misloopt, die het anders wel zou kunnen gehad hebben. Dit leidt tot distributionele gevolgen waarbij sommige groepen, omwille van de mogelijke voordelen, de economie zullen willen openen en andere groepen, omwille van de mogelijke nadelen de economie gesloten zullen willen houden (Kerremans, 2001, pp. 88-93; Frieden & Rogowski, 1996, pp.29-36).



### **3.1.1. Centrale assumpties in de SIR**

In de SIR-benadering staan twee assumpties centraal. De eerste assumptie betreft het centrale belang van maatschappelijke actoren. In tegenstelling tot vele andere benaderingen zijn in de SIR individuen en maatschappelijke groepen de fundamentele actoren in het internationale systeem. Nauw hiermee verbonden is de centrale rol voor de “bottom-up” benadering. Het beleidsproces vindt volgens de SIR op de volgende manier plaats: eerst zullen individuen en maatschappelijke groepen hun belangen definiëren en politieke keuzes maken. In een tweede fase zullen zij overgaan tot samenwerking met anderen. Dit gebeurt slechts indien ze daarin voordelen zien. Pas daarna vindt de beleidsvorming plaats (Kerremans, 2001, pp. 88-89).

De tweede assumptie kan hieruit afgeleid worden. Deze betreft de veronderstelling dat de functie van de staat beperkt is tot een “transmission belt”. De staat heeft geen eigen autonome rol, maar fungeert als een vertaler en vertegenwoordiger van een bepaald geheel van binnenlandse belangen. De beslissingen die de staat zal nemen, zullen het gevolg zijn van een machtsstrijd in de maatschappij tussen de politiek relevante winnaars en verliezers. Staten zullen dus niet noodzakelijk in het ‘algemene belang’ handelen. Dit zal slechts het geval zijn wanneer de dominante maatschappelijke groepen, die hen in hun handelingen beïnvloeden, een belang nastreven dat samenvalt met het ‘algemene belang’. Welke maatschappelijke groepen op een bepaald moment een dominante invloed uitoefenen op de staat, is afhankelijk van het thema. Naargelang het thema kan de staat dus door verschillende maatschappelijke groepen op een dominante wijze beïnvloed worden (Kerremans, 2001, 89-90).

### **3.1.2. Drie handelstheoretische perspectieven**

Uitgaande van de SIR-benadering zijn er volgens Frieden en Rogowski drie handelstheoretische perspectieven die pogen te identificeren wie er dichter en wie er verder staat van het nationale comparatieve voordeel, wie er dus zal winnen en wie er zal verliezen bij een vereenvoudigde internationale handel. Afhankelijk van het perspectief dat vooropgesteld wordt, zal de structuur van de maatschappelijke kloven verschillend zijn. De drie perspectieven zijn het Heckscher-Ohlin theorema, het Ricardo-Viner perspectief en het “economies of scale” perspectief. Deze behandelen elk op een ander economisch niveau, in respectievelijke volgorde het macro-economisch niveau, het meso-economisch niveau en het micro-economisch niveau, de oorzaken van druk voor of tegen een opening van de economie.

### 3.1.2.1. Het Heckscher-Ohlin Theorema

Het eerste handelstheoretische perspectief dat Frieden en Rogowski aanhalen is het Heckscher-Ohlin theorema. Dit theorema is te situeren op het macro-economisch niveau. Op dit niveau worden de productiefactoren arbeid en kapitaal tegenover elkaar geplaatst. Het theorema gaat uit van vier assumpties. Eerst en vooral behandelt het inter-industriehandel. Het analyseert met andere woorden de mate waarin verschillende landen in verschillende soorten producten investeren. Het betreft hier kapitaalintensieve en arbeidsintensieve producten. Een tweede assumptie is de assumptie van hoge factormobiliteit binnen landen wat gepaard gaat met een lage factorspecificiteit. Dit betekent dat een productiefactor, die bruikbaar is in een bepaalde sector, gemakkelijk bruikbaar is in een andere sector; er is een hoge mobiliteit van de ene naar de andere sector. Verder richt het theorema zich op korte termijnontwikkelingen en veronderstelt het een laag niveau van internationale factormobiliteit (Kerremans, 2001, p. 90; Kerremans, 24.11.2004).

De ontwikkeling van het theorema buiten beschouwing gelaten, gaat de aandacht hier voornamelijk uit naar de conclusies van het Heckscher-Ohlin theorema. Uit dit theorema kan geconcludeerd worden dat wanneer de internationale handel geliberaliseerd wordt, landen zich zullen specialiseren in de productie van specifieke producten. In wat ze zich zullen specialiseren, wordt bepaald door de beschikbaarheid van de productiefactoren in een bepaald land. Sommige landen zullen een groter aanbod hebben van kapitaal dan van arbeid en omgekeerd. Hieruit volgt dat landen zich zullen specialiseren in die producten waarvoor de input vereist is van productiefactoren die overvloedig beschikbaar zijn. Het Heckscher-Ohlin theorema stelt tenslotte dat een land hierdoor tendert intensief die goederen te exporteren waarvan het de vereiste productiefactoren in overvloed beschikbaar heeft en die goederen te importeren waarvan de vereiste productiefactoren schaars aanwezig zijn. De politieke consequentie van dit theorema is dat groepen die werken met deze producten die productiefactoren vereisen die overvloedig aanwezig zijn, steun zullen tonen voor de opening van de economie. Groepen die werken met producten die schaarse productiefactoren vereisen, zullen zich verzetten tegen de opening van de economie en eerder voorstander zijn van het gesloten houden van de economie.

De structuur van de maatschappelijke kloven zal in dit model bestaan uit een onderscheid tussen arbeid en kapitaal. In een land met een overvloed aan kapitaal zullen voornamelijk kapitaalintensieve producten geproduceerd worden. Hierdoor zullen er minder arbeidsintensieve producten geproduceerd worden, wat een vermindering van het aantal jobs

in de arbeidsintensieve sector tot gevolg zal hebben. In een kapitaalintensief land zullen daarom groepen die werken met kapitaalintensieve producten voor een opening van de economie zijn en groepen die werken met arbeidsintensieve producten tegen een opening van de economie zijn.

Het Heckscher-Ohlin theorema is uitgebreid met het Stolper-Samuelson theorema. Dit afgeleid theorema analyseert de gevolgen van het Heckscher-Ohlin theorema voor de factorvergoedingen. Hierin wordt gesteld dat in elk land de opbrengsten absoluut en disproportioneel stijgen voor eigenaars van productiefactoren die intensief vereist zijn in de productie van goederen waarvan de prijzen gestegen zijn. Voor de eigenaars van productiefactoren die intensief vereist zijn voor de productie van goederen waarvan de prijzen gedaald zijn, zullen de opbrengsten daarentegen absoluut en disproportioneel dalen. De factorvergoeding neemt dus toe voor de overvloedig aanwezig productiefactor en neemt af voor de schaarse productiefactor. Dit kan leiden tot een conflict tussen arbeiders, landeigenaars en kapitalisten (Frieden & Rogowski, 1996, pp.36-38; Kerremans, 2001, pp.88-93; Kerremans, 24.11.2004).

### **3.1.2.2. Het Ricardo-Viner perspectief**

In een tweede perspectief, het Ricardo-Viner perspectief of de specifieke factorenbenadering, staat het meso-economisch niveau centraal waarbij gekeken wordt naar de sectorspecifieke impact van veranderingen in relatieve prijzen en dus naar de sectoriële effecten van de marktopening. Het onderscheid met betrekking tot de keuze voor of tegen het openen van de economie situeert zich hier tussen de verschillende economische sectoren.

Dit weerspiegelt zich ook in de structuur van de maatschappelijke kloven. Wanneer de assumptie van hoge factormobiliteit in het Heckscher-Ohlin theorema wordt verzwakt en de assumptie van hoge factorspecificiteit wordt versterkt, zal de structuur van de maatschappelijke kloven wijzigen. Door hoge factorspecificiteit zal bijvoorbeeld een eigenaar van de productiefactor arbeid niet zomaar zijn arbeid kunnen inzetten in een andere sector. Elke productiefactor zal hierdoor in zekere zin gevangen zijn in een specifieke sector. In plaats van een kloof tussen arbeid en kapitaal, zal een kloof ontstaan tussen de verschillende economische sectoren. Vereenvoudigde internationale handel leidt volgens het Ricardo-Viner perspectief tot een conflict tussen internationaal competitieve en internationaal oncompetitieve industrieën. Binnen een zelfde sector zullen in tegenstelling tot het

Heckscher-Ohlin theorema zowel de eigenaars van de productiefactor arbeid als deze van de productiefactor kapitaal voor of tegen het openen van de economie zijn (Kerremans, 2001, pp.95-96; Kerremans, 01.12.2004; Frieden & Rogowski, 1996, p. 38).

Hiscox stelt in dit verband dat het soort coalities dat gevormd zal worden in een maatschappij afhangt van het niveau van factormobiliteit. Wanneer de productiefactoren een hoge mobiliteit kennen tussen de verschillende industrieën, zullen individuen eerder verdeeld worden langs klasselijnen. Eigenaars van de verschillende factoren (zoals arbeid en kapitaal) worden dan tegen elkaar opgesteld, ongeacht de industrie waarin ze tewerkgesteld zijn. Bij een laag niveau van factormobiliteit tussen de industrieën zullen individuen verdeeld worden langs industriële lijnen. Dit zorgt ervoor dat eigenaars van dezelfde factoren in verschillende industrieën een andere voorkeur zullen hebben wat betreft het te voeren beleid (Hiscox, 2001, p.2).

### **3.1.2.3. Het “economies of scale” perspectief**

Naast het Heckscher-Ohlin theorema dat kijkt naar de oorzaken van druk voor of tegen de opening van een economie op macro-economisch niveau en het Ricardo-Viner perspectief dat de aandacht richt op de verschillen tussen de verschillende sectoren, is er nog een derde perspectief, namelijk het “economies of scale” perspectief. Dit perspectief stelt dat marktopening een verschillende invloed kan hebben op verschillende bedrijven binnen dezelfde sector waardoor dit perspectief te situeren is op het micro-economisch niveau.

Twee factoren spelen hierbij volgens Frieden en Rogowski een belangrijke rol. Een eerste factor is de mate waarin schaalopbrengsten optreden bij bedrijven. Bedrijven die gekarakteriseerd worden door schaaleconomieën zullen afhankelijk van de grootte van het bedrijf en naargelang de bestaande internationale contacten en ervaring voor of tegen liberalisering zijn. Sommige bedrijven zullen hoge voordelen halen uit de mogelijkheid om op grote schaal te produceren. Toenemende schaalopbrengsten waarbij de kost per geproduceerde eenheid afneemt zal hen daarom tot voorstanders van liberalisering maken. Andere bedrijven zullen omwille van constante of afnemende schaalopbrengsten tegen een liberalisering zijn. De structuur van de maatschappelijke kloven heeft in dit geval te maken met een tegenstelling tussen grote en kleine bedrijven.

Een tweede factor is de mate waarin de totale factorproductiviteit gaat spelen. Dit wijst op het voordeel dat een bedrijf ontvangt in termen van haar productiviteit nadat het is

blootgesteld aan competitie. Bedrijven die reeds werk hebben gemaakt van een hogere efficiëntie van het productieproces door bijvoorbeeld scholing, nieuwe managementtechnieken en technologische ontwikkeling zullen minder geremd zijn om de confrontatie met de wereldmarkt aan te gaan en dus eerder voor een liberalisering zijn. Bedrijven die op dit vlak nog maar weinig investeringen hebben gedaan, zullen door liberalisering van de economie moeten concurreren met competitievere bedrijven. Om te kunnen concurreren zullen enkele veranderingen doorgevoerd moeten worden om het productieproces efficiënter te maken. Dit kan hoge kosten meebrengen wat ertoe leidt dat deze bedrijven tegen een opening van de economie zullen zijn (Kerremans, 2001, pp. 96-97; Frieden & Rogowski, 1996, pp.38-40; Kerremans, 01.12.2004).

Underhill wijst in deze context nog op het onderscheid tussen het comparatieve voordeel en het competitieve voordeel. Een comparatief voordeel van een land verwijst volgens Underhill naar “de aanwezigheid van verschillende productiefactoren in de verschillende sectoren van een nationale economie (Kerremans, 2001, p. 97)”. Een land heeft bijvoorbeeld een comparatief voordeel voor de productie van een bepaald goed wanneer de productiefactoren, vereist voor de productie van dat goed in dat land, in overvloed aanwezig zijn. Een competitief voordeel verwijst daarentegen naar de relatieve exportkracht van bedrijven van een land vergeleken met de bedrijven in andere landen die goederen verkopen in dezelfde sectoren op de internationale markt (Underhill, 1999, p.16).

### **3.1.3. Besluit**

Volgens de SIR-benadering zal vereenvoudigde internationale handel verschillende kosten en baten met zich mee brengen voor verschillende groepen in de maatschappij. Terwijl sommige groepen voordelen zullen halen uit liberalisering zullen andere groepen er nadelen van ondervinden. De specifieke verdeling van de kosten en baten die ontstaat uit vrijmaking van de economie zal een kloof creëren tussen de verschillende groepen in de maatschappij die er elk andere preferenties op nahouden. Groepen met dezelfde voorkeur ten opzichte van het al dan niet openen van de economie zullen hun krachten bundelen om op deze manier een grotere impact uit te kunnen oefenen op het beleid van het land. Dit beleid zal bijgevolg de preferenties weerspiegelen van deze groepen die op een bepaald moment de meest dominante invloed uitoefenen op de regering.

Uitgaande van de SIR-benadering zijn er drie handelstheoretische perspectieven aangehaald die elk op een ander economisch niveau de distributie van de maatschappelijke preferenties analyseren. Volgens het Heckscher-Ohlin theorema zal de structuur van de maatschappelijke kloven bestaan uit een onderscheid tussen de groepen die werken met arbeidsintensieve producten en de groepen die werken met kapitaalintensieve producten. Op het niveau van de gehele economie zal de maatschappij met andere woorden verdeeld zijn tussen arbeid en kapitaal. Het Heckscher-Ohlin theorema gaat uit van de veronderstelling dat in een land met een overvloed aan de productiefactor arbeid de groepen die werken met arbeidsintensieve producten voor en de groepen die werken met kapitaalintensieve producten tegen een opening van de economie zullen zijn.

Bij de specifieke factorenbenadering situeert de kloof zich op het meso-economisch niveau. Volgens dit perspectief zal er een kloof ontstaan tussen de verschillende economische sectoren in een maatschappij. Internationaal competitieve industrieën zullen eerder voor de opening van de economie zijn, in tegenstelling tot internationaal oncompetitieve industrieën die tegen een integratie in de internationale handel zullen zijn.

Op het micro-economisch niveau situeert de kloof zich volgens het “economies of scale” perspectief tussen verschillende bedrijven binnen dezelfde sector. Naargelang de schaalopbrengsten en de totale factor productiviteit zullen specifieke bedrijven al dan niet voordelen halen uit een opening van de economie. Toenemende schaalopbrengsten en een efficiënt productieproces zullen bedrijven aanzetten om voor een opening van de economie te zijn; afnemende of constante schaalopbrengsten en een minder efficiënt productieproces zullen voor een bedrijf een voldoende motivatie zijn tegen een opening van de economie.

De distributie van de maatschappelijke preferenties, met betrekking tot de opening van een economie, is dus verschillend naargelang het economisch niveau dat vooropgesteld wordt.

### **3.2. Distributie van de Indische preferenties**

Met de voorgaande theoretische beschouwing over de distributie van de maatschappelijke preferenties als basis, zal in de volgende paragrafen dieper ingegaan worden op de concrete Indische situatie. Meer specifiek zal aan de hand van de behandelde handelstheoretische perspectieven onderzocht worden hoe in India de preferenties verdeeld zijn met betrekking tot een opening van de economie. Het analyseniveau dat hier gehanteerd zal worden, is het type economisch niveau.

In de eerste paragraaf zullen deze preferenties onderzocht worden op het macro-economisch niveau. Hiervoor zal het Heckscher-Ohlin theorema aangewend worden waarvoor eerst en vooral de in India overvloedig aanwezige productiefactor bepaald moet worden. Aan de hand hiervan zal vervolgens de distributie van de maatschappelijke preferenties op het macro-economisch niveau ontleed worden.

In een tweede fase zal gekeken worden naar de structuur van de maatschappelijke kloven op het meso-economisch niveau. Een niveau dat omwille van de sectoriële benadering een hogere relevantie heeft in het licht van het onderzoek van deze verhandeling. Op dit niveau zal onderzocht worden welke economische sectoren in India eerder voordelen zullen halen uit liberalisering en welke sectoren er eerder nadelen van zullen ondervinden. Om dit te bepalen zal eerst onderzocht worden welke Indische sectoren internationaal competitiever zijn en welke internationaal minder competitief zijn.

Volgens de aangehaalde handelstheoretische perspectieven zou in een derde fase het micro-economisch niveau behandeld moeten worden. Omwille van de complexiteit die gepaard zou gaan met een onderzoek naar de preferenties van de verschillende Indische bedrijven, vertrekkend van een onderzoek naar schaalopbrengsten en totale factorproductiviteit, en omwille van het beperkte aanbod van gegevens over Indische bedrijven op microniveau, zal een analyse van het micro-economisch niveau in deze verhandeling buiten beschouwing gelaten worden.

In een derde fase zal de aandacht daarentegen uitgaan naar een indicator die behandeld werd onder het micro-economisch niveau maar die eveneens gerelateerd kan worden aan het meso-economisch niveau. Het betreft de mate waarin een industrie eerder stijgende schaalopbrengsten ervaart, wat volgens de theorie kan leiden tot een positieve houding ten opzichte van een opening van de economie. Anderzijds kan een industrie constante of dalende schaalopbrengsten ervaren wat voldoende aanzet kan zijn om tegen een verdere liberalisering van de economie te zijn. Hiervoor zal eerst onderzocht worden in welke mate de Indische

industriële sectoren eerder via grootschalige of via kleinschalige industriële ondernemingen produceren.

### **3.2.1. Het macro-economisch niveau**

India is ongetwijfeld een land dat in hoge mate begunstigd is met de productiefactor arbeid. Dit blijkt onder andere uit de discussienota van Thiam Hee Ng (2002) over *“factor endowments” en de distributie van industriële productie over de wereld*. Het onderzoek van de auteur naar de distributie van “factor endowments” over verschillende landen in de wereld, toont aan dat China en India bovenaan op de lijst staan wat betreft de aanwezigheid van de productiefactor arbeid. In respectievelijke volgorde komt dit neer op 26 en 14 keer het wereldgemiddelde. Voorbeelden van kapitaalintensieve landen zijn volgens deze studie de Noordepese landen (Noorwegen, Finland, Denemarken en Zweden) (Hee Ng, 2002, p.8).

Door deze hoge beschikbaarheid van arbeid zal India zich dus, volgens het Heckscher-Ohlin theorema, na liberalisering van de internationale handel specialiseren in arbeidsintensieve goederen. Hierdoor zal de productie toenemen van deze goederen die de productiefactor arbeid vereisen en zullen de middelen eerder toegewezen worden aan arbeidsintensieve sectoren (Chadha, Pohit, Deardorff, & Stern, 1998, p.245; Chadha, Brown, Deardorff, & Stern, 2000, p.2). Voor deze goederen die gebruik maken van de eerder schaars aanwezige productiefactor kapitaal, zal de productie dalen. Deze goederen zullen na een opening van de economie in toenemende mate geïmporteerd worden uit het buitenland.

Deze laatste stelling kan gestaafd worden aan de hand van de cijfers in tabel 4 (zie bijlage 4) met betrekking tot de import van kapitaalgoederen tussen 1960 en 2002. Uit deze cijfers blijkt duidelijk dat de import van kapitaalgoederen, die in 1960 in absolute aantallen 356 Rs Crore bedroeg, eerst fors gestegen is tussen 1970-71 en 1980-81, namelijk met 372,7%. Een tweede, nog sterkere stijging, kwam na de eerste hervormingen van de economie in de periode tussen 1980-81 en 1990-91. De stijging bedroeg toen 447,9%. Tussen 1990-91 en 1995-96 steeg de import van kapitaalgoederen met 170,3%. Na 1995-96 schommelde de import van kapitaalgoederen, waarbij eerst een daling waargenomen kon worden, daarna een hoogtepunt werd bereikt van 32304 Rs Crore in absolute aantallen, dan weer een iets sterkere daling, om tenslotte tussen 1999-2000 en 2001-2002 weer toe te nemen met 8,43% waardoor de import toen in absolute cijfers 28059 Rs Crore bedroeg. Deze in belang verminderde rol voor de Indische kapitaalgoederen contrasteert met de Indische industrialisatiestrategie die na de



onafhankelijkheid als doel had een gediversifieerde kapitaalgoederensector te creëren (Chandrasekhar, 1992, pp.80-82).

In deze context is het relevant beknopt aan te geven welke producten en/of sectoren eerder arbeidsintensief dan wel kapitaalintensief zijn. Tot de arbeidsintensieve goederen kunnen goederen gerekend worden zoals voedsel, tabak, textiel, kleding, leder en lederproducten, schoeisel en speelgoed (Chadha, Brown, Deardorff, & Stern, 2000, p.2; Panagariya, 2004). De groepen die werken in sectoren die deze goederen produceren zullen in India volgens het Heckscher-Ohlin theorema voordeel halen uit een opening van de economie. Kapitaalintensieve goederen zijn, uitgaande van de opdeling van Chandrasekhar: machinale industrieën, de machinaal gedreven werktuigen en onderdelen, niet-elektrische machines, elektrische machines en transportuitrusting (Chandrasekhar, 1992, p.82). Deze kapitaalintensieve goederen zullen, volgens het Heckscher-Ohlin theorema, door liberalisering minder geproduceerd worden in India. Groepen die het kapitaal hebben om te investeren in deze goederen zullen bijgevolg tegen een opening van de economie zijn.

Hierbij moet steeds de assumptie van hoge factormobiliteit en lage factorspecificiteit in acht genomen worden. Deze assumptie houdt in dat wanneer een arbeider in de landbouwsector zijn job verliest, hij gemakkelijk zijn arbeid zal kunnen inschakelen in een andere arbeidsintensieve sector, zoals bijvoorbeeld de textielsector. Alle arbeiders die tewerkgesteld zijn in arbeidsintensieve sectoren zullen dus volgens het Heckscher-Ohlin theorema voor een opening van de economie zijn. Omgekeerd geldt dit uiteraard ook voor de groepen die hun kapitaal investeren in kapitaalintensieve goederen. Zij zullen allemaal tegen een opening van de economie zijn.

### **3.2.2. Het meso-economisch niveau**

Toch mag men er niet zomaar van uitgaan dat een arbeider in bijvoorbeeld de textielsector zonder problemen zijn arbeid ook zal kunnen inzetten in bijvoorbeeld de landbouwsector. Wat de productiefactor arbeid betreft zal een arbeider zeer waarschijnlijk over andere vaardigheden moeten beschikken in de textielsector dan in de landbouwsector. Dit betekent dat factoren toch specifieker kunnen zijn dan wordt verondersteld in het Heckscher-Ohlin theorema. Er is dus een hogere factorspecificiteit en bijgevolg ook een lagere factormobiliteit. De structuur van de maatschappelijke kloven zal daardoor opgebouwd zijn uit verschillende economische sectoren in de Indische industrie.

De Indische sectoren die voordelen zullen halen uit een liberalisering van de handel zijn deze sectoren die internationaal competitiever zijn dan hun buitenlandse concurrenten. Om te bepalen welke sectoren sterker staan qua competitiviteit kan best gekeken worden naar de periode vanaf het begin van de jaren tachtig. Voordien waren de Indische producenten immers in zeer grote mate afgeschermd van externe competitie. Dit kan verklaard worden door de jarenlange focus op zelfvoorziening waardoor de Indische regering in de jaren na de onafhankelijkheid opteerde voor een imports substitutiebeleid. Beperking van de import gebeurde via zowel tarifaire als non-tarifaire beperkingen op de import van goederen en diensten. Als non-tarifaire beperkingen werden instrumenten gehanteerd zoals een systeem met licenties voor import, gefaseerde fabricageprogramma's, preferentiële regeringsaankopen en industriële licenties. Met tarifaire belemmeringen kan verwezen worden naar douaneaccijnzen, aanvullende accijnzen en compenserende accijnzen. De Indische industrie werd door deze sterk protectionistische omgeving weerhouden van internationale druk, waardoor de noodzaak minder groot was om economisch efficiënter te produceren (Siggenl, 2001, pp.160-161). Tegen het einde van de jaren zeventig kende de Indische industrie een teleurstellende groei, waren vele sectoren technologisch achtergesteld en groeide de export zo traag dat het aandeel van India op de wereldmarkt sterk afnam (Siggenl, 2001, p.170).

Slechts vanaf het begin van de jaren tachtig werd geleidelijk aan werk werd gemaakt van hervormingen om de binnenlandse economie te versterken en de internationale competitiviteit te verbeteren. Bij het meten van de competitiviteit van de Indische fabricage-industrieën wordt daarom best de focus gelegd op de jaren tachtig. Dit is de periode tussen de eerste beperkte hervormingen in het begin van de jaren tachtig en de grote hervormingen die geïmplementeerd zijn onder de Regering Rao in het begin van de jaren negentig.

Voor het bepalen van de competitiviteit van de Indische industriële sectoren zal het artikel van Siggenl over India's hervormingen van het handelsbeleid en de industriële competitiviteit in de jaren tachtig als basis gehanteerd worden. In dit artikel wil de auteur de competitiviteit van de Indische fabricage-industrieën tijdens de jaren tachtig meten en analyseren. Siggenl focust zich daarvoor op de bronnen van competitieve voordelen. Hij onderscheidt twee soorten bronnen. Eerst zijn er de ware bronnen van competitiviteit die comparatieve voordelen doen ontstaan. Een comparatief voordeel is volgens Siggenl het resultaat van hoge productiviteit en overvloedige aanwezigheid van productiefactoren wat weerspiegeld wordt door lage factorprijzen. Daarnaast resulteert een competitief voordeel uit verschillende prijsvervormingen van producten en productiefactoren zoals bijvoorbeeld expliciete en impliciete subsidies. Deze kunnen de competitiviteit ofwel versterken ofwel verminderen.

Competitiviteit is dus volgens Siggenl een combinatie van werkelijke competitiviteit, wat comparatieve voordelen evenaart, en factoren gebaseerd op prijsvervormingen die voor het grootste deel door het beleid van de regering zijn uitgelokt (Siggenl, 2001, pp.159-163).

Siggenl wijst hiermee net als Underhill op het belang van het onderscheid tussen een comparatief en een competitief voordeel. Hierbij dient opgemerkt te worden dat de methode die Siggenl hanteert, het best werkt wanneer deze is toegepast op micro gegevens op het niveau van bedrijven. In zijn studie wordt deze wegens beperkingen met betrekking tot de vergaarde gegevens toegepast op het niveau van industriële sectoren (Siggenl, 2001, p.160).

In zijn analyse werkt Siggenl eerst een rangschikking uit van de verschillende industriële sectoren naargelang de binnenlandse competitiviteit en bepaalt hij de verandering in competitiviteit over drie perioden (1981/82, 1986/87 en 1991/92). In een tweede fase onderzoekt hij de groei van de totale factorproductiviteit waarbij hij aantoonde dat competitiviteit voor een groot deel afhangt van productiviteitswinsten. Daarna berekent hij aan de hand van enkele indicatoren de exportcompetitiviteit en comparatieve voordelen voor de periode 1987/88. De aandacht gaat hier voornamelijk uit naar het effect van prijsvervormingen. Vervolgens bespreekt hij de bronnen van comparatieve voordelen waarna hij vaststelt welke industrieën sterke comparatieve voordelen hebben of eerder comparatieve nadelen hebben (Siggenl, 2001, p.170-175).

Volgens Siggenl zijn de factoren die verantwoordelijk zijn voor de werkelijke competitiviteit, zoals productiviteit en factorkosten, niet enkel de basis van comparatieve voordelen, maar ook de belangrijkste bronnen van competitiviteit. Wanneer hiervan wordt uitgegaan, zou verondersteld kunnen worden dat de industrieën die volgens Siggenl een sterk comparatief voordeel hebben eveneens vrij competitief zijn. Siggenl stelt dat tot de industrieën met een sterk comparatief voordeel drank en tabak, metaalproducten, textielproducten, de automobiellindustrie en onderdelen en andere fabrikaten (inclusief juwelen en edelstenen) gerekend kunnen worden. Comparatieve nadelen komen volgens Siggenl het sterkst tot uiting in basis metaalindustrieën (met voornamelijk ijzer en staal), papierproducten, voedselproducten, synthetisch textiel en rubber, plastic en petroleumproducten. Er bestaan wel industrieën die lager scoren qua competitiviteit dan qua comparatieve voordelen. Voorbeelden hiervan zijn onder andere jute, hennep en mesta textiel en ook de automobiellindustrie. Dit zijn sectoren die toen minder onderhevig waren aan protectionistische maatregelen, maar door een overgewaardeerde wisselkoers, die het kostenvoordeel van hun beperkte bescherming te niet deed, blootgesteld werden aan sterke internationale competitie wat zich uitte in hogere kosten per productie-eenheid. Door deze

hoge wisselkoers werden Indische producten immers duurder in het buitenland en dit had kunstmatig hoge kosten tot gevolg (Siggenl, 2001, pp.175-176).

In de volgende paragrafen zal in beperkte mate dieper ingegaan worden op enkele van deze sectoren die volgens Siggenl over comparatieve voor- of nadelen beschikken. Voor elk van de volgende sectoren zal kort aangehaald worden waarom de sector al dan niet competitief is of over een comparatief voor- of nadeel beschikt. Van de sectoren die over een comparatief voordeel beschikken zullen de Indische textiel- en kledingsector en de automobielenindustrie behandeld worden, van de sectoren met een comparatief nadeel zal dieper ingegaan worden op de staalsector. Daarnaast zal nog beknopt ingegaan worden op twee sectoren die een belangrijke rol spelen in de Indische economie en waarvan het daarom ook relevant kan zijn deze even aan te halen. Het betreft de landbouwsector en de Indische software of IT sector.

### **3.2.2.1. De Indische textiel- en kledingsector**

In de analyse van Siggenl wordt de hele textiel- en kledingsector onderverdeeld in vier verschillende industriële sectoren. Siggenl spreekt van de katoen textielindustrie; de wol, zijde en synthetische textielindustrie; de jute, hennep en mesta textielindustrie en tenslotte nog de textielproductenindustrie waaronder kleding valt. Van deze vier textielindustrieën is de textielproductenindustrie, dus de kledingsector, de sector met het grootste comparatief voordeel, gevolgd door respectievelijk de jute, hennep en mesta textielindustrie en tenslotte de katoentextielindustrie. De wol, zijde en synthetische textielindustrie heeft volgens de studie eerder een comparatief nadeel in India. De auteur zelf gaat meer in detail in op de katoen textielindustrie. Deze textielsector heeft volgens de studie van Siggenl een comparatief voordeel dat ontstaan is door lage arbeidskosten en toegang tot gebruik van materiaal tegen een lage kostprijs. Maar ondanks dit comparatief voordeel wordt de competitiviteit van de katoen textielsector toch belemmerd.

Siggenl spreekt in dit verband over de competitiviteit aan marktprijzen die in de onderzochte periode geconfronteerd werd met verschillende prijsvervormingen wat uiteindelijk tot een netto-nadeel leidde. De analyse suggereert dat het grootste nadeel kwam van een overgewaardeerde wisselkoers. Terwijl de tarifaire bescherming voor deze sector vrij laag lag in deze periode, deed deze wisselkoers de prijzen van de concurrerende imports dalen. Het positieve effect van tarifaire bescherming werd hierdoor zo goed als uitgeschakeld. De katoen textielindustrie kon haar comparatief voordeel niet waarmaken via export en moest

daarom terugvallen op binnenlandse verkoop. Deze stagneerde echter als gevolg van een afnemende per capita kledingconsumptie. Een tweede reden voor het gebrek aan internationale competitiviteit is volgens Siggenl het feit dat deze sector zich wat betreft de aard en de kwaliteit van de producten traditioneel richt op de binnenlandse markt. De lage kwaliteit van deze producten ten opzichte van de vereisten van de Westerse markten heeft tot gevolg dat deze sector moeilijk kan doordringen tot andere industriële markten. Hiernaast is er ook sprake van het gebruik van verouderde technologieën en het beperkte gebruik van synthetische vezels en andere moderne attributen, die beiden ook leiden tot een gebrek aan internationale competitiviteit (Siggenl, 2001, p.178-179).

Uit een discussienota van Kathuria, Martion & Bhardwaj voor de World Bank Development Research Group (2001) blijkt dat nog vele andere binnenlandse beleidsmaatregelen een belemmerende invloed uitoefenen op de Indische textiel- en kledingindustrie in het algemeen en zo de efficiëntie van de sector verminderen. Eén van deze belemmeringen is de beperkte aansporing tot productie in fabrieken. De Indische kledingindustrie is gebaseerd op een gedecentraliseerd productiesysteem waarbij de productie van kleding (tot voor kort) voorbehouden was voor productie op kleine schaal (Kathuria, Martion & Bhardwaj, 2001, pp.15-16). Een andere belemmering is het bevooroordeelde beleid tegen synthetische vezels. De Indische textielindustrie is voornamelijk gebaseerd op katoen. Door hoge importtarieven en fiscale heffingen op door de mens verwerkte vezels zijn dit soort synthetische vezels uitzonderlijk duur zowel als supplement en als substituuut voor katoen (World Bank, 1999, p.iii). Deze maatregelen zorgen ervoor dat de prijs en de kwaliteit van binnenlandse door de mens vervaardigde vezels en fabrikaten in India niet internationaal competitief zijn (Brahmbhatt, Srinivasan, & Murrell, 1996, p.34). Door deze beleidsbeoordeling uit te schakelen zou de binnenlandse basis van synthetische vezels verhoogd kunnen worden en zou voorzien kunnen worden in een extra vraag uit het buitenland. Ook de export zou hierdoor een enorme toename kunnen ondervinden. Een derde belemmering is het voorbehoud voor productie via manuele weefgetouwen. De promotie van de manuele weefgetouwensector is een centraal kenmerk van het Indisch textielbeleid. Naast het feit dat deze sector direct en indirect in enorme tewerkstelling voorziet, wil de regering hiermee ook de cultuur en het erfgoed bewaren. Dit soort beleid brengt een enorme bureaucratische rompslomp teweeg en zet aan tot corruptie (Kathuria, e.a., 2001, pp.14-16). Een vierde en laatste belemmering is het toenemend aantal preferentiële handelsovereenkomsten die een steeds belangrijkere rol spelen in de globale textielhandel ("Economic survey: Highlights of some industries", 2005, p.145). Deze preferentiële

handelsovereenkomsten vormen een nadeel voor India wanneer deze afgesloten zijn tussen andere landen dan India, waardoor India bepaalde voordelen - wat de textielhandel betreft - zal mislopen. Deze voordelen zullen immers wel aan andere landen, namelijk deze landen die deel uitmaken van de preferentiële handelsovereenkomsten, worden toegekend.

Het wegwerken van al deze belemmeringen van de efficiëntie van de Indische textiel- en kleding industrie is van groot belang in het licht van de recente beëindiging van de “Multifibre Agreement (MFA)”. Deze overeenkomst heeft lange tijd de export van ontwikkelingslanden naar geïndustrialiseerde landen beperkt. Het einde van deze overeenkomst biedt een aantal mogelijkheden voor India om haar aandeel van bestaande markten te verhogen en nieuwe markten te veroveren (World Bank, 1999, p.i). Een verhoging van de efficiëntie en de internationale competitiviteit van deze sector zijn daarom ook topprioriteit.

### **3.2.2.2. De transportuitrustings- en onderdelensector**

De Indische transportuitrustings- en onderdelensector is één van de sectoren die volgens Siggenl een comparatief voordeel bezit in India en tegelijkertijd één van de grootste begunstigen is van de vrijmaking van de handel. Dit comparatief voordeel lijkt voornamelijk tot uiting te zijn gekomen vanaf de jaren tachtig. Tijdens deze periode kende de Indische transportuitrustings- en onderdelensector een groei waarbij een output werd geproduceerd die vergelijkbaar is met internationale normen en met producenten elders ter wereld. Andere studies wijzen op een groei zowel in grootte als in kwaliteit tijdens deze periode waarbij de auto-onderdelenindustrie begon door te dringen tot exportmarkten en internationaal begon te concurreren.

Twee factoren spelen hierbij volgens Siggenl een rol. Ten eerste is er de intrede van Maruti Udyog Ltd. op de automarkt in 1982. Deze intrede van Maruti, die het resultaat was van een vennootschap tussen de Indische regering en het Japanse autobedrijf Suzuki voor de productie van passagiersvoertuigen, leidde tot enorme herzieningen van de kwaliteitsstandaarden in de onderdelenindustrie wat de automobielenindustrie bevoordeelde. Een tweede belangrijke factor was de toename van het aantal buitenlandse gemeenschappelijke ondernemingen tijdens de jaren tachtig. Dit soort ondernemingen bracht onder andere buitenlandse technologie en knowhow binnen. Samengevat kan het comparatief voordeel van de transportuitrustings- en onderdelensector in India volgens Siggenl toegewijd worden aan een globaal lage

eenheidskost, een hoog kwaliteitsniveau van de producten en een voortdurende toestroom van buitenlandse samenwerking (Siggenl, 2001, pp.180-181). Daarnaast mag zeker ook niet uit het oog verloren worden dat India een arbeidskostenvoordeel heeft met betrekking tot de productie van auto-onderdelen, wat nauw samenhangt met het feit dat in India de productiefactor arbeid overvloedig aanwezig is ("Indian Auto Industry, z.d.). Tot slot moet nog opgemerkt worden dat de liberalisering in het begin van de jaren negentig van het controlesysteem over investeringen en over de productie en de potentieel grote binnenlandse markt veel buitenlandse bedrijven heeft aangetrokken tot de Indische automarkt (Humphrey, 1999, p.3).

### **3.2.2.3. De staalindustrie**

Uit de analyse van Siggenl blijkt dat basismetalsoorten zoals staal in India tijdens de jaren tachtig niet over een comparatief voordeel beschikten. De Indische staalsector was vrij inefficiënt, kende een hoge productiekost en had hierdoor ook een lage competitiviteit (Siggenl, 2001, pp.179-180). Uit een in 1992 gepubliceerd artikel van Kanti Das over de competitiviteit van de staalindustrie blijkt dat de hoge kosten voor de productie van staal op het einde van de jaren tachtig toegeschreven konden worden aan het bestaan van verouderde technologieën en een gebrek aan modernisering, nalatigheid ten opzichte van deftig onderhoud van de fabrieken, een lage arbeidsproductiviteit, een lage kwaliteit van het tot cokes maken van steenkool en ijzererts, een hoge consumptie van energie en andere ruwe materialen, een onevenwichtig en onvoldoende aanbod van energie, hoge prijzen van oorspronkelijke ruwe materialen (zoals kolen, elektriciteit, moeilijk te bewerken stoffen, enz.) en aan aanzienlijke extra's op staal (in termen van accijnzen, heffingen, belastingen, ontwikkelingsfondsen enz.) (Kanti Das, 1992, pp.290-291).

Doordat staalproductie zich aan het verleggen is van de geïndustrialiseerde landen naar de ontwikkelingslanden, ontstaan er voor landen zoals India aanzienlijke mogelijkheden om de eigen staalproductie op te drijven. India zou een van de grotere staalproducenten kunnen worden omwille van de aanwezigheid van gunstige ijzerertsreserves, lage arbeidskosten, technische expertise en een jarenlange ervaring met staalmanagement. Maar om dit te kunnen bereiken zijn er twee belangrijke verbeteringen noodzakelijk. Ten eerste de inkorting van de periode voor het opstarten van een investering evenals het vermijden van nutteloze investeringen. Daarnaast is het essentieel dat er ten volle gebruik gemaakt wordt van de

beschikbare productiecapaciteiten door grotere operationele efficiëntie (Kanti Das, 1992, p.292).

#### **3.2.2.4. De landbouwsector**

De landbouwsector vervult in veel ontwikkelingslanden een zeer belangrijke rol. Zoals eerder is aangehaald, draagt deze sector bijvoorbeeld in India nog steeds bij voor ongeveer twee derde van de tewerkstelling. Ontwikkelingslanden, zoals India, zijn daardoor voor hun ontwikkeling nog zeer vaak toegewezen op de landbouwsector. Het is voor zulke landen vaak één van de belangrijkste sectoren waarvoor ze een comparatief voordeel bezitten. Toch neemt India op wereldvlak geen hoge positie in wat betreft de handel in landbouwproducten. Van de totale invoer en uitvoer van het land maken de landbouwimport en -export respectievelijk 5 procent en 15 procent uit. Vergeleken met de wereldexport van landbouwproducten valt dit percentage zelfs terug op slechts 1 procent. Handelsliberalisering in het kader van de WTO zouden hierin veranderingen kunnen teweeg brengen. Vrijmaking van de handel in landbouw zou de exportmogelijkheden van ontwikkelingslanden zoals India kunnen doen toenemen. Door de liberalisering nemen de marktvervormingen die ontstaan door protectionisme op de landbouwmarkten af en hierdoor neemt de toegang tot exportmarkten in industrielanden toe (Grote, 2001, p.2; Export and import of Agricultural Products, 2000, pp.168-169) .

Een cruciale factor voor het bepalen of de liberalisering al dan niet positieve effecten zouden teweegbrengen voor de landbouwsector is de internationale competitiviteit van deze sector. Op vlak van landbouw hangt het competitief voordeel en het exportpotentieel van een land of regio voor de productie van een specifiek product af van vier fundamentele factoren. De eerste factor is het feit dat het gewas succesvol gekweekt moet worden in de regio en de productiviteit en de kostenstructuur ervan vergelijkbaar moet zijn met andere regio's of landen. Ten tweede moet de verbouwing van het gewas lonend zijn voor de boeren. Ten derde moet het product ook exportcompetitiviteit bezitten in termen van prijzen. Tenslotte moet de regio in staat zijn het kwaliteitsproduct te produceren dat gevraagd wordt op de internationale markt (Singh, 2001, p. 127). De Indische landbouwsector kan voor haar internationale competitiviteit voornamelijk voordelen halen uit de diversiteit van haar agro-ecologische omgeving, haar hoge biodiversiteit en haar relatief lage arbeidskosten (Abrol, 2003, p.14).

De internationale competitiviteit op vlak van landbouw wordt in India echter door verschillende factoren belemmerd. Het gaat hier om factoren zoals hoge productiekosten,



gebrek aan geschikte infrastructuur voor de oogst en de verwerking, onvoldoende en ongeschikte opslagfaciliteiten aan inscheephavens, povere kwaliteit van de producten en afwezigheid van een certificatiesysteem om zich aan te passen aan de internationale vereisten, enz. die allemaal de Indische export van landbouwproducten negatief beïnvloeden (Planning Commission, 2002, p.15).

Verschillende studies tonen aan dat India onder andere door de verschillende agro-climatologische omstandigheden een competitief voordeel heeft in de productie van een aantal goederen. Een voorbeeld hiervan is de organische landbouw. India heeft op dit vlak een groot potentieel omwille van de enorme omvang van het oogstgebied en zoals juist vermeld, de brede waaier aan agro-climatologische condities. Een ander voorbeeld van een goed waarvoor India een competitief voordeel bezit is de export van (basmati) rijst. Voor uitvoer van andere rijstsoorten dan basmati rijst ondervindt India wel grote concurrentie van Zuidoost Aziatische landen. Toch zijn granen in het algemeen goederen waarvoor India een competitief nadeel ondervindt. Deze hebben immers hoge productiekosten die verklaard kunnen worden door de infrastructurele beperkingen en de kwaliteitsstandaarden waarmee granen in India te maken krijgen. Zo blokkeert de gebrekkige infrastructuur vaak de tijdige levering van deze handelsartikelen, die met grote hoeveelheden behandeld moeten worden. Een ander agrarisch product dat van enig belang is in India zijn de geneeskundige en aromatische planten waaraan India rijk is. Ondanks de vele beperkingen zoals afwezigheid van een wetenschappelijk verzamelsysteem, de ongeorganiseerde handels-, manipulatieve en uitbuitende praktijken, de focus van de Indische industrie op de primaire verwerking, enz. is dit een subsector met een toenemend aantal mogelijkheden voor uitbreiding van de handel. In het algemeen bezit India voornamelijk competitieve voordelen voor deze agrarische goederen waarin de arbeidsvereisten relatief hoog zijn. (Singh, 2001, p.127; Planning Commission, 2002, pp.39-45). In 2000 waren granen - waaronder voornamelijk rijst -, kruiden, cashew, oliekoek en – maaltijden, tabak, thee, koffie, en zeeproducten de voornaamste agrarische exportproducten in India (“Export and import of Agricultural Products”, 2000, p.168).

Op wereldhandelsvlak wordt er voor het verhogen van de competitiviteit groot belang gehecht aan diversificatie van de agrarische productie ten gunste van handelsartikelen waarin India een competitief voordeel heeft. Diversificatie kan door de productie van alternatieve goederen immers tegemoet komen aan de vrees dat, door de vrijmaking van de handel, traditionele landbouwproducten stevige competitie zullen ondervinden van import (Singh, 2001, p.127).

### 3.2.2.5. De softwaresector of de IT

Een sector waardoor India tegenwoordig nogal in de belangstelling komt te staan is de Indische software industrie of de IT-sector. Het Indisch succes in deze sector kan verklaard worden door het intensief gebruik van middelen waarin India een internationaal competitief voordeel heeft, terwijl het minder gebruik maakt van middelen waarin het land een comparatief nadeel heeft.

Software maakt intensief gebruik van menselijk kapitaal en juist op vlak van menselijk kapitaal heeft India enkele voordelen. Eerst en vooral zorgt India jaarlijks voor de tweede grootste output van wetenschappers en ingenieurs in de wereld, met alleen de VS voor haar. Hierbij komt dat deze ‘arbeidspoel’ relatief goedkoop is. Ondanks de snelle groei van de laatste jaren kost een Indische software ingenieur een vierde tot de helft minder dan een Amerikaanse software ingenieur. Een bijkomend voordeel is de vlotte kennis van het engels waarover vele Indische afgestudeerden beschikken. Dit vergemakkelijkt de interactie en de samenwerking met Amerikaanse en Europese software ontwikkelaars. Juist deze kennis van het engels geeft de Indische afgestudeerden ook een beslissend voordeel ten opzichte van hun Chinese tegenhangers dewelke anders even talrijk en kostcompetitief zijn als Indische programmeurs.

De Indische softwaresector haalt veel voordelen uit de aanwezigheid van deze drie factoren. Maar daarnaast is het ook relevant te kijken naar wat deze sector niet nodig heeft om zich succesvol te kunnen ontwikkelen. Zo heeft software bijvoorbeeld geen nood aan kapitaal en ook niet aan een goed ontwikkelde fysieke infrastructuur. Een snelle daling van de IT hardware prijzen en van de importtarieven in de jaren negentig deed de kapitaalbarrières voor toegang tot deze sector drastisch zakken. Op vlak van infrastructuur is het enige wat nodig is om de Indische software ontwikkelaar te verbinden met buitenlandse klanten een telecommunicatienetwerk en af en toe een bezoek overzee. Vele infrastructurele beperkingen zoals water, wegen en havens die grote knelpunten vormen voor de industrie zijn niet bepalend voor de software export. Waar er eventueel toch infrastructurele beperkingen bestonden, werden deze opgelost door de ontwikkeling van software technologieterreinen waarin wordt voorzien in de noodzakelijke infrastructuur. Vele staatsregeringen hebben zulke terreinen opgericht en voorzien er in een infrastructurele kwaliteit die opmerkelijk hoger ligt dan in andere delen van het land. Merkwaardige voorbeelden van zulke terreinen zijn Bangalore's Electronic City and Hyderabad's HITEC City, dewelke niet alleen de nodige

ruimte met communicatie linken maar ook voorzien in huisvesting en andere sociale faciliteiten (Kapur, & Ramamurti, 2001, pp.7-8).

### **3.2.2.6. Conclusie**

Om de structuur van de maatschappelijke kloven op het meso-economisch niveau te bepalen, werd uitgegaan van de analyse van Siggenl over de competitiviteit van de Indische industriële sectoren tijdens de jaren tachtig. Uit zijn studie bleek dat bepaalde sectoren in India eerder over een comparatief voordeel beschikken, terwijl andere sectoren eerder een comparatief nadeel bezitten. Industrieën met een sterk comparatief voordeel zijn volgens Siggenl drank en tabak, metaalproducten, textielproducten, de automobielandustrie en onderdelen en andere fabrikaten (inclusief juwelen en edelstenen). Comparatieve nadelen komen het sterkst tot uiting in basis metaalindustrieën (met voornamelijk ijzer en staal), papierproducten, voedselproducten, synthetisch textiel en rubber, plastic en petroleumproducten. Omdat volgens Siggenl deze factoren die verantwoordelijk zijn voor de werkelijke competitiviteit, zoals productiviteit en factorkosten, niet enkel de basis vormen van een comparatief voordeel, maar ook de belangrijkste bronnen vormen van competitiviteit, werd verondersteld dat de sectoren met een comparatief voordeel in India waarschijnlijk ook competitiever zullen zijn.

Industriële sectoren zoals drank en tabak, metaalproducten, textielproducten, de automobielandustrie en onderdelen en andere fabrikaten (inclusief juwelen en edelstenen) zullen naar deze redenering competitiever zijn dan de andere sectoren. Hierbij mag zeker de softwaresector niet uit het oog verloren worden. Dat deze sector niet echt opvalt in de analyse van Siggenl zou verklaard kunnen worden door het feit dat zijn studie zich toespitst op de jaren tachtig en de software-industrie pas vanaf het begin van jaren negentig een grote bloei heeft gekend. In het licht van de specifieke sectorenbenadering zullen deze economische sectoren voordelen hebben aan een vrijmaking van de handel en er bijgevolg ook voor zijn.

Andere sectoren zoals de basis metaalindustrieën (met voornamelijk ijzer en staal), papierproducten, voedselproducten, synthetisch textiel en rubber, plastic en petroleumproducten, waarin India eerder een comparatief nadeel heeft, zullen negatieve gevolgen ondervinden van een vrijmaking van de handel en er daarom tegen zijn. Bij een opening van de economie zullen deze sectoren immers het onderspit moeten delven wat betreft de competitiviteit van hun industrie ten opzichte van gelijke sectoren in het buitenland die internationaal competitiever zijn.

Tot slot moet nog opgemerkt worden dat de Indische landbouwsector voor sommige landbouwproducten, zoals bijvoorbeeld voor de organische landbouwproducten, een competitief voordeel heeft, terwijl het voor andere landbouwproducten, zoals bijvoorbeeld voor sommige soorten granen, een competitief nadeel bezit.

### **3.2.3. “Economies of scale” en de Indische industriële sector**

In dit deel zal in een eerste fase onderzocht worden in welke mate de Indische industriële sectoren zijn opgebouwd uit kleinschalige, mediumgrote en grootschalige industriële ondernemingen. Aangezien het Indisch beleid sinds de onafhankelijkheid gekenmerkt wordt door een sterke voorkeur voor productie op kleine schaal, zal in de tweede paragraaf de aandacht voornamelijk uitgaan naar de ontwikkeling van het beleid dat India heeft gevoerd ten opzichte van de kleinschalige industriële sector en de gevolgen van dit beleid voor deze sector. In een derde paragraaf zal dieper ingegaan worden op de veronderstelling dat kleinschalige industriële ondernemingen minder efficiënt zijn dan grootschalige industriële ondernemingen om vanuit deze veronderstelling tenslotte in een laatste paragraaf te onderzoeken hoe de preferenties ten opzichte van een vrijmaking van de economie verdeeld zijn in India.

#### **3.2.3.1. De Indische industrie opgedeeld volgens schaal**

Een eerste belangrijke stap in het onderzoek naar de opdeling van de Indische industriële sectoren volgens schaalgrootte, is de bepaling van wat juist bedoeld wordt met productie op kleine schaal, op mediumgrote schaal of op grote schaal. Om schaalgrootte te meten, kunnen verschillende indicatoren gehanteerd worden. Een mogelijke en veel gebruikte indicator is het aantal tewerkgestelden per bedrijfseenheid. Een andere mogelijk indicator is bijvoorbeeld de waarde van de vaste activa. Voor ontwikkelingslanden wordt meestal aangenomen dat productie op ‘kleine schaal’, wanneer gemeten in termen van het aantal tewerkgestelden, betekent dat er minder dan 50 werknemers tewerkgesteld zijn. ‘Zeer klein’ staat voor minder dan tien werknemers en bedrijven met minder dan vijf werknemers worden in het algemeen “cottage shops” genoemd, waarbij de productie thuis plaatsvindt (household manufacturing) of in kleine werkplaatsen. Bedrijven met een aantal werknemers tussen de 50 en de 99 hebben

een mediumgrootte en bedrijven vanaf 100 werknemers zijn grote bedrijven (Little, Mazumdar, & Page Jr, 1987, p.8). Deze definities kunnen verschillen, zowel naar aantal werknemers, als naar de gehanteerde indicator voor schaal. Sommige studies stellen bedrijven met minder dan 100 werknemers voor als klein, tussen de 100 en de 499 werknemers als mediumgroot en meer dan 500 werknemers als groot (Kashyap, 1988, p.670).

In India is de definitie van 'klein' regelmatig gewijzigd. In het begin was een klein bedrijf een bedrijf met minder dan 50 werknemers en minder dan 100 als er geen gebruik werd gemaakt van elektriciteit. In 1966 werd dit een limiet in termen van de originele waarde van de fabriek en de machines alleen, dewelke in 1987 stond op 3,5 miljoen rupees of ongeveer 310.000 dollar. In 1999 werd bepaald dat een kleinschalige industriële onderneming een onderneming was "in which the investment in fixed assets in plant and machinery whether held on ownership terms on lease or on hire purchase does not exceed Rs 10 million". Naast deze kleinschalige industriële ondernemingen behoren ook de ondergeschikte industriële ondernemingen -wanneer voldaan aan dezelfde voorwaarden-; zeer kleine ondernemingen, -wanneer de investering niet uitstijgt boven 2,5 miljoen rupees-; ondernemingen beheerd door vrouwen en de kleinschalige diensten en bedrijfsondernemingen tot de kleinschalige industrieën (Little, Mazumdar, & Page Jr, 1987, pp.300-302; "Small Scale Industries", z.d.).

Reeds sinds de onafhankelijkheid wordt in India veel aandacht besteed aan de ontwikkeling van de kleinschalige industriële sector. Dit weerspiegelt zich in de Indische industriële strategie ter bevordering en bescherming van deze kleinschalige industriële sector die tot doel heeft de tewerkstelling te verhogen en de economische investeringen te verspreiden. Door de veranderingen aan de definitie die betrekking heeft op de kleinschalige industriële sector is het aantal ondernemingen dat kan genieten van de voordelen voor kleinschalige industriële ondernemingen sterk toegenomen. De ontwikkeling van het Indisch beleid ter bevordering en bescherming van de kleinschalige industriële sector en de gevolgen van dit beleid voor deze sector komen in de volgende paragraaf meer in detail aan bod.

Alvorens hier dieper op in te gaan, is het relevant eerst te vermelden welke industrieën in India eerder gekenmerkt worden door kleine, medium of grote productie-eenheden. Omwille van de beperkte toegankelijkheid tot gegevens over dit onderwerp zal een tabel (tabel 5, bijlage 5) die de periode 1956-1977 uit het artikel van Little e.a. behandelt hiervoor als basis gehanteerd worden. De ouderdom van de gegevens in de tabel laat vermoeden dat deze gegevens niet meer volledig representatief zullen zijn voor de huidige situatie. In de tabel wordt het aantal tewerkgestelden als indicator gebruikt om de grootte van een productie-eenheid te bepalen. Een kleine productie-eenheid is een eenheid met minder dan 100

werknemers. Voor een mediumgrote productie-eenheid situeert dit aantal zich tussen de 100 en de 499 werknemers. Een productie-eenheid met meer dan 500 werknemers is een grote productie-eenheid.

In tabel 5 wordt de procentuele verdeling van de tewerkstelling in fabrieken aan de hand van de drie aangehaalde groepen weergegeven voor 22 industrieën voor de periode 1956-1977. Bij deze verdeling komen de gegevens voor het jaar 1956 uit de “Census of Manufacturing Industry” en voor het jaar 1977 uit het “Annual Survey of Industries”. Uit de tabel kan eerst en vooral afgeleid worden welke industrieën in 1977 voornamelijk produceerden via kleine, mediumgrote of grote productie-eenheden en hoeveel procent van hun productie via deze productie-eenheden werd geproduceerd. Zes industrieën hadden het meeste kleine productie-eenheden, namelijk gemalen graanproducten, plantaardige olie, zetmeel, pottenbakkerij, leerlooien en rijwielen. Vijf industrieën voerden hun productie voornamelijk door via mediumgrote productie-eenheden. Dit waren eetbare olie, brouwen en distilleren, verwerking van groenten en fruit, lucifers en verf en vernis. Alle andere industrieën hadden eerder grote productie-eenheden. Het gaat om industrieën zoals suiker; jute; cement; ijzer en staal; katoentextiel; papier en papierproducten; aluminium, brons en koper; zeep; en in mindere mate om gewoven textiel, chemicaliën en biscuitproductie.

Verder blijkt uit deze gegevens dat er voor 12 van de 22 industrieën tussen de periode 1956-1977 een evolutie heeft plaatsgevonden ten voordele van de kleine productie-eenheden. Het betreft de volgende sectoren: cement, pottenbakkerij, lucifers, gewoven textiel, rijwielen, gemalen graanproducten, plantaardige olie, zeep, verf en vernis, eetbare olie, zetmeel en papier en papierproducten. In het brouwen en distilleren steeg het aantal werknemers zowel in de kleine als in de grote productie-eenheden. Daarnaast zijn er nog drie industrieën, namelijk biscuitproductie; aluminium, brons en koper; en het leerlooien, die een aanzienlijke toename registreerden voor de tewerkstellingen in grote productie-eenheden. In de chemicaliënindustrie en de verwerking van fruit en groenten steeg de tewerkstelling voornamelijk bij de middelgrote productie-eenheden. Voorbeelden van industrieën met hoofdzakelijk grote productie-eenheden zijn ijzer en staal, katoentextiel, jute en suiker. Dit zijn tegelijkertijd industrieën die wat betreft tewerkstelling een groot deel bijdragen aan de totale industriële tewerkstelling. De ijzer- en staalindustrie en de katoentextielindustrie kenden in de periode 1956-1977 een lichte afname in het aantal grote productie-eenheden ten voordele van de kleinere productie-eenheden. Jute en suiker blijven daarentegen twee industrieën die hun productie zo goed als alleen via grote productie-eenheden doorvoeren. (Little, Mazumdar, & Page Jr, 1987, pp.68-70; Kashyap, 1988, p.670).

### **3.2.3.2. Het Indisch beleid ter bevordering van de kleinschalige industriële sector**

Wat betreft de verdeling van de productie tussen de verschillende schalen maakt de vorige paragraaf duidelijk dat er in India uiterst veel belang wordt gehecht aan productie op kleine schaal. Reeds sinds het tweede vijfjarenplan vormen dorps- en kleine schaalindustrieën een belangrijk onderdeel van de Indische ontwikkelingsstrategie. Deze belangrijke rol voor dorps- en kleine schaalindustrieën heeft te maken met een sterke voorkeur in de Indische industriële strategie voor de zware industrie die bestaat uit kapitaalgoederen en tussengoederen zoals staal. Het was de bedoeling via deze industrie zo snel mogelijk de meest technologisch gevorderde machines te ontwikkelen voor de productie van zowel investerings- als consumptiegoederen. Deze klemtoon op de zware industrie was echter niet probleemloos. Zo ging de zware industrie gepaard met een beperkte opname van arbeid, zorgde deze niet voor de uitbreiding van het aanbod van consumptiegoederen op korte of mediumlange termijn, was deze industrie eerder kapitaalintensief en bood deze slechts beperkte mogelijkheden voor een regionale verspreiding van de industriële productie.

Op deze vlakken kon de kleinschalige industriële sector een oplossing bieden. Dorps- en kleine schaalindustrieën zouden in een overgangsfase voor een evenwicht moeten zorgen door productie van consumptiegoederen, die tegelijk door het gebruik van arbeidsintensieve productiemethoden het arbeidssurplus zou kunnen absorberen, en het ontwikkelen van industriële versnippering via investeringen in achtergestelde gebieden. Kleine industriële ondernemingen zouden een meer evenwichtige verdeling van het nationaal inkomen verzekeren, een effectieve mobilisatie van tevoren onbenutte middelen, kapitaal en vaardigheden vergemakkelijken en tenslotte zouden zulke ondernemingen de problemen kunnen verzachten die gepaard gaan met de ontwikkeling van een ongeplande verstedelijking. Het verhogen van de tewerkstelling en het verspreiden van de economische investeringen waren dus de twee belangrijkste doelen van deze industriële ontwikkelingsstrategie (Ahluwalia, 1992, pp. 6-8; Kashyap, 1988, pp. 667-668).

De oorspronkelijke bedoeling van deze strategie was tijdelijk. De huishoudsector zou immers door het aanbod van goedkope arbeid en kleine machines uit zichzelf moderniseren en zich op deze manier integreren in de gang van het economische leven. Geleidelijk aan ontstond hierover echter een andere visie die eerder dan een transitionele rol, een positieve en blijvende rol wegleegde voor deze kleinschalige sector. Dit blijkt bijvoorbeeld uit het "Industrial Policy Statement" van 1977 dat stelde dat de regering er in haar beleid voor moest zorgen dat al wat kon geproduceerd worden door kleine schaal en dorpsindustrieën, alleen

door deze industrieën mocht worden geproduceerd. Deze evolutie weerspiegelt zich ook in de beleidsmaatregelen die gebruikt werden voor de ontwikkeling van de kleinschalige industriële sector. Terwijl deze nog bevorderend waren in het tweede en derde vijfjarenplan, werden deze meer beschermend in het vierde vijfjarenplan. De daaropvolgende vijfjarenplannen legden weer meer de nadruk op sommige gevaren van een te hoge bescherming en op de noodzaak voor een geïntegreerd beleid in de ontwikkeling van de kleinschalige en de grootschalige industriële ondernemingen (Ahluwalia, 1992, pp.6-8; Kashyap, 1988, pp.667-668).

Protectionistische maatregelen beschermen kleine ondernemingen tegen de competitie van grote ondernemingen via een preferentiële behandeling en hebben betrekking op producten, de productieschaal of het productiegebied. Bevorderende maatregelen hebben als doel de productieve efficiëntie van kleine ondernemingen te versterken en ze leefbaar te maken (Bhavani, 2002; Kashyap, 1988, 667-668). Steun aan kleinschalige industrieën heeft via deze twee soorten maatregelen verschillende vormen aangenomen.

Eén ervan is een lijst met producten die voorbehouden zijn voor exclusieve productie in de kleinschalige industriële sector. Deze lijst is regelmatig aan verandering onderhevig. Terwijl deze op het einde van jaren zeventig nog 863 items telde, telt deze momenteel nog 605 items. ("Economic survey: Small Scale Industries", 2005, p.167; World Bank Country Study, 1989, p.88). In 1987 situeerde meer dan de helft van alle productreeksen voorbehouden voor productie in de kleinschalige industriële sector zich in de lichte machinesectoren, gevolgd door de chemische producten, rubberproducten, houtproducten en textiel (Little, Mazumdar, & Page Jr, 1987, p.29). In de huidige lijst is het mogelijk 21 grote industriële groepen te onderscheiden (zie bijlage 6). Uit tabel 6 blijkt dat de meerderheid van de producten die voorbehouden zijn voor productie op kleine schaal zich nog steeds in de lichte machinesectoren en chemische industrie bevinden. Rubber-, hout- en textielproducten bevinden zich daarentegen niet meer bovenaan de lijst.

Deze lijst met producten die exclusief voorbehouden zijn voor productie in de kleinschalige industriële sector is slechts één voorbeeld van de -in dit geval protectionistische- maatregelen ten voordele van deze sector. Andere voorbeelden van maatregelen zijn beperkingen op de groei van de output en de capaciteit in de grootschalige industriële sector die producten produceren die voorbehouden zijn voor kleinschalige industrieën; concessioneel krediet van het banksysteem en faciliteiten voor de aankoop van machines; preferentiële accijnzen en omzetbelastingvoeten en de vrijstelling van gemeenschappelijke belastingen; vrijstelling van vele arbeidsvoorschriften; vrijstelling van licenties; steun aan de infrastructuur via industriële landgoederen, trainingsinstructies en industriële districtcentra die voorzien in



management- en technische begeleiding; preferentiële toegang tot ruwe materialen (binnenlandse en geïmporteerde); en verkoopsteun via regeringsbemiddeling en prijsvoorkeuren voor producten van kleinschalige industrieën (World Bank Country Study, 1989, p.88).

Eén van de industrieën die het meest invloed heeft ondervonden van het beleid van de regering ter bevordering en bescherming van de traditionele en andere kleinschalige bedrijven is de textielindustrie. Het regeringsbeleid had in de gedecentraliseerde sector van de textielindustrie als doel de productie met manuele weefgetouwen te bevorderen ten opzichte van de productie met machinaal aangedreven weefgetouwen. Het resultaat was echter tegenovergesteld. De output van de weefmachines steeg meer dan deze van de manuele weefgetouwen. Dit kan verklaard worden doordat weefmachines in het algemeen winstgevender blijken te zijn dan manuele weefgetouwen (Little, Mazumdar, & Page Jr, 1987, p.303). Zoals de textielindustrie zijn er veel industriële sectoren opgebouwd uit zowel kleinschalige productie-eenheden als grootschalige productie-eenheden of gebeurt de productie in een bepaalde industriële sector zowel via een meer traditionele productiemethode als via een mechanische productiemethode.

Toch hebben deze maatregelen ervoor gezorgd dat de kleinschalige industriële sector een prominente plaats heeft verworven in de huidige Indische economie. Deze sector heeft immers op een aanzienlijke manier bijgedragen tot de groei van het BBP, de bevordering van de tewerkstelling en de export. Momenteel omvat deze sector niet enkel kleinschalige ondernemingen, maar ook kleinschalige diensten en bedrijfsondernemingen (Small Scale Services and Business Enterprises- SSSBE) en wordt deze daarom de kleine ondernemingssector genoemd (“Economic survey: Small Scale Industries”, 2005, p.166). In 2001 telde deze kleinschalige industriële sector mee voor ongeveer 95 procent van de industriële ondernemingen in het land, 40 procent van de industriële output en ongeveer een derde van de totale export van het land (Bhavani, 2002).

### 3.2.3.3. Efficiëntie en schaaleconomieën

In het algemeen wordt ervan uitgegaan dat kleinschalige industriële ondernemingen minder efficiënt en minder competitief zijn dan grootschalige industriële ondernemingen. Toch mag deze veronderstelling niet zomaar aangenomen worden. Over de efficiëntie van kleinschalige industriële ondernemingen zijn reeds enkele studies verschenen die geregeld tot andere resultaten kwamen. In het onderzoek van Nath (1997) over de relatieve efficiëntie van moderne kleinschalige industrieën in India, waarbij een vergelijking wordt gemaakt tussen de verschillende Indische deelstaten, worden enkele van deze studies opgesomd.

De meeste van de door Nath aangehaalde studies tonen wat verwacht wordt. Namelijk dat grootschalige industriële ondernemingen efficiënter zijn dan kleinschalige industriële ondernemingen. Een van de door Nath aangehaalde studies die dit aantoonde is de studie van Dhar en Lydall, Hajra en Sandesara (1966 en 1969). Uit deze studie bleek dat er een positief verband bestaat tussen de grootte van een eenheid en de verhouding output-kapitaal. Volgens de onderzoekers kan dit toegeschreven worden aan schaaleconomieën en een beter beheer in de relatief grotere ondernemingen. Ook de studie van Bhavani (1980) komt tot gelijkaardige resultaten. Namelijk dat de kapitaalproductiviteit van de kleinschalige ondernemingen lager is dan deze van de grootschalige ondernemingen wat doet veronderstellen dat er efficiëntieverschillen zijn tussen beide. Goldar heeft in 1988 een studie uitgevoerd die suggereerde dat kleinschalige industriële ondernemingen relatief minder efficiënt zijn dan grootschalige industriële ondernemingen. Als bronnen voor deze hogere efficiëntie bij grotere ondernemingen haalt hij dezelfde aan als Dhar e.a. en voegt hij er nog gemechaniseerde technologieën als bron aan toe.

In tegenstelling tot deze studies zijn er ook studies die tot totaal tegenovergestelde resultaten komen of die geen systematisch verband zien tussen grootte en technische efficiëntie. Dit is bijvoorbeeld het geval bij de studie van Little e.a. (1987) die in zijn studie van vijf kleinschalige industrieën enkel voor de machine werktuigenindustrie een verband ziet tussen technische efficiëntie en tewerkstellingsgrootte en bij de studie van Ramaswamy (1990) waaruit blijkt dat efficiëntie-indexen geen systematisch noch substantieel verschil tonen tussen klassen van ondernemingen op basis van tewerkstelling of investeringsgrootte (Nath, 1997, pp.2-6).

Nath onderzoekt in zijn studie de verschillen tussen vijftien Indische deelstaten wat betreft de efficiëntie van kleinschalige industriële ondernemingen in negen industriële sectoren (Nath, 1997, p.6). Een aspect in deze studie is het meten van de samenhang tussen relatieve

efficiëntie-indexen en relatieve grootte. Hieruit blijkt dat de coëfficiënt van de verklarende variabele – relatieve grootte – positief en significant is voor zes industrieën. Dit steunt de hypothese dat er enig effect is van schaalconomieën in deze industrieën. Het betreft volgende industrieën: de kledingconfectie industrie, de niet-ceramische bakstenenindustrie, de ijzer en staal gietstukkenindustrie, de trommel, tanks en metaalproductenindustrie, de structurele metaalproductenindustrie en de werktuigenindustrie. De rijstmaalderij industrie geeft een negatieve, maar niet significante coëfficiënt voor relatieve grootte. Bij de andere twee industrieën, zijnde de houten meubilairindustrie en de waszeepindustrie, zijn de geschatte coëfficiënten kleiner en niet significant verschillend van nul. Dit zou erop kunnen wijzen dat voor deze industrieën kleine bedrijven het meest efficiënt zijn en dat dit op een hoger productieniveau zelfs zou kunnen uitdraaien tot dalende schaalopbrengsten (Nath, 1997, p.19; p.32).

Verschillende studies naar de efficiëntie van kleinschalige industriële ondernemingen blijken dus tot verschillende resultaten te komen. Deze verschillen kunnen onder andere verklaard worden door het gebruik van verschillende indicatoren voor het meten van bepaalde variabelen. Een eerste voorbeeld hiervan zijn de verschillende indicatoren die bestaan om schaalgrootte te meten. Mogelijke indicatoren zijn het aantal tewerkgestelden en de waarde van de vaste activa. Daarnaast bestaan er ook verschillende indicatoren voor het meten van de efficiëntie van een industrie. Een mogelijke indicator hiervoor is bijvoorbeeld de totale factorproductiviteit. Door de verschillende resultaten waartoe de verschillende studies komen kan niet met zekerheid aangenomen worden dat de Indische kleinschalige industriële ondernemingen minder efficiënt zouden zijn dan grootschalige industriële ondernemingen.

Toch kan niet ontkend worden dat het Indisch beleid ter bevordering en bescherming van de kleinschalige industriële sector de kleinschalige industriële ondernemingen heeft afgeschermd van competitie van medium en grootschalige industriële ondernemingen en hierdoor de druk verminderd werd om de gebruikte technologieën te verbeteren, de huidige productietechnieken te moderniseren, moderne productdesigns in te voeren en de kosten te reduceren (World Bank Country Study, 1989, p.89). Kort samengevat: om de efficiëntie te verhogen. Daarnaast heeft deze sector te kampen met verschillende problemen die verhinderen dat het optimale groeipotentieel wordt bereikt. Het gaat hier om problemen die te maken hebben met de toegang tot actueel en geschikt krediet, technologische veroudering, infrastructurele knelpunten, marketing belemmeringen en een oververzadiging aan regels en voorschriften (“Economic survey: Small Scale Industries”, 2005, p.167).

### 3.2.3.4. Distributie van de Indische preferenties

De bovenstaande belemmeringen hebben ertoe geleid dat de Indische kleinschalige industriële sector momenteel gebreken vertoont die in het licht van liberalisering weggewerkt moeten worden. Door een vrijmaking van de Indische economie zullen de kleinschalige industriële ondernemingen immers in toenemende mate aan competitie blootgesteld worden waardoor het waarschijnlijk toch de kleinschalige industriële sector zal zijn die het meeste nadelen zal ondervinden van een liberalisering van de economie. Tegenstanders zullen, volgens de veronderstelling van afnemende of constante schaalopbrengsten in kleinschalige industriële ondernemingen, eerder in deze categorie te situeren zijn. Voorstanders van een opening van de economie zullen deze industrieën zijn die voordelen halen uit productie op grote schaal en daardoor met een liberalisering kans maken op toenemende schaalopbrengsten.

In de voorgaande paragrafen is onderzocht welke industrieën tot de kleinschalige industriële sector gerekend kunnen worden. Omwille van de beperkte toegankelijkheid tot recente gegevens werd onder andere gebruik gemaakt van de tabel uit het artikel van Little e.a. op basis van het “Annual Survey of Industries” voor het jaar 1977. Hiermee kon bepaald worden op welk productieniveau 22 industrieën in 1977 voornamelijk hun productie doorvoerden. Voor het kleine schaalniveau was dit vrij duidelijk zichtbaar bij de gemalen graanproducten en plantaardige olie, zetmeel en pottenbakkerij. Vijf andere industrieën voerden duidelijk hun productie hoofdzakelijk door op grote schaal. Het zijn de industrieën suiker, jute, cement, ijzer en staal en katoentextiel. Uitgaande van deze gegevens zou aangenomen kunnen worden dat deze eerste twee sectoren, omwille van de veronderstelde lagere efficiëntie van kleinschalige ondernemingen, nadelen zouden ondervinden van een opening van de economie. Voor industrieën zoals suiker, jute, ijzer en staal, en katoentextiel zou dit daarentegen eerder voordelen kunnen opleveren.

Een tweede manier om te bepalen welke industrieën eerder produceren op kleine of op grote schaal was de lijst met de producten waarvan de productie exclusief is voorbehouden voor de kleinschalige industriële sector. Daaruit kon besloten worden dat het voornamelijk de lichte machinesectoren, gevolgd door de chemische producten zijn die voorbehouden zijn voor productie op kleine schaal. In 1987 waren ook veel rubberproducten, houtproducten en textiel voorbehouden voor productie op kleine schaal, in 2004 nemen glas en keramiek, textielproducten inclusief kousen en gebreide artikelen, rubber- en papierproducten een opvolgersrol in. Dit zijn dus industriële sectoren waarvan verondersteld kan worden dat ze

eerder negatieve effecten zullen ondervinden van een vrijmaking van de economie, waardoor ze er ook eerder tegen zullen zijn.

Tenslotte bleek uit het onderzoek van Nath (1997) dat sommige industrieën voordelen kunnen halen uit productie op grote schaal. Voorbeelden hiervan waren de kledingconfectie industrie en de ijzer en staal gietstukkenindustrie. Voor deze industrieën is het dus belangrijk dat ze op grote schaal kunnen produceren en niet door bepaalde maatregelen worden verplicht om op kleine schaal te produceren. Dit zullen daarom ook industrieën zijn die voordelen kunnen halen uit liberalisering en bijgevolg ook voor liberalisering zullen zijn. Andere industrieën zoals de houten meubilairindustrie en de waszeepindustrie bleken daarentegen het meest efficiënt te produceren via kleinschalige productie-eenheden. Liberalisering kunnen voor zulke industrieën nadelig uitdraaien wat hen er eerder tegenstanders van maakt.

Tenslotte moet in het kader van dit onderzoek naar de opdeling van de Indische industriële sectoren volgens schaalgrootte nog het volgende opgemerkt worden. Het doel van dit deel met betrekking tot schaaleconomieën was eerst vast te stellen welke sectoren eerder via kleinschalige productie-eenheden dan wel via grootschalige productie-eenheden produceren om daaruit af te leiden welke industrieën eerder voor of eerder tegen liberalisering zouden zijn. De uitwerking hiervan was echter problematisch. Zo kon niet op een eenduidige manier bepaald worden welke industrieën eerder via kleinschalige ondernemingen dan wel via grootschalige ondernemingen produceren. Eén reden hiervoor is de beperkte toegankelijkheid tot recente gegevens wat het noodzakelijk maakte gegevens uit het jaar 1977 als basis te nemen. Een andere reden is de lange lijst van producten die voorbehouden zijn voor productie op kleine schaal. Een classificatie van de Indische sectoren naar grote en kleine schaal vereist dus eigenlijk een complexer onderzoek dan binnen het bereik van deze verhandeling mogelijk is. Daarnaast moet rekening gehouden worden met het feit dat verschillende industriële sectoren zowel kleinschalige als grootschalige productie-eenheden kunnen hebben of zowel traditionele als mechanische productietechnieken kunnen hanteren. Een eerder aangehaald voorbeeld hiervan was de textielsector. Dit kan tot gevolg hebben dat binnen één industrie zowel tegenstanders, (de kleinschalige productie-eenheden) als voorstanders (de grootschalige productie-eenheden binnen dezelfde industrie) kunnen voorkomen. Om via deze methode meer concreet te bepalen wie de voorstanders en wie de tegenstanders van liberalisering zouden zijn, moet dus meer in detail onderzocht worden hoe elke industriële sector is opgebouwd uit kleine en/of grote ondernemingen. Een onderzoek naar ondernemingen zou echter een studie op microniveau vereisen, wat omwille van de complexiteit buiten het bestek van deze verhandeling valt.

### 3.3. Conclusie

In dit hoofdstuk werd de distributie van de verschillende beleidspreferenties in de Indische maatschappij ten opzichte van liberalisering onderzocht. De bedoeling was te bepalen welke maatschappelijke groepen voor een vrijmaking van de economie zouden zijn en welke eerder tegen een integratie in de internationale handel zouden zijn. Via de SIR-benadering werden drie handelstheoretische perspectieven aangereikt die toelieten elk op een ander economisch niveau de distributie van de Indische beleidspreferenties te analyseren. Een eerste handelstheoretisch perspectief was het Heckscher-Ohlin theorema dat zich op het macro-economisch niveau situeert en de structuur van de maatschappelijke preferenties ziet als een onderscheid tussen arbeid en kapitaal. Op het meso-economisch niveau stond de specifieke sectorenbenadering centraal die stelt dat er een kloof zal ontstaan tussen de verschillende economische sectoren in een maatschappij naargelang hun internationale competitiviteit. Het micro-economisch niveau werd omwille de complexiteit van een onderzoek op dit niveau niet onderzocht. In de plaats daarvan werd een indicator onderzocht die nauw verbonden is met het micro-economisch niveau, maar hier gelinkt werd aan het meso-economisch niveau. Het betrof schaalconomieën en de mate waarin schaalgrootte in verband kon gebracht worden met de preferenties van maatschappelijke groepen ten opzichte van een opening van de economie.

Elk van deze drie analyseniveaus liet uitgaande van de theoretische modellen toe te onderzoeken hoe in India de preferenties verdeeld zouden kunnen zijn ten opzichte van een eventuele vrijmaking van de Indische economie. Een vergelijking van de resultaten van de drie studies laat toe te bepalen of de drie verschillende analyses voor een bepaald product tot dezelfde conclusie komen met betrekking tot het voordeel of nadeel dat de productie van een goed door liberalisering zou kunnen ondervinden. Zie bijlage 7 voor een overzicht van de resultaten van de drie analyses.

Een eerste goed is voeding of zijn de voedselproducten. Omdat dit een arbeidsintensief goed is, werd op macroniveau verondersteld dat de eigenaars van de productiefactor arbeid die hun arbeid hebben ingeschakeld in de productie van voeding voor een opening van de economie zouden zijn. Op meso-economisch niveau blijkt echter dat de voedingsector in zijn geheel eerder een comparatief nadeel heeft in India en daarom tegen een opening van de economie zou zijn. Wanneer hierbij de resultaten worden toegevoegd van de studie naar de schaalgrootte waarop de productie voor bepaalde sectoren wordt doorgevoerd, kan geconcludeerd worden dat voedselproducten waarschijnlijk in verschillende mate voor- of

nadelen zullen halen uit liberalisering. Sommige voedingsproducten zullen bijvoorbeeld omwille van schaalgrootte voor (suikerindustrie) of tegen (graanproducten) liberalisering zijn. Dit onderscheid bleek ook reeds uit de bespreking van de landbouwsector waaruit geconcludeerd kon worden dat sommige specifieke landbouwproducten eerder voor (organische landbouw) en andere eerder tegen (sommige graansoorten) liberalisering zouden zijn.

Voor de textiel- en kledingsector kan net zoals voor voeding verondersteld worden dat binnen deze sector sommige producten of goederen voordelen zullen halen uit liberalisering terwijl andere er nadelen van zullen ondervinden. Op macro-economisch niveau bleek dat zowel textiel als kleding beide arbeidsintensieve goederen zijn. Eigenaars van de productiefactor arbeid die hun arbeid hebben ingeschakeld in de productie van textiel of kleding zullen dus eerder voor een opening van de economie zijn. Op meso-economisch niveau konden vier verschillende soorten textielproducten onderscheiden worden. Terwijl de kledingsector, de jute, hennep en mesta textielindustrie en de katoentextielindustrie drie sectoren bleken met een comparatief voordeel in India, bleek de wol, zijde en synthetische textielindustrie eerder een comparatief nadeel te bezitten in India. Dat de kledingconfectie industrie en de katoentextielindustrie voor een liberalisering zouden zijn, bleek ook uit de resultaten van de studie naar schaalgrootte. Deze twee industrieën hebben eerder een productie op grote schaal of zouden voordelen kunnen halen uit grote schaal. Ook de jute-industrie kwam in deze studie uit als een industrie die waarschijnlijk voordelen kan halen uit liberalisering. Daarnaast bleek uit de studie naar schaalgrootte eveneens dat andere textielproducten (waaronder kousen en gebreide artikelen) omwille van de verplichte productie op kleine schaal waarschijnlijk tegen een liberalisering van de economie zouden zijn.

Een andere sector waarvoor de resultaten verschillend zijn, is de ijzer- en staalindustrie. Terwijl deze op meso-economisch niveau uitkwam als een industrie met een comparatief nadeel en dus ook een industrie die waarschijnlijk tegen liberalisering zou zijn, bleek uit de studie naar schaalgrootte dat de ijzer en staalindustrie voornamelijk grote productie-eenheden heeft waardoor verondersteld werd dat deze eerder voordelen zou kunnen halen uit een vrijmaking van de economie. Daarnaast bleek de ijzer en staal gietstukkenindustrie voordelen te kunnen halen uit de productie op grote schaal wat deze industrie eveneens in de categorie voor liberalisering plaatst. Hoewel deze sector over een comparatief nadeel blijkt te beschikken, is dit toch een sector waarvoor een toekomst bestaat in India en waarvoor liberalisering misschien gunstig zouden kunnen zijn.

Een dergelijke discrepantie tussen de resultaten blijkt ook te bestaan voor de automobiellindustrie met haar onderdelen. Omwille van de hoge kapitaalintensiteit van de transportuitrusting- en onderdelensector is dit op het macro-economisch niveau een sector die nadelen kan ondervinden van een opening van de economie en er daarom ook tegen zal zijn. Wanneer echter gekeken wordt naar de resultaten van de studie op het meso-economisch niveau blijkt dat deze sector een comparatief voordeel bezit in India en tegelijkertijd een van de grootste begunstigden kan worden van de vrijmaking van de handel.

Een sector of goed waarvoor wel eenduidige conclusies kunnen worden getrokken, is de tabaksindustrie (en eventueel ook drank). Zowel op macroniveau als op meso-niveau kan deze sector of dit goed in de categorie voor liberalisering van de handel geplaatst worden.

Ook voor de rubberproducten en de papierproducten valt er een gelijkenis in de resultaten op. Uit de analyse op het meso-economisch niveau blijkt dat beide sectoren omwille van de beperkte competitiviteit tegen een opening van de economie zullen zijn. Dezelfde conclusie kan getrokken worden uit de studie naar schaalgrootte waar rubber- en papierproducten omwille van de (verplichte) productie op kleine schaal waarschijnlijk tegen een opening van de economie zullen zijn.

Voor de lichte machinesectoren kan eveneens een gelijkaardige conclusie getrokken worden. Dit zijn sectoren die op macro-economisch niveau omwille van hun hoge kapitaalintensiteit en wat betreft schaalgrootte niveau omwille van hun (verplichte) productie op kleine schaal tegen een integratie in de wereldhandel zullen zijn. Uit de studie op macro-economisch niveau bleek immers dat eigenaars van de productiefactor kapitaal tegen liberalisering zouden zijn omdat deze de productie van kapitaalintensieve goederen zoals machinale industrieën, machinaal gedreven werktuigen en onderdelen, niet-elektrische machines en elektrische machines, zouden verminderen.

Tenslotte zijn er nog enkele sectoren of producten die niet in minimum twee van de drie studies tot de resultaten behoorden. Zo bleek uit de analyse op macro-economisch niveau dat eigenaars van de productiefactor arbeid die hun arbeid inzetten in de productie van goederen zoals leder en lederproducten, schoeisel en speelgoed voor een opening van de economie zouden zijn. De analyse op meso-economisch niveau deed daarnaast nog vermoeden dat sectoren zoals metaalproducten en onderdelen, fabrikaten waaronder juwelen en edelstenen en niet te vergeten, software, omwille van hun comparatief voordeel in India en hun competitiviteit voor een opening van de economie zouden zijn. Plastic- en petroleumsectoren zouden omwille van hun beperkte competitiviteit tegen zijn. Uit de studie naar de schaalgrootte waarop bepaalde sectoren produceren, kon nog afgeleid worden dat plantaardige



olie, zetmeel, glas en keramiek of pottenbakkerij en chemische producten voornamelijk op kleine schaal worden geproduceerd waardoor deze nadelen kunnen ondervinden van een opening van de economie en er dus tegen zijn.

De SIR-benadering en de drie aangehaalde handelstheoretische perspectieven hebben het mogelijk gemaakt te onderzoeken welke groepen of sectoren in India voor of tegen een verdere liberalisering van de economie zouden zijn. Hoewel de eerste pogingen tot liberalisering van de economie dateren uit het begin van de jaren tachtig en in het begin van de jaren negentig drastische liberaliseringsmaatregelen werden doorgevoerd, is de Indische economie immers nog steeds niet volledig open. De SIR-benadering doet vermoeden dat dit verklaard kan worden door een machtsstrijd tussen de verschillende maatschappelijke groepen in de Indische maatschappij. Deze maatschappelijke groepen hebben elk andere preferenties en bundelen hun krachten om een zo groot mogelijke invloed te kunnen uitoefenen op het beleid van de Indische regering. Volgens de SIR-benadering zal het beleid van de regering hoofdzakelijk de preferenties weerspiegelen van de maatschappelijke groep die het meest invloed kan uitoefenen op het beleid van de regering. Dat de Indische economie pas zo laat geopend werd voor internationale handel kan dus volgens de SIR-benadering verklaard worden doordat de maatschappelijke groepen of sectoren die tegen een opening van de economie waren tot het einde van de jaren zeventig de grootste invloed hebben uitgeoefend op het beleid van de Indische regering. Pas vanaf het einde van de jaren zeventig en het begin van de jaren tachtig zullen deze maatschappelijke groepen en sectoren die voor liberalisering van de economie waren de dominante invloed van de groepen tegen liberalisering hebben kunnen keren. Vanaf dan zouden uitgaande van de SIR-benadering de groepen voor een opening van de economie de grootste invloed hebben uitgeoefend op het beleid van de regering.

#### **4. De institutionele context als filter van de Indische preferenties?**

Volgens de SIR-benadering weerspiegelt het beleid van de regering de preferenties van deze maatschappelijke groepen die op een bepaald moment voor een specifiek thema, in dit geval het al dan niet openen van de Indische economie, de grootste invloed uitoefenen op de regering. De SIR veronderstelt dus eigenlijk een rechtlijnige relatie tussen de distributie van de binnenlandse preferenties en het uiteindelijk door de regering gevoerde beleid waarbij actoren in de maatschappij een directe invloed kunnen uitoefenen op het beleid van het land.

Toch kan niet onvoorwaardelijk van deze rechtlijnige relatie worden uitgegaan. Een door internationalisering uitgelokte verandering in de maatschappelijke preferenties en hun distributie leidt immers niet automatisch tot een verandering in het handelsbeleid van een land. Tussen beide blijkt zich nog een belangrijke filter of een mediator te bevinden, namelijk de institutionele context met alle instellingen die onder deze noemer vallen. Instellingen kunnen een belangrijke rol spelen als filter van de preferenties van de verschillende groepen in de maatschappij. Slechts onder bepaalde voorwaarden met betrekking tot deze instellingen zullen actoren werkelijk een directe invloed kunnen uitoefenen op het beleid van het land.

In dit hoofdstuk zal in een eerste deel aan de hand van de analyse van Garrett en Lange onderzocht worden welke condities moeten vervuld zijn opdat er een rechtlijnige relatie zou bestaan tussen de binnenlandse preferenties en het uiteindelijk door de regering gevoerde beleid, opdat maatschappelijke actoren dus impact zouden kunnen hebben op het beleid zoals onder de SIR werd verondersteld. In een tweede deel zal onderzocht worden in welke mate deze theorie opgaat in India. Hiervoor zal eerst gekeken worden in hoeverre de vooraf bepaalde voorwaarden gelden in India om vervolgens te bepalen in welke mate de Indische instellingen optreden als mediator ten opzichte van de preferenties en al dan niet een eigen leventje gaan leiden.

##### **4.1. De rol van de instellingen: een theoretische benadering**

Zoals reeds vermeld, zal het artikel van Garrett en Lange (1996) als uitgangspunt gehanteerd worden. In dit artikel trachten de auteurs te onderzoeken hoe en waarom bestaande instellingen als mediator optreden in de relatie tussen enerzijds veranderingen in de beleidsvoorkeuren van binnenlandse actoren in reactie op veranderingen in de internationale economie en anderzijds de politieke uitkomst ervan die zowel kan bestaan uit beleids- als

institutionele veranderingen. Hiervoor wordt in de eerste plaats onderzocht hoe regeringen zullen reageren op de veranderde preferenties. Centraal hierbij staat dan het feit dat deze veranderde preferenties waarschijnlijk gefilterd zullen worden door politieke systemen die verschillende institutionele kenmerken hebben en die op verschillende manieren de beleidskeuzes van nationale regeringen trachten te beïnvloeden.

Alvorens over te gaan tot de bemiddelende rol die instellingen kunnen spelen tussen preferenties en het gedrag van regeringen, is het belangrijk eerst beknopt in te gaan op het gedrag en bijgevolg ook *de preferenties van de besluitvormers* zelf. Het gedrag van besluitvormers wordt in de eerste plaats beheerst door het verlangen om de huidige functie te behouden. Hiervoor houden zij zich twee doelstellingen voor die ze met het oog op het behoud van hun functie willen verwezenlijken. De eerste en voor besluitvormers belangrijkste doelstelling is het zodanig opstellen van het beleid dat het voordelen biedt aan die kiezers waaraan de besluitvormers hun huidige functie te danken hebben. Politici zullen dus proberen op korte termijn de welvaart van hun kiezers te verbeteren, al schaadt dit waarschijnlijk op lange termijn de nationale welvaart. Een tweede doelstelling is het verhogen van de totale welvaart van de maatschappij zodat de taart die verdeeld moet worden onder de maatschappij groter wordt. Na deze bepaling van de doelstellingen en de voornaamste preferentie van besluitvormers, kan dieper ingegaan worden op de rol die de instellingen spelen in de relatie tussen maatschappelijke preferenties en het gedrag van regeringen.

Garrett en Lange onderscheiden *twee soorten instellingen*, namelijk socio-economische instellingen en formele instellingen. Terwijl socio-economische instellingen belangen organiseren in de private sector, aggregeren formele instellingen deze belangen in de publieke arena. Het belang van deze instellingen ligt onder andere in *de rol* die ze spelen. Zo hebben de socio-economische instellingen eerst en vooral invloed op de distributie van de wensen ten opzichte van het te voeren beleid die zullen ontstaan door de veranderde preferenties van de sociale actoren. Socio-economische instellingen kunnen sociale actoren immers helpen (of hinderen) in het overkomen van problemen om tot collectieve actie te komen en op deze manier de politieke impact beïnvloeden die sociale actoren zullen hebben op het beleid van de regering. Daarnaast beïnvloeden socio-economische instellingen de macro-economische uitkomst van een combinatie van verschillende soorten regeringsbeleid en internationaal economische condities. Ook de formele instellingen vervullen een belangrijke rol. Zij hebben een invloed op de macro-economische belemmeringen waaronder regeringen moeten functioneren en de “responsiveness” van regeringen op de distributieve sociale druk voor beleidsveranderingen. Met “responsiveness” wordt verwezen naar de mate waarin regeringen

in hun beleid reageren op de sociale druk die ze ervaren ten gunste van een bepaald soort beleid.

Voor beide soorten instellingen hebben de auteurs enkele condities bepaald waaronder de regering in haar beleid al dan niet beïnvloed wordt door deze instellingen. Eerst zijn er de *socio-economische instellingen* waarvoor Garrett en Lange als basishypothese stellen dat des te beter de socio-economische instellingen werken onder veranderende economische omstandigheden in de globale markten, des te groter de bewegingsvrijheid voor regeringen zal zijn om een bestaand beleid te handhaven dat hun distributieve belangen bevordert en dus in het voordeel zal zijn van hun achterban. Hun hypothese kan verduidelijkt worden aan de hand van een voorbeeld dat de auteurs aanhalen over arbeidsmarktinstituties of vakbonden. Voor zulke instituties geldt immers dat hoe beter deze willen functioneren, hoe meer verschillende private belangen deze instellingen zullen moeten aggregeren. Dit wil zeggen dat tegengestelde belangen van verschillende maatschappelijke groepen reeds binnen de institutie zullen moeten worden afgewogen waardoor de eisen die deze instituties ten opzichte van het beleid van de regering stellen minder scherp zullen zijn. Het omgekeerde geldt voor instituties die slechts één belang vertegenwoordigen. Omdat deze geen verschillende maatschappelijke belangen moeten aggregeren kunnen zulke instituties ook scherpere en specifiekere eisen stellen aan de regering.

Garrett en Lange hebben in hun artikel vier stellingen geformuleerd die betrekking hebben op de impact van variaties in *formele politieke instellingen* in de publieke arena op het gedrag van de regering. Een eerste stelling betreft de “responsiveness” van regeringen ten opzichte van veranderingen in de binnenlandse preferenties. Deze varieert volgens Garrett en Lange naargelang het regimetype. Hoe gemakkelijker het voor opposenten is om het beleid van de huidige regering in vraag te stellen, hoe meer de regering haar beleid zal veranderen in reactie op maatschappelijke preferenties. Hieruit volgt dat politieke veranderingen sneller en vlotter zullen plaatsvinden in democratische regimes dan in autoritaire regimes. Een tweede stelling beweert dat hoe meer de bestaande instellingen deze groepen bevoordelen die de electorale kern van de huidige regering uitmaken, hoe krachtiger de motieven zullen zijn voor de regering om het huidige beleid en de bestaande instellingen te behouden, voor zover het deze groepen bevoordeelt. Een voorbeeld van een institutie van deze aard is het kiessysteem. Het soort kiessysteem bepaalt immers hoe de preferenties zullen worden omgezet in de zetelverdeling, met andere woorden hoe de preferenties van het electoraat naar het beleidsniveau vertaald zullen worden. Opdat de maatschappelijke preferenties het meest zouden kunnen doordringen tot het beleid van de regering, moet het kiessysteem een zo zwak

mogelijk vooroordeel hebben tegen economisch sterke sectoren, wat het geval is onder proportionele vertegenwoordiging. Volgens een derde stelling is de “responsiveness” van het beleid en de institutionele verandering in reactie op veranderde maatschappelijke preferenties omgekeerd evenredig aan het aantal vetohouders in een politiek systeem. Hoe minder veto’s tijdens een beleidsproces kunnen worden uitgesproken, dus hoe lager het aantal vetohouders en hoe geconcentreerder de macht van de wetgevende en uitvoerende autoriteiten, hoe meer de regering zal rekening houden met de gewijzigde preferenties van de maatschappelijke actoren, dus hoe groter de “responsiveness” van de regering. Een vierde en laatste stelling betreft de onafhankelijkheid van de instellingen. Garrett en Lange stellen in dit verband dat hoe meer de autoriteit over het beleid in de handen ligt van onafhankelijke bureaucratische agentschappen, hoe minder veranderingen in het beleid geassocieerd moeten worden met een veranderde constellatie van voorkeuren in de privé-sfeer. Een mogelijke verklaring hiervoor ligt bij de verschillende preferenties van besluitvormers en bureaucraten. Deze laatste moeten zich immers veelal geen zorgen maken om een eventuele herverkiezing waardoor bureaucraten geneigd zullen zijn dat beleid te ontwikkelen dat hen het beste uitkomt, ongeacht de preferenties van de sociale actoren.

De centrale conclusie die Garrett en Lange trekken is dat het verloop van de beleidsveranderingen vaak opvallend zal verschillen van de gewijzigde preferenties van de sociale actoren. Bestaande instellingen kunnen volgens de auteurs een krachtige druk op de regeringen ontwikkelen om door te gaan met het beleid dat geliefd is door de belangenconstellatie die initieel hun machtsbestijging steunde, zelfs indien daarna de macht van de gevestigde belangenconstellatie gedaald is en zelfs indien dit schadelijke gevolgen heeft voor de macro-economische prestaties.

Wanneer zulke omstandigheden zich voordoen, kunnen regeringen in een laatste fase nog proberen de institutionele structuur te wijzigen om zo de spanning te verminderen tussen de gevoerde distributieve politiek en de economische prestaties. Omdat zulke endogene institutionele veranderingen kostelijk zijn op korte termijn, ze schaden immers de belangen van de bestaande electorale kern van de regering, zal een dergelijke strategie van institutionele verandering slechts doorgevoerd worden wanneer regeringen het risico ervan aanvaarden, wanneer de conjuncturele voorwaarden (zoals de toestand van de internationale economie) gunstig zijn en tenslotte wanneer er een lange periode zal overgaan vooraleer de regering door de burgers afgerekend kan worden op haar daden.

Uit de analyse van Garrett en Lange kan dus geconcludeerd worden dat maatschappelijke groepen met hun door internationalisering gewijzigde preferenties invloed kunnen uitoefenen

op het handelsbeleid van hun land indien aan een vijftal voorwaarden is voldaan. Eerst en vooral moeten de socio-economische instellingen slechts één belang vertegenwoordigen waardoor de eisen die aan de regering gesteld worden specifiek en scherper kunnen zijn. Ten tweede zal het beleid in een democratie gemakkelijker en vlugger veranderen in reactie op maatschappelijke preferenties dan in een autoritair of totalitair regime. Een derde factor is de aard van het kiessysteem. Dit moet een zwakke “bias” hebben tegen economisch sterke belangengroepen of sectoren (in termen van het aantal werknemers dat de belangengroep vertegenwoordigt of het aandeel dat de sector inneemt in het BNP), wat voornamelijk tot uiting komt via proportionele vertegenwoordiging. Ten vierde zal een kleiner aantal vetohouders in een politiek systeem ervoor zorgen dat de regering sneller zal reageren op de gewijzigde preferenties van de sociale actoren. Tenslotte zullen agentschappen of instellingen met een grotere afhankelijkheid ten opzichte van de regering meer rekening moeten houden met de gewijzigde preferenties in de maatschappij dan instellingen die beschikken over een grotere autonomie (Garrett, & Lange, 1996, pp.48-54; Kerremans, 2001, pp.140-142).

#### **4.2. Onderzoek naar de invloed van maatschappelijke groepen op het beleid**

Voor het onderzoek naar de invloed die maatschappelijke groepen uitoefenen op het door de regering te voeren beleid, zullen in deze paragraaf de vijf, in de vorige paragraaf aangehaalde, condities worden toegepast op de Indische situatie. Voor elk van de vijf condities zal - voor sommigen uitgebreider dan voor anderen - onderzocht worden in welke mate de betreffende conditie al dan niet opgaat voor India. In een eerste deel zal als voorbeeld van socio-economische instellingen in India de rol van de vakbond besproken worden en zal onderzocht worden of de Indische vakbonden of “trade unions” eerder gecentraliseerd of gedecentraliseerd functioneren. Daarna zijn de formele instellingen aan de beurt. Aangezien hiervoor onderzocht moet worden of de Indische regering in haar beleid reageert op veranderingen in de preferenties van de binnenlandse groepen en aangezien dit volgens de eerste conditie van Garrett en Lange varieert naargelang het regimetype, zal in een eerste fase het democratische karakter van India onderzocht worden. Voor de tweede conditie die betrekking heeft op de mate waarin bestaande instellingen deze groepen bevoordelen die de electorale kern uitmaken, zal als voorbeeld het Indisch kiessysteem besproken worden en zal bepaald worden hoe de preferenties van het electoraat vertaald worden naar het beleidsniveau. Vervolgens zal het aantal vetohouders in de Indische beleidsvoering onderzocht worden.

Aangezien hieromtrent weinig gegevens konden teruggevonden worden en deze conditie gelinkt kan worden aan de laatste conditie met betrekking tot de onafhankelijkheid van de instellingen, zal deze derde conditie slechts beknopt besproken worden. Meer aandacht zal uitgaan naar de vierde conditie waarvoor onderzocht zal worden in welke mate sommige Indische instellingen (on)afhankelijk zijn van de regering. Hiervoor zal de aandacht uitgaan naar de Indische administratie waarbij de klemtoon gelegd zal worden op het bureaucratische karakter van deze administratie (in het verder verloop van de verhandeling zal hiernaar verwezen worden met de term bureaucratie), op de responsiveness van de Indische bureaucratie, op de kritiek die op de werking van deze bureaucratie bestaat en de gevolgen hiervan voor de responsiveness van de Indische regering.

#### **4.2.1. Socio-economische instellingen: de Indische trade unions**

Alvorens dieper in te gaan op de plaats die de vakbond inneemt in de Indische maatschappij, moet eerst gekeken worden naar de totale Indische arbeidsstructuur. De vakbond groepeerd immers maar een deel van de Indische arbeidskrachten, het betreft de georganiseerde sector die in totaal slechts een povere 7,6% van de Indische werkkrachten weet te organiseren. Binnen de georganiseerde sector kunnen er twee sectoren onderscheiden worden, namelijk de publieke sector die ongeveer 70% van alle werknemers in de formele sector tewerkstelt (voornamelijk in de transportsector, de mijnbouw, de bouw, elektriciteit en diensten) en de private sector die ongeveer 30% van alle werknemers in de formele sector tewerkstelt (voornamelijk in fabricage, handel en landbouw). Daarnaast is er nog de ongeorganiseerde sector of 'informele sector' dewelke met 92,4% van de Indische arbeidskrachten het grootste deel voor zijn rekening neemt. Samen waren zij in 1997 goed voor ongeveer 372 miljoen werkkrachten. In 2003 bedroeg het aantal werkkrachten reeds 472 miljoen. In tabel 8 (zie bijlage 8) wordt de participatie van de werkkrachten weergegeven in de voornaamste industriële activiteiten. Hieruit blijkt bijvoorbeeld dat van de 236 miljoen arbeidskrachten in de landbouw, de bosbouw, visvangst en jacht 234,56 miljoen tot de ongeorganiseerde sector behoort. Voor de fabricage-industrie geldt dat van de 40,55 miljoen arbeiders slechts 25% tot de georganiseerde sector behoort. In de dienstensector behoort 31% tot de georganiseerde sector. Voor de groot- en kleinhandel, restaurants en hotels loopt het percentage van de arbeidskrachten dat tot de ongeorganiseerde sector behoort op tot 98% (Madhava Rao, 2002, p.14; Bhattacharjee, 1999, pp.30-31).

Hieruit kan geconcludeerd worden dat de georganiseerde sector die voor dit onderzoek van belang is, in India slechts een beperkte, doch niet te verwaarlozen rol speelt. Vanaf de onafhankelijkheid kunnen in India vier grote fasen onderscheiden worden die betrekking hebben op de ontwikkeling van deze sector. Een eerste fase is de periode van het begin van de jaren vijftig tot het midden van de jaren zestig. Kenmerkend voor deze periode is het staatsgeleide industrialisatiebeleid met een importsubstitutiestrategie die resulteerde in de vorming van grote, arbeidsintensieve bedrijven in de publieke sector. Deze staatsgeleide industrialisatiestrategie vereiste min of meer dat de regering de arbeidsbeweging zou sturen en controleren. De onderhandelingsstructuur was daarom zeer gecentraliseerd en staatsinterventie in het bepalen van de lonen en de werkomstandigheden was de norm. Lonen werden ook vaak bepaald door politieke en institutionele overwegingen. In deze periode steeg de tewerkstelling in de publieke sector enorm en als gevolg daarvan kende ook het verenigingswezen een grote groei. De twee voornaamste vakbonden waren de nationalistische “Indian National Trade Union Congress”, verbonden met de Congrespartij en de communistische “All India Trade Union Congress”. Tegen het einde van de eerste fase ontstonden ook de socialistische “Hind Mazdoor Sabha” en de radicale communistische (marxistische) “Centre of Indian Trade Unions”. Hieruit blijkt duidelijk de politieke affiliatie van de Indische vakbonden.

Tegen het einde van de eerste fase was de tewerkstelling in de georganiseerde sector toegenomen en hierbij ook het aantal geregistreerde vakbonden. De georganiseerde sector kende immers positieve “spillover”-effecten naar de tevoren ongeorganiseerde sector. De tweede fase, van het midden van de jaren zestig tot 1979, wordt geassocieerd met een periode van economische stagnatie en politieke opschudding. De tewerkstelling nam af, er waren massale rivaliteiten tussen de verschillende vakbonden en ook het aantal industriële conflicten nam toe. De gecentraliseerde onderhandelingsinstellingen kregen te maken met onrust in eigen rangen wat leidde tot proliferatie van de vakbonden die vaak verbonden waren aan nog radicalere politieke organisaties. Deze fase kende belangrijke veranderingen in collectieve onderhandelingspraktijken waarbij onder andere een wet ontstond om overeenkomsten te kunnen omvormen tot legale documenten. Kenmerkend voor deze periode is ook de verandering van het doel dat sommige segmenten binnen de vakbonden zich voorhielden. Sinds het midden van de jaren zeventig veranderde dit doel van het verkrijgen van bepaalde rechten naar het verdedigen van bepaalde belangen. Dit onderscheid komt min of meer overeen met het onderscheid tussen deze vakbonden die veel waarde hechten aan gecentraliseerd lobbywerk (rechten) en deze vakbonden die eerder veel waarde hechten aan



gedecentraliseerd collectief onderhandelen (belangen). Een mogelijke verklaring hiervoor is het toenemend aantal verschillen tussen de bedrijven binnen een industrie of tussen verschillende industrieën. Daarnaast waren de arbeiders en de vakbonden door geïnformeerde onderhandelingspraktijken in toenemende mate op de hoogte van de financiële prestaties van hun bedrijf. Deze arbeiders beseften ook dat de leiders van vele traditioneel partijgebaseerde vakbonden omwille van hun partijverplichtingen en hun meer nationale bekommernissen tegen intensieve gedecentraliseerde onderhandelingen waren. Dit alles veroorzaakte breuken binnen de georganiseerde arbeidsbeweging die het voor de Indische vakbonden zeer moeilijk maakten om als een allesomvattende organisatie te handelen.

De derde fase is de periode vanaf 1980 tot 1991. Deze periode kan in twee delen opgedeeld worden. Het eerste deel wordt gekenmerkt door ernstige interne en externe schokken voor de Indische economie die te wijten zijn aan onder andere één van de ergste droogten sinds de onafhankelijkheid, onrust in het noordoosten van het land, een industriële recessie in 1980/81, toenemende inflatie en stijgende olierekeningen. Verder is dit in het algemeen een periode van gesegmenteerde en ongelijke economische ontwikkeling waarbij een gedecentraliseerde onderhandelingsvorm en onafhankelijke vakbonden in aanzienlijke mate ten tonele komen. Tijdens deze periode vonden ook twee belangrijke stakingen plaats, namelijk de publieke sectorstaking in Bangalore in 1980/81 en in 1982 de staking van de Bombayse textielarbeiders. Opvallend is ook het verschil tussen de meer winstgevende economische sectoren waarin de vakbonden aan leden wonnen en de ongeorganiseerde en minder winstgevende sectoren waarin de arbeiders uit de vakbond bleven en de vakbonden met weinig strategieën overbleven.

De laatste fase is de posteconomische hervormingsperiode die loopt van 1991 tot 2000 (en verder). In deze periode is er door de stabiliserende en de structurele aanpassingsprogramma's een toenemende vraag ontstaan naar flexibiliteit op de arbeidsmarkt en voornamelijk naar tewerkstellingsflexibiliteit. Er is steeds minder sprake van regeringsinterventie en de regering probeert het onderhandelingsproces ook meer en meer te decentraliseren. Gecentraliseerde en traditionele vakbondsstructuren beantwoorden immers niet meer aan de verwachtingen van de arbeiders wat er toe heeft geleid dat onafhankelijke en gedecentraliseerde vakbondsstructuren vaak hun plaats innemen (Bhattacharjee, 1999, p. v; pp.5-19). Tenslotte moet nog opgemerkt worden dat het een doelstelling blijft voor de vakbonden in de georganiseerde sector om de arbeiders in de ongeorganiseerde sector te organiseren (Bhattacharjee, 1999, pp.31-33).

Uit deze bespreking van de rol van de vakbond in India kunnen enkele opmerkelijke conclusies getrokken worden. Eerst en vooral is het duidelijk dat de arbeiders in India slechts

in zeer beperkte mate georganiseerd zijn. Ongeveer 90% van de Indische werknemers behoort immers tot de ongeorganiseerde sector. Hierdoor zullen deze werknemers op dit vlak zo goed als geen invloed kunnen uitoefenen op het Indisch beleid waardoor dit beleid de preferenties van de overgrote meerderheid van de Indische tewerkgestelde bevolking niet zal weerspiegelen. Een tweede conclusie betreft de georganiseerde sector. Voor deze sector bleek dat deze tot het begin van de jaren tachtig een bijna voornamelijk gecentraliseerde onderhandelingsstructuur kende. Een zulke gecentraliseerde vakbondsstructuur houdt volgens de hierboven uiteengezette theorie een goed uitgevoerde aggregatietaak in, waarbij de verschillende preferenties van de verschillende leden van deze vakbonden tegen elkaar zullen moeten afgewogen worden. Hieruit kan afgeleid worden dat de eisen die door deze vakbonden aan hun regering werden gesteld zeer algemeen en niet scherp zullen zijn geweest. Waarschijnlijk hebben de Indische vakbonden dus tot het begin van de jaren tachtig slechts een beperkte invloed uitgeoefend op het beleid van de Indische regering. Een derde en laatste conclusie of opmerking betreft de evolutie die op te merken is in de ontwikkeling van de Indische vakbondsstructuur. Zo bleek immers dat sinds het begin van de jaren tachtig steeds meer druk ontstond om de onderhandelingsstructuur te decentraliseren. Een zulke decentralisatie kan tot gevolg hebben dat er omwille van de scherpere eisen die aan de regering kunnen worden gesteld meer invloed kan uitgeoefend worden op het beleid van de regering opdat dit de preferenties van de Indische bevolking meer zou weerspiegelen. Hierbij komt de vaststelling dat de vakbonden steeds meer arbeiders in de ongeorganiseerde sector trachten te organiseren. Dit kan er in combinatie met de toenemende decentralisatie van de onderhandelingsstructuur toe leiden dat er in de toekomst via de vakbonden meer invloed zou kunnen worden uitgeoefend op het beleid van de Indische regering.

## **4.2.2. Formele instellingen**

### **4.2.2.1. Het democratisch karakter van India**

In het algemeen kan gesteld worden dat een democratie een bestuursstelsel is waarin de regering vastgelegd is en gelegitimeerd is door verkiezingen. Een bredere omschrijving van een democratisch systeem houdt een systeem in dat enkele instellingen omvat zoals een geschreven of ongeschreven grondwet die de macht van de regering beperkt en de formele werking ervan controleert; vrije en rechtmatige verkiezingen van publieke ambtsbekleders;

het recht om te stemmen en zich verkiesbaar te stellen; vrijheid van meningsuiting; persvrijheid en toegang tot alternatieve informatiebronnen; vrijheid van vereniging; gelijkheid voor de wet en recht op een behoorlijk proces onder de heersende wet; en welopgevoede burgers die geïnformeerd zijn over hun rechten en burgerlijke plichten (“Real word meaning and definition of democracy”, z.d.).

Wanneer voor deze kenmerken van een democratisch systeem wordt gecontroleerd of deze ook voor India gelden, valt al vrij snel op dat India een van de meest democratische politieke systemen bezit van alle ontwikkelingslanden. Het hoge Indische bevolkingsaantal zorgt er daarnaast voor dat India één van de grootste democratieën is ter wereld. Volgens de studie van Freedom House behoort India sinds 1996 tot de groep van volledig vrije landen.

Het democratische en vrije karakter van India kan eerst en vooral afgeleid worden uit de staatsinrichting. Een eerste belangrijk kenmerk houdt in dat de Indische burgers hun regering kunnen wijzigen via verkiezingen. In India worden sinds de onafhankelijkheid regelmatig verkiezingen gehouden die in het algemeen vrij en eerlijk zijn. Aan de verkiezingen nemen een groot aantal regionale en nationale partijen deel en zittende regeringen worden tegenwoordig met stijgende regelmaat afgezet. Hierbij moet opgemerkt worden dat de Congrespartij tot 1977 onophoudelijk de verkiezingen heeft gewonnen en het land heeft bestuurd. Pas in 1977 slaagde een verenigde oppositie onder de naam Janata Party erin de verkiezingen te winnen en een niet-Congresregering te vormen. India heeft een geschreven grondwet die toch vrij flexibel is, wat onder andere blijkt uit de meer dan 70 amenderingen. De Indische regering is opgedeeld volgens het principe van de scheiding der machten. Er bestaan drie verschillende, maar onderling verbonden takken: de wetgevende macht, de uitvoerende macht en de rechterlijke macht. De Indische wetgevende macht bestaat uit twee kamers, namelijk een Lagerhuis en een Hogerhuis. Het Lagerhuis (House of the People-Lok Sabha) telt 545 zetels en de leden worden direct verkozen uit kiesdistricten voor een periode van vijf jaar (uitgezonderd twee zetels voorbehouden voor Indiërs van Angelsaksische afkomst die benoemd worden door de president). Daarnaast is er nog het Hogerhuis (Council of States-Rajya Sabha) dat 245 zetels en aangesteld wordt door de deelstaatparlementen via proportionele vertegenwoordiging. De leden ervan behouden hun zetel voor een termijn van zes jaar, waarbij om de twee jaar verkiezingen plaats vinden voor een derde van de zetels van het Hogerhuis. Naast de wetgevende macht is er de uitvoerende macht. Deze berust bij de eerste minister (sinds eind mei 2004 is dit Dr. Manmohan Singh, Congrespartij) die als leider van de parlamentsmeerderheid en van de ministerraad optreedt. De ministerraad bestaat uit twintig kabinetsministers, twintig ‘gewone’ ministers en twintig vice-ministers en wordt ook

wel het kabinet genoemd. De uitvoerende macht wordt gedeeld met de president. De president functioneert als staatshoofd, maar heeft voornamelijk een ceremoniële en representatieve functie tenzij in tijden van instabiliteit. De president wordt verkozen door een kiescollege dat samengesteld is uit de nationale volksvertegenwoordiging en de deelstaatparlementen; hij is herverkiesbaar. Sinds 15 juli 2002 is dit de moslim A.P.J. Abdul Kalam. Een derde en laatste macht is de rechterlijke macht waarvan de rechtspraak onafhankelijk is. De rechterlijke macht kan ook optreden als arbiter wanneer zich bevoegdheidsgeschillen voordoen tussen de federale en deelstaatregeringen. Iedere deelstaat heeft eigen gerechtshoven, het Hooggerechtshof bevindt zich in New Delhi (“Freedom in the world 2004: India”, 23.08.2004; “India: staatsinrichting”, 01.07.04; “India Staatsinrichting”, z.d. ; “First past the post electoral system”, z.d.).

Naast de Indische staatsinrichting zijn er nog enkele andere factoren bepalend voor het democratisch karakter van het land. Om dit niet te uitgebreid te maken, zullen slechts enkele karakteristieken van de Indische democratie behandeld worden. Daarbij zullen zowel enkele opbouwende kenmerken als enkele gebreken van het democratisch karakter van India aan bod komen. Eerst en vooral moet gewezen worden op een minpunt met betrekking tot de Indische verkiezingen. Hoewel deze vrij en eerlijk zijn, worden deze in verschillende kiesdistricten ontsierd door geweld en onregelmatigheden. Een andere bepalende factor voor het democratisch karakter van India is de pers. Op dit vlak kan gesteld worden dat de Indische private pers een grote mate van persvrijheid geniet. Dit positieve beeld wordt wel wat verduisterd door de vele belemmeringen, zoals intimidaties, waarmee journalisten nog vaak worden geconfronteerd. De vrijheid van religie wordt in het algemeen vrij goed gerespecteerd, maar geweld tegen religieuze minderheden blijft een probleem. Ook wat de vrijheid van vergadering en vereniging betreft, blijven er belemmeringen bestaan. Een andere belangrijke factor is de rechterlijke macht. Deze is onafhankelijk van de uitvoerende macht en heeft op een tevoren nooit geziene manier gereageerd op publieke vragen voor processen met betrekking tot corruptie, milieukwesties en andere zaken. Toch rijzen er de laatste jaren vragen over rechterlijk misbruik van wettelijke middelen om diegenen te intimideren die het corrupt gedrag van rechters aan de kaak stellen of die hun verdichten in vraag stellen. Daarnaast blijven de politie, het leger en de paramilitaire krachten betrokken bij verdwijningen, buitenrechterlijke moorden, verkrachting, foltering, willekeurige opsluiting en vernieling van huizen. Wat de houding tot minderheden betreft, blijkt dat ongeacht de grondwet discriminatie gebaseerd op kaste belet, en wetten heeft opgesteld met quota's voor de leden van zogenaamde “scheduled” stammen, “scheduled” kaste (dalits) en andere

achtergestelde kasten voor jobs in het onderwijs en de regering, zowel de leden van de lagere kasten als de religieuze en etnische minderheden toch nog steeds te maken krijgen met onofficiële discriminatie en geweld (“Freedom in the world 2004: India”, 23.08.2004). Een laatste belangrijke factor voor de Indische democratie is de ontwikkeling van de Indische civiele maatschappij. Sinds de jaren zestig hebben nieuwe maatschappelijke groepen zoals de “scheduled” kasten en “scheduled” stammen, vrouwenbewegingen en milieugroeperingen in India de politieke arena betreden. Daarnaast is ook het aantal sociale bewegingen en niet-gouvernementele organisaties enorm toegenomen (“The Rise of Civil Society”, z.d.).

Het democratisch karakter van India kan dus onder andere omwille van de staatsinrichting met de vrij competitieve Indische verkiezingen, de relatief onafhankelijke rechterlijke macht, de luidruchtige en onstuimige media en de voorspoedige civiele maatschappij zeker bevestigd worden. De Indische democratie is sinds de onafhankelijkheid slechts eenmaal bedreigd door een autoritair intermezzo. Dit was tussen 1975 en 1977 toen Indira Gandhi de fundamentele constitutionele rechten voor twee jaar naast zich plaatste.

Tot slot moeten nog enkele opmerkingen gemaakt worden. Ten eerste dat het in een land, met een zo hoog bevolkingsaantal als in India, waarin een stem uitbrengen een recht is, heel belangrijk kan zijn de bevolking achter zich te hebben tijdens de verkiezingen. Met betrekking tot deze verkiezingen moeten nog enkele andere opmerkingen gemaakt worden. Eerst en vooral moet gewezen worden op de grote verschillen tussen de Indische bevolking en dus binnen het Indisch electoraat. Zoals reeds vermeld is de Indische bevolking zeer verscheiden en bestaat deze grofweg genomen uit zowel een grote, arme, rurale bevolkingsgroep als uit een kleine, welgestelde, urbane bevolkingsgroep. De Indische bevolking kan dus opgedeeld volgens de classificatie arm-rijk, maar ook volgens ruraal-urbaan en hoge kaste-lage kaste (Parekh, 2004, p.410). Vanzelfsprekend zullen deze verschillen binnen het Indisch electoraat zich vertalen naar verschillen in beleidspreferenties.

Een tweede opmerking betreft de rol van het Indisch electoraat in de verkiezingen zelf. Zo speelt de armere, rurale bevolking in India vaak een sleutelrol in het bepalen van de uiteindelijke verkiezingsoverwinning. Deze grote bevolkingsgroep kan volgens Prakash (2004) omwille van het democratisch karakter van India tijdens verkiezingen haar recht gebruiken om politici die niet bijdragen tot verbetering af te straffen en kan op deze manier haar recht maximaliseren om iemand te verkiezen die zich wel zou richten tot haar vitale belangen. Dit kwam bijvoorbeeld tot uiting in de laatste Indische nationale verkiezingen van mei 2004 waarvan de resultaten velen hebben verbaasd. Tijdens deze verkiezingen verloor de zittende regering van de BJP onder toenmalig eerste minister Vajpayee. Een verklarende

factor voor dit verlies was onder andere het feit dat de regerende BJP zich in haar beleid teveel had gefocust op het urbane India en daarbij het rurale India had verwaarloosd. Hierbij had de partij zich te veel gericht op de belangen van de middenklasse, terwijl het de belangen van de armen had genegeerd. Een voorbeeld hiervan is het feit dat enerzijds geen geld beschikbaar was voor de voorziening van zuiver water en redelijk degelijke wegen voor de armen in India, terwijl anderzijds hoge bedragen werden gependend aan de aanleg van snelwegen met vier en zes rijstroken. Dat daarenboven de welvaart van de Indische middenklasse enorm toenam, versterkte het gevoel van relatief verlies en leidde ertoe dat de armen nog meer teleurgesteld waren over het door de BJP gevoerde beleid. Deze voor de armen zorgwekkende situatie bracht hen ertoe de heersende partij af te straffen omdat deze er niet in was geslaagd de gedane beloften te verwezenlijken (Parekh, 2004, p.409). Dit alles kan wel tot gevolg hebben dat partijen zich in hun partijprogramma's en beleid gaan richten op het grootste deel van de bevolking, namelijk de rurale achterban of de armere bevolkingslagen, waardoor de preferenties van de middenklasse misschien minder vertaald zullen worden naar het beleid.

Uit dit hele onderdeel kunnen enkele conclusies getrokken worden met betrekking tot het democratisch karakter van India. Eerst en vooral kan geconcludeerd worden dat India voor genoeg kenmerken van een democratisch systeem voldoende scoort zodat India een democratisch land genoemd kan worden. India is daarbij één van de best functionerende democratieën onder de ontwikkelingslanden en één van de grootste democratieën in de wereld. In India wordt het beleid bepaald en uitgevoerd door vertegenwoordigers van het volk die op een democratische manier (vrij en eerlijk) verkozen worden. De regering is verantwoording verschuldigd aan het lagerhuis en zittende regeringen kunnen tijdens een verkiezingsstrijd verslagen worden door hun opponenten. De Indische bevolking heeft door dit democratisch systeem zelf ook een sleutelrol in handen. Zo kan het haar vertegenwoordigers afstraffen wanneer deze in het beleid dat ze voeren niet de preferenties van hun kiezers weerspiegelen. Een voorbeeld hiervan waren de laatste nationale verkiezingen van mei 2004. Deze verkiezingen waren daarnaast op zich een voorbeeld van het democratisch karakter van India en tonen aan dat India goed op weg is om een volledig ontwikkelde multiculturele democratie te worden (Parekh, 2004, p. 409). De Indische regering kent dus door haar democratisch karakter een zekere mate van responsiveness, maar toch mag niet uit het oog verloren worden dat de Indische democratie nog heel wat gebreken toont die zeker niet genegeerd mogen worden en die naar de toekomst toe zeker om een oplossing vragen.

#### 4.2.2.2. Het Indisch kiessysteem

De Indische verkiezingen van de Lok Sabha of het lagerhuis worden uitgevoerd via het “first-past-the-post” kiessysteem. Hiervoor is het land opgedeeld in 543 geografische gebieden, kiesdistricten genaamd, die elk een volksvertegenwoordiger naar de Lok Sabha kunnen sturen. De grootte en de vorm van deze kiesdistricten wordt bepaald door een onafhankelijke “Delimitation Commission” die ervoor probeert te zorgen dat elk van deze kiesdistricten ongeveer een gelijk bevolkingsaantal hebben. De uiteindelijke verkiezingsoverwinning gaat naar de partij die het meeste aantal zetels heeft behaald in de Lok Sabha. Hier moet wel opgemerkt worden dat de winnende partij er tegenwoordig niet meer in slaagt een beslissende meerderheid te behalen in de Lok Sabha (Desai, 2000, p.19). Wat de zetelverdeling betreft, is het belangrijk te vermelden dat de Indische grondwet een aantal zetels in het lagerhuis voorbehouden houdt voor sociaal ondergeprivilegeerde en benadeelde groepen zoals “scheduled” kasten en “scheduled” stammen die anders disproportioneel vertegenwoordigd zouden zijn in de Lok Sabha (Mahesh, & Vijay, 2001). Meestal is er tijdens de Indische nationale verkiezingen een opkomst van rond de 57%. Het totale Indische electoraat telt ongeveer 660 miljoen kiezers (“Electoral System of India”, z.d.).

Bij de Indische onafhankelijkheid werd voor dit systeem geopteerd om een versplinterde wetgevende macht te vermijden en de vorming van stabiele regeringen te stimuleren. Dit soort kiessysteem zou een sterke regering, gebaseerd op een eenvoudige meerderheid van één partij, tot stand kunnen brengen. Een first past the post systeem doet daarnaast volgens de wet van Duverger tweepartijssystemen ontstaan wat duidelijk tot uiting komt in India waar de regeringsmacht meestal ofwel bij de Congrespartij ofwel bij de BJP ligt.

Een first past the post kiessysteem heeft nog enkele andere belangrijke karakteristieken en gevolgen. Eerst en vooral heeft het first past the post systeem tot gevolg dat de preferenties van het Indisch electoraat niet proportioneel vertaald zullen worden naar het beleidsniveau. Zo kan het immers voorvallen dat een kandidaat in een bepaald kiesdistrict het meeste aantal stemmen haalt van alle kandidaten, maar dat er eigenlijk een grote meerderheid van de kiezers van dat district hem niet verkiezen. Een nadeel van dit kiessysteem is dat een partij en haar kandidaten in hun campagne en beleid de neiging kunnen hebben om zich alleen te focussen op de belangen van bepaalde kiesdistricten waar ze zeker succes zullen hebben en zich hierdoor minder gaan concentreren op het algemeen belang. (Mahesh, & Vijay, 2001; “First past the post electoral system, z.d.).

Het first past the post kiessysteem in India verhindert dat de preferenties van de bevolking evenredig vertaald worden naar het beleidsniveau. De preferenties zouden immers het rechtvaardigst tot uiting komen via proportionele vertegenwoordiging. Aangezien dit first past the post systeem ervoor zorgt dat steeds één van de twee grootste Indische partijen, de Congrespartij of de BJP, aan de macht komen, zullen deze partijen waarschijnlijk geen wijzigingen willen doorvoeren aan dit kiessysteem en deze instelling willen behouden. Dit behoud wordt vergemakkelijkt door het first past the post systeem zelf dat als kenmerk heeft dat het een hervorming van het beleid bemoeilijkt. Zo krijgen oprechte hervormingsgroeperingen met veel betekenende, maar beperkte middelen en invloed geen realistische kans op succes in het first past the post systeem en tenderen zij ernaar te verdwijnen. Het systeem houdt zichzelf dus op deze manier in stand (“Electoral reform goals, z.d.).

#### **4.2.2.3. Het aantal vetohouders**

Volgens Bardhan Pranab en Mrinal Datta is er in India sprake van een “multiple-veto system”. Zij zien dit gedeeltelijk als het resultaat van de bureaucratie waarin dossiers de handtekening vereisen van elke ambtenaar en zo worden doorgegeven van bureau tot bureau (Rao, 1997). Volgens Bardhan houdt het principe van “checks and balances” in een bureaucratie een zulk veelvoudig vetosysteem in. Hoewel dit onvermijdelijk het besluitvormingsproces vertraagt, lijkt dit tegelijkertijd als doel te hebben corrupte ambtenaren te kunnen controleren. Toch creëert dit systeem op zich gelegenheden voor corruptie en maakt het systeem het proces onzekerder en kostelijker. Bardhan vermeldt het volgende voorbeeld van het Indisch veelvoudig vetosysteem: “one high official in New Delhi is reported to have told a friend: ‘ If you want me to move a file faster, I am not sure I can help you; but if you want me to stop a file I can do it immediately’.” (Bardhan, 1999, p.14). Bardhan wijst ook op dit veelvoudig vetosysteem door te stellen dat een mogelijk antwoord op de vraag waarom bepaalde wetten niet gewijzigd worden wanneer ze na een tijd inefficiënt lijken, is dat op dat moment genoeg groepen met voldoende politieke invloed voordelen halen uit het huidige systeem zodat ze veranderingen in de wetgeving zullen willen blokkeren (Singh, 2004, p.124). Ook Devesh Kapur stelt dat vele Indische instellingen, die administratief onafhankelijk zijn van politieke cyclussen, voorzien in een veelheid aan vetopunten die de beleidsvorming en de implementatie ervan byzantijns maken. Arun Shouri, India’s Minister voor Privatiseringen in 2002, verwoordde het op deze manier: “No enemy of India could



devise a system better designed to paralyze decision making. Administration in India had degenerated into a system of endless correspondence and meetings as a substitute for action.” (Devesh, 2002, pp.30-30).

Hoewel in de bovenstaande uiteenzetting noch het aantal vetohouders bepaald is, noch omschreven is wie deze vetohouders zouden kunnen zijn, kan hieruit toch geconcludeerd worden dat het beleidsproces in India op verschillende manieren geblokkeerd kan worden. Dit zal waarschijnlijk een dalende responsiveness van de Indische regering ten opzichte van de preferenties van de bevolking veroorzaken. Een belangrijke reden hiervoor lijkt te liggen in de werking van de Indische bureaucratie die in de volgende paragraaf meer in detail zal toegelicht worden.

#### **4.2.2.4. De Indische bureaucratie**

De Indische bureaucratie kent haar oorsprong tijdens de Britse koloniale periode. In deze periode ontwikkelden de Britse overheersers een elitaire “Indian Civil Service (ICS)” die als de “steel frame” van de Britse Raj werd beschouwd. Deze ICS was een administratieve aristocratie van ongeveer 2000, in het begin allemaal Britse, ambtenaren die slechts na strenge examens, die afgelegd dienden te worden in het VK, toegelaten werden. Een moeizame strijd heeft ervoor gezorgd dat de ICS tegen het einde van de Britse overheersing voor de helft uit Indiërs bestond, waardoor de Britten bij de Indische onafhankelijkheid een korps Indiërs achterlieten met administratieve ervaring op elitair niveau. Door het vertrouwen dat Sardar Patel, India’s eerste Minister voor Binnenlandse Zaken, schonk in het behoud van de ICS en doordat hij en ook Nerhu het eens waren dat de opschorting van de ICS chaos zou veroorzaken in het land, is deze dienst niet afgeschaft bij het begin van de onafhankelijkheid en is deze ook daarna aan weinig hervormingen onderworpen. Na de onafhankelijkheid is de Britse koloniale cultuur dus eigenlijk samen met de koloniale bureaucratie in een democratisch systeem ingebed. Terwijl de koloniale ambtenaren voornamelijk inkomsten moesten inzamelen en de wet en orde moesten bewaren, bestond de nieuwe rol die weggelegd was voor de ambtenaren uit taken die te maken hadden met de ontwikkeling van het land en bovenaan stond de vereiste van het beantwoorden aan de noden van de bevolking (Alexander, 2003, p.279). De structuur van de ICS werd na de onafhankelijkheid behouden en de ICS zelf werd opgevolgd door de IAS, de “Indian Administrative Service” (Thakur, 1995, p.43;

Mathur, 2004, p.228; Agnihotri,& Dar, 2004, p.247; Chakrabarty,& Bhattacharya, 2003, pp.30-32).

Er zijn drie categorieën van civiele diensten in India. De IAS behoort tot de belangrijkste categorie, namelijk deze van de “All-India Services”, die naast de IAS ook de “Indian Police Service” en de “Indian Forest Service” omvat. Een tweede categorie is deze van de centrale diensten die bestaat uit meer dan 50 diensten. Tenslotte zijn er nog de staatsdiensten, waar elke staat zijn eigen administratieve dienst heeft en ook verschillende technische, secretariaten en lokale regeringsdiensten. De “Union Public Service Commission” is verantwoordelijk voor de aanstelling en de dienstvoorwaarden van de civiele ambtenaren in India. De Indische bureaucratie wordt daarnaast nog gekenmerkt door een systeem van promoties en snelle overplaatsingen dat afwisselend gebaseerd is op anciënniteit, verdienste en politieke overwegingen. De frequente transfer van ambtenaren kent haar oorsprong in de koloniale periode, waar de ambtenaren van de ICS, voornamelijk de “District Collectors” zeer mobiel waren. Hiermee wou men toen voorkomen dat ambtenaren vastgeankerd zouden geraken op hun posten en tegelijkertijd wou men hiermee alle leden van de ICS de kans geven om op een veel geprijsde post terecht te komen. Transfers waren ook noodzakelijk voor posten die vrijkwamen door reizen, ziekte, ongeval of dood (Banik, 2001, pp.108-109).

De top van de Indische bureaucratie wordt gevormd door de IAS. Uit de meer dan 17 miljoen regeringsambtenaren in India, omvat de IAS ongeveer 5000 ambtenaren. Deze topambtenaren bezetten de hoogste administratieve posities op het beleidsvormende niveau en worden meestal aangesteld als administratieve hoofden van ministeries of departementen. Hun aanstelling gebeurt op basis van “all-India” competitieve examens gevolgd door een interview van kandidaten op een “short-list”. De IAS ambtenaren komen meestal uit de rijkere en hoger opgeleide klassen. Bij hun selectie worden IAS ambtenaren toegewezen aan een bepaalde staat. Ze kunnen door hun staat worden afgevaardigd om te werken voor de Centrale regering, maar op het einde keren de meeste steeds terug. Ten minste een vijfde van de IAS ambtenaren in een staat moet aangeworven zijn uit de eigen administratieve dienst van de staat, maar niet meer dan de helft van het IAS kader in een staat mag uit de eigen staat komen. Met deze formule wou de Indische regering voorkomen dat ambtenaren onderworpen zouden worden aan lokale druk en tegelijkertijd zou dit de ambtenaren aanzetten een meer objectieve en nationale opinie in te nemen (Thakur, 1995, pp.166-169; Banik, 2001, p.109; Rudolph,& Rudolph, 2003, p.276).

Met deze achtergrond als basis kan nu dieper ingegaan worden op de spanningen en problemen waarmee de Indische bureaucratie te kampen heeft. Eén van de voornaamste

gebieden waarop de bureaucraten vandaag de dag het meest te maken hebben met spanningen en problemen is in hun relatie met de Indische politici. Het spanningsveld tussen bureaucraten en politici is ontstaan als gevolg van de transformatie van de bureaucratie van een dwingend apparaat van de koloniale staat tot een “responsive” instrument ten dienste van de inheemse bevolking. Deze transformatie heeft de verhouding tussen de bureaucraten en politici veranderd. Terwijl de ambtenaar vóór de onafhankelijkheid een rol vervulde als administrateur-meester die de politici confronteerde met de koloniale wet en orde, werd deze rol door de onafhankelijkheid omgekeerd. Bureaucraten zouden nu moeten functioneren in een democratische staat onder het gezag van politici die de kern van de executieve macht uitmaken aangezien deze rechtstreeks door het volk verkozen worden.

Het spanningsveld tussen bureaucraten en politici heeft veelal betrekking tot de besluitvorming. Zonder twijfel ligt de uiteindelijke autoriteit over de besluitvorming in een parlementaire bureaucratie bij de politieke executieven aangezien zij diegenen zijn die door een verkiezingsproces het mandaat gekregen hebben van het volk om beslissingen te nemen. Dit wil niet zeggen dat elke beslissing op het niveau van de minister moet genomen worden. In de dagelijkse administratie kan de bureaucraat een groot aantal beslissingen zelf nemen zonder daarvoor om goedkeuring te moeten vragen bij de minister. Het is echter moeilijk strakke regels op te stellen voor de afbakening van de bevoegdheden van beide. Hoewel vaak wordt gesteld dat de verantwoordelijkheid voor zaken met betrekking tot beleidsvorming en beleidsinterpretatie bij de ministers ligt, en de verantwoordelijkheid voor al wat te maken heeft met beleidsimplementatie bij de bureaucratie, kan dit onderscheid toch niet algemeen doorgetrokken worden aangezien bureaucraten ook actief betrokken zijn bij de beleidsvorming en interpretatie ervan. De problemen die oprijzen tussen bureaucraten en politici zijn vaak het gevolg van het feit dat sommige ministers van de bureaucraten verwachten dat bureaucraten samenwerkend en behulpzaam zijn, ook wanneer de handelingen van de ministers niet conform de regels en voorschriften zijn (Alexander, 2003, pp.285-288).

Vanaf 1947 werden ambtenaren in toenemende mate schatplichtig aan de politici en het hele systeem mondde uiteindelijk uit in een politisering van de bureaucratie. Dit uitte zich in transfers naar hogere posten en promoties voor diegenen die vatbaar waren voor de wensen en vragen van hun bazen. Anderzijds ondervonden diegenen die weerstonden aan de onverantwoorde bemoeiing van de politici in de routines van de administratie dat hun politieke onafhankelijkheid en professionele integriteit zeer carrièreonvriendelijk was. Deze ‘wortel-en-stok’ benadering tastte uiteindelijk de onafhankelijkheid en de integriteit van de

hele civiele dienst aan, wat uitmondde in de complete capitulatie van de bureaucratie aan de uitspattingen van de Emergency-periode tussen 1975 en 1977.

Daarna was het antwoord van de ambtenaren op de politieke overschrijdingen tweevoudig. Enerzijds begon elke ambtenaar, als een middel om zichzelf te promoten, politieke patronen en machtige lokale leiders op elk niveau te koesteren, opdat hierop zou kunnen gerekend worden voor het terugkrijgen van gunsten doorheen het carrièrepad van de bureaucraat. Anderzijds, als een maatregel voor zelfbescherming, strekte de malaise die de lagere rangen van de bureaucratie had getroffen zich nu ook uit tot de top rangen van de bureaucratie. Dit tekende zich af als een letterlijke toepassing van de ontelbare regels en voorschriften, aangezien een aanwijzing dat de juiste procedures waren gevolgd ervoor zou zorgen dat iemand niet zou kunnen terechtgewezen worden. Tegen het begin van de jaren negentig verwezen IAS ambtenaren naar hun dienst met de woorden “I Am Safe” en was het een wijdverspreid gevoel onder de bureaucraten dat het vereren van politieke patronage noodzakelijk was om te overleven in het huidige systeem (Thakur, 1995, pp.173-176; Alexander, 2003, pp.288-291). Kort samengevat kan het patroon van de interacties tussen de bureaucraat en de minister beschreven worden als één waarin het politieke leiderschap ambtenaren selecteert die loyaal zijn aan zijn persoon, die zijn nauwe politieke belangen delen en die bevordering als tegenprestatie verwachten (Thakur, 1995, p.181).

Naast de hierboven behandelde transfers en plaatsingen is er tegenwoordig ook sprake van massale transfers van ambtenaren telkens wanneer er een nieuwe regering is. Ook dit heeft invloed op de moraal van de dienst en op de onafhankelijke functionering ervan. Dit beïnvloedt ook het vertrouwen van het publiek in het bureaucratische systeem, aangezien dit laatste soort van transfers de indruk nalaat dat een minister slechts bepaalde personen kan vertrouwen, terwijl een ambtenaar verwacht wordt elke minister loyaal te dienen (Thakur, 1995, pp.173-176; Alexander, 2003, pp.288-291).

Er was dus duidelijk een probleem met de bureaucratische ethos van de ambtenaren. Dit blijkt al in 1979 wanneer de bureaucratische ethos door H.V. Kamath, van de op dat ogenblik heersende Janata Partij, in de Lok Sabha wordt omschreven met de volgende woorden: “If you can, don’t move; if you must, move slowly; if pushed, move in circles; and if cornered, appoint a committee”. Dit weerspiegelt zich ook in de houding van de bureaucraten die laat blijken dat niemand bereid is een beslissing te nemen wanneer deze op een of andere manier kan doorgeschoven worden naar iemand anders (Thakur, 1995, pp.171-172).

Een ander doorgedreven probleem heeft te maken met de verhouding tussen de bureaucraat en de zakenman. Deze verhouden zich tot elkaar zoals de politicus en de bureaucraat. Deze

verhouding heeft zijn wortels in de overvloed aan controles die, geïntroduceerd onder het “permit-licence raj” systeem, de ambtenaren enorme macht heeft gegeven over het zakenleven. Dit systeem bracht een inefficiënt regulerend regime, verlamd hoge navolging en transactiekosten, een corrupt bureaucratisch systeem en een politiek systeem gebaseerd op “rent-seeking” voort. De combinatie van politieke bemoeïing, verminderde aantrekkelijkheid van de dienst (door vermindering van het loon) en de dalende moraal hebben de wil van de bureaucraat om eerlijk te blijven aangetast. Wanneer zowel de politici boven hem (de ministers) als deze onder hem omkoopbaar zijn, dan geraakt de bureaucraat zelf betrokken in corruptie. India is bekend voor haar “influence-peddling” politici, geld zoekende bureaucraten en smeergeld uitdelende ondernemers. De grootste kost van dit alles bevindt zich op het politieke niveau. Corruptie is voornamelijk doorgedrongen in de lagere niveaus van de administratie of juist daar waar de gewone burgers dagelijks in contact komen met de bureaucratie (Thakur, 1995, 176-179). De bureaucratie lijkt dus gedreven te worden door de belangen van de mensen die er in zitten en niet door het volk dat ze zouden moeten dienen (Thakur, 1995, p.173).

Juist dit laatste wijst op het gebrek aan responsiveness van de Indische bureaucratie. N Vittal, de “Central Vigilance Commissioner”, behandelt dit aspect in een van zijn speeches over de rol van de bureaucratie in de Indische democratie. Deze rol bestaat volgens hem uit het verzekeren dat de regering er is voor het volk. Dit betekent dat de bureaucratie in staat moet zijn om responsive te zijn ten opzichte van de noden van de bevolking en effectief moet zijn in het implementeren van het regeringsbeleid. Hij meent dat de bureaucratie niet voldoet aan de verwachtingen en daarom gaat hij op zoek naar de oorzaak van het gebrek aan responsiveness van de Indische bureaucratie. De voornaamste oorzaak ligt volgens hem bij de bureaucratistische cultuur (Vittal, 1998).

Deze is samengesteld uit elementen zoals bijvoorbeeld het algemene principe van de Indische regering dat regels belangrijk zijn en het twee culturen syndroom. Dit laatste houdt in dat de bureaucraten in de regering zullen handelen volgens de positie van het departement waaraan ze verbonden zijn en weinig met elkaar zullen rekening houden. Wat hier ontbreekt is een integratieve benadering in het voordeel van het volk. Een ander kenmerk van de bureaucratistische cultuur is corruptie. Deze is volgens Vittal omwille van vijf factoren diep ingeworteld in de Indische maatschappij. Het betreft factoren als een tekort aan goederen en diensten; “red tape”, regels en procedures; gebrek aan transparantie; veiligheidsnetten opgebouwd voor corrupte ambtenaren, gebaseerd op het wettelijk principe dat iedereen onschuldig is tot zijn schuld is bewezen; en het feit dat een corrupte ambtenaar steeds

beschermd zal worden door een andere corrupte ambtenaar. Corruptie neemt ook toe door het verval van morele waarden in de maatschappij en door de “Officials Secrets Act” en de cultuur van geheimhouding. Dit laatste wordt samen met het gebrek aan transparantie aangemoedigd door de hoge graad van ongeletterdheid (Vittal, 1998).

De Indische bureaucratie blijkt dus op vele vlakken tekort te komen. Volgens Dr. N.C. Saxena, een vroeger secretaris van de Planning Commission, heeft de bureaucratie de volgende kenmerken: ze is te omvangrijk en te traag; extreem onbuigzaam en machinaal; bijgevolg niet flexibel en niet gemakkelijk aanpassend aan veranderingen; niet innovatief en ondernemend, ze heeft een lage motivatie en een lage moraal; ze heeft een lage verantwoordelijkheid; is niet democratisch; en heeft een gebrek aan expertise (Saxena, z.d.).

Tenslotte moet nog vermeld worden dat bureaucraten vaak afkerig staan ten opzichte van verandering, aangezien dit in hun nadeel kan uitdraaien. Het vorige systeem van buitenlandse handel en controles gaf de bureaucraten en politici immers een extra bron van inkomen die ze dreigen te verliezen door liberalisering. De bureaucraten zijn in de eerste fase van de Indische hervormingen de grootste verliezers geweest van de ontmanteling van het willekeurige controleregime. Zij hebben daarna getracht hun macht terug te winnen onder het mom van het “reguleren” van nationale monopolies (Srinivasan, & Tendulkar, 2002, p.147).

Deze bespreking van de Indische bureaucratie en haar gebreken leidt tot de conclusie dat deze enerzijds in een afhankelijke verhouding staat tot de Indische regering en politici, maar anderzijds toch een onafhankelijke blokkerende factor vormt in de vertaling van de preferenties van de bevolking naar het uiteindelijke gevoerde beleid. Zo kan de Indische bureaucratie er omwille van haar corrupt karakter onder andere voor zorgen dat het beleid van de regering ofwel niet tijdig en niet eerlijk ofwel zelfs niet uitgevoerd wordt wat voornamelijk ten nadele is van de armere Indische bevolking. Daarnaast kan deze ook de beleidsvorming en –interpretatie negatief beïnvloeden, hoewel de invloed van de politici op deze beleidsfase zeker niet uit het oog verloren mag worden. Het problematische aan dit systeem is de mate waarin dit corrupte gedrag aanvaard is en maar moeilijk gestopt kan worden. Zo zijn niet alleen de bureaucraten corrupt, maar ook vele politici die boven deze bureaucraten staan en ook andere personen zoals de zakenlui die bureaucraten sommen geld betalen voor het verkrijgen van bepaalde licenties. Daarnaast is dit corrupte politieke systeem in een dergelijke mate ingeburgerd in de Indische maatschappij dat de bevolking het enigszins aanvaard heeft en heeft leren omgaan met een systeem dat bepaald wordt door deze corrupte driehoek van politici, bureaucraten en zakenlui.

### 4.3. Conclusie

Dit hoofdstuk had als bedoeling te onderzoeken of de institutionele context van India als mediator functioneert tussen de Indische preferenties en het uiteindelijk door de Indische regering gevoerde beleid. Om dit te onderzoeken werd de analyse van Garrett en Lange als basis gehanteerd. De auteurs veronderstellen dat er geen rechtlijnige relatie bestaat tussen de maatschappelijke preferenties en het uiteindelijk gevoerde beleid maar dat deze maatschappelijke preferenties waarschijnlijk eerst gefilterd zullen worden door de institutionele context van een land. Garrett en Lange hebben in hun analyse vijf condities bepaald aan de hand waarvan in dit hoofdstuk onderzocht kon worden in welke mate er in India al dan niet een rechtlijnige relatie bestaat tussen de preferenties van de bevolking en het uiteindelijk gevoerde beleid van de regering.

De toepassing van deze vijf condities op de Indische situatie leidt tot de volgende conclusies. Eerst en vooral kan geconcludeerd worden dat er in India slechts één conditie, die de rechtlijnige relatie tussen de preferenties van de bevolking en het beleid van de regering kan bevorderen, vervuld is. De conditie waarover het hier gaat, is deze die betrekking heeft op het democratisch karakter van India. Uit de bespreking van het democratische karakter van India bleek immers dat India voor voldoende kenmerken van een democratisch systeem voldoende scoort opdat India een democratie genoemd zou kunnen worden. Ondanks de niet te verwaarlozen gebreken aan de Indische democratie, kan dus toch gesteld worden dat dit democratisch systeem toelaat dat de Indische bevolking invloed kan uitoefenen op het beleid van de regering. Een duidelijke toepassing hiervan zijn de democratische verkiezingen die het voor de bevolking mogelijk maken politici of partijen af te straffen wanneer deze een beleid voeren dat niet voldoet aan de verwachtingen.

Buiten deze conditie met betrekking tot het democratisch karakter van India, blijkt geen enkele andere conditie volledig vervuld te zijn in India. Zo kon bijvoorbeeld verondersteld worden dat er in India via de vakbonden nooit veel invloed uitgeoefend is op het beleid van de Indische regering. Uit de bespreking van de vakbonden bleek immers dat slechts een povere 9,4% van de Indische arbeiders tot de georganiseerde sector behoort. Daarnaast bleek ook dat deze georganiseerde sector tot het begin van de jaren tachtig een gecentraliseerde onderhandelingsstructuur heeft gekend wat als gevolg heeft dat de Indische vakbonden waarschijnlijk minder specifieke en scherpe eisen hebben kunnen stellen aan de regering. Hoewel er sinds het begin van de jaren tachtig meer stemmen oprijzen ten voordele van een gedecentraliseerde onderhandelingsstructuur, kan onder andere omwille van het beperkt

aantal mensen dat de Indische vakbond vertegenwoordigt toch geconcludeerd worden dat de Indische vakbond geen instelling vormt via dewelke de bevolking invloed kan uitoefenen op het beleid van de regering. Wat geldt voor de conditie over de Indische vakbond, lijkt ook te gelden voor de drie overige condities. Voor elk van deze drie condities kan immers geconcludeerd worden dat deze niet opgaan in een Indische context. Uit de bespreking van het Indisch kiessysteem bleek bijvoorbeeld dat in India het first-past-the-post kiessysteem wordt toegepast. Dit kiessysteem verhindert dat de preferenties van de bevolking evenredig vertaald worden naar het beleid van de regering of dat de Indische bevolking veel invloed kan uitoefenen op de regering. Ondanks dat er verkiezingen zijn via dewelke de bevolking eventueel invloed zou kunnen uitoefenen op de regering, moet toch in acht genomen worden dat een systeem van proportionele vertegenwoordiging de preferenties van de bevolking correcter zou weerspiegelen. Naast dit first-past-the-post systeem, bleek ook het aantal vetohouders problematisch te zijn in India. Op dit vlak kon geconcludeerd worden dat het beleidsproces in India op verschillende manieren geblokkeerd kan worden. Dit laatste bleek nauw verbonden te zijn met de problematiek rond de werking van de Indische bureaucratie. Deze problematiek heeft te maken met de manier waarop de Indische bureaucraten te werk gaan in de uitoefening van hun ambt. Uit de bespreking van de Indische bureaucratie bleek immers dat deze in zeer grote mate gekenmerkt wordt door corruptie. Juist omwille van het feit dat de Indische bureaucraten, die onder andere instaan voor de laatste fase in het beleidsproces, namelijk de implementatie van het beleid van de regering, hun ambt corrupt uitoefenen, kan geconcludeerd worden dat deze laatste conditie met betrekking tot de Indische bureaucratie, in vergelijking met de andere condities, waarschijnlijk de belangrijkste blokkerende factor vormt in de vertaling van de preferenties van de bevolking naar het uiteindelijke uitgevoerde beleid. Toch kan de oorzaak niet alleen bij de corrupte bureaucratie gesitueerd worden. De corruptie lijkt immers doorgesijpeld te zijn in de hele samenleving, waarbij er enerzijds sprake is van een corrupte driehoek van politici die invloed rondstrooien, bureaucraten die op zoek zijn naar geld en ondernemers die smeergeld aanbieden en er anderzijds sprake is van een bevolking die dit hele systeem stilzwijgend heeft aanvaard.

Kort samengevat kan uit dit hoofdstuk geconcludeerd worden dat de institutionele context in India wel degelijk als filter optreedt van de Indische preferenties. De belangrijkste blokkerende factor lijkt de Indische bureaucratie te zijn die het beleid zeer vaak op een corrupte manier uitvoert. Er bestaat dus een grote kans dat het uiteindelijk gevoerde beleid in India eerder de preferenties zal weerspiegelen van een klein deel van de Indische bevolking, namelijk van de Indische bureaucraten en van de rijkere bevolkingsklassen die de corrupte



bureaucraten financieel kunnen omkopen, dan de preferenties van de armere meerderheid van de bevolking. Aangezien de preferenties van de Indische bureaucraten voornamelijk negatief staan ten opzichte van liberalisering, kan verwacht worden dat deze preferenties eerder weerspiegeld zullen worden in het beleid ten opzichte van de opening van de economie, dan de preferenties van de mensen die voor een opening van de economie zijn.

## **5. Conclusie: het economisch beleid van India tot 1991**

Na de onafhankelijkheid in 1947 werd in India bewust gekozen voor een imports substitutie beleid om zo zelfvoorziening te bereiken. Hiervoor werd de klemtoon gelegd op de ontwikkeling van de zware industrie wat alleen voorbehouden was voor de publieke sector. Het "Licence Raj" systeem dat hieruit ontstond, legde heel wat macht bij de bureaucraten voor wie het mogelijk werd gemaakt op een willekeurige manier licenties te verschaffen. Tegen het einde van de jaren zeventig kende de Indische industrie een teleurstellende groei en waren vele sectoren technologisch achtergesteld. India speelde door de afscherming van de buitenlandse concurrentie en de gerichtheid op de binnenlandse markt nog slechts een beperkte rol in de wereldhandel en de export kende een zeer trage groei.

De Indische economische ontwikkeling (tot 1991) werd in het tweede hoofdstuk verklaard aan de hand van de duale ontwikkelingsmodellen van Lewis, Ranis en Fei en Eswaran en Kotwal. De Indische economie werd hiervoor opgevat als een duale economie en de kern voor economische ontwikkeling was in beide modellen de overheveling van arbeid van de landbouwsector naar de industriële sector. Met het Lewis-Ranis-Fei model, dat de economie zag als een samenspel tussen de landbouw en de industrie, werd een theoretische legitimatie aangeboden voor de Indische industrialisatiepolitiek in de eerste jaren na de onafhankelijkheid. Omwille van de beperkingen aan dit model werd het model van Eswaran en Kotwal nader bekeken als analytisch kader voor de Indische economische ontwikkeling. Aan de hand van dit model kon verondersteld worden dat in een gesloten economie, zoals India tussen 1947 en 1991, een toename in de economische ontwikkeling enkel mogelijk zou zijn door een stijging van de productiviteit in de landbouwsector. Omwille van hiërarchische voorkeuren werd verondersteld dat een stijging van de productiviteit in de industriële sector slechts in een open economie bevorderend zou zijn voor de Indische economische ontwikkeling. Een belangrijke voorwaarde opdat deze industriële vooruitgang wel degelijk voordelen met zich mee zou brengen was dat de Indische industriële sector in een zelfde mate als of sterker moet stijgen dan de landen waarmee India handelsbetrekkingen heeft. Zo bleek bijvoorbeeld dat het liberaliseringsbeleid van Rajiv Gandhi op het einde van de jaren tachtig een stijging van de import had veroorzaakt zonder dat de Indische productie meer exportgericht was gemaakt. Op dit moment werd de Indische economie dus plots geopend voor de import van industriële economische producten uit geïndustrialiseerde landen, zonder te verzekeren dat de productiviteitsgroei in de Indische industrie voldoende snel was. Dit resulteerde in het begin van de jaren negentig in een enorme financieel economische crisis,

wat als mogelijk voorbeeld kan aangehaald worden van de deïndustrialisering die Eswaran en Kotwal voorspelden wanneer een zulke situatie zich zou voordoen.

De eerste stappen in de richting van een liberalisering van de economie zijn vrij laat gekomen in India, namelijk slechts op het einde van de jaren zeventig en het begin van de jaren tachtig. Als mogelijke verklaring hiervoor kan het corrupte Indische politieke systeem aangehaald worden. Uit het vorige hoofdstuk bleek immers dat de bureaucraten in India (samen met de politici en de zakenlui) een doorslaggevende blokkerende factor vormen in de vertaling van de preferenties van de bevolking naar het uiteindelijke beleid. Aangezien de Indische bureaucraten weinig baat hebben bij een opening van de economie, – door de afschaffing van het “Licence Raj” systeem zouden zij immers een extra bron van inkomsten verliezen – staan deze bureaucraten eerder afkerig ten opzichte van hervormingen. Bijgevolg kan hieruit verondersteld worden dat tot het begin van de jaren tachtig het beleid voornamelijk de preferenties van de bureaucraten weerspiegelde. Deze negatieve houding van de bureaucraten ten opzichte van een opening van de Indische economie viel samen met de preferenties van de economische sectoren die eveneens tegen een opening van de economie zijn. Uit hoofdstuk drie bleek dat het gaat om sommige voedselproducten en graansoorten; de wol, zijde en synthetische textielindustrie; de ijzer- en staalindustrie; de automobielenindustrie; rubber- en papierproducten; lichte machinesectoren; plastic; de petroleumindustrie; plantaardige olie; zetmeel; glas en keramiek; en chemische producten.

De ommekeer die daarna plaatsvond onder Indira Gandhi en haar zoon Rajiv Gandhi moet geplaatst worden tegen een achtergrond van een zowel op nationaal als op internationaal vlak veranderende omgeving. Het beleid van Indira kan daarnaast hoofdzakelijk verklaard worden door de ommekeer in haar politiek beleid en haar veranderde houding ten opzichte van enkele internationale instellingen. Rajiv zette dit beleid duidelijk voort waarbij hij zich liet omringen door politici, adviseurs en een nieuwe generatie bureaucraten. Juist dit laatste is cruciaal voor de politieke verklaring van de liberalisering die op dat moment plaatsvonden. Zo kan immers verondersteld worden dat de invloed van de nieuwe generatie Indische bureaucraten – opgeleid in de VS en met praktijkervaring in internationale instellingen zoals het IMF en de Wereldbank – in de loop van de jaren tachtig steeds doorslaggevender is geworden, waardoor de afkeer van de oude generatie bureaucraten tegen hervormingen niet meer bepalend was in de vorming van het Indisch economische beleid. In dit verband moet ook opgemerkt worden dat de mate waarin de voorwaarden van het IMF en de Wereldbank de Indische beleidsveranderingen hebben beïnvloed, moeilijk is in te schatten. Heel waarschijnlijk is de opening van de Indische economie in 1991 er enkel kunnen komen doordat dit bij bepaalde

groepen in India, zoals de Indische regering en de nieuwe generatie bureaucraten, reeds gunstig was onthaald, waarbij het IMF en de Wereldbank het hele proces een duwtje in de rug hebben gegeven.

Hierbij moet nog opgemerkt worden dat deze opening van de Indische economie de preferenties weerspiegelt van de Indische maatschappelijke groepen die voor een opening van de economie zijn. Uit de analyse van de distributie van de Indische preferenties in hoofdstuk drie kon afgeleid worden dat het gaat om sectoren en producten zoals bepaalde voedingsproducten waaronder niet-basmati rijst; de suikerindustrie; de kledingsector, de katoentextielindustrie en de jute, hennep en mesta textielindustrie; de tabaksindustrie (en waarschijnlijk ook drank); leder- en lederproducten; schoeisel; speelgoed; metaalproducten en onderdelen; juwelen en edelstenen; en de software industrie. Daarnaast bleek nog dat ondanks de ijzer- en staalindustrie en de automobielenindustrie in de jaren tachtig eerder tegen een opening van de economie waren, omwille van de nadelen die ermee gepaard zouden gaan, deze sectoren ook grote voordelen zouden kunnen halen uit de liberalisering.

De hervormingen van 1991 hebben er voor gezorgd dat India momenteel veel meer open staat voor internationale handel en er ook actiever aan deelneemt. Een voorbeeld hiervan is de toetreding van India tot de WTO die in 1995, op het einde van de Uruguay Ronde van de GATT onderhandelingen, werd opgericht via de Overeenkomst van Marakesh. In het volgende deel zal het beleid en de rol van India in de WTO geanalyseerd worden.

## **6. Analyse van de rol van India als opkomend ontwikkelingsland in de WTO**

Door de voorafgaande liberalisering in 1991 was de Indische economie op 1 januari 1995 reeds, zij het in beperkte mate, klaargestoomd voor haar toetreding tot de WTO en haar grotere rol in de internationale handel. India hoopte via dit lidmaatschap een hogere economische groei, een versnelde uitbreiding van de export en een hoger inkomen en een betere levensstandaard voor de zogenaamde ‘gemiddelde Indische burger’ te bereiken (Chadha, 2003, pp.30-31). Naast deze algemene verwachtingen met betrekking tot haar lidmaatschap, heeft India, zoals elk ander land, specifieke belangen ten opzichte van wat in de WTO beslist zal worden aangezien dit een directe invloed zal hebben op het Indisch economisch beleid. De belangen van India zijn een direct gevolg van de specifieke Indische binnenlandse context en zijn bijgevolg nauw verwant met wat er in de vorige hoofdstukken is onderzocht met betrekking tot het Indisch economisch beleid tot 1991.

Met deze analyse van het Indisch beleid als achtergrond zal in dit laatste hoofdstuk eerst een agenda voor India in de WTO opgesteld worden en daarna de rol van India in de WTO besproken worden. In een eerste deel zullen de specifieke voorkeuren van India op vlak van internationale handel, die een direct gevolg zijn van de binnenlandse maatschappelijke preferenties voor of tegen een opening van de economie, vertaald worden naar een aantal kwesties die voor India belangrijk zijn tijdens de onderhandelingsronden van de WTO. Vervolgens zal in het tweede deel de rol van India in de WTO geanalyseerd worden. Meer specifiek zal de aandacht in dit deel uitgaan naar de invloed die India weet uit te oefenen op de beslissingen in de WTO. India beschikt immers zowel op economisch vlak als op politiek vlak over een belangrijke blokkeringscapaciteit die het steeds vaker weet te hanteren.

### **6.1. Een agenda voor India in de WTO**

In dit deel zullen aan de hand van een agendavoorstel van Srinivasan en Tendulkar, de belangrijkste agendapunten voor India in de WTO meer in detail besproken worden. Dit agendavoorstel zal nog aangevuld worden met enkele punten, die niet aangehaald werden door de auteurs, maar die ongetwijfeld ook van belang zijn voor India. Het betreft de “Singapore issues” en de voorzieningen voor een speciale en differentiële behandeling voor

ontwikkelingslanden. In totaal gaat het om een elftal kwesties die belangrijk zijn voor India in de onderhandelingen van de WTO.

### **6.1.1. Kleding en textiel**

Een eerste belangrijke kwestie voor India heeft betrekking op de textiel- en kledingsector die, na de landbouwsector, de belangrijkste industriële sector van India vormt. In het kader van de WTO is het Indisch belang gerelateerd aan de quota's op de import van textiel en kleding die waren ingesteld via de "Multifiber Agreement". Deze overeenkomst was van kracht tussen 1 januari 1974 en 31 december 1994 en heeft lange tijd de textielexport van de ontwikkelingslanden naar de geïndustrialiseerde landen beperkt. Op 1 januari 1995 werd deze MFA opgevolgd door de WTO-Overeenkomst inzake textiel en kleding ("Agreement on Textiles and Clothing").

Via deze ATC-overeenkomst werden de MFA-quota's via verschillende fases over een periode van 10 jaar uitgedoofd en werden textiel en kleding op gelijke voet gebracht met alle andere industriële producten, waardoor deze sector ophield een 'speciale zaak' te zijn (Verma, 2003, pp.251-252). In dit kader is het voor India belangrijk dat in de geïndustrialiseerde landen de sinds 31 december 2004 afgeschafte quota's niet vervangen zullen worden door hoge tarieven op de import van Indische kleding- en textiel.

### **6.1.2. Landbouw**

Een tweede punt heeft te maken met de voor India belangrijkste sector, namelijk de landbouwsector. Het belang van deze sector voor India ligt voornamelijk in het feit dat meer dan zestig procent van de Indische bevolking afhankelijk is van de landbouwsector. Ondanks het feit dat India momenteel geen grote landbouwexporteur is, wil het dit zeker worden in de toekomst en juist dit laatste maakt het voor India belangrijk dat de uitkomst van de Doha Ronde deze mogelijkheid in stand houdt ("India links services offer to improved agriculture offers in Doha talks", 08.04.05, pp. 3-4).

Alvorens over te gaan tot wat belangrijk is voor India in het kader van de WTO, moet eerst de structuur van het Landbouwakkoord, dat op het einde van de Uruguay Ronde is overeengekomen, besproken worden. Dit akkoord is opgebouwd rond drie clausules, meer

bepaald een clausule met betrekking tot markttoegang en tarificatie, een clausule over binnenlandse steun en een clausule over exportcompetitie. De clausule inzake markttoegang en tarificatie houdt op de eerste plaats een omzetting in van alle niet-tarifaire belemmeringen (NTBs), waaronder kwantitatieve beperkingen zoals restricties door willekeurige importlicenties, vrijwillige exportbeperkingen, enz. naar gelijkwaardige tarifaire belemmeringen. Eens alle NTBs omgezet zijn in tarieven is het de bedoeling de tarievenstructuur te reduceren via een tijdsgebonden programma. Met betrekking tot de clausule over de binnenlandse steun aan de landbouwsector werd afgesproken deze te meten aan de hand van een maatregel genaamd, "Aggregate Measure of Support". Een land waarvan de productspecifieke en de niet-productspecifieke AMS niet uitstijgen boven de 10% van de totale landbouwproductie in het geval van ontwikkelingslanden (5% in het geval van de geïndustrialiseerde landen), zal niet onderworpen worden aan reductieverbintenissen. Tenslotte is er nog de clausule met betrekking tot de exportcompetitie. Deze afspraak heeft betrekking op de vermindering van exportsubsidies. Hierbij moet wel opgemerkt worden dat verschillende soorten directe betalingen zijn vrijgesteld. De verbintenis rond exportsubsidies is ofwel in de vorm van reducties in budgettaire uitgaven, ofwel in de vorm van reducties in exporthoeveelheden.

Wanneer wordt gekeken naar waar de geïndustrialiseerde landen op deze drie vlakken staan, kan voor de eerste clausule reeds gezegd worden dat een groot deel van de ontwikkelde wereld weigert toegang te verlenen aan de landbouwexporten van ontwikkelingslanden. Zo hebben ze bijvoorbeeld geen volledige tarificatie van landbouwproducten doorgevoerd, maar hebben ze geopteerd voor een "tariff rate quota (TRQ)" systeem dat de mogelijke voordelen voor ontwikkelingslanden beperkt. Via dit systeem worden ingevoerde hoeveelheden die lager zijn dan een bepaald quotum aan geen of lage tarieven onderworpen, maar wanneer deze boven een bepaald quotum uitstijgen, worden er veel hogere tarieven op toegepast. Een tweede clausule betrof de binnenlandse steun. De grote steun van OECD-landen aan hun landbouwsector is een van de voornaamste oorzaken van de vervormingen in de wereldlandbouw. Wat de exportsubsidies betreft, moet opgemerkt worden dat ondanks de verbintenissen om de exportsubsidies te verminderen, verschillende ontwikkelde landen hier nog steeds in aanzienlijke mate gebruik van maken, met weinig verschil ten opzichte van tevoren (Gulati, 2003, pp.116-132).

Wat deze drie pijlers van het Landbouwakkoord betreft, moet nog opgemerkt worden dat India zich momenteel concentreert op de ontwikkeling van een zogenaamde 'vierde pijler' voor de landbouwgesprekken. Deze pijler zou het recht inhouden voor ontwikkelingslanden

om vrijwaringmaatregelen op te leggen zodat India de toelating zou krijgen om haar landbouwmarkt te beschermen tegen een potentiële toename van import veroorzaakt door de subsidies van een ontwikkeld land (“Indian Commerce Secretary blames EU, G10 members for slow WTO talks”, 15.04.05, p.13).

Aangezien de overeenkomst inzake landbouw nog veel gebreken vertoont op vlak van implementatie door sommige geïndustrialiseerde landen, worden ontwikkelingslanden, zoals India, beperkt in de ontwikkeling van hun comparatief voordeel in landbouwgoederen. De eliminatie van de hoge tarieven die bestaan op de landbouwimporten in de geïndustrialiseerde landen, is bijgevolg van groot belang voor India zodat het in de toekomst zeker de vruchten zou kunnen plukken van haar comparatief voordeel in deze sector.

### **6.1.3. Antidumpingmaatregelen**

Een vierde punt, dat ook wordt aangehaald door Srinivasan en Tendulkar, heeft betrekking op antidumpingmaatregelen. Er is sprake van “dumping” van een product wanneer een land een bepaald product tegen een lagere prijs exporteert dan de prijs dat het land normaal voor dat product aanrekent op haar eigen binnenlandse markt. In het algemeen laat de WTO toe dat regeringen maatregelen nemen tegen “dumping”, wanneer dit de concurrerende binnenlandse markt echt schaadt. Opdat een regering zulke antidumpingmaatregelen zou mogen nemen, moet deze kunnen aantonen dat er werkelijk “dumping” plaatsvindt, moet de omvang van de “dumping” berekend worden en aangetoond worden dat de “dumping” schade veroorzaakt of dit dreigt te doen in de toekomst (World Trade Organization, z.d.; a). Met betrekking tot deze antidumpingmaatregelen is het volgens de auteurs belangrijk voor India dat er een strengere discipline wordt gehanteerd bij het gebruik ervan en dit voornamelijk door de VS en de EU. Dit soort beschermende maatregelen brengt immers grote nadelen mee voor de ontwikkelingslanden, aangezien de kost niet alleen ligt in de gebruikelijke productie- en consumptiekosten van de handelsbeperkingen, maar ook in de deelname in de wettelijke werkzaamheden die deze maatregelen inhouden (Deardorff, & Stern, 2004).

India is vaak het doelwit van deze handelsvoorkomende tactieken waartoe vele landen hun toevlucht hebben genomen om hun markt te beschermen tegen arbeidsintensieve en via lage technologie geproduceerde goederen uit ontwikkelingslanden. Dit blijkt bijvoorbeeld uit het aantal antidumpingonderzoeken waaraan exportproducten van India onderhevig waren tussen 1 juli 1999 en 1 juni 2000. Dit aantal stond tussen deze periode op 11 onderzoeken en was



toen het zevende grootste aantal. Hier moet wel opgemerkt worden dat India zelf het tweede grootste aantal antidumpingacties heeft gestart tussen de oprichting van de WTO en het einde van 2001 (Srinivasan,& Tendulkar, 2002, pp.96-97).

#### **6.1.4. Opname van niet-handelskwesties in de WTO**

India heeft zich steeds als tegenstander getoond van de opname van niet-handelsgerelateerde kwesties zoals intellectuele eigendom en milieu-en arbeidsstandaarden in de WTO-agenda. Srinivasan en Tendulkar stellen dat India en de andere ontwikkelingslanden zich moeten verenigen, om te verzekeren dat het gebruik van unilaterale handelssancties – via dewelke niet handelsgerelateerde doelstellingen zouden worden afgedwongen – niet gelegitimeerd zou worden door het mandaat van de WTO in een toekomstige onderhandelingsronde uit te breiden (Srinivasan,& Tendulkar, 2002, p.97).

Wat de opname van milieustandaarden in de onderhandelingsagenda van de WTO betreft, kan gesteld worden dat India en andere ontwikkelingslanden vrezen dat milieustandaarden, zoals bijvoorbeeld het gebruik van eco-labels, gehanteerd zullen worden om te discrimineren tussen binnenlandse en buitenlandse producten en diensten. Daarnaast zouden striktere milieuvoorschriften kunnen leiden tot hogere productiekosten wat op zijn beurt Indische comparatieve voordelen in de internationale markt, voornamelijk in de ledersector, negatief zou beïnvloeden (Chatterjee,& Sen, 2003, p.292; Kishor Mishra, 2003, p.104).

Een van de voornaamste verklaringen voor het protest van India om arbeidsstandaarden of een ‘sociale’ clausule in de WTO-agenda op te nemen, heeft te maken met het wijdverspreid gevoel dat de introductie van arbeidsstandaarden in de WTO zou leiden tot een eis voor het gelijk maken van de lonen tussen de verschillende landen. Dit zou ontwikkelingslanden met nog maar weinig competitieve voordelen in de globale markt achterlaten. Daarnaast zou gelijkheid van lonen niet enkel de handel in goederen, maar ook het patroon van investeringsstromen tussen de landen kunnen beïnvloeden. Tenslotte moet nog opgemerkt worden dat de arbeidsvoorwaarden in de Indische formele sector relatief goed zijn aangezien deze ondersteund worden door omvattende arbeidswetten, maar dat de toepassing van arbeidsstandaarden op de gigantisch grote Indische informele sector zeer irrealistisch zou zijn (Kishor Mishra, 2003, p.105-107).

Srinivasan en Tendulkar stellen dat India haar bereidheid moet benadrukken om in andere arena's zoals de Internationale Arbeidsorganisatie (ILO) en het Milieuprogramma van de Verenigde Naties over milieu- en arbeidsstandaarden te onderhandelen.

### **6.1.5. Intellectuele eigendomsrechten**

In de vorige paragraaf werd reeds vermeld dat India tegen de opname is van niet-handelsgerelateerde kwesties in de WTO. Ook de kwestie van de intellectuele eigendomsrechten had volgens India geen voldoende grote link met handel en er bestond immers al een "World Intellectual Property Organization" waarin over intellectuele eigendomsrechten kon onderhandeld worden. Toch heeft India de opname van de intellectuele eigendomsrechten onder het WTO-regime niet kunnen tegenhouden. Bijgevolg bestaat er, op initiatief van de ontwikkelde wereld, sinds de oprichting van de WTO een WTO-overeenkomst inzake "Trade Related aspects of Intellectual Property Rights" (TRIPS).

Deze TRIPS overeenkomst is reeds van in het begin een zeer gevoelig en controversieel onderwerp en via deze overeenkomst zijn al talrijke pogingen ondernomen om de vervormingen en de hindernissen voor internationale handel te reduceren. Door deze overeenkomst wordt een contracterende partij niet toegestaan enige imitatie te gebruiken van een originele uitvinding en daarnaast erkent deze overeenkomst auteursrechten, handelsmerken, geografische indicatoren, industriële designs, patenten, lay-out designs van geïntegreerde circuits en de bescherming van niet onthulde informatie als intellectuele eigendom (Singh, & Kumar Jha, 2003, p.172).

Een van de nadelen van de TRIPS overeenkomst voor India is het feit dat de introductie van nieuwe patentwetten, die zowel product- als procespatenten omvatten, een effect zou hebben op nieuwe geneesmiddelen die geïntroduceerd worden in de Indische markten. De wettelijke richtlijnen zouden een tegenovergesteld effect hebben op de productie van medicijnen in de Indische economie, wat als gevolg zou hebben dat India in toenemende mate afhankelijker zou worden van buitenlandse landen voor de import van essentiële geneesmiddelen en dat de beschikbaarheid van nieuwe geneesmiddelen en medicijnen van inheemse bronnen drastisch zou dalen, wat op zich een enorm tekort op de Indische betalingsbalans zou veroorzaken. Dit nadeel doet zich niet alleen voor op vlak van geneesmiddelen en farmacie, maar ook op vlak van patenten op zaden en biotechnologie in de landbouwsector. Een ander nadeel is het feit dat deze overeenkomst een monopolie creëert in

handen van een beperkt aantal landen, voornamelijk geïndustrialiseerde landen, ten nadele van een grote groep andere landen, voornamelijk ontwikkelingslanden. In de lijn van dit laatste moet opgemerkt worden dat de meerderheid van de gepatenteerde medicijnen over de hele wereld, onder de bevoegdheid van multinationale bedrijven valt. (Singh, & Kumar Jha, 2003, pp.172-173; Sen, & Chatterjee, 2001, p. 22).

Aangezien de TRIPS zeer waarschijnlijk niet meer uit het WTO-regime zullen kunnen worden gehaald, stellen Srinivasan en Tendulkar voor dat India enkele amendementen op de overeenkomst voorstelt die de impact ervan zouden verzachten en het voordeliger zouden maken voor India. Als eerste amendement moet India volgens hen voorstellen dat voor ontwikkelingslanden de periode, binnen dewelke de nationale patentregimes in overeenstemming moeten worden gebracht met de TRIPS overeenkomst, uitgebreid wordt. Daarbij moet India ook voorstellen om een “peace clause” in te voeren die het gebruik van het geschillenregelingorgaan van de WTO voor geschillen rond TRIPS voor een periode van 10 jaar onmogelijk maakt. In een tweede amendement moet India volgens hen voorstellen dat de reikwijdte van de verplichte licentievoorzieningen uitgebreid wordt. Dit amendement zou moeten toelaten dat arme landen, die geen eigen productiecapaciteit hebben, een vergunning geven aan producenten in andere ontwikkelingslanden, die wel over voldoende capaciteit beschikken, zodat deze levensreddende medicijnen kunnen produceren onder patenten en dit voor eigen gebruik (Srinivasan, & Tendulkar, 2002, p.97). Tenslotte is het voor India ook belangrijk dat deze flexibiliteit niet alleen geldt voor geneesmiddelen, maar ook voor andere producten, zoals biotechnologie en informatietechnologie, die nodig zijn om de gezondheid te verbeteren en de vooruitgang in die landen kunnen vergemakkelijken. Het is dus zeer belangrijk dat er enige flexibiliteit is voor producten die technologie omvatten en op deze manier de productiviteit in deze landen kunnen verhogen (Deardorff, & Stern, 2004).

#### **6.1.6. Vrij verkeer van natuurlijke personen**

Omdat India een comparatief voordeel heeft in arbeidsintensieve diensten en in sommige skill-intensieve diensten zoals computer software, is het voor India zeer belangrijk dat onderhandelingen over de verdere liberalisering van het verkeer van natuurlijke personen hoog op de agenda worden geplaatst. Ondanks het feit dat de software export met een binnenlandse basis zal blijven groeien, zal de dienstenvoorziening in de buitenlandse markten zelf en het zich op de hoogte houden van technologische ontwikkelingen, vereisen dat

Indische softwaretechnici de mogelijkheid hebben om in het buitenland te werken zonder genoodzaakt te zijn permanent te moeten immigreren. Voor de VS geldt momenteel bijvoorbeeld dat de meeste Indische ingenieurs de VS binnenkomen onder een speciale categorie met een niet-immigrerend visum. Momenteel heerst er in de VS echter wel een sterke neiging om het aantal visa te beperken. Een liberale overeenkomst (als een onderdeel van de GATS van de WTO) inzake natuurlijke personen zou tijdelijke migratie zeker vereenvoudigen (Srinivasan, & Tendulkar, 2002, p.98).

### **6.1.7. Preferentiële en regionale handelsovereenkomsten**

Volgens Srinivasan en Tendulkar beweegt India zich zoals vele andere ontwikkelingslanden in de verkeerde richting door regionale overeenkomsten zoals de “South Asian Preferential Trade Agreement” te verdedigen en door de vraag om lid te worden van andere regionale overeenkomsten. Juist doordat de resultaten van preferentiële regionale liberalisering in Zuid-Azië via de SAPTA vrij teleurstellend zijn geweest en doordat geen enkele andere regionale overeenkomst open lijkt te staan voor India, zou India nu een actieve promotor - eerder dan een tegenstander zoals in het verleden - moeten worden van wijdere en diepere handelsliberalisering tijdens de nieuwe multilaterale onderhandelingsronden. De proliferatie van preferentiële handelsovereenkomsten (PTA) op een regionale basis vormt immers een niet te onderschatten bedreiging voor het multilaterale handelssysteem.

Omdat de onderhandelingskracht van grote handelsnaties in bilaterale en regionale onderhandelingen wordt versterkt in vergelijking met de multilaterale onderhandelingen, moet India, volgens Srinivasan en Tendulkar, druk uitoefenen om artikel XXIV van de GATT - dat handelt over douane-unies en vrijhandelszones – te vervangen. Hierbij moet India eisen dat de voorkeuren die gegeven worden aan partners in een PTA op basis van het MFN principe – dat inhoudt dat elk voordeel dat een land geeft aan eender welk ander land, terstond en onvoorwaardelijk aan alle andere leden van de WTO moet worden gegeven - uitgebreid moeten worden tot alle leden van de WTO en dit binnen een periode van 5 tot 10 jaar (Srinivasan, & Tendulkar, 2002, pp.98-99).

### **6.1.8. Het geschillenregelingorgaan van de WTO**

Srinivasan en Tendulkar menen dat India een herziening moet vragen van het Geschillenregelingorgaan van de WTO. Het Beroepsorgaan van dit geschillengeregelingsorgaan lijkt volgens hen immers in onbekende waters te zijn terechtgekomen, doordat het vriendschapsbrieven aanvaardt van groepen die geen leden van de WTO vertegenwoordigen. Omwille van de ernstige gevolgen die vertegenwoordiging van NGO's met zich mee kan brengen, moet India hier volgens hen tegen zijn. In hun redenering halen ze drie redenen aan waarom India zich tegen een dergelijke vertegenwoordiging moet verzetten. Een eerste reden houdt in dat de motieven verzwakt worden om duurzame democratische processen en participatie aan te sporen, wanneer aan groepen wordt toegestaan dat ze hun falen in de binnenlandse arena kunnen overwinnen door te participeren in intergouvernementele internationale organen. Ten tweede zal dit de ongelijkheden tussen civiele groepen vergroten. Tenslotte zal dit een verlamdend effect hebben op regeringen, aangezien regeringsopponenten de mogelijkheid krijgen de handelingen van de regering te betwisten in internationale organen. (Srinivasan, & Tendulkar, 2002, p.100).

### **6.1.9. De besluitvormingsprocedures in de WTO**

Tot slot hebben India en andere ontwikkelingslanden er volgens Srinivasan en Tendulkar belang bij de besluitvormingsprocedures in de WTO te veranderen. Zo is het duidelijk dat de consensus vereiste voor het nemen van beslissingen, hoewel het onderhandelingsmacht geeft aan zwakkere leden, de besluitvorming kan verlammen in een orgaan dat momenteel 148 leden telt. De auteurs stellen dat andere methoden, zoals bijvoorbeeld de vereiste van een gespecificeerde meerderheid, gebruikt zouden kunnen worden om meer onderhandelingskracht te geven aan zwakkere leden. Een voorbeeld van een mogelijke methode is de vereiste van twee derde meerderheid van de leden waarbij de proportie van leden uit ontwikkelingslanden een drempel moet overschrijden (Srinivasan, & Tendulkar, 2002, p.99).

### **6.1.10. Singapore issues**

Enkele paragrafen terug werd reeds gezegd dat India tegen de opname is van niet-handelsgerelateerde kwesties in de agenda van de WTO. In dit verband werd reeds gesproken over de opname van milieu- en arbeidsstandaarden en over intellectuele eigendomsrechten. Naast deze drie zijn er nog vier andere niet-handelsgerelateerde kwesties die volgens India niet thuishoren in de agenda van de WTO. Het betreft regels inzake investeringen, concurrentie, overheidsaanbestedingen en handelsvereenvoudiging, dewelke samen de Singapore issues worden genoemd.

Een eerste argument tegen de opname van regels inzake investeringen, heeft betrekking op het feit dat dit de vrijheid van individuele landen zou beknotten in hun keuze van de rol die zij wensen te geven aan FDI in hun nationale ontwikkelingsstrategie. Daarnaast zou dit ook de vrijheid beperken om voorwaarden te stellen voor investeringen zodat deze consistent zouden zijn met de multidimensionele ontwikkelingsobjectieven, waaronder regionale ontwikkeling, tewerkstelling, bevordering van kleine sectoren en het in overeenstemming brengen van voorkeuren met het binnenlands ondernemerschap. Tenslotte garanderen zulke regels geen toenemende investeringsstroom naar de ontwikkelingslanden, lijkt een aparte multilaterale overeenkomst binnen de WTO volgens India niet nodig, zijn handelsregels niet geschikt voor investeringen en is de WTO niet het juiste forum.

India is tegen de opname van concurrentiebeleid in de WTO-agenda onder andere omwille van het feit dat de voorzieningen van het concurrentiebeleid hun stempel zouden drukken op verschillende domeinen, wat implicaties zou hebben voor de onderhandelde flexibiliteit in andere overeenkomsten. Verder heeft India, zoals andere ontwikkelingslanden, slechts beperkte ervaring met binnenlandse concurrentiewetten en geen ervaring op vlak van internationale samenwerking.

Ook de opname van regels inzake transparantie in overheidsaanbestedingen kent veel weerstand vanuit het Indisch front. De eerste reden die ze hiervoor aanhalen heeft betrekking op het feit dat de elementen die aangeduid worden door hun voorstanders verder gaan dan transparantie en zelfs in de buurt komen van markttoegang. Wanneer een multilaterale overeenkomst wordt toegelaten binnen de WTO, zal een compromis gesloten moeten worden over de ontwikkelingsdimensie van publieke aanbestedingen, die in India wordt ingevuld via een beleid ter bescherming van beginnende industrieën en een voorkeur voor kleinschalige industrieën en achtergestelde regio's enz.

Een vierde en laatste Singapore issue betreft de vereenvoudiging van de handel. Op dit vlak is het voor India duidelijk dat de WTO hier niet het geschikte forum voor is, aangezien sommige aspecten zoals vereenvoudiging en modernisering van douaneprocedures reeds in het herziene Kyoto Protocol opgenomen zijn. Verder zijn tariefinkomsten een zeer belangrijke component van de algemene inkomsten van ontwikkelingslanden en bijgevolg zijn geschikte voorschriften en controles noodzakelijk om een inkomstentekort te vermijden. Tot slot zouden ontwikkelingslanden te maken kunnen krijgen met vele problemen met betrekking tot technologische bekwaamheden en financiële middelen die nodig zijn voor een tijdsgebonden implementatie van de verbintenissen “Why India is opposing negotiations on new issues”, 07.11.01; World Trade Organization, 1996a).

#### **6.1.11. ‘Speciale en differentiële behandeling’ voor ontwikkelingslanden**

De WTO-overeenkomsten bevatten speciale voorzieningen die ontwikkelingslanden speciale rechten geven en die ontwikkelde landen de kans geven om ontwikkelingslanden gunstiger te behandelen dan andere WTO-leden. Deze voorzieningen met een ‘speciale en differentiële behandeling’, omvatten bijvoorbeeld langere tijdsperioden voor de implementatie van overeenkomsten en verbintenissen; maatregelen om de handelsmogelijkheden van deze landen te doen toenemen; voorzieningen die van alle WTO-leden vereisen dat ze de handelsbelangen van ontwikkelingslanden beschermen; steun om de ontwikkelingslanden te helpen in de opbouw van de infrastructuur voor het WTO-werk, disputen te behandelen en technische standaarden uit te voeren; en tenslotte nog voorzieningen met betrekking tot de leden uit de minst ontwikkelde landen (World Trade Organization, z.d.; b).

De bekommernis van India omtrent deze voorzieningen heeft te maken met de niet-operationele en niet-bindende aard van de voorzieningen. Daarnaast zouden deze voorzieningen geen vrijstelling van de voorzieningen voor de liberalisatie van de eigen markt mogen inhouden, maar zou deze behandeling steun om de kosten te kunnen dragen en tevens financiële en technische steun moeten inhouden (Deardorff, & Stern, 2004).

## **6.2. De kracht van India in de WTO**

Uit het vorige onderdeel blijkt duidelijk dat er een aantal punten belangrijk zijn voor India in de onderhandelingen van de WTO. In dit verband is het cruciaal te onderzoeken in welke mate India haar belangen heeft kunnen doordrukken tijdens de Ministeriële Conferenties van de WTO, meer bepaald in Singapore, Genève, Seattle, Doha en Cancún, en welke rol is weggelegd voor India tijdens de toekomstige WTO-onderhandelingen. In dit laatste onderdeel zal met andere woorden dieper ingegaan worden op de kracht van India in de WTO. Om dit te onderzoeken zal in een eerste fase beknopt de rol van India in de GATT besproken worden om daarna over te gaan op een meer gedetailleerde beschrijving van de rol van India in de WTO. In een voorlaatste onderdeel van dit hoofdstuk zullen twee factoren, een politieke en een economische, aangehaald worden die bepalend zijn voor de invloed van India op de beslissingen in de WTO en daarnaast ook bepalend zijn voor de toekomstige rol van India in de onderhandelingen van de WTO. Tenslotte zal in een laatste deel beknopt besproken worden hoe India haar rol volgens de huidige directeur-generaal van de WTO in de toekomst zal moeten invullen.

### **6.2.1. De rol van India in de GATT**

De bespreking van de rol van India in de WTO moet aangevangen worden met een bespreking van de rol van India in de GATT, de voorloper van de WTO. India was namelijk één van de 23 contracterende partijen van de GATT, die opgericht is in 1947, en Indische leiders waren vaak de woordvoerders voor de belangen van de ontwikkelingslanden in de discussies die geleid hebben tot de GATT. Daarna heeft India (samen met Brazilië) in de opeenvolgende multilaterale onderhandelingsronden van de GATT vaak groepen geleid van minder ontwikkelde landen, die zelf niet over de noodzakelijke capaciteit beschikten om zelf deel te nemen aan de onderhandelingen (Srinivasan, & Tendulkar, 2002, p.79).

Doordat deze ontwikkelingslanden zichzelf op grote schaal uitsloten uit de onderhandelingen van de GATT, werden deze landen afhankelijk gemaakt van onzekere en afnemende tariefvoorzaken, prentten ze zich een bedelcultuur in en doordat ze niet aan de onderhandelingstafel zaten, stond niets de ontwikkelde landen in de weg om landbouw, textiel en kleding van de multilaterale liberalisering uit te sluiten. De ontwikkelingslanden kregen met andere woorden een speciale en differentiële behandeling waardoor ze unilaterale



tariefpreferenties kregen van ontwikkelde landen, maar zelf niet verplicht waren hetzelfde te geven door zelf concessies te doen. Dit systeem zou uiteindelijk in hun eigen nadeel uitdraaien (Draper, & Sally, 2004, p. 3-4).

In het begin van de jaren tachtig namen meer ontwikkelingslanden deel aan de onderhandelingen en bleven India en Brazilië, zoals tevoren, zeer luidruchtig en actief. De positie die beide landen innamen was toen hoofdzakelijk defensief. De Uruguay Ronde heeft ervoor gezorgd dat het negatieve beeld over de participatie van ontwikkelingslanden in de GATT doorbroken werd, aangezien een minderheid uit de ontwikkelingswereld een actieve rol was gaan spelen in het multilaterale onderhandelingspel. Ondanks deze positieve trend bleef de overgrote meerderheid toch passief, waardoor ze ook minder voordelen konden halen uit de onderhandelingen (Draper, & Sally, 2004, p. 4-6).

### **6.2.2. De rol van India in de WTO**

Via de overeenkomsten van de Uruguay Ronde werd in 1995 de WTO opgericht. Omwille van het enorm toegenomen aantal leden van de organisatie, is een succesvolle afloop van de onderhandelingsronden en dus het bereiken van een consensus, steeds afhankelijk geweest van de effectieve participatie van ongeveer 25 ontwikkelde en ontwikkelingslanden, waaronder India. India heeft ook in de WTO, samen met Brazilië, een leidinggevende rol gespeeld voor de grote groep minder ontwikkelde landen. Toch is, tot de Ministeriële Conferentie in Cancún, de uiteindelijke uitkomst vaak in grote mate bepaald geweest door de belangrijkste spelers in de WTO, namelijk de EU en de VS (Draper, & Sally, 2004, p. 6-8).

In de volgende paragrafen zal de rol van India tijdens de verschillende Ministeriële Conferenties van de WTO besproken worden. Hiervoor zal steeds eerst beknopt beschreven worden welke standpunten India tijdens deze Conferenties in Singapore (1996), Genève (1998), Seattle (1999), Doha (2001) en Cancún (2003) heeft ingenomen om daarna te bespreken in welke mate India deze standpunten heeft kunnen laten doordringen in de beslissingen van de WTO. Voor de beschrijving van de standpunten die India heeft ingenomen tijdens vier van deze Ministeriële Conferenties zal steeds de Ministeriële Verklaring van de Indische Minister van Handel, tevens vertegenwoordiger van India in de WTO, als basis genomen worden. Voor de bespreking van de conferentie in Genève zal de situatie na deze Ministeriële Conferentie besproken worden. Bijlage 9 biedt een schematisch overzicht van de standpunten die India heeft ingenomen tijdens deze conferenties.

### 6.2.2.1. Singapore

De Ministeriële Conferentie in Singapore was de eerste conferentie van de WTO na haar oprichting in 1995. Uit de verklaring van toenmalig Minister van Handel, B.B. Ramaiah, blijkt dat India op dat moment tevreden was met de voordelen die het nieuwe multilaterale handelssysteem zou opleveren (zie bijlage 9), maar toch ook een voorbehoud maakte bij verschillende aspecten van sommige van de Uruguay Ronde-overeenkomsten.

Een eerste bekommernis had te maken met de uitvoeringsproblemen waar veel ontwikkelingslanden, inclusief India, mee te maken hadden. Ook over de TRIPS overeenkomst werd veel bekommernis geuit. De Indische minister stelde verder dat ondanks de opname van textiel en kleding onder het WTO-regime, India diep bezorgd was over de gebrekkige integratie van commercieel betekenisvolle textiel- en kledingproducten door de importerende landen. In bijlage 9 worden nog enkele andere kwesties opgesomd waarover Ramaiah verder nog de bekommernis van India uitte. Meer aandacht besteedde Ramaiah aan het voorstel om in de WTO een discussie te starten over investeringen. Op dit vlak stelde hij dat een uniform multilateraal regime inzake investeringen niet in het belang is van de bevordering van een billijke globale ontwikkeling en dat dit omwille van de complexiteit van het onderwerp zorgvuldig bestudeerd moet worden in de UNCTAD, wat een meer transparant en universeel forum is. Tenslotte stelde hij nog dat ook het concurrentiebeleid in de UNCTAD thuishoort, dat hij de meningen van andere delegaties wou horen over de overheidsaanbestedingen en dat de vereenvoudiging van de handel een onderwerp is waarbij hij voor sommige aspecten meer duidelijkheid wenst. (World Trade Organization, 1996a).

De Singapore Verklaring, die het gevolg was van deze Ministeriële Conferentie, was geen volledige weerspiegeling van de Indische standpunten, maar de Indische invloed kan er toch uit afgeleid worden. Via de Singapore Verklaring werd immers eerst en vooral afgesproken dat de arbeidsstandaarden onder de bevoegdheid van de ILO zouden vallen en daarnaast werd ook een overeenkomst gesloten waarin werd bepaald dat er voor gelijk welke beslissing om de onderhandelingen over de Singapore issues terug op gang te brengen een expliciete consensus vereist zou zijn. Enkele andere punten in de verklaring die belangrijk zijn voor India waren de hoge prioriteit die werd gegeven aan de volledige en effectieve implementatie van de WTO-overeenkomsten; het verbeteren van de beschikbaarheid van technische assistentie voor ontwikkelingslanden; de voortzetting van de onderhandelingen over diensten; en de klemtoon die gelegd werd op het belang van de integratie van textiel- en kledingproducten door importerende landen (World Trade Organization, 1996b).

### 6.2.2.2. Genève

Op de Ministeriële Conferentie in Genève, in 1998, werd India vertegenwoordigd door haar toenmalig Minister van Handel, Ramakrishna Hegde. Deze Ministeriële Conferentie stelde een proces in om de derde Ministeriële Conferentie voor te bereiden en aanbevelingen voor te leggen voor het toekomstig werkprogramma van de WTO. Hierdoor zouden de leden beter in staat zijn beslissingen te nemen tijdens de derde Ministeriële Conferentie van de WTO in Seattle. (“WTO issues and India’s concerns”, 1998; “India & the World Trade Organization”, 2000).

Na deze Ministeriële Conferentie van de WTO in Genève konden er vier verschillende agendablokken geïdentificeerd worden die aspecten van het toekomstig werkprogramma van de WTO formuleerden. Rond deze vier agendablokken konden drie denkpatronen onderscheiden worden die elk een ander werkprogramma voor de WTO bepaalden. Naast de omvattende benadering van de EU en de beperkte of sectoriële benadering van de VS, was het derde denkpatroon de benadering die verdedigd werd door India en sommige andere ontwikkelingslanden. Deze benadering omvatte een protest tegen de opname van gelijk welke nieuwe kwestie in de agenda van de WTO op dat ogenblik en daarnaast ook een werkprogramma dat opgebouwd was rond slechts twee van de vier agendablokken. Het eerste agendablok hield in dat er gewerkt moest worden aan de implementatie van de bestaande WTO-overeenkomsten. Dit laatste betrof eerst en vooral problemen die voortkwamen uit de implementatie van de bestaande overeenkomsten, bijvoorbeeld dat de verwachte voordelen van de textiel- en kledingsector en de landbouwsector niet toekwamen aan de ontwikkelingslanden. Daarnaast betrof het ook problemen die oprezen uit de implementatie van overeengekomen herzieningen en overeengekomen onderhandelingen (voornamelijk in de landbouw en dienstensectoren) die waren voorgeschreven in de bestaande overeenkomsten. Het tweede agendablok waar India voorstander van was, stelde dat de beslissingen die genomen waren op de “High-level Meeting on Least Developed Countries” uitgevoerd moesten worden. De redenering achter deze beperking van de toekomstige WTO-agenda was dat de agenda van de WTO reeds overladen was en dat ontwikkelingslanden het moeilijk vonden de verplichtingen en verbintenissen die ze hadden onderschreven tijdens de Uruguay Ronde te vervullen. Daarnaast moesten ontwikkelingslanden de winsten van de toegenomen markttoegang nog realiseren (Ahluwalia, 1999, pp.3-4).

### 6.2.2.3. Seattle

Tijdens de Ministeriële Conferentie van de WTO in Seattle vertegenwoordigde Murasoli Maran, de Indische Minister voor Handel en Industrie, India op de conferentie. Uit zijn verklaring bij de aanvang van de conferentie bleek dat hij zich eerst en vooral zorgen maakte over de asymmetrieën en onrechtvaardigheden in verschillende overeenkomsten. De uitvoering van de onderhandelde overeenkomsten was dus één van de punten die boven op het verlanglijstje stond. Daarnaast meende hij dat de handelsonderhandelingen zich moesten focussen op de belangrijkste kwesties zoals markttoegang en stelde hij dat de opbouwende rol die de “e-commerce” en de informatietechnologie kunnen spelen in het ontwikkelingsproces onderzocht moest worden. Met betrekking tot de landbouwsector achtte hij het belangrijk dat de ontwikkelde landen hun exportsubsidies en handelsvervormende steun zouden elimineren. Tenslotte vermeldde hij nog enkele onderwerpen die voor India buiten de agenda van de WTO vallen. Zo bleef bijvoorbeeld een multilateraal kader inzake investeringen voor India noch noodzakelijk, noch wenselijk. Wat de opname van niet-handelsgerelateerde kwesties zoals milieu en arbeid in de WTO agenda betrof, stelde hij dat de insluiting van milieukwesties in de toekomstige onderhandelingen buiten de bevoegdheid van het multilateraal handelssysteem lagen en dat India nieuwe pogingen om arbeid in de WTO op te nemen nog steeds verwierp. Tot slot zei hij nog dat nationale regeringen binnen hun binnenlandse arena met de civiele maatschappij moesten onderhandelen, waarmee hij stelde dat deze verantwoordelijkheid niet bij de WTO kon liggen en er niet naar kon overgebracht worden (World Trade Organization, 1999).

Conflicten tussen de geïndustrialiseerde landen en de ontwikkelingslanden, over bepaalde kwesties zoals landbouw en de opname van nieuwe kwesties waaronder arbeidsstandaarden, hebben al vaak de onderhandelingen lam gelegd. Dit was het geval in Seattle en zoals nog zal blijken ook in Cancún. In Seattle werd hierdoor geen akkoord bereikt voor het opstellen van een Ministeriële Verklaring. De invloed van India op de uitkomst van deze Ministeriële Conferentie blijkt onder andere uit wat Maran zei tegen een aantal journalisten: “We will resist inclusion of labour standards. We can’t take even a drop of poison.” Deze strakke positie van Maran is één van redenen waarom in Seattle uiteindelijk geen verklaring kon bereikt worden (“India & the World Trade Organization”, 2000; “Setback for India at Seattle”, 1999)

#### 6.2.2.4. Doha

Murasoli Maran, die India ook vertegenwoordigde tijdens de Ministeriële Conferentie van de WTO in Doha, legde in het begin van zijn verklaring in Doha de nadruk op het, volgens vele ontwikkelingslanden, oneerlijke en onrechtvaardige karakter van de Ontwerpverklaring. Hierbij wees hij op het feit dat ontwikkelingslanden niet veel inbreng leken te hebben bij de agendasetting. Vervolgens benadrukte hij dat de Doha-Conferentie, in plaats van zich in onbekende waters te begeven, een duw in de rug moest zijn voor de huidige onderhandelingen inzake landbouw, diensten en de overeengekomen herzieningen die op zichzelf een aanzienlijk werkprogramma vormden en waarvoor er een expliciete consensus bestond. Hij stelde ook dat de WTO het ontwikkelingsdeficit in de verschillende WTO-overeenkomsten moest erkennen en de noodzakelijke maatregelen moest nemen om dit te herstellen. India bleef volgens Maran tegen om het even welke link tussen handel en arbeidsstandaarden en tegen het gebruik van milieumaatregelen voor protectionistische doeleinden. In verband met de TRIPS stelde hij dat het belangrijk was dat er onderhandelingen gehouden zouden worden om de geografische indicatoren uit te breiden tot andere producten dan wijn en alcohol. Daarnaast beklemtoonde Maran dat de beschikbaarheid en betaalbaarheid van essentiële geneesmiddelen een universeel mensenrecht was dat de WTO niet mocht ontkennen en dat de TRIPS op een manier geïnterpreteerd en geïmplementeerd moesten worden die ondersteunend was voor het recht van elk WTO-lid om de publieke gezondheid te beschermen en de toegang tot geneesmiddelen te verzekeren voor iedereen. Maran beëindigde zijn verklaring met te stellen dat India en veel andere ontwikkelingslanden niet klaar waren om een nieuwe set van drukkende verbintenissen te aanvaarden, waarmee hij tevens wees op de noodzaak voor de Doha Conferentie om een onderhandelingsmandaat te voorzien om de onbesliste implementatiekwesities op te lossen (World Trade Organization, 2001). In bijlage 9 worden naast de net aangehaalde kwesities nog enkele andere kwesities opgesomd waarover Maran zijn bekommernis uitte tijdens zijn verklaring.

Ondanks het feit dat Maran (en bijgevolg ook India) de lancering van een nieuwe onderhandelingsronde – de Doha Ontwikkelingsronde – niet heeft kunnen tegenhouden in Doha, bleek de Doha Verklaring uiteindelijk toch een overwinning voor India. Arvind Panagariya schreef in een artikel in *Economic Times* van 21 november 2001 dat deze verklaring immers niet alleen een aantal voor India belangrijke punten bevatte, maar ook enkele punten uitsloot waartegen India zich steeds had verzet. Wanneer eerst werd gekeken naar de vier kwesities die in de onderhandelingsagenda werden opgenomen, namelijk

handelsliberalisering; handel en milieu; WTO-regels voor bepaalde kwesties; en de bepalingen van de Geschillenregeling van de WTO, bleek volgens Panagariya dat handelsliberalisering als de voornaamste onderhandelingskwestie op de agenda overbleef. Het mandaat voor handel en milieu en voor WTO-regels was immers zeer beperkt en de onderhandelingen over de bepalingen van de Geschillenregeling maakten deel uit van de door de Uruguay Ronde ingebouwde agenda. Doordat de Doha-agenda handelsliberalisering in alle sectoren, namelijk in industrie, landbouw en diensten vroeg en aangezien de Indische boeren de voordelen zouden kunnen plukken van toegenomen markttoegang tot de Europese markt en van de noodzaak om de hoge tarieven te elimineren in de ontwikkelde landen voor producten zoals kleding en textiel, schoeisel en visserij, zou de voorgestelde liberaliseringsagenda grote voordelen kunnen opleveren voor India. Ook de andere elementen in de Doha-agenda zijn, volgens Panagariya, niet noodzakelijk slecht voor India. Zo houdt de onderhandelingskwestie over handel en milieu bijvoorbeeld de belofte in om de belangen van ontwikkelingslanden te bevorderen in plaats van ze te schaden.

Naast deze kwesties die zijn opgenomen in de Doha-agenda, zijn er ook een aantal kwesties, die volgens India totaal niet thuis horen in de WTO-agenda, niet opgenomen in de Doha-agenda. Het betreft bijvoorbeeld arbeidsstandaarden en de Singapore issues. Tenslotte zijn er volgens Panagariya nog twee andere verwezenlijkingen van Doha die India ten gunste zouden komen. Eerst en vooral had een aparte verklaring inzake de TRIPS Overeenkomst duidelijk gemaakt dat leden het recht hebben verplichte licenties toe te staan op het gebied van farmaceutische producten en dat zij de vrijheid hebben om te bepalen op welke basis zulke licenties verschaft zouden worden. Ten tweede kreeg India concessies voor een aantal implementatiekwesties die het met aandrang had gevraagd in Seattle en in Doha (Panagariya, 2001).

Op het einde van de Ministeriële Conferentie in Doha steunde Maran uiteindelijk samen met de andere ministers de beslissing om een nieuwe ronde te starten en stelde hij zelfs dat de beslissing voor een nieuwe ronde, ondanks zijn verzet in het begin, een overwinning was voor India (Srinivasan, & Tendulkar, 2002, p.94).

### 6.2.2.5. Cancún

Twee jaar na de Ministeriële Conferentie in Doha, werd in 2003 de vijfde Ministeriële Conferentie van de WTO gehouden in Cancún, Mexico. Arun Jaitley, de nieuwe Indische Minister van Handel, Industrie, Wet en Justitie, begon zijn toespraak als vertegenwoordiger van India, met het verwelkomen van de beslissing van de Algemene Raad. Deze zou het voor armere landen mogelijk maken om generische geneesmiddelen goedkoper te importeren wanneer deze landen niet de capaciteit zouden hebben om zulke geneesmiddelen zelf te produceren. In verband met de ontwerp tekst van de conferentie stelde hij dat deze uiterst ontoereikend was wat de implementatiekwesities betrof en dat deze de belangen van de ontwikkelingslanden op vlak landbouw, industriële tarieven en de Singapore issues ernstig zou aantasten. Jaitley meende ook dat de ontwikkelingsdimensie in het Dohaprogramma te kort werd gedaan en dat hij niet anders kon dan concluderen dat er niet veel ruimte werd geboden aan het legitieme streven van ontwikkelingslanden en de focus eerder lag op de bevordering van de ideeën van bepaalde geïndustrialiseerde landen. In dit verband drukte hij nog zijn ontgoocheling uit over het feit dat de ontwerpbeslissing inzake speciale en differentiële behandelingsvoorzieningen vele kwesties onopgelost had gelaten.

Hij zette zijn toespraak verder door te beklemtonen dat de verbintenis van de geïndustrialiseerde landen om de, door hun beleid veroorzaakte, vervormingen in de wereldlandbouw te elimineren, dé sleutel is voor het oplossen van de verschillen tussen de leden wat betreft landbouw. Als reden haalde hij onder andere aan dat het voor India moeilijk is in te stemmen met onderhandelingen die mogelijk een hoog risico vormen voor het levensonderhoud van 650 miljoen mensen in India die volledig afhankelijk zijn van deze sector. Vervolgens stelde Jaitley dat alleen wanneer de geïndustrialiseerde landen vijf stappen vooruit zouden zetten in de verwijdering van de handelsversturende subsidies, de ontwikkelingslanden één stap vooruit zouden kunnen zetten op gebied van markttoegang.

In een volgende deel van zijn toespraak beklemtoonde hij de noodzaak om de hoge tarieven en de niet-tarifaire belemmeringen, op producten die van exportbelang zijn voor ontwikkelingslanden, naar beneden te halen. Hij stelde ook dat het hun plicht bleef te verzekeren dat de speciale en differentiële behandeling voor ontwikkelingslanden een integraal deel van alle aspecten van de onderhandelingen zou blijven. Vervolgens stelde hij dat India in geen geval enige vorm van harmonisatie van landbouwtarieven of verplichtingen om TRQs te creëren, zou kunnen aanvaarden. Wat de onderhandelingen over de markttoegang inzake niet-agrarische producten betreft, stelde Jaitley dat hij tegen de amendering is van de

formule, zoals overeengekomen door de Doha Verklaring, omdat die het volledige werk dat tot dan toe was verricht, te niet zou doen. Deze formule, die bedacht was door de voorzitter van de onderhandelingsgroep, erkende en omvatte bepaalde elementen voor de ontwikkelingslanden, zoals overeengekomen in de Doha Verklaring. Daarnaast zouden aanzienlijke reducties bereikt worden in de tarieven van alle leden.

Tenslotte stelde hij dat hij het noodzakelijk achtte dat aanzienlijke vooruitgang zou geboekt worden op voor ontwikkelingslanden relevante gebieden zoals technologie transfers, handelsschulden en financiën. Hij beëindigde zijn verklaring met steun te tonen voor het initiatief van bepaalde ontwikkelingslanden wat betreft de katoensector en prijsstabilisatie van handelsartikelen. Dit zijn immers gebieden die zeer belangrijk zijn voor bepaalde ontwikkelingslanden (World Trade Organization, 2003). De andere kwesties waarover Jaitley zijn bekommernis uitte, zijn terug te vinden in bijlage 9.

Zoals reeds vermeld werd tijdens de bespreking van de Ministeriële Conferentie in Seattle, hebben ook tijdens Cancún conflicten tussen de ontwikkelde landen en de ontwikkelingslanden ervoor gezorgd dat de onderhandelingen op een mislukking uitdraaiden. Tijdens deze Ministeriële Conferentie van de WTO kon geen consensus bereikt worden tussen de geïndustrialiseerde landen en de ontwikkelingslanden, en dit voornamelijk op vlak van landbouw en met betrekking tot de opname van de Singapore issues. De ontwikkelingslanden, onder leiding van India, Brazilië, China en Zuid-Afrika hebben hier het been stijf gehouden en hebben op deze manier hun stempel gedrukt op de agenda van de WTO en in zekere zin ook op de machtsbalans binnen de WTO. De ontwikkelingslanden lijken in Cancún de macht van het getal te hebben ontdekt.

Sinds Cancún lijkt de oude EU-VS duopolie steeds minder te werken. Landen zoals India, Brazilië en China (met Zuid-Afrika op het randje) hebben meer kracht gekregen in de onderhandelingen van de WTO, waardoor de belangen van deze landen zeker niet genegeerd kunnen worden. De invloed van deze eerste drie ontwikkelingslanden is in toenemende mate aan het stijgen in de WTO, wat eigenlijk een weerspiegeling is van hun groeiende politieke en economische macht in de wereld. Meer in het algemeen kan gesteld worden dat er een 20 à 25 ontwikkelingslanden zijn met een toenemende capaciteit op vlak van handelsbeleid. Deze landen uit de middencategorie van de WTO zijn in toenemende mate geïntegreerd in de wereldhandels- en productienetwerken en hebben aanzienlijke handelsoverhandelende ervaring opgedaan die dateert van de Uruguay Ronde. Zij hebben permanente vertegenwoordigers met een hoog profiel in de WTO en hun missies in Genève hebben heel wat personeel ter beschikking. Daarnaast zijn zij nog actief in de werking van WTO-comité's,



onderhandelingen en de geschillenregeling. Kort gezegd zijn deze landen uit de middencategorie van de WTO, waaronder India, redelijk goed geïntegreerd in de WTO en beschikken deze landen over de nodige capaciteit om deel te nemen aan de huidige en toekomstige handelsonderhandelingen (Draper, & Sally, 2004, p. 12-15).

### **6.2.3. Bepalende factoren voor de kracht van India in de WTO**

Naast de in de bovenstaande paragraaf opgesomde redenen voor de onderhandelingscapaciteit van opkomende ontwikkelingslanden zoals India in de onderhandelingen van de WTO, zijn er nog twee andere factoren die bepalend zijn voor de kracht van India in de huidige en toekomstige WTO-onderhandelingsronden. De eerste factor die mee bijdraagt tot de invloed van India op de WTO is een politieke factor en heeft betrekking op het feit dat India zich steeds weet te groeperen met andere landen, voornamelijk ontwikkelingslanden. Het meest recente voorbeeld hiervan is de vorming van de G20 tijdens de Ministeriële Conferentie van Cancún in september 2003. Naast deze politieke factor is er ook een economische factor bepalend voor de toenemende kracht van India in de WTO, namelijk de steeds sterker wordende economische positie van India in de wereldeconomie. Beide factoren zullen in de volgende paragrafen meer in detail besproken worden.

#### **6.2.3.1. Een politieke factor: de vorming van coalities binnen de WTO**

Eén van de troeven van India binnen de WTO en tevoren ook binnen de GATT is feit dat India steeds haar krachten heeft weten te bundelen met die van andere ontwikkelingslanden door de vorming van gelijkgezinde coalities binnen de WTO.

Tijdens de preonderhandelingsfase van de Uruguay Ronde van de GATT stond India samen met Brazilië aan de leiding van de G10, een groep die werkte aan een ontwerptekst voor de Ministeriële Verklaring en tegen nieuwe kwesties was zoals investeringen, intellectuele eigendomsrechten en investeringsmaatregelen (Srinivasan, & Tendulkar, 2002, p.80-81). Verder maakte India naast de G20, die in de volgende paragraaf besproken zal worden, tijdens Cancún ook deel uit van de G16, een groep van landen met sterke bezwaren tegen de bespreking van de Singapore issues (“No deal is better than a bad deal”, 2003).

Een derde en laatste voorbeeld is de vorming van de G20 die gevormd is aan de vooravond van de Ministeriële Conferentie te Cancún. Deze bracht India, Brazilië, China en Zuid-Afrika samen; vier landen die toen even de “new quad” van de WTO werden genoemd. Deze groep is opgebouwd rond één kwestie met als centrale doelstelling de bescherming van de landbouw van de ontwikkelingslanden en vertegenwoordigt daardoor de noden van miljoenen landbouwers in alle grote minst ontwikkelde regio’s van de wereld, meer bepaald in Azië, Latijns-Amerika en Afrika. De positie die deze groep innam in Cancún was zowel extreem offensief aangezien ze pleitte voor aanzienlijk grotere liberalisering van de ontwikkelde landen, als extreem defensief doordat ze elke betekenisvolle liberalisering van de eigen markten verwierp. Momenteel houdt deze groep, ondanks de grote interne verschillen tussen bijvoorbeeld de exportbelangen van Brazilië en de protectionistische belangen van India, nog steeds stand en lijkt deze groep een grote beïnvloedende kracht te zullen worden in de WTO (Draper, & Sally, 2004, p. 10-12).

Juist door de vorming van deze coalities is India er, samen met andere landen, meerdere keren in geslaagd haar standpunten effectiever door te drukken tijdens de onderhandelingen. Zoals reeds eerder werd vermeld, heeft de vorming van de G20 en de G16 ervoor kunnen zorgen dat de bekommernissen van de ontwikkelingslanden centraal op de agenda werden geplaatst, maar dit had echter ook de mislukking van de Ministeriële Conferentie in Cancún tot gevolg. De bedreiging die hierdoor ontstond voor het succesvolle verloop van de Doha Ronde is sinds de onderhandelingen tussen de VS, Brazilië, de EU, Australië en India, van juli 2004 in Genève, weggewerkt dankzij het bereikte kaderakkoord over de voortzetting van de Doha Ronde met betrekking tot de liberalisering van de wereldhandel (“WTO bereikt akkoord over voortzetting onderhandelingen”, 2004).

### **6.2.3.2. Een economische factor: de sterkere economische positie van India**

Ook op economisch vlak blijkt India, met haar opvallend sterker wordende economische positie, niet langer genegeerd te kunnen worden. India heeft een van de grootste economieën van de ontwikkelingslanden en uit het eerste hoofdstuk bleek reeds dat het BBP van India in termen van koopkrachtpariteit op wereldvlak het vierde grootste is na de VS, China en Japan. Volgens de voorspellingen zou India binnen 20 jaar zelfs Japan voorbijsteken en zo de derde grootste economie ter wereld worden (“List of countries by GDP”, z.d.; Wadhwa, & Jun, 2005, p.4).

De stijgende economische macht van India is onder andere gebaseerd op haar internationaal competitieve voordeel in kennisgebaseerde industrieën en diensten; op de hoge kwaliteit van haar human resources – weinig landen kunnen immers pronken met zo veel geschoolde burgers -; de belangrijke economische hervormingen; verbeterde infrastructuur, toenemende niveaus van buitenlandse directe investeringen; haar groeiende rijke middenklasse en bijgevolg de toenemende koopkracht van de Indische bevolking; en tenslotte ook haar enorm groeipotentieel. Opdat India dit potentieel in de globale economie en in de WTO nog zou kunnen uitbreiden, zou het volgens Supachai Panitchpakdi, directeur-generaal van de WTO, enkele belangrijke fiscale hervormingen moeten doorvoeren en aantrekkelijker moeten worden voor internationale investeerders (Panitchpakdi, 2004; Wadhva,& Jun, 2005, pp.4-5).

#### **6.2.4. India's leiderschapsrol in de toekomstige onderhandelingen**

Uit de bespreking van de bovenstaande politieke en economische factoren blijkt dat India over heel wat troeven beschikt om een leiderschapsrol uit te bouwen in de toekomstige onderhandelingen van de WTO. Dit houdt volgens Supachai Panitchpakdi enerzijds in dat India moet strijden voor de belangen van haar natie door bijvoorbeeld haar handelspartners aan te sporen om een voorstel te doen op vlak van diensten, door te werken aan de opening van de markten voor Indische uitvoerders en arbeiders en door de belangen te verdedigen van de 650 miljoen subsistentielandbouwers die in India wonen. Anderzijds moet India, volgens Supachai Panitchpakdi, ook werken aan wat goed is voor het globale systeem. Dit houdt een zeker realisme in over wat bereikt kan worden in de onderhandelingen over de speciale en differentiële behandeling en daarnaast ook grotere flexibiliteit in onderhandelingen over de markttoegang met betrekking tot niet-agrarische producten. India heeft daarnaast ook een belangrijke rol te spelen in de bevordering van de Zuid-Zuid handel, wat een van de snelst groeiende segmenten is van de internationale handel. Tot slot acht de directeur-generaal India's rol cruciaal voor een succesvolle uitkomst van de WTO-onderhandelingen in de nabije toekomst. Succesvolle onderhandelingen vereisen immers niet enkel meer het leiderschap van de EU en de VS, maar ook dat van de opkomende ontwikkelingslanden uit de middencategorie van de WTO, waaronder India (Panitchpakdi, 2004).

### 6.3. Conclusie

Dit hoofdstuk had als doel de rol van India in de WTO nader toe te lichten. Hiervoor werd eerst een agenda voor India in de WTO uitgestippeld via dewelke de belangrijkste agendapunten voor India in de WTO meer in detail besproken werden. In een tweede deel van dit hoofdstuk werd de kracht van India in de WTO geanalyseerd. Hiervoor werd eerst beknopt de rol van India in de GATT besproken en vervolgens werd onderzocht welke invloed India heeft kunnen uitoefenen op het beleid dat gevoerd werd in de WTO. Voor elk van de Ministeriële Conferenties van de WTO werd nagegaan welke standpunten India tijdens deze conferenties heeft ingenomen en vervolgens werd bepaald in welke mate India deze standpunten heeft kunnen laten doordringen in de beslissingen van de WTO.

Uit dit hoofdstuk bleek dat India zowel in de GATT als in de WTO een zekere leiderschapsrol heeft ingenomen, waarbij het vaak woordvoerder was van een grote groep ontwikkelingslanden. Ondanks deze leiderschapsrol werden de beslissingen echter wel in grote mate bepaald door de VS en de EU. India heeft met andere woorden in de eerste onderhandelingsronden van de WTO niet echt grote successen geboekt met betrekking tot wat er in de WTO werd beslist. Zo heeft India bijvoorbeeld de intellectuele eigendomsrechten niet uit de WTO kunnen houden en heeft India ook niet de nieuwe onderhandelingsronde in Doha kunnen tegenhouden. Toch heeft India ook invloed kunnen uitoefenen op bepaalde beslissingen in de WTO, namelijk de via de Singapore Verklaring gesloten afspraak dat de arbeidsstandaarden in de ILO thuishoren en de overeenkomst over de vereiste expliciete consensus voor gelijk welke beslissing om de onderhandelingen over de Singapore issues terug op gang te brengen. Tot slot heeft India ook invloed uitgeoefend op de beslissing om het voor armere landen mogelijk te maken generische geneesmiddelen goedkoper te importeren wanneer deze landen zelf niet de capaciteit hebben om zulke geneesmiddelen te produceren. Sinds Cancún lijkt de machtsbalans in de WTO gewijzigd te zijn en lijken de ontwikkelingslanden de macht van het getal te hebben ontdekt.

Ondanks dus het feit dat India haar leiderschapsrol in de beginjaren van de WTO niet ten volle heeft kunnen vertalen in het beleid van de WTO, bleek dat India om politieke en economische redenen een steeds grotere rol is beginnen te spelen in de onderhandelingsronden van de WTO en dat de kracht van India om het beleid in de WTO in haar voordeel te beïnvloeden steeds toeneemt. Meer zelfs, India's leiderschapsrol lijkt zelfs noodzakelijk te zijn voor een succesvolle uitkomst van de toekomstige onderhandelingen in het kader van de Doha Ronde.

## **Besluit**

De vraag die in de inleiding werd gesuggereerd, namelijk of er al dan niet sprake is van 'het begin van een Indisch tijdperk' kan na deze analyse van de rol en het beleid van India als opkomend ontwikkelingsland positief beantwoord worden, tenminste wanneer naar de kracht van India in de internationale arena en meer specifiek in de WTO gekeken wordt. Uit deze verhandeling kan immers geconcludeerd worden dat India, als opkomend ontwikkelingsland, over een aantal economische, sociale en politieke troeven beschikt die ervoor zorgen dat het tot de middencategorie van de WTO kan gerekend worden en die bepalend zijn voor de invloed die India kan uitoefenen op de beslissingen die in de WTO genomen worden.

Eerst en vooral is er de snelle groei en de omvang van de Indische economie. India heeft immers (in termen van koopkrachtpariteit) de vierde grootste economie ter wereld en dit geeft India een sterke economische positie bij de onderhandelingen in de WTO.

Een tweede troef is het hoge Indische bevolkingsaantal. India is hierdoor niet alleen het tweede meest bevolkte land ter wereld, maar beschikt bijgevolg ook over een enorme afzetmarkt met een aanzienlijk groeipotentieel, wat verklaard kan worden door haar omvangrijke opkomende middenklasse. Daarnaast zorgt het groot aantal universitair afgestudeerden voor de beschikbaarheid van veel geschoolde arbeidskrachten. Al deze factoren maken India zeer aantrekkelijk voor buitenlandse investeerders en producenten en maken een verdere integratie van de Indische economie in de wereldhandel wenselijk.

India is dus een land met een overvloedige beschikbaarheid van de productiefactor arbeid, wat lage arbeidskosten tot gevolg heeft. Dit maakt India volgens het Heckscher-Ohlin theorema uitermate geschikt voor de productie van arbeidsintensieve goederen zoals textiel- en landbouwproducten. Beide sectoren zijn zeer belangrijk voor India en ook op het gebied van wereldhandel spelen deze sectoren een belangrijke rol. Voor India biedt de textielsector heel wat exportmogelijkheden en de landbouwsector zorgt voor de tewerkstelling van twee derde van de Indische werkkrachten. Daarnaast ziet India in de toekomst nog een belangrijke rol weggelegd voor de export van Indische landbouwproducten. Het belang van beide sectoren bleek ook uit de klemtoon die hier door India op werd gelegd tijdens de onderhandelingen van de WTO.

Een vierde troef is het Indisch internationaal competitief voordeel in kennisgebaseerde industrieën en diensten, waarvan haar bloeiende IT-sector een duidelijk voorbeeld is. Uit de bespreking van deze sector in hoofdstuk drie bleek dat deze veel toekomstpotentieel biedt omwille van de geschoolde en goedkope Indische 'arbeidspoel', de grote jaarlijkse output van

wetenschappers en ingenieurs en de vlotte kennis van het engels waarover vele Indische afgestudeerden beschikken. In het kader van de WTO-onderhandelingen bleek het voor India zeer belangrijk dat de onderhandelingen over de verdere liberalisering van het verkeer van natuurlijke personen hoog op de agenda zouden geplaatst worden.

Ten vijfde bezit India één van de meest democratische politieke systemen van alle ontwikkelingslanden en door het hoge Indische bevolkingsaantal is India één van de grootste democratieën ter wereld.

Een zesde troef heeft te maken met de onderhandelingscapaciteiten van India in de WTO. Uit hoofdstuk zes bleek dat India zich in toenemende mate heeft geïntegreerd in de wereldhandels- en productienetwerken en aanzienlijke ervaring heeft opgedaan tijdens de onderhandelingsronden van de GATT. De landen uit de middencategorie van de WTO, waaronder natuurlijk India, bleken permanente vertegenwoordigers te hebben in de WTO en voldoende ondersteunend personeel aanwezig te hebben in Genève. Deze landen bleken ook actief in de werking van de WTO-comité's, de onderhandelingen en de geschillenregeling. Zeer belangrijk is ook het feit dat India door de vorming van gelijkgezinde coalities binnen de WTO meestal haar krachten heeft weten te bundelen met die van andere ontwikkelingslanden, waardoor het steeds meer invloed heeft kunnen uitoefenen op de beslissingen in de WTO.

Tot slot moet nog gewezen worden op het feit dat India na de financieel economische crisis van 1991 belangrijke economische hervormingen heeft doorgevoerd. Hierdoor werd de Indische economie opengesteld voor de internationale handel en kon India iets doen aan haar zwakke positie in de wereldhandel. Dankzij deze hervormingen was India klaargestoomd om in 1995 lid te worden van de WTO en kon het mee genieten van de voordelen die een vrije internationale handelsmarkt zou opleveren.

Al deze troeven dragen er toe bij dat India steeds meer invloed zal kunnen uitoefenen op de onderhandelingen in de WTO, waardoor het er in de toekomst vaker voor zal kunnen zorgen dat de beslissingen in haar voordeel uitdraaien en bijgevolg meer haar specifieke belangen en voorkeuren weerspiegelen. Wat nu juist belangrijk is voor India in het kader van de WTO en wat de Indische pijnpunten zijn, bleek nauw verwoven te zijn met de specifieke Indische binnenlandse context. Daarom vormden zowel de rol van India in de WTO als het Indisch economisch beleid de kern van deze verhandeling. Na de bespreking van enkele algemene gegevens en de evolutie van de rol van India in de wereldhandel in deel één, werd in deel twee het Indisch economisch beleid geanalyseerd en in deel drie de rol van India in de WTO.

De analyse van het Indisch economisch beleid tot 1991 werd uitgevoerd in drie fasen. In een eerste fase werd de Indische economische ontwikkeling verklaard aan de hand van enkele

duale ontwikkelingsmodellen. Als achtergrond werd hiervoor eerst de sectorale opdeling van de Indische economie besproken. In de duale ontwikkelingsmodellen die vervolgens besproken werden, werd de Indische economie opgevat als een duale economie en werd de kern voor economische ontwikkeling gezien als de overheveling van arbeid, samen met een agrarisch surplus, van de landbouwsector naar de industriële sector. Met het Lewis-Ranis-Fei model, dat de economie zag als een samenspel tussen de landbouw en de industrie, werd een theoretische legitimatie geboden voor de Indische industrialisatiepolitiek in de eerste jaren na de onafhankelijkheid. De beperkingen aan dit model vormden het uitgangspunt voor de bespreking van het model van Eswaran en Kotwal dat een theoretisch kader bood voor de Indische economische ontwikkeling. Aan de hand van dit model kon verondersteld worden dat in een gesloten economie zoals India tussen 1947 en 1991 er slechts een toename in de economische ontwikkeling mogelijk zou zijn door een stijging van de productiviteit in de landbouwsector. Omwille van de hiërarchische voorkeuren werd verondersteld dat een stijging van de productiviteit in de industriële sector slechts in een open economie bevorderend zou zijn voor de Indische economische ontwikkeling. Een belangrijke voorwaarde voor deze veronderstelling was dat de Indische industriële sector in een zelfde mate als of sterker moest stijgen dan de landen waarmee India op dat moment handelsbetrekkingen zou hebben. De financieel economische crisis in het begin van de jaren negentig was een duidelijk voorbeeld van wat er kon gebeuren indien niet aan deze voorwaarde was voldaan.

Het model van Eswaran en Kotwal vereiste dus een liberalisering van de Indische economie opdat een stijging van de industriële productiviteit bevorderend zou zijn voor de economische ontwikkeling. Juist doordat de liberalisering van de Indische economie zo lang op zich had laten wachten, werd in een tweede fase onderzocht welke maatschappelijke groepen dit proces vertraagd zouden kunnen hebben. Hiervoor werd de SIR-benadering gehanteerd. Via de drie handelstheoretische perspectieven die deze benadering aanbracht, werd op drie verschillende niveaus, namelijk het macro-economisch niveau, het meso-economisch niveau en het “economies-of-scale” niveau onderzocht hoe in India de preferenties met betrekking tot een opening van de economie verdeeld waren. In hoofdstuk drie werd met andere woorden onderzocht welke maatschappelijke groepen en economische sectoren voor een liberalisering van de economie waren en welke eerder voor een protectionistisch beleid te vinden waren. Een vergelijking van de resultaten van de drie verschillende analyses liet toe twee groepen van economische sectoren te onderscheiden die volgens de analyses tegen of voor een opening van de economie zouden zijn. De voornaamste

sectoren tegen een liberalisering van de economie bleken sommige voedselproducten en graansoorten te zijn; de wol, zijde en synthetische textielindustrie; de ijzer- en staalindustrie; de automobiellindustrie; en de petroleumindustrie. Met betrekking tot de ijzer- en staalindustrie en de automobiellindustrie bleek wel dat deze naar de toekomst toe toch ook voordelen zouden kunnen halen uit liberalisering. Uit het onderzoek naar de sectoren die voor een liberalisering van de economie zouden zijn, bleek dat de voornaamste voorstanders de Indische landbouwsector, de textiel- en kledingindustrie en de software industrie waren.

De SIR-benadering veronderstelde dat het beleid van de regering de preferenties zou weerspiegelen van de maatschappelijke groep die op een bepaald moment voor een specifiek thema, in dit geval het al dan niet openen van de economie, de grootste invloed kon uitoefenen op de regering. In een derde en laatste fase werd deze veronderstelde rechtlijnige relatie in vraag gesteld en werd verondersteld dat zich hiertussen nog een belangrijke filter kon gesitueerd worden, namelijk de instellingen. Aan de hand van de analyse van Garrett en Lange werden daarom in het vierde hoofdstuk een vijftal condities opgesteld, met betrekking tot deze instellingen, die vervuld moesten zijn opdat maatschappelijke groepen werkelijk een directe invloed zouden kunnen uitoefenen op het beleid van de Indische regering. Uit de toepassing van deze vier condities op de concrete Indische situatie bleek dat slechts één van deze voorwaarden, namelijk deze met betrekking tot het democratisch karakter van India, vervuld was. Buiten deze conditie bleek geen enkele andere conditie volledig vervuld te zijn. Zo kon ten eerste verondersteld worden de vakbond nog niet echt veel invloed had uitgeoefend op het beleid van de Indische regering. Ten tweede was er sprake van een “first-past-the-post” kiessysteem dat verhinderde dat de preferenties van de bevolking evenredig vertaald zouden worden naar het beleid en ten derde bleek ook het aantal vetohouders problematisch te zijn. De vierde en laatste conditie die betrekking had op de Indische bureaucratie bleek evenmin vervuld. Uit de bespreking van de Indische bureaucratie bleek immers dat deze enerzijds in een afhankelijke verhouding stond ten opzichte van de Indische regering, maar anderzijds, omwille van haar corrupt karakter, toch een onafhankelijke blokkerende factor vormde in de vertaling van de preferenties van de bevolking naar het uiteindelijk gevoerde beleid. Aangezien de preferenties van de Indische bureaucraten voornamelijk negatief waren ten opzichte van liberalisering en dit waarschijnlijk de preferenties zouden zijn die weerspiegeld zouden worden in het beleid van de regering, kon verondersteld worden dat de Indische bureaucratie de doorslaggevende factor zal gevormd hebben in het tegenhouden van de opening van de economie. Anderzijds konden er reeds vanaf het begin van de jaren tachtig liberaliseringspogingen vastgesteld worden. Dit bleek een



weerspiegeling te zijn van de preferenties, ten voordele van een opening van de economie, van een nieuwe generatie Indische bureaucraten die Rajiv Gandhi bijstonden en die in tegenstelling tot de oude generatie waren opgeleid in de VS en praktijkervaring hadden opgedaan in internationale instellingen. De uiteindelijke economische hervormingen van de Indische economie in 1991 bleken het gevolg te zijn van zowel de positieve houding van deze nieuwe generatie Indische bureaucraten als van de druk van het IMF en de Wereldbank die het hele proces een duwtje in de rug hebben gegeven.

Juist deze economische hervormingen hebben er voor gezorgd dat India in zekere zin was klaargestoomd voor de toetreding tot de WTO. Hiervoor werd eerst een agenda opgesteld via dewelke de belangrijkste kwesties voor India, in de onderhandelingen van de WTO, meer in detail besproken werden. Uit de vorige hoofdstukken kon reeds afgeleid worden dat de landbouwsector, de kleding- en textielsector en het vrij verkeer van natuurlijke personen in het kader van de dienstensector drie belangrijke sectoren zijn voor India. Daarnaast werden in deze agenda nog enkele andere punten aangehaald die niet alleen voor India, maar voor de ontwikkelingslanden in het algemeen, belangrijk zijn in de onderhandelingen van de WTO.

In het begin van dit besluit werd reeds ingegaan op de factoren die bepalend zijn voor de kracht van India in de WTO. Uit hoofdstuk zes bleek dat India zowel in de voorloper van de WTO, namelijk de GATT, als in de WTO zelf steeds een zekere leidinggevende rol heeft ingenomen. Toch is deze Indische leiderschapsrol noch in de GATT, noch in de beginjaren van de WTO omgezet kunnen worden naar een duidelijk leiderschap over de beslissingen die genomen werden in de WTO. Deze werden immers lange tijd in grote mate bepaald door een VS-EU duopolie. Dit wil niet zeggen dat India geen enkele invloed heeft kunnen uitoefenen op de genomen beslissingen, maar betekent wel dat het heeft verhinderd dat de Indische belangen ten volle weerspiegeld werden in het beleid van de WTO.

Sinds Cancún lijkt de machtsbalans in de WTO echter gewijzigd te zijn en dit voornamelijk doordat de ontwikkelingslanden de macht van het getal lijken te hebben ontdekt. India begint omwille van haar tevoren opgesomde troeven een steeds grotere rol te spelen in de onderhandelingsronden van de WTO en de kracht van India om het beleid in de WTO in haar voordeel te beïnvloeden neemt steeds toe. Maar niet alleen de Indische invloed stijgt zienderogen, daarnaast blijkt het leiderschap van India – en andere opkomende ontwikkelingslanden uit de middencategorie van de WTO - steeds noodzakelijker te worden voor een succesvolle afloop van de onderhandelingen van de WTO. Aangezien India zowel een onmogelijk te negeren als een onmisbaar lid van de WTO wordt, lijkt India dus enigszins wel te ‘schitteren’ of toch zeker in het kader van de WTO.

## Referenties

### Boeken

- Agnihotri, V.K., & Dar, R.K. (2004). Governance Reforms in India: Responsible Civil Servants' View from the Inside. In S. Munshi, & B.P. Abraham, *Good Governance, Democratic Societies and Globalisation*. (pp.232-252). New Delhi: SAGE Publications.
- Ahluwalia, I.J. (1992). *Productivity and Growth in Indian Manufacturing*. Delhi: Oxford University Press.
- Alexander, P.C. (2003). Civil Service. Continuity and Change. In B. Chakrabarty, & M. Bhattacharya, *Public Administration. A Reader*. (pp. 279-294). New Delhi: Oxford University Press.
- Chadha, G.K. (2003). India and WTO: Some suggestions for Internal Corrections and External Initiatives. In G.K.Chadha, *WTO and the Indian Economy*. (pp. 22-55). New Delhi: Deep & Deep Publications.
- Chakrabarty, B., & Bhattacharya, M. (2003). *Public Administration. A Reader*. New Delhi: Oxford University Press.
- Chandrasekhar, C.P. (1992). Investment Behaviour, Economies of Scale and Efficiency in an Import-Substituting Regime: A Study of Two Industries. In A. Ghosh, K.K. Subrahmanian, M. Eapen, & H.A. Drabu, *Indian Industrialization. Structure and Policy Issues* (pp.80-107). Delhi: Oxford University Press.
- Chatterjee, B., & Sen, R. (2003). Environment Standards, WTO, and the Indian Economy. In G.K.Chadha, *WTO and the Indian Economy*. (pp. 281-297). New Delhi: Deep & Deep Publications.
- Debraj, R. (1998). *Development Economics*. Princeton: Princeton University Press.
- Devos, G. (2001). *Armoede in India - een duale ontwikkelingstheorie* [Licenciaatsthesis]. Leuven: Katholieke Universiteit Leuven.
- Eswaran, M., & Kotwal, A. (1995). *Why poverty persists in India – an analytical framework for understanding the Indian Economy*. Delhi: Oxford University Press.
- Frieden, J.A., & Rogowski, R. (1996). The Impact of International economy on National Policies: An Analytical Overview. In R.O. Keohane, & H.V. Milner, *Internationalization and Domestic Policies* (pp. 25-47). Cambridge: Cambridge University Press.

- Garrett, G., & Lange, P. (1996). Internationalization, Institutions, and Political Change. In R.O. Keohane, & H.V. Milner, *Internationalization and Domestic Policies* (pp.47-75). Cambridge: Cambridge University Press.
- Gulati, A. (2003). Indian Agriculture and the WTO: Preparing for the New Millennium. In G.K.Chadha, *WTO and the Indian Economy*. (pp.115-136). New Delhi: Deep & Deep Publications.
- Guleria, A.S., & Singh, N. (2003). WTO and Prospects of Indian Agriculture. In G.K.Chadha, *WTO and the Indian Economy*. (pp. 148-158). New Delhi: Deep & Deep Publications.
- Kanti Das, T. (1992). Pricing, Productivity and Competitiveness of the Indian Steel Industry: Constraints and Prospects. In A. Ghosh, K.K. Subrahmanian, M. Eapen, & H.A. Drabu, *Indian Industrialization. Structure and Policy Issues* (pp.269-292). Delhi: Oxford University Press.
- Kerremans, B. (2001). *Internationale Politieke Economie*. Leuven: K.U.Leuven.
- Kishor Mishra, H. (2003). Impact of WTO on Indian Economy. In G.K.Chadha, *WTO and the Indian Economy*. (pp. 99-111). New Delhi: Deep & Deep Publications.
- Mathur, K. (2004). Administrative Reform in India: Policy Prescriptions and Outcomes. In S. Munshi, & B.P. Abraham, *Good Governance, Democratic Societies and Globalisation*. (pp.214-231). New Delhi: SAGE Publications.
- Mathur, V. (2003). *India: Foreign Trade Policy and WTO. 1991-2003*. Delhi: New Century Publications.
- Rudolph S.H.,& Rudolph, L.I. (2003). The State and Its Permanent Government. In B. Chakrabarty,& M. Bhattacharya, *Public Administration. A Reader*. (pp. 265-278). New Delhi: Oxford University Press.
- Sen, J.,& Chatterjee, B. (2001). *Negotiating the TRIPs Agreement: India's experience and some domestic policy issues*. Jaipur: CUTS Centre for International Trade, Economics & Environment.
- Singh, A. (2001). India. In M. Ali, *Agricultural Diversification and International Competitiveness*. (pp.115-129). Tokyo: Asian Productivity Organization.
- Singh, M.P.,& Kumar Jha, P. (2003). India and the World Trade Organization: An Exploitative Compass of TRIPS. In G.K.Chadha, *WTO and the Indian Economy* (pp. 171-179). New Delhi: Deep & Deep Publications.
- Srinivasan, T.N.,& Tendulkar, S.D. (2002). *Reintegrating India with the World Economy*. Washington, DC: Institute for International Economics.

- Thakur, R. (1995). *The Government and Politics of India*. Houndmills: Macmillan Distribution Ltd.
- Underhill, G.R.D. (1999). *Industrial Crises and the Open Economy. Politics, Global Trade and The Textile Industry in the Advanced Economies*. Basingstoke: McMillan.
- Verma, S. (2003). Impact of WTO Agreement on Indian Textile and Clothing Industry. In G.K.Chadha, *WTO and the Indian Economy*. (pp. 251-267). New Delhi: Deep & Deep Publications.

### **Gevolgde cursus**

- Kerremans, B. (Leuven, 24.11.2004). *Vak International Political Economy* [Cursus gevolgd door K.Van den Brande].
- Kerremans, B. (Leuven, 01.12.2004). *Vak International Political Economy* [Cursus gevolgd door K.Van den Brande].

### **Internetsites**

- Ahluwalia, I.J. (1999). *Third Ministerial Conference of the WTO: Agenda for India*. [19.04.05, Indian Council for Research on International Economic Relations: <http://www.icrier.res.in/pdf/Discussion.PDF>].
- Belgium. (06.04.05). [12.04.05, Wikipedia: <http://en.wikipedia.org/wiki/Belgium>].
- Bergsten, C.F. (1999). *Annual Commencement Day Lecture: India and the Global Trading System*. Mumbai: Export-Import Bank of India. [23.04.05, Export-Import Bank of India: <http://202.162.227.14/open/biz/exim/lec990511.html>].
- Bhavani, T.A. (2002). *Employment, efficiency and technology in the Indian small enterprises: A re-examination of the basic issues*. [06.03.05, National Institute of Science, Technology and Development Studies: [http://nistads.res.in/contents/oct2002/articles/nn22\\_05.htm](http://nistads.res.in/contents/oct2002/articles/nn22_05.htm)].
- Callick, R. (08.05.04). *Bengal's tiger prospects are burning bright*. Australian Financial Review. [12.04.05, Ministry of External affairs: <http://meaindia.nic.in/bestoftheweb/2004/05/08bw01.htm>].
- Composition of trade. (2004). [12.04.05, Ministry of Finance: <http://indiabudget.nic.in/es2003-04/chapt2004/chap65.pdf>].

Deardorff, A.V., & Stern, R.M. (2004). *Enhancing the benefits for India and other developing countries in the Doha Development Agenda Negotiations*. Michigan: University of Michigan. [19.04.05, G.R.Ford School of Public Policy: <http://www.fordschool.umich.edu/rsie/workingpapers/Papers501-525/r514.pdf>].

Direction of trade. (2004). [12.04.05, Ministry of Finance: <http://indiabudget.nic.in/es2003-04/chapt2004/chap65.pdf>].

Economy of India. (21.03.05). [12.04.05, Wikipedia: [http://en.wikipedia.org/wiki/Economy\\_of\\_India](http://en.wikipedia.org/wiki/Economy_of_India)].

Electoral reform goals, (z.d.). [04.04.05, Lok Satta: <http://www.loksatta.org/elec%20goals.pdf>].

Electoral System of India. (z.d.). [02.04.05, Election Commission of India: <http://www.eci.gov.in/ElectoralSystem/index.htm>].

Export and import of Agricultural Products. (2000). [14.03.05, Ministry of Finance: <http://indiabudget.nic.in/es2000-01/chap820.pdf>].

First Past the Post electoral system. (2005). [02.04.05, Wikipedia: [http://en.wikipedia.org/wiki/First\\_Past\\_the\\_Post\\_electoral\\_system](http://en.wikipedia.org/wiki/First_Past_the_Post_electoral_system)].

Freedom in the world 2004: India. (23.08.04). FreedomHouse. [31.03.05, Freedom House: [www.freedomhouse.org/research/freeworld/2004/countryratings/india.htm](http://www.freedomhouse.org/research/freeworld/2004/countryratings/india.htm) ].

Highlights of some industries. (2005). [03.03.05, Ministry of Finance: <http://indiabudget.nic.in/es2004-05/chapt2005/chap73.pdf>].

India & the World Trade Organization. (2000). [04.05.05, Indian Embassy: <http://www.indianembassy.org/policy/WTO/overview.html>].

India Staatsinrichting. (z.d.). [31.02.05, Landenweb: <http://www landenweb.com/bevolking.cfm?LANDID=160&INDIA>].

India. (01.07.04). [12.04.05, Ministerie van Buitenlandse Zaken Nederland: [http://www.minbuza.nl/default.asp?CMS\\_ITEM=58E2FEF984E44A979B1131D972764973X3X45215X52](http://www.minbuza.nl/default.asp?CMS_ITEM=58E2FEF984E44A979B1131D972764973X3X45215X52)].

India. (11.04.05). [12.04.05, Wikipedia: <http://en.wikipedia.org/wiki/India>].

India: June 2002. Indian reform contributes to growth: reforms need to continue to achieve growth and reduce poverty.(21.06.02). Geneva: World Trade Organization. [12.04.05, World Trade Organization: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp195\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp195_e.htm)].

India: staatsinrichting. (01.07.04). [31.03.05, Ministerie van Buitenlandse Zaken Nederland: [http://www.minbuza.nl/default.asp?CMS\\_ITEM=58E2FEF984E44A979B1131D972764973X3X45215X52#TOC\\_12](http://www.minbuza.nl/default.asp?CMS_ITEM=58E2FEF984E44A979B1131D972764973X3X45215X52#TOC_12)].

- Indian Auto Industry. (z.d.). [05.05.05, Investment and Trade Promotion Division: <http://indiainbusiness.nic.in/languages/English/IndianAutoIndustry.pdf>].
- Jaitley, A. (2003). *India and the G-20*. [20.04.05, Ministry of Commerce and Industry: <http://commerce.nic.in/wtodec2003.htm>].
- Lewis's Dual Sector Model of Development: The theory of trickle down (z.d.). [07.02.05, Bi/zed: <http://www.bized.ac.uk/virtual/dc/copper/theory/th8.htm>].
- Mahesh, R., & Vijay, P. (2001). *India-First past the post on a grand scale*. [02.04.05: [http://www.aceproject.org/main/english/es/esy\\_in.htm](http://www.aceproject.org/main/english/es/esy_in.htm)].
- Ministry of Small Scale Industries (z.d.). *List of items reserved for exclusive manufacture in small scale sector*. [05.03.05, Ministry of Small Scale Industries: <http://www.laghu-udyog.com/publications/reserveditems/resvex.htm>].
- No deal is better than a bad deal. (2003). [20.04.05, Ministry of Commerce and Industry: [http://commerce.nic.in/india\\_cancun.pdf](http://commerce.nic.in/india_cancun.pdf)].
- Oldenburg, P. (z.d.). *India*. [12.04.05, Microsoft Encarta Online Encyclopaedia 2005: <http://encarta.msn.com/encnet/refpages/RefArtTextonly.aspx?refid=761557562&print=85>]
- Panagariya, A. (2001). *India Arrives at the WTO*. Economic Times. [04.05.05, Columbia University: <http://www.columbia.edu/~ap2231/ET/et33-nov01.htm>].
- Panagariya, A. (2004). *Reforms do have a human face*. Economic Times. [19.02.05, Economic Times: <http://www.columbia.edu/~ap2231/ET/et65-May19-04.htm>].
- Panitchpakdi, S. (2004). *The paradigm change in world trade. India is at the centre of a rapidly evolving global trading system*. [29.04.05, The Financial Express: [http://www.financialexpress.com/print.php?content\\_id=75710](http://www.financialexpress.com/print.php?content_id=75710)].
- People's Republic of China. (10.04.05). [12.04.05, Wikipedia: [http://en.wikipedia.org/wiki/People%27s\\_Republic\\_of\\_China](http://en.wikipedia.org/wiki/People%27s_Republic_of_China)].
- Planning Commission (2001). *Tenth Five Year Plan. Chapter 5.1. Agriculture*. [04.02.05, Planning Commission: [http://planningcommission.nic.in/plans/planrel/fiveyr/10th/volume2/v2\\_ch5\\_1.pdf](http://planningcommission.nic.in/plans/planrel/fiveyr/10th/volume2/v2_ch5_1.pdf)].
- Prakash, L.S.J. (2004). *2004 Indian Elections Results. Victory of People of India*. New Delhi: Indian Social Institute. [03.04.05, Centre of Concern: <http://www.coc.org/resources/articles/prakash.pdf>].
- Rao, K.V. (1997). *Headline: the revolution so far*. [05.04.05: <http://www.indnet.org/demog/0008.html>].

Real word meaning and definition of democracy. (z.d.) [31.03.05, Wikipedia: <http://en.wikipedia.org/wiki/Democracy>].

Saxena, N.C. (z.d.). *Administration and the People: Higher bureaucracy needs radical reforms*. [04.03.05, Planning Commission: <http://planningcommission.nic.in/reports/articles/ncsxna/ias-nird.htm>].

Setback for India at Seattle. (1999). [04.05.05, The Tribune: <http://www.tribuneindia.com/1999/99dec04/head3.htm>].

Singh, M. (2005). *Inaugural Address by Dr. Manmohan Singh, Hon'ble Prime Minister of India*. [29.04.05, Pravasi Bharatiya Divas: <http://www.indiaday.org/speeches/pbd3-manmohan.asp>].

Small Scale Industries. (2005). [03.03.05, Ministry of Finance: <http://indiabudget.nic.in/es2004-05/chapt2005/chap710.pdf>].

Small Scale Industries. (z.d). [15.03.05, IndiaMART InterMESH Limited: <http://exim.indiamart.com/ssi-corner/>].

The Rise of Civil Society. (z.d.). [31.03.05, Country Studies: <http://www.country-studies.com/india/the-rise-of-civil-society.html>].

Trade Policy Review Body (2002). *Trade Policy Review: India – Report by the Secretariat*. [04.02.05, World Trade Organization – Documents Online: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tpr\\_e/tp\\_rep\\_e.htm#bycountry](http://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/tp_rep_e.htm#bycountry)].

Vittal, N. (1998). *Role of Bureaucracy in a Democracy*. [31.03.05, Central Vigilance Commission: <http://cvc.nic.in/vscvc/cvcspeeches/98dec9.html>].

Wadhva, C., & Jun, Z. (2005). *India-China 2020: Great Leap Forward?* London: The Foreign Press Association. [29.04.05, The Foreign Policy Centre: <http://fpc.org.uk/fsblob/425.pdf>].

Why India is opposing negotiations on new issues. (07.11.01). [20.04.05, Ministry of Commerce: [http://commerce.nic.in/nov01\\_release](http://commerce.nic.in/nov01_release)].

World Trade Organization (1996a). *India. Statement by Dr. B.B.Ramaiah, Minister of Commerce*. Geneva: World Trade Organization. [19.04.05: WTO: [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/min96\\_e/st27.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min96_e/st27.htm)].

World Trade Organization (1996b). *Singapore Ministerial Declaration, adopted on 17/12/96*. Geneva: World Trade Organization. [04.05.05, World Trade Organization: [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/96\\_e/wtodec\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/96_e/wtodec_e.htm)].

World Trade Organization (1999). *India. Statement by H.E. Mr. Murasoli Maran, Minister of Commerce and Industry*. Geneva: World Trade Organization. [19.04.05: WTO: [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/min99\\_e/english/state\\_e/d5194e.pdf](http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min99_e/english/state_e/d5194e.pdf)].

World Trade Organization (2001). *India. Statement by the Honourable Murasoli Maran, Minister of Commerce and Industry*. Geneva: World Trade Organization. [19.04.05: WTO: [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/min01\\_e/statements\\_e/st10.pdf](http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min01_e/statements_e/st10.pdf)].

World Trade Organization (2003). *India. Statement by H.E. Mr. Arun Jaitley, Minister of Commerce and Industry and Law and Justice*. Geneva: World Trade Organization. [19.04.05, WTO: [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/minist\\_e/min03\\_e/statements\\_e/st7.pdf](http://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/min03_e/statements_e/st7.pdf)].

World Trade Organization (z.d.; a). *Anti-dumping, subsidies, safeguards: contingencies, etc*. Geneva: World Trade Organization. [09.05.05, WTO: [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/agrm8\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm8_e.htm)].

World Trade Organization (z.d.; b). *Work on special and differential provisions*. Geneva: World Trade Organization. [27.04.05, WTO: [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/devel\\_e/dev\\_special\\_differential\\_provisions\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/devel_e/dev_special_differential_provisions_e.htm)].

WTO bereikt akkoord over voortzetting onderhandelingen. (2004). [02.08.04, De Standaard Online: <http://www.standaard.be/Misc/print.asp?ID=G947OQF9>].

WTO issues and India's concerns. (1998). [04.05.05, Indian Embassy: [http://www.indianembassy.org/policy/WTO/wto\\_india/issue\\_india\\_98.htm](http://www.indianembassy.org/policy/WTO/wto_india/issue_india_98.htm)].

## **Krantenartikel**

Turner, M. (25.02.05). India's Population 'to outstrip China by 2030'. *Financial Times*, p.1.

## **(Working)papers**

Abrol, I.P. (2003). *Agriculture in India*. Centre for Advancement of Sustainable Agriculture. [23.02.05, Planning Commission: <http://planningcommission.nic.in/reports/sereport/ser/vision2025/agricul.pdf>].

Bardhan, P. (1999). *Democracy and Development: A complex Relationship*. Berkely: University of California. [04.04.05, Institute of International Studies: <http://globetrotter.berkeley.edu/macarthur/inequality/papers/BardhanDemoc.pdf>].



- Bhattacharjee, D. (1999). *Organized labour and economic liberalization India: Past, present, future*. Calcutta: Indian Institute of Management. [19.02.05, Indian Institute of Management: <http://www.ilo.org/public/english/bureau/inst/papers/1999/dp105/>].
- Chadha, R., Brown, D.K., Deardorff, A.V., & Stern R.M. (2000). *Research Seminar in International Economics. Computational Analysis of the Impact on India of the Uruguay Round and the Forthcoming WTO Trade Negotiations*. Michigan: University of Michigan. [20.02.05, School of Public Policy: <http://www.fordschool.umich.edu/research/rsie/workingpapers/Papers451-475/r459.pdf>].
- Desai, A.V. (2000). *India's reforms - achievements and arrears*. Stanford: Stanford University. [04.04.05, Centre for research on economic development and policy reform, <http://scid.stanford.edu/pdf/credpr67.pdf>].
- Devesh, K. (2002). *The role of India's institutions in explaining democratic durability and economic performance*. Department of Government. [04.04.05, Harvard University: [http://www.people.fas.harvard.edu/~dkapur/images/dk\\_role.pdf](http://www.people.fas.harvard.edu/~dkapur/images/dk_role.pdf)].
- Draper, P., & Sally, R. (2004). *Developing country coalitions in multilateral trade negotiations*. London: London School of Economics. [29.04.05, London School of Economics: [http://www.lse.ac.uk/collections/internationaltradepolicyunit/Razeen\\_articles/draper-sallyjnu1.doc](http://www.lse.ac.uk/collections/internationaltradepolicyunit/Razeen_articles/draper-sallyjnu1.doc)].
- Grote, U. (2001). *New challenges and old constraints for agricultural exports from developing countries in a liberalizing world*. Bonn: Centre for Development Research.
- Hee Ng, T. (2002). *Factor Endowments and the distribution of industrial production across the world. Working Paper No 6*. [20.02.05: [http://www.unido.org/userfiles/PuffK/SIN\\_WPS06.pdf](http://www.unido.org/userfiles/PuffK/SIN_WPS06.pdf)].
- Humphrey, J. (1999). *Globalisation and Supply Chain Networks: the Auto Industry in Brazil and India*. Sussex: University of Sussex. [05.05.05, Institute of Development Studies: <http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/jhilo.pdf>].
- Madhava Rao, P. (2002). *Social security for the unorganized in India – an approach paper*. [29.03.05, Eldis: <http://www.eldis.org/fulltext/raosocial.pdf>].
- Nath, H.K. (1997). *Relative Efficiency of Modern Small Scale Industries in India: An Inter-State Comparison*. (unpublished manuscript). Southern Methodist University.
- Planning Commission (2002). *Report of the Steering Group on Agriculture and Allied Sectors for the Tenth Five Year Plan 2002-2007*. New Delhi: Government of India. [23.02.05,

### Tijdschriftartikels

- Balasubramanyam, V.N. (2003). India: Trade Policy Review. *World Economy*, 26 (9), pp.1357-1368.
- Banik, D. (2001). The Transfer Raj: Indian Civil Servants on the move. *The European Journal of Development Research*, 13 (1), pp.106-134.
- Chadha, R., Pohit, S., Deardorff, A.V., & Stern, R.M. (1998). Analysis of India's policy reforms. *World Economy*, 21 (2), pp.235-260.
- Debroy, B. (2004). The Indian Economy in 2040. *Futures* 36, pp.693-702.
- Hiscox, M. (2001). Class versus Industry Cleavages: Inter-Industry Factor Mobility and the Politics of Trade. *International Organization*, 55 (1), pp. 1-46.
- India links services offer to improved agriculture offers in Doha talks. (08.04.05). *Inside U.S. Trade*. pp. 3-4.
- Indian Commerce Secretary blames EU, G10 members for slow WTO talks. (15.04.05). *Inside U.S. Trade*. p.13.
- Kapur, D., & Ramamurti, R. (2001). India's emerging competitiveness in tradable services. *Academy of Management Executive*, 15 (2), pp.1-23.
- Kashyap, S.P. (1988). Growth of Small-size Enterprises in India: Its Nature and Content. *Word Development*, 16 (6), pp.667-681.
- Kohli, A. (1989). Politics of Economic Liberalization in India. *World Development*, 17 (3), pp.305-328.
- Lall, S. (1999). India's Manufactured Exports: Comparative Structure and Prospects. *World Development*, 27 (10), pp.1769-1786.
- Parekh, B. (2004). Towards a multicultural democracy: some thoughts on the recent Indian elections. *Global Networks*, 4 (4), pp.409-412.
- Pedersen, J.D. (2000). Explaining Economic Liberalization in India: State and Society Perspectives. *World Development*, 28 (2), pp.265-282.
- Siggenl, E. (2001). India's Trade Policy Reforms and Industry Competitiveness in the 1980s. *World Economy*, 24 (2), pp.159-183.

Singh, N. (2004). Some Economic Consequences of India's Institutions of Governance: A Conceptual Framework. *India Review*, 3 (2), pp.114-146.

## **Wereldbank**

Brahmbhatt, M., Srinivasan, T.G., & Murrell, K. (1996). *India in the Global Economy. Policy Research Working Paper 1681*. Washington: The World Bank – International Economics Department.

Kathuria, S., Martin, W., & Bhardwaj, A. (2001). *Implications for South Asian Countries of Abolishing the Multifibre Arrangement. Policy Research Working Paper 2721*. Washington: The World Bank Development Research Group - Trade and South Asia Region.

Little, I.M., Mazumdar, D., & Page Jr, J.M. (1987). *Small Manufacturing Enterprises. A Comparative Analysis of India and Other Economies*. [A World Bank Research Publication: 10118]. Oxford: The World Bank.

World Bank (1999). *India Cotton and Textile Industries: Reforming to Compete. Volume I*. Washington: World Bank – Rural Development Sector Unit – South Asia Region.

World Bank Country Study: 10927 (1989). *India. An Industrializing Economy in Transition*. Washington, D.C.: World Bank.

## **Bijlagen**

Bijlage 1. Samenstelling van de Indische export

Bijlage 2. De voornaamste importartikelen voor India

Bijlage 3. India's belangrijkste handelspartners

Bijlage 4. De import van kapitaalgoederen tussen 1960 en 2002

Bijlage 5. De tewerkstelling in fabrieken

Bijlage 6. Productie in de kleinschalige industriële sector

Bijlage 7. Overzicht van de Indische preferenties

Bijlage 8. Participatie van arbeidskrachten in de voornaamste industriële sectoren

Bijlage 9. Overzicht van de standpunten van India in de Ministeriële Conferenties van de  
WTO

## Bijlage 1. Samenstelling van de Indische export

**Tabel 1. Samenstelling van de Indische export, April-Februari 2003-04**

Commodity Group	Percentage Share			Growth Rate*		
	April-February			April-February		
	2002-03	2002-03	2003-04	2002-03	2002-03	2003-04
<b>I. Primary products</b>	<b>16.6</b>	<b>16.7</b>	<b>15.2</b>	<b>22.0</b>	<b>22.1</b>	<b>7.2</b>
Agriculture & allied	12.8	12.9	11.7	14.1	13.9	7.1
Ores & minerals	3.8	3.8	3.5	58.7	61.0	7.8
<b>II. Manufactured Goods</b>	<b>76.6</b>	<b>76.7</b>	<b>75.8</b>	<b>21.0</b>	<b>19.9</b>	<b>16.8</b>
Textiles incl. RMG	21.1	21.0	19.0	14.9	12.0	7.0
Gems & jewelry	17.2	17.1	16.7	23.9	26.3	14.8
Engineering goods	17.1	17.1	19.4	29.8	27.9	34.7
Chemicals & related products	14.2	14.3	14.6	23.6	23.0	20.6
Leather & manufactures	3.5	3.6	3.3	-3.2	-3.7	7.2
<b>III. Petroleum, crude &amp; products</b>	<b>4.9</b>	<b>4.7</b>	<b>5.8</b>	<b>22.0</b>	<b>15.9</b>	<b>44.6</b>
<b>IV. Others</b>	<b>2.0</b>	<b>1.8</b>	<b>3.2</b>	<b>-11.8</b>	<b>-20.5</b>	<b>107.5</b>
<b>Total Exports (I+II+III+IV)</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>20.3</b>	<b>19.0</b>	<b>18.2</b>
* In US Dollar terms						

Bron: Composition of trade. (2004). [12.04.05, Ministry of Finance: <http://indiabudget.nic.in/es2003-04/chapt2004/chap65.pdf>].

## Bijlage 2. De voornaamste importartikelen voor India

**Tabel 2. Voornaamste importartikelen voor India, April-Februari 2003-04**

Commodity Group	Percentage Share			Growth Rate*		
	April-February			April-February		
	2002-03	2002-03	2003-04	2002-03	2002-03	2003-04
1. POL	28.7	29.0	26.7	26.0	25.5	15.7
2. Pearl, precious & semi precious stones	9.9	10.2	9.4	31.2	34.0	15.9
3. Capital goods	12.1	11.1	12.0	25.9	27.6	35.7
4. Electronic goods	9.1	9.1	9.7	48.0	46.5	33.7
5. Gold & silver	7.0	6.8	8.7	-6.4	-6.4	61.9
6. Chemicals **	6.9	7.0	7.5	8.7	8.2	33.9
7. Edible oils	3.0	2.9	3.4	33.8	27.0	46.8
8. Coke, coal & briquettes	2.0	2.1	1.8	8.4	7.1	12.3
9. Metalifers ores & metal scrap	1.7	1.7	1.6	-9.3	-10.8	17.2
10. Professional instruments & optical goods	1.8	1.9	1.6	8.8	8.7	7.2
11. Others	17.8	18.1	15.8	-11.8	4.0	21.8
<b>Total Imports</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>19.4</b>	<b>18.1</b>	<b>25.8</b>
<b>*In US Dollar terms</b>	<b>** Organic and Inorganic chemicals</b>					

Bron: Composition of trade. (2004). [12.04.05, Ministry of Finance: <http://indiabudget.nic.in/es2003-04/chapt2004/chap65.pdf>].

### Bijlage 3. India's belangrijkste handelspartners

**Tabel 3. India's belangrijkste handelspartners, 2000-2004**

(procentueel aandeel in de totale handel (export+import))

Country	2000-01	2001-02	2002-03	2002-03	2003-04
				April-February	
1. USA	13.0	12.2	13.4	13.4	11.6
2. UK	5.7	5.0	4.6	4.7	4.4
3. Belgium	4.6	4.4	4.7	4.7	4.1
4. Germany	3.9	4.0	4.0	3.9	3.9
5. Japan	3.8	3.8	3.2	3.3	3.1
6. Switzerland	3.8	3.4	2.4	2.3	2.7
7. Hong Kong	3.7	3.2	3.1	3.1	3.4
8. UAE	3.4	3.6	3.8	3.8	5.0
9. China	2.5	3.1	4.2	4.1	4.9
10. Singapore	2.5	2.4	2.5	2.5	2.9
11. Malaysia	1.9	2.0	1.9	2.0	2.1
<b>Total (1 to 11)</b>	<b>48.6</b>	<b>47.2</b>	<b>47.9</b>	<b>47.8</b>	<b>48.1</b>

Bron: Direction of trade. (2004). [12.04.05, Ministry of Finance: <http://indiabudget.nic.in/es2003-04/chapt2004/chap65.pdf>].

## Bijlage 4. De import van kapitaalgoederen tussen 1960 en 2002

Tabel 4. Import van kapitaalgoederen van 1960 tot 2002

Jaar	Absoluut aantal (Rs Crore) <sup>1</sup>	% toename
1960-1961	356	
1970-1971	404	13,48%
1980-1981	1910	372,7%
1990-1991	10466	447,9%
1995-1996	28289	170,3%
1997-1998	26532	-6,15%
1998-1999	32304	14%
1999-2000	25878	-24,8%
2001-2002	28059	8,43%

1. 1 Crore= 10 miljoen

Bron: Eigen bewerking;

Mathur, V. (2003). *India: Foreign Trade Policy and WTO. 1991-2003*. Delhi:  
New Century Publications, p.130.



## Bijlage 5. De tewerkstelling in fabrieken

**Tabel 5. Procentuele verdeling van de tewerkstelling in fabrieken naargelang grootte van de groep en geselecteerde industrieën, India, 1956 en 1977**

Industry	Number of workers						Total employed (thousands)	
	1-99		100-499		500+		1956	1977
	1956	1977	1956	1977	1956	1977		
<b>Iron and steel</b>	4.4	12.0	7.0	12.8	88.6	75.3	88.0	181.2
<b>Cement</b>	0.0	8.5	10.8	15.5	89.2	76.0	26.2	43.6
<b>Ceramics</b>	5.5	47.5	36.6	33.3	57.9	19.2	21.6	98.8
<b>Matches</b>	3.1	25.5	26.7	40.4	70.2	34.0	16.5	30.0
<b>Woven textiles</b>	5.5	25.2	26.4	27.4	68.2	47.4	15.4	40.9
<b>Biscuit making</b>	49.2	33.0	50.8	26.4	0.0	43.6	5.5	14.1
<b>Jute</b>	0.0	0.7	0.1	1.7	99.9	97.7	273.8	223.3
<b>Bicycles</b>	18.7	41.6	21.2	26.6	60.2	31.8	10.8	19.2
<b>Distilleries and brewers</b>	33.9	23.6	66.1	56.9	0.0	19.4	5.8	18.0
<b>Cotton textiles</b>	0.5	11.1	3.1	16.9	96.4	72.0	782.4	922.5
<b>Grain mill products</b>	79.5	86.9	20.5	12.1	0.0	1.0	75.0	84.9
<b>Chemicals</b>	16.9	24.0	32.9	34.1	50.8	41.9	57.4	178.7
<b>Vegetable oil</b>	68.9	79.2	29.4	19.0	1.7	1.7	51.0	51.3
<b>Aluminium, brass, and copper</b>	27.2	23.7	28.2	13.3	44.7	61.0	23.9	25.4
<b>Soap</b>	13.3	28.8	17.2	21.4	69.5	49.7	5.9	18.5
<b>Paints and varnishes</b>	28.6	32.0	43.5	38.7	29.0	29.3	6.3	16.4
<b>Tanning</b>	43.5	42.2	51.1	35.1	5.5	22.7	11.0	23.0
<b>Sugar</b>	0.6	0.1	8.4	1.0	97.1	99.0	134.7	253.1
<b>Edible oil</b>	0.5	5.2	70.2	66.5	29.3	28.3	8.1	12.2
<b>Search</b>	7.6	47.9	65.1	25.4	27.3	26.7	1.9	4.8
<b>Paper and paper products</b>	4.1	20.6	5.6	17.5	90.5	61.9	29.9	80.2
<b>Fruit and vegetable processing</b>	68.2	40.0	31.8	51.8	0.0	7.8	1.5	5.9

Bron: Little, I.M., Mazumdar, D., & Page Jr, J.M. (1987). *Small Manufacturing Enterprises. A Comparative Analysis of India and Other Economies*. [A World Bank Research Publication: 10118]. Oxford: The World Bank., p.69.

## Bijlage 6. Productie in de kleinschalige industriële sector

**Tabel 6. Lijst met items gereserveerd voor productie in de kleinschalige sector (op 20 oktober 2004)**

<b>Industriële sector</b>	<b>Aantal gereserveerde items</b>
Mechanische bouwkunde uitgezonderd transportuitrusting	150
Andere chemicaliën en chemische producten	67
Injectiegietvormen voor thermoplastische producten	46
Elektrische machines, toepassingen en apparaten	44
Rijwielonderdelen, driewielers en kinderwagens	42
Bestanddelen van auto-onderdelen, hulponderdelen en garage-uitrusting	40
Organische chemicaliën, geneesmiddelen en tussenkommende geneesmiddelen	33
Glas en keramiek	27
Textielproducten inclusief kousen en gebreide artikelen	21
Rubberproducten	20
Papierproducten	19
Plastiekproducten	13
Stationaire onderdelen	13
Voedsel en aanverwante industrieën	9
Hout en houtproducten	9
Elektronische uitrusting en onderdelen	8
Chemicaliën en chemische producten	7
Sportgoederen	7
Gemengde transportuitrusting	4
Transportuitrustingsboten en de bouw van de carrosserie van vrachtwagens	3
Natuurlijke essentiële oliën	2
Andere	21

Bron: Ministry of Small Scale Industries (z.d.). *List of items reserved for exclusive manufacture in small scale sector*. [05.03.05, Ministry of Small Scale Industries: <http://www.laghu-udyog.com/publications/reserveditems/resvex.htm>].

## Bijlage 7. Overzicht van de Indische preferenties

	<b>VOOR</b> ( <i>arbeid</i> )	<b>TEGEN</b> ( <i>kapitaal</i> )
<b>M</b> <b>A</b> <b>C</b> <b>R</b> <b>O</b>	voedsel tabak textiel kledij leder en lederproducten schoeisel speelgoed	machinale industrieën machinaal gedreven werktuigen en onderdelen niet-elektrische machines elektrische machines transportuitrusting
	<b>VOOR</b> ( <i>competitief</i> )	<b>TEGEN</b> ( <i>oncompetitief</i> )
<b>M</b> <b>E</b> <b>S</b> <b>O</b>	drank en tabak metaalproducten textielproducten automobiellindustrie en onderdelen andere fabrikaten (juwelen) software	basis metaalindustrieën (ijzer en staal) papierproducten voedselproducten synthetisch textiel rubberproducten plasticproducten petroleumproducten
	<b>VOOR</b> ( <i>groot</i> )	<b>TEGEN</b> ( <i>klein</i> )
<b>S</b>	<b>Little, Mazumdar, &amp; Page Jr (1987)</b>	
	suiker jute cement ijzer en staal katoentextiel	gemalen graanproducten plantaardige olie zetmeel pottenbakkerij
<b>C</b> <b>H</b> <b>A</b> <b>A</b> <b>L</b>	<b>Lijst met items voorbehouden voor productie op kleine schaal (2004)</b>	
		lichte machinesectoren chemische producten glas en keramiek rubber- en papierproducten textielproducten (incl. kousen en gebreide artikelen)
	<b>Nath (1997)</b>	
	kledijconfectie industrie ijzer en staal gietstukkenindustrie	houten meubilairindustrie waszeepindustrie

Bron: eigen bewerking

## Bijlage 8. Participatie van arbeidskrachten in de voornaamste industriële sectoren

**Tabel 8. Participatie van arbeidskrachten in de voornaamste industriële activiteiten {1997, in miljoenen}**

Industry division	Organized sector		Unorganized	Total
	Public sector	Private Sector		
Agriculture, forestry Fishing and hunting	0.53	0.91	234.56	236
Mining and quarrying	0.978	0.092	0.79	1.86
Manufacturing	1.661	5.239	33.65	40.55
Electricity, gas and water	0.957	0.041	0.492	1.49
Construction	1.134	0.055	12.30	13.39
Wholesale and retail trade and restaurants and hotels	0.164	0.317	27.79	28.27
Transport, storage and communication	3.092	0.063	8.00	11.16
Services	11.04	1.967	26.42	39.43
Total	19.559	8.686	343.75	372.00

Bron: Madhava Rao, P. (2002). *Social security for the unorganized in India – an approach paper*. [29.03.05, Eldis: <http://www.eldis.org/fulltext/raosocial.pdf>].

	<b>Singapore (1996)</b>	<b>Geneva (1998)</b>	<b>Seattle (1999)</b>	<b>Doha (2001)</b>	<b>Cancún (2003)</b>
<b>Problemen van ontwikkelingslanden</b>	Problemen van ontwikkelingslanden met implementatie	Moeten werken aan implementatie bestaande WTO-overeenkomsten		Ontwikkelingslanden niet klaar voor nieuwe verbintenissen	Kunnen niet even snel als geïndustrialiseerde landen gaan om winst te bereiken
<b>Handel en ontwikkeling</b>				Ontwikkelingslanden niet veel inbreng in agenda; ontwikkelingsdeficit in overeenkomsten	Handel moet motor van groei en menselijke ontwikkeling worden; ontwikkelingsdimensie Doha Ontwikkelingsagenda?
<b>Binnenlandse problemen</b>	Noodzaak opbouw van binnenlandse politieke consensus				
<b>TRIPS</b>	Bekommernis om TRIPS overeenkomst: resultaat van initiatief geïndustrialiseerde landen			Uitbreiding geografische indicatoren; beschikbaarheid en betaalbaarheid geneesmiddelen= recht	
<b>Uitvoering van de overeenkomsten</b>	Gebrekkige integratie van textiel- en kledingproducten door importerende landen		Uitvoering van de onderhandelde overeenkomsten	Huidige onderhandelingen inzake landbouw, diensten, overeengekomen herzieningen verderzetten	
<b>Diensten &amp; vrij verkeer van natuurlijke personen</b>	India wil vrij verkeer van natuurlijke personen				Belang van India op vlak van toelating dienstenleveranciers in overzeese markten (via afgelegen locatie of via tijdelijk verkeer natuurlijke personen)
<b>Landbouw</b>	Binnenlandse subsidies ondanks Landbouwakkoord		Eliminatie van exportsubsidies en handelsvervormende steun		Eliminatie vervormingen wereldlandbouw: sleutel tot oplossen verschillen in landbouw; weigert harmonisatie van landbouwtarieven en invoer TRQs

	Singapore (1996)	Geneva (1998)	Seattle (1999)	Doha (2001)	Cancún (2003)
<b>Markttoegang &amp; voorspelde voordelen</b>	Voordelen van markttoegang ontzegd aan ontwikkelingslanden	Voordelen textiel- en kledingsector & landbouwsector komen niet toe aan ontwikkelingslanden	Uitgebleven realisatie van verwachte voordelen	Beperkte markttoegang, uitgebleven realisatie van voorspelde voordelen	Noodzaak: doen dalen van de tarieven en niet-tarifaire barrières op belangrijke exportproducten van OL; tegen amendering formule inzake markttoegang niet-agrarische producten
<b>Antidumping-onderzoeken</b>	Bekommernis om antidumpingonderzoeken				
<b>Nieuwe onderwerpen op agenda</b>	Bekommernis om voorstel opname nieuwe onderwerpen	Protest tegen opname nieuwe kwesties			
<b>Investerings</b>	Investerings te complex voor multilateraal regime		Investerings buiten WTO houden	Noodzaak van nieuwe multilaterale overeenkomst voor Singapore Issues?	Noodzaak multilaterale overeenkomst voor investeringen niet duidelijk
<b>Competitie</b>	Hoort thuis in UNCTAD				Aanvullend onderzoek voor begrijpen sommige aspecten inzake competitie noodzakelijk
<b>Overheids-aanbestedingen</b>	Opinie andere delegaties?				Multilaterale regels inzake vereenvoudiging handel en overheidsaanbestedingen => hoge kosten voor ontwikkelingslanden
<b>Vereenvoudiging van handel</b>	Vergemakkelijking van de handel: meer duidelijkheid nodig				
<b>Milieu en handel</b>			Milieustandaarden uit WTO-agenda	Tegen gebruik van milieustandaarden voor protectionistische doeleinden	
<b>Arbeid en handel</b>	Arbeidsstandaarden horen niet thuis in WTO-agenda		Arbeidsstandaarden uit WTO-agenda	Tegen link tussen handel en arbeidsstandaarden	
<b>Asymmetrieën in overeenkomsten</b>			Asymmetrieën in overeenkomsten	Asymmetrieën in overeenkomsten	

Bron: eigen bewerking

	Singapore (1996)	Geneva (1998)	Seattle (1999)	Doha (2001)	Cancún (2003)
<b>Specifiek voor Conferentie</b>					Ontwerptekst ontoereikend voor implementatiekwesities + aantasting belangen ontwikkelingslanden op vlak van landbouw, industriële tarieven, Singapore Issues
<b>Speciale en Differentiële Behandeling</b>					Ontwerpbeslissing inzake voorzieningen 'Speciale en Differentiële Behandeling' veel kwesities opgelost gelaten; plicht: dit te blijven verzekeren
<b>Andere</b>			NGO's uit WTO-onderhandelingen houden		Vooruitgang boeken op gebied van technologietransfer, handelsschulden & financieën; steun voor initiatief over katoensubsidies en prijsstabiliteit van handelsartikelen
<b>Tevredenheid India over ...</b>	Creatie institutionele structuur met controle over internationale handel				
	Geschillenregelingorgaan dat vooruitgang verzekert				
	Overeenkomst inzake Landbouw				
	Integratie van handel in textiel en kledij in multilateraal kader				

Bijlage 9. Overzicht van de standpunten van India (vervolg)

					Armere landen kunnen generische geneesmiddelen goedkoper importeren
--	--	--	--	--	---------------------------------------------------------------------